



### ■すがはら・ともみ

1989年全日空エンタプライズ入社、93年リクルート、95年携帯電話販売会社のLiCROSS、2006年社長。07年に女性起業家の社会進出と育成を目的にNATULUCKを設立し社長。09年3月女性経営者エメラルド倶楽部開始。新潟県出身。

## NATULUCK社長

### 菅原 智美さん

#### interview

—女性経営者の支援に力を入れているが、女性ならではの経営とは何か

「まず第一に、感受性の豊かさを感じる。世の中の動き、流行に敏感で、ビジネスに取り入れるスピードも速い。社員の様子・変化にもいち早く気づく。社員とのコミュニケーション力にたけているからで、創業以来ずっと毎日30分の朝礼を欠かさなかったり、毎日社員に手紙を出したりする女性経営者もいる。とにかくまめ。そのコミュニケーション力は営業にも生かされている。今までは広告を出せば売れたが、今はツイッターやブログがはやるように、モノが売れるには口コミが大事。これは女性の得意分野。女性は営業に向かないといわれた時代は去り、話し好きでPRもうまい女性の出番といえる」

—女性起業家が経営に成功するポイントは

「見た目はもちろん女性だが、中身は男性というタイプが多い。さばさばしていて、男性が持つ努力や思い切りに、女性の感受性が付加して強い会社になっている。この掛け合わせが重要だ。一方で、したたかさというか周囲に甘えられるというのも女性の強み。男性はプライドが高く、最後まで助けを求めない。だから破綻する。女性はそうなる前に助けを求める。会社継続のコツでもある」

—女性経営者が集まる交流会への参加者も増えているようだ

「(志が高く成長意欲のある女性経営者が集まる)『エメラルド倶楽部』の会員は100人を突破した。その100人に聞いた『女性経営者100人 人生を変えたことば』を出版し、女性経営者の本音を聞ける記念セミナーを28日に開催する。エメラルド会員向けランチ会を開くといつもプレゼンの場となり、名刺交換が始まる。おしゃべり好きで情報に飢えている女性ならではのといえるが、誰もが積極的で『その商品を買らせて』『セミナーと一緒にやりましょう』と早速、商談会になる」

—女性経営者支援で今後の課題は

「今は関東中心で活動しているが、これからは地方と海外に展開して質の高い女性経営者のネットワークを構築したい。海外では米国、中国、カンボジアなどに100人規模の交流会を組織し、3年以内には『国際女性経営者サミット』を開催したい。将来の成長が見込みにくい日本市場を考えると、経営もグローバルな視点が必要。特にベンチャー企業は目を向けるべきだ。発展途上国にはビジネスチャンスが転がっている。われわれが海外進出に必要な資金、人脈、言葉などをフォローしていく。その一環として7月にカンボジア視察ツアーを考えている。現地企業家との交流や工場を視察する。現地情報を見聞きする価値は十分にある」 (松岡健夫)

# 女性経営者の国際ネットワーク構築