

# 岩本 珠美 Tamami Iwamoto



経営理論と直感的視点で日々現場を変革していく  
手元の日報がビジネスの最高のツール！

広島県出身。東京在住。韓国ソウル大学卒。前職の楽天株式会社のEC事業にて10年のべ500社のコンサルティングを行う。九州から中国地方の出店店舗様をジャンル問わず担当。月商97万円の子供服専門店を月商3,400万へ。母の日イベント売上1億円を超えた花屋。月商322万円から月商6,320万円となった食品小売店など。数年のうちに桁違いの売上を伸ばしてきた経験から、ニッポンを元気にするには中小零細企業の底力が不可欠と確信。以後、中小零細企業のコンサルティングを人生の専門業務にすることを決心する。

同時にリカレント教育として大学院へ通いMBAを取得。かねてより付き合いのあった中司の熱いオファーを受け、入社。2008年に地元広島に支店を立ち上げ、お好み焼きやつけ麺などのソウルフードから土業事務所、複数店舗展開をする幼稚園や接骨院など**86.5%が2倍以上の売上実現！**『日報は最高のビジネスツール』と確信する。

2021年には東京に支店を立ち上げ、南は鹿児島、東は新潟へとクライアントを持つ。

【指導実績】 飲食業（お好み焼き、パン屋、つけ麺屋）、幼稚園、接骨院、弁護士、行政書士、司法書士、保険営業ウーマン、インテリアコーディネーター、薬局、中古車販売、オーダースーツ など