

広島経済大学
興動館

サクセスストーリー
出版プロジェクト

社

長

の

半

生

オ

レ

又

省

「なでしこ」社長編

株式会社 NATULUCK

2009年7月インタビュー実施

仕事がしたい、やるからにはビッグに！

私の両親は二人とも自営業をしており、そういう家庭で育ったので自分も早く会社を創りたいと小さい頃から思っていました。

働くことがすごく好きでしたね。アルバイトをして、お金を稼ぐということにやりがいを感じていました。「せっかかくやるんだからビッグになろう」と高校を卒業してから東京に出て来ました。

女性が活躍できる仕事をと思い、全日空エンタプライズに就職しました。女性が活躍するイメージの会社だったことが就職した理由です。その後、全日空ホテルに配属になり入社して四年くらい勤めていたんです。

百人ぐらいの同期の中、高卒なんて十人ぐらいいしかいなくて、大卒で入ってくる人がほとんどでした。今は男女雇用機会均等法がありますが、当時女性は結婚したら辞めるということが一般的でした。男性は総合職で女性は一般職と



株式会社 NATULUCK

代表取締役

菅原 智美 氏

1970年、熊本県生まれ。

高校卒業後、1989年に全日空エンタプライズ株式会社に入社。その後、1993年にリクルート株式会社に入社し1995年にLiCROSS株式会社に入社。

2005年同社の売り上げの向上に著しく貢献したことにより代表取締役に就任。2007年6月には株式会社 NATULUCK を設立。女性経営者の社会進出と育成を目的にセミナーや講演会などを積極的に行っている。

趣味は、登山、スキューバダイビング、スカイダイビングと様々。

いう形だったことに加え、ホテルは早番か遅番、泊まりというシフト制だったこともあり、女性はずぐに辞めてしまおうような傾向がありました。

「男性に負けない仕事をしたい」と想っていて、そんな時ソムリエのコンテストを見に行きました。ここでは、ソムリエの人がワインの銘柄を全部当てていて、マジシャンみたいですごかつこいいと思っただけです。当時女性のソムリエは少なかったもので、男性に負けない仕事をしたという想いから、ソムリエを目指そうと思いました。それから、仕事をしながらソムリエスクールに通って、夜はフレンチレストランでお手伝いをさせてもらい、ソムリエの勉強をしていました。

その頃はバブルの絶頂期で景気が良く、ホテルのフレンチレストランでは一本が十万円、二十万円もするようなワインが毎日のように売れていました。そして、ソムリエがお客様にそのワインを注いでいました。そんな姿を見ている時に、私はソムリエじゃなくってお客様の立場になりたいなと思っただけです。

その頃はすごく仕事も頑張っていたし楽しかったんですけど、自分の十年、二十年先の姿をイメージした時に、私の目指す姿はホテルマンでもソムリエでもなかったんです。ホテルを利用するお客様になりたい、そう思いました。お客様といたらその多くが会社を経営されている方や事業で成功している方です。私はこのままではいけないと思い、転職を決意しました。

会社を創るための勉強

起業するには営業できる力が必要だと感じ、そのことを学ぼうとリクルートに転職をしました。初めの半年間ぐらいは営業の研修でした。一人で営業に回るようになってからは楽しかったです。飛び込み営業を一日百件はしていました。ビルの上から下まで一つひとつ回って行き、そこで「求人情報誌はどうですか？」って聞いていくんです。毎日新しいお客様がどんどん増えるっていう

楽しみがあつて充実していました。

そんなとき、会社の先輩でバリバリ働いていた方がいたんですが、その方が急に携帯ショップを運営している会社に転職されたんです。それが今から十六年くらい前で、まだ携帯が普及してない時代でした。その先輩にうちの会社に来ないかと話をいただいたんですけど、リクルートの仕事があったのでお断りをしていました。

その後、その先輩からうちの社長と食事に行かないかと誘われて食事に行つたんですよ。その時に私は「五年後十年後には会社をどうしたいんですか」と社長に質問しました。するとその社長は「うちの会社に入つて君が五年後、十年後を創ってくれ」と言われたんです。「携帯電話の業界はまだ未知数だからどうなるか分からない。それを創ってほしい」と言われて、その言葉にすごく惹かれました。

私は将来「会社を創る」ことを目指していましたから経営の勉強もしないと

いけません。それを考えたら小さい会社で、社長に近い位置で仕事をすること、すごく自分のプラスになるのではと思います、社員数五名の会社に転職を決意しました。

そして、その会社に入った後、リクルートで学んだ営業を活かし営業部を設立したり、代理店を開拓したり、直営店舗を開いたりしました。市場では携帯電話の普及が急激に伸び、その流れに乗って会社の売り上げもどんどん上がつていきました。そして、会社の役員となり社長の右腕として経営に携わるようになりました。最初は社員五名の会社でしたが、十年後には百名を超える会社に成長しました。そしていろいろな経験をしました。

社長就任、そして起業！

十年勤めた時に、そろそろ独立・起業しようと思い、社長に辞表を出したんです。そうしたら「君が辞めるんだったら僕が辞めるから、社長をやってくれ」と言われたんです。考えもしない返答だったのでとても驚き悩んだんですが、会社の業績も良く、そんな会社の社長を経験できることはいいいチャンスだと思います、引き受けることを決意しました。

その後、いろいろな社内改革をして利益を上げ、良い社員も育ってすごく楽しかったんです。でもどこかで自分で起業したいという気持ちと、自分が考えたサービスを形にしたいという気持ちが抜け切れませんでした。携帯電話販売には大元のメーカーがあるので、思い通りにできないことも多いんです。そして、携帯電話業界はどんどんデジタル化やIT化が進み、コンテンツや情報システムが発展し、人と人が直接関わる機会が減っていきました。私はもともと

人と人との繋がりやコミュニケーションが、すごく大切だと思っています。同じ要件でもメールで伝わることと話して伝わることってすごく違いがあると思うし、人間同士のコミュニケーションが携帯の普及でどんどん少なくなることを促進する仕事っていうのは何か違うなと思ったんですよ。

それで、もともと人間同士のコミュニケーションを高めるような仕事がしたいと思い、考えたのがこのNATULUCKという会社なんです。私は外回りの仕事が多く多かったのですが、その経験から時間が空いた時にゆつくり仕事ができる場所や人と出会える場所、学びができる場所を提供したいと思いNATULUCKを設立しました。

最初は携帯電話の会社とNATULUCKの二社の代表を兼ね持ちでやっています。その後、「新規で立ち上げたNATULUCKの事業をしたい」という想いとは裏腹に携帯電話会社の仕事が多くなり、このままではいけないと創業社長に相談して、とてもわがままですが携帯電話の会社は創業社長に戻っていた

き、私は NATULUCK の事業に専念しました。

NATULUCK のこれから

私にとって会社を創ったことが一番の転機ですね。今まで十三年間、携帯電話業界で働いていたので、知り合う方は同じ業界が多かったです。新しい事業を始めていろんな業種・業態の経営者の方々と知り合えることが多くなりました。いろんな人と知り合えば知り合うほど自分の幅が広がるし、いろんな体験を通していろんな感覚が広がるんですよ。だから、この会社を起こしてすごく視野も変わりました。起業するってすごく大変だけど、すごく楽しいんだなと気が付きましたね。

いろんな人と知り合いになると、経営者が集まる会などに参加する機会があります。その中で、女性経営者がとても少ないことに驚きました。経営者が百

人集まっているとその中に女性は一人、二人しかいないんですよ。それで私は女性でもすごく能力がある人が多いのに、社会ではまだまだ活躍してないんだなと思いました。なので私が見本となるような女性経営者になり、意欲がある人が成長するきっかけを作りたいと考えました。そこで NATULUCK は女性経営者を支援する事業を行うことにしたんです。この事業では、志が高く成長意欲のある女性経営者を会員として集め、成長するために必要なビジネスの出会いと学びを提供しています。また、毎月成功されている経営者に講師をお願いしてセミナーを開催したりもしています。一人でも多く日本に影響を与える女性経営者を作っていきたいですね。将来的には全国に千人ぐらいの女性経営者のネットワークを作って、その人たちがお互いに刺激し合いながら成長していくような機会をどんどん提供していきたいです。会社としてはそういう人たちが学んだり、出会いを作ることができるように全国に店舗を増やしていきたいです。

あとは海外進出にも興味があります。よく海外に視察へ行くんですけど、いろんな国を見ることで海外にはすごくビジネスチャンスがあると思いました。例えば、中国は人口がすごい数で、同じビジネスを中国に持っていったら十倍ぐらいのチャンスがあると思うんです。当社の経営塾の会員の方にも海外で事業を展開したいと考えている女性社長も多く、特に自社商品を持っている企業は日本の技術を海外へ持っていきたいと考えられていて、そういった事業にも支援ができたかと考えています。

ギブギブギブギブ……テイク

人が事業で成功するためには、大切なことが二つあります。

一つは誰を知っているかということ。今まで出会った方々、これから出会う方々、人脈ってすごく大切だと思うんです。もう一つは多くの情報を持つこと

です。物事を知らなくて損をしていることってたくさんあると思います。

NATULUCKでは、その二つを提供することができる会社にしていきたいですね。ここでセミナーをすることでたくさんの人と知り合って、相手の事業が大きくなっていくことを提供して、売ることよりも「相手のために何かしよう」という想いでやっています。よくギブアンドテイクって言いますが、テイクじゃなくて「ギブギブギブギブ……テイク」のような、とにかく相手に与え続けて相手のためになることを続ければ、必ずいつか返ってきますよ。

運がいい人と仕事がしたい、皆さん良い人生を

私が面接官なら「運がいい人」を採用したいですね。運ってというのは自分で決めているだけで自分は運がいいって思っている人はどんなことがあっても運がいいって思うんです。例えば交通事故にあって足を折ったときでも足を折っ



て仕事もできない、最悪だ、運が悪いと考えるより運が良かった、命があつてと考えることによって同じ事実でも全然変わってくるんです。マイナスに考えている時間ってすごくもったいないじゃないですか。周りの気分も悪くなりま
すし、どんなことが起こってもプラスに考えることがすごく重要だと思つてい
ます。だから皆さん自分は運がいいと思つた方がいいですよ。

最後に、皆さん目標が明確でない人がすごく多いと思うんです。目標を明確
にしていけば夢って必ず叶います。いつまでに何をやりたいかというのを絵に
描けるぐらい明確にして、それに向かってプラス思考であれば、必ず実現す
るっていうことを私は体験してきたので、皆さんにもそうして良い人生を送っ
てほしいなと思つています。

インタビュー後記

菅原社長は、とても向上心とチャレンジ精神の強い方でした。講演会やセミナーなどを主催され、ビジネスの枠を超えた様々な事業を展開されています。

そんな活力溢れる菅原社長は、本編の中で「自分は運がいい人と働きたい」と話されており、私はこのお話が一番気に入っています。最初に聞いたときは「え、運？なんだか曖昧だなあ」と思いました。しかし、お話を聞いていくうちに「なるほど」と納得させられました。菅原社長がおっしゃる「運がいい人」というのは「どんなことも前向きに捉えられる人」のことを指しています。

私は、どちらかというと引つ込み思案で、なかなか踏み出すことのできない性格なので、今まで失敗や悪いことが起きたら落ち込むばかりで、思考が止まっていました。そんな私は、このプロジェクトの副リーダーです。最初の頃は、「自分以外のの方が適任なのではないか…」と役目に対して重荷に感じ、

自信の持てないまま行動できずに過ごしていました。しかし、インタビューを通じて後ろ向きに考えてばかりいるのは、すごく損をしていたのだと気付きました。失敗することを恐れて何もしないより、何かをチャレンジして失敗から学べばいいというプラス思考ができるようになりました。それからは、引つ込み思案な私ですが、会議で積極的に発言するなど自信を持ってメンバーと接することができました。

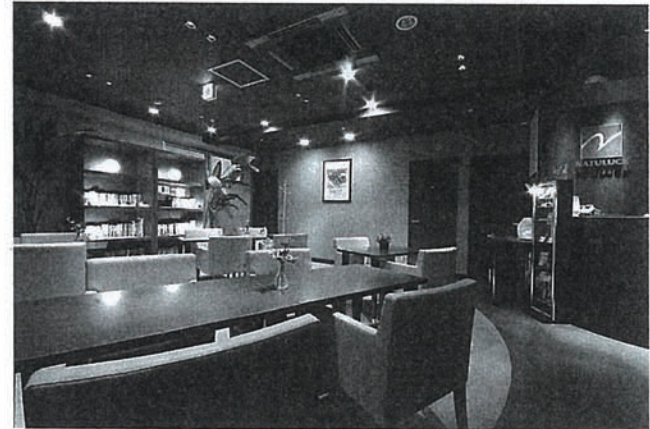
実は、今回のインタビューへ行くことも非常に不安に感じていました。皆さんの中にも私と同じような性格の方がおられるかもしれません。しかし、私は失敗を恐れず、一歩踏み出すことによって、自分自身を変えるきっかけを見つけることができました。このような機会をくださった菅原社長には、とても感謝しています。皆さんも失敗を恐れず、いろいろなチャレンジをしてみてください。かがでしょうか。

前田 圭介

沿革



- 2007年 株式会社 NATULUCK 設立
東京都新宿区四谷駅前にビジネスラウンジ
NATULUCK をオープン
-
- 2008年 おにぎり座禅会を開始（毎月2回開催）
-
- 2009年 女性経営者エメラルド倶楽部の運営を開始
貸会議室として、NATULUCK 飯田橋店の運営を
開始
秋葉原駅前に貸セミナールーム AKIBA3021の運営
を開始
貸会議室として NATULUCK 南青山店の運営を開
始
貸会議室として NATULUCK 神田・大手町店の運
営を開始
-
- 2010年 貸し会議室として NATULUCK 日本橋店の運営を
開始
赤坂レンタルオフィス NATULUCK の運営を開始



「経営理念」

人と心のつながりを大切にし、
お客様の夢の実現をサポートします。

- ◎ビジョン 共に学び、共に喜び、共に成長
- ◎スローガン もっとあなたを輝かせたい
- ◎使命 女性社長が活躍する活気ある社会造りに貢献します