

社長の経営IQをアップするマガジン | 特集: 数字合わせの経営が死をまねく!

BUSINESS SUPPORT

[ビジネス サポート]

[特集] できる社長は資金回収意識が強い



03

2009 March

黒字倒産を回避せよ!

INTERVIEW

黒字倒産の現況 株式会社東京商工リサーチ 情報出版本部情報部 課長 橋本邦夫
黒字倒産を回避できる銀行との付き合い方 コンサルタント 篠崎啓嗣
キャッシュフロー経営のための資金回収のコツ 税理士 児玉尚彦

CASESTUDY

市場急変型 / 焦げ付き型 / 粉飾決算型

FOCUS

静岡県

INNOVATOR

キャム ジョン

John Kamm
オールネイションズ・ソサエティ株式会社
代表取締役

M&Aや販路開拓などの
ビジネス情報精選

41件

アイデアのある経営術で働く女性を支援する

株式会社 NATU LUCK
代表取締役 菅原智美

文：関美穂子



社員100名を超える携帯販売会社の代表から転身し、女性経営者を支援する事業を立ち上げた株式会社 NATU LUCK 菅原智美代表取締役。社員が能力を発揮できる会社をつくるため編み出した企画は、思いもかけない効果にあふれ、どんな会社でもすぐに試してみたいくなるものだ。

— 会員制ビジネスラウンジを始めたきっかけは？
菅原代表（以下敬称略） 外回り中、約束までの間が空いてしまうことがあると思います。しかし、女性が静かに過ごせる場所は意外に少ないのです。
また、経営者セミナーに参加する

と、女性がほとんどいない。世の中の半分は女性です。女性がもっと活躍すれば、社会にとってもプラスになるはず。そのための交流する「場」をつくりたいと思い、起業しました。
— 起業前は、100人規模の会社の代表でいらしたのですか。
菅原 そのころから、売り上げや規



photo=Kazuaki Kon
（左）菅原氏のバイブル『ザ・ビジョン』（ダイヤモンド社）。ビジョンの重要性を物語仕立てで読んでいる。（右）NATU LUCKのオープンスペース。柔らかい照明が気持ちを落ち着かせ、集中力を高める。



Profile

すがはらともみ
熊本生まれ。1989年全日空エンタープライズ入社。1993年リクルート株式会社入社。その後、1995年LICROSS株式会社入社。10年で社員100名、年商40億円の会社に成長させる。代表取締役社長に就任。2007年株式会社 NATU LUCKを設立。

模を広げるより、まずは社員の能力が発揮できる会社にしたかったと思っていました。ただ、社員が多いと、全員の能力を引き出すのは難しく、いろいろなプランを試しました。
— いろんなものが成功しましたが、菅原 「ブックキングコンテスト」という企画です。参加者は同じ本を読み、レポートを提出し、それを全員で読む。一番良いと思うものに投票。優勝者には賞金が出ます。
始めたきっかけは、ビジネスに役立つ本を社員に読ませたいと思ったことでした。しかし、「一方的に本を与え強制すれば、「読まされている」という感覚が残り、スキルが身につく以前に読書自体がつまらないものになってしまいます。自ら本を買って参加するイベントとして、さらにゲーム感覚で楽しんでもらうための企画としました。
— 強制でなくても参加するのでしょうか。
菅原 参加者が少なくても、社員

のスキルを上げるといふ目的が達成できないので、そこは工夫しました。社員の査定には影響しませんが、責任者であるリーダーの評価では影響させるようにしています。
社員が参加しないのは、責任者が会社として取り組みたい施策の意図、目的を理解し、きちんと部下に伝えられていないということ。つまりリーダーとしての能力に欠けるということ。期限を守ること1つとっても、事前に声掛けをするなど、マネジメント手腕が問われます。
— 参加した社員の効果は？
菅原 効果は絶大です。本を読まなかった社員が読書の喜びを知る。全員のものを読むので、いろいろな考えに触れる。入賞者は、全員の前で表彰され自信になる。口数の少ない人や仕事で自立していない人でも、入賞すれば光が当たりモチベーションが上がる。上司は、負けていたれないと張り切る、といった効果が表れました。
— 想定外の効果もあったとか。
菅原 レポートから悩みを抱えた社員が見極められ、対応できるようになりました。ネガティブなことばかり書くなど、危ないなと思った人には面談してみます。辞めたいと言いつつ出社することもあります。事前に対処できます。コンテストを始めてから、売り上げや業績も順調に伸び、想像以上の効果がありました。
— 今後のプランは？

菅原 まずは5年以内に、全国主要駅前に100店舗、出店するのが目標です。女性経営塾に加え、ラウンジ利用にも経営者会員という枠をつくり、経営者サポート事業も始めました。経営者が女性で若かったりすると、信用されないということもあり。しかし、本気で頑張っていれば、助けてくれる人が現れる。周囲に人がいなく孤独と感じるようなら、まだまだ自分のやっていっていることに本気ではないということ。また、女性は営業が苦手という思い込みがありますが、口コミが得意な女性は、本来営業向き。苦手な人は、今はまだ、良さを伝えたいと強く思うほど、商品に自信を持っていないということ。ちょっとしたことでも経営スキルは変わります。そのため私が窓口になって、人をつなぐ場をつくり、女性経営者の手助けをしていきたいと思っています。

Company Data

事業内容 / ビジネスラウンジの運営、貸会議室、セミナーイベント企画、女性経営塾など
設立 / 2007年6月12日
所在地 / 東京都新宿区西谷1-2三須ビル3階
資本金 / 500万円
従業員数 / 5名
URL / <http://www.natu.luck.com>
TSR企業CD / 29-714050-7