

近代中小企業

Modern Entrepreneur

儲かる技術がわかる教材

2009
July
7

資金繰り 超完全マニュアル

特集企画

貸し渋りに負けない資金調達
格付け評価改善のための役員貸付金清算プラン
究極の直接金融「ソーシャルレンディング」とは
中小企業が使える政府系金融機関

付録

営業管理者のための
「目標必達の販売管理の立て方」

Interview

大きな夢を持って起業した女性
経営者を支援し自らも成長する

株式会社 NATULUCK

代表取締役

菅原 智美



「まず、御社のコア部分である「レンタルスペース」についてお聞かせいただけますか。」
 質問「落ち着いて仕事や商談をした、集中しなまをする場所は意外に少ないのです。そんなスペースがあったらどういと思いいましたか？」「NATULUCK（東京都新宿区、四谷）です。特に重要視しているのが「光・音・香・気」の幅や集中力を活性化させてくれる空間づくりを実現し、お客様に喜ばれています。」

「もう一方、女性限定の女性経営者のための経営塾とは珍しいですね。」
 質問「はい。これから起業したい女性にも参考になります。参加のほとんどがすでに経営者として活躍している女性です。彼女たちを、さらにスキルアップできるコンテンツを用意しています。私は、経営者や法人組織として経営した女性に、成長欲のある女性を支援したいです。そして私も成長したいです。日本に、大企業を持った女性経営者が増え

◆Profile
 智原 智美
 1970年静岡県生まれ。高校で軽音楽部に転入し、地元の高校に通う。大企業で培った高音で練習に出てモデル経験員となり、リクルート法人企業を経て、携帯電話販売会社を年間40億円に育てる事に従事。自己資本で株式会社ナチュラックを起業する。離婚は再婚。

れば、社会全体がもっともっと活気づくと思っています。」
 「なるほど。では、ご自身のキャリアデザイン形成についてお伺いいたします。自らを振り返り、いつから起業家になろうと思いついたのですか。」
 智原「それは高校のときでした。1年生のときにアマチュアバンドを組んでバンドをやりたい、ドラムがカッコイイと思いい、翌日から音楽スクールの通いました。1年後、友人とアマチュアバンドを組む、文化祭などで演奏しました。アルバムにも精を出しました。何かにチャレンジすることが面白くて仕方なかった。そんな体験を重ねるうち、せっかくの一度の人生「ピクニックになりたい」と思うようになったのです。妻は熊本でしたのでピクニックになる為には、東京に行って仕事に就こうと考えました。それで単身東京に出て就職し、ホテルのフロントに配属となりました。」
 ところが、勤めてみると2000人も社員がいる会社の新社員。社員しかも高卒の女性だった私は、何かしなければ、ピクニックに全うな夢が実現できなと感じたのです。そこで、ソムリエを目指すと思っていました。仕事の合間にソムリエスクールの通い、夜はフレンドリースタンドでソムリエのお手伝いをして勉強しました。当時はまだ、女性のソムリエはほとんど

大きな夢を持って
 起業した女性
 経営者を支援し
 自らも成長する

レンタルスペース&女性経営者支援

すがはらともみ

菅原智美

株式会社NATULUCK
 代表取締役

Introduction

企業に勤める優秀な女性でも、結婚退職して子どもが生まれると時給800円のパートタイマー位しか働き口がなくなる。かといってベンチャーを起業するものが大変なのは、日本の上場企業に女性経営者が極端に少ない現実が物語っている。そんな現状に風穴を明けようと自ら株式会社NATULUCK（以下、ナチュラック）を創設したのは、菅原智美社長。彼女は今、女性経営者を支援する「経営塾」を展開している。すぐにも使える実用的なカリキュラムを組み合わせ、人的ネットワークの構築支援、とくにソフト面の意識改革などで参加者の事業を軌道に乗せるという。自ら「ビッグ」には「Big」の発音と語義を同じ社長に、ビジネスの抱負とご自身のキャリアデザインについてをお伺いした。

BUSINESS

(取材：廣川州伸)

◆会社紹介

所在地 / 〒160-0004
 東京都新宿区西台1-2
 三栄ビル3階
 電話 / 03-5387-5005
 設立 / 2007年6月12日
 資本金 / 5,000,000円
 代表者 / 代表取締役
 菅原智美（石川智美）
 URL : <http://www.natuluck.com/>



仕事や商談スペースを提供する「NATULUCK」の内装

いなかっただけだと思います。1980年代、パソコンの頃でした。そのパソコンが動めるのは1本10万円や20万円のワイです。しかし、ソムリエ人はホテル従業員です。バックヤードでは、私たちが同じ恋愛を食べている。そんな先着を見て10年後を想像しました。私はソムリエになりたいのではない。お客様の側にやりたいのだと感じ、起業したいと思うようになったので。

ところが、起業への思いは熱くても、私への知識もありません。そこで、私が発案しました。会社全体の年間利益が吹き飛ぶ額の損失だったと思います。食事も通らない日々が続きました。そこで、「責任をとって辞めます」と辞表を出す事もできます。しかし、逃げたいのではない、諦めると言う事は逃げる事、と思いきや、責任を取ると言う事は、今、起こっている問題を対処し会社に損失以上の利益をあげる事だと思われたい。「自分前」に乗り込んできたらしい職人さん、自分な言葉に助けられ周りの人にも助けられ問題は解決しました。

その後、10年という区切りの時期が来て、いよいよ起業しようと辞表を提出すると、社長に「君が諦めるなら僕が諦めるから君が社長をやってくれ」というので新規事業を立ち上げたい」と言われ、私は社長に就任したのです。

——そこで始めた新規事業が、今の事業ですね。

菅原/私は、アナログ人間なので、携帯電話やパソコンが高度化する時代だからこそ、逆に人と人の出逢いの場が必要になると思ひ、出逢いの場をつくる事業を始めました。そして、社長を始めから感銘を受けた事は、経営者が集まる会に行くこと。経営者が100人いたら女性経営者は2、3人しかいません。私が見本となる女性経営者になり女性経営者を支

らる女性に聞いてみると、「営業ができれば何でもできる」ということがわかってきました。ホテルに年間勤め、仕事も楽しく、人間関係もよかったです。自分が夢の実現のために、「リクルート」への転職を決定したので。

——すると、リクルートには営業を学ぶために転職したのでね。

菅原/はい。それに、事業資金を貯めた気持ちもありました。リクルートは非合制で、やればやるだけ給料が上がる魅力があります。リクルートの中途で員向け研修は非常に充実していて、座に着き、実地を通して営業ノウハウをすべて教えてくれました。法人営業を担当した私は、1日100社を飛び込みで訪問しました。仕事は楽しく、売上も上がっていました。あるとき女性で部長をしていた先輩が、携帯電話を販売する名ほどの小さな会社に転職したので。

当時はまだポケベルの時代で、携帯電話市場は育っていません。その会社で営業をしないか？とお誘いを頂きました。携帯電話の会社社長から「携帯電話の業界は未知数だ10年後の当社を作ってくれ」と言われたのです。私の最終目標は起業でしたから、経営者に近い立場で仕事をしたいと感じました。

——LIPPI、女性が起業する場合、資金調達は難しいですか。

菅原/そんなことはありません。女性経営者が優遇される融資もあります。都道府県や市区町村などが支援してくれる創業融資もあります。それぞれ得意で相談できます。上手に活用したいところです。

女性経営者からよくある相談が、「仕事で付き合いのある男性から「出資したい」と申し入れをされた」というもの。その場合私は「止めたいほうがいい」とアドバイスしています。自由でやりたい事を自分の責任の上で自由に出来ると言う事が起業のメリットなのに出資を受けるだけで自由ではなくあります。そうでなくても女性の起業家は「バックアップしているか」という目で見られるが、自己資金で起業し成功する女性経営者ほとんどは嫁出する会社になりたいたいです。その為私が見本となる成功をしなければいけません。経営者が成功する為にかかせないのが字が「人脈だ」と考えています。現在は、女性経営塾の他に

事をして経営を学ぶ事ができる。そして会社とともに自分も成長する事ができると期待して、また転職を決めたのです。

——携帯電話の会社というところ、販売店ですか。

菅原/「下町」ショップの運営をしています。当時、まだスマホ2店舗しかない小さな会社でした。販売台数を伸ばす為に代理店を作りました。そして、その後は法人営業部の立ち上げ、直営店の立ち上げと展開していきまし。携帯電話業界が伸びるといって会社規模も大きくなりました。そして、10年後にはショップは17店舗も増え、従業員数も90名を越える規模の会社となりました。

——それは大きな成果です。順風満帆という感じでしたが。

菅原/もちろん、仕事中ですら失敗もありました。携帯電話市場そのものが急拡大し、会社も急成長していく中、私が営業部長だったことです。油断しました。私の責任において、会社に大きな損害を与えてしまっ。大きな失敗が大きな管理ミスは、損失が、損失が大きくなるに止められたはず。ところが忙しさにまぎれて、管理がいき届かず間

も経営セミナーや女性経営者エメラルド倶楽部と言う会員制を運営し女性経営者の学びと人脈を提供し成功し導くお手伝いをしています。

——最後になりましたが、これからの夢をお聞かせください。

菅原/「ナチュラル」は、まだスタート地点に立ったばかり。一人でも多くの女性経営者に「菅原がいながら成功できた」と感謝していただくと、それが今の夢です。これにはまず、自分が新事業に挑戦して成功し、先輩をつけたらと思っています。そして女性経営者が活躍する社会を創り日本を元気にしていきます。

■編集後記

この20年間、成功して話題となった中小企業トップ50数人に取材をしてきました。女性数は数えるほどしかいません。私の仲間やライバルによれば、上場企業でもっと少ないという。仕事で優秀な女性星の数ほどいるのに、経営者となると極端に少ない。その状況を憂えたという気持ちもあり、菅原社長は女性経営者1000人を集めるための執筆・編集にかかっている。それは若手「本」や「本」企業的女性経営者の本であり、写真も多用して、これからがんばる女性たちを強く打ち出した」とのこと。刊行が楽しみです。