





W100

100のWORK 100のWOMAN 100のWONDERFUL

女性経営者

25人の経営哲学・人生哲学

W100プロジェクト[編]



青月社

PROFILE ● PERSONAL
 よみがな ▶ すがはら・ともみ
 生年月日 ▶ 1970年6月30日
 身長 ▶ 161cm
 視力 ▶ 2.0/2.0 血液型 ▶ AB型
 出身地 ▶ 新潟県

PROFILE ● COMPANY
 商号 ▶ 株式会社NATULUCK
 設立年月 ▶ 2006年6月
 本社所在地 ▶ 東京都新宿区四谷1-2 三浜ビル3階
 資本金 ▶ 500万円
 事業内容 ▶ 貸し会議室・レンタルオフィスの運営・女性経営者支援
 従業員数 ▶ 8名
 メールアドレス ▶ sugahara@natuluck.com
 ホームページアドレス ▶ http://www.natuluck.com

女性経営者が活躍する社会を創りたい。



日本にはなぜ女性の経営者が少ないのだろうか

私は、現在NATULUCKという貸会議室とレンタルオフィスの事業を展開する企業を運営しています。そして、女性の経営者を集めたエメラルド倶楽部という組織も立ち上げ運営しています。この二つの事業は、私のビジネスに対する考えにそれぞれ関係しているところがあるわけですが、事業としては別々のものとして展開しています。

私は独立をしてNATULUCKを設立してから、いろいろな経営者が集まる会に参加をしました。そして感じたのは、経営者が100人くらい集まると、2人か3人しか女性経営者の姿を見ることができなかったことです。

世の中の半分は女性なのに、なぜ女性の経営者は少ないのだろうと、常々疑問に思っていました。そこで女性経営者が集まる会はないものかと、いろいろ探してみましたが、なかなかいい組織がありませんでした。ある女性経営者が集まる会に参加してみると、そこに参加する女性のほとんどが個人事業主で事業をやっている人でした。自分の好きな事を仕事にして一人で商売をやっている人たち、それはそれで素晴らしいことだと思いますが、私が求めている女性経営者像とは違うものでした。

私は、会社を運営するということは、人を雇用し売り上げを上げて、利益を出し、継続し社会に貢献してこそが経営者であると考えています。そして今は小さくてもいいので今後ビジネスを発展させていきたい、そんな志の高い女性経営者を集めた組織をつくりたいという欲求ができました。そして、2009年3月に、私はエメラルド倶楽部という女性経営者が集まる組織を立ち上げました。エメラルドという名称の由来は、エメラルドという石は古代エジプトの女王が愛していたといわれていて、女王の宝石として知られています。女性経営者の会としてはぴったりだと思いのエメラルドを名称に使うことにしました。

組織は経営者の器以上に大きくはならない

そして志が高く成長意欲のある女性経営者を集め、ともに成長したい、そして日本を変えていきたい、そのために女性経営者が成長するために必要な出会いと学びを提供できる、そんな会をつくりたいと女性経営者エメラルド倶楽部を立ち上げました。

私が独立して事業をやっている一番の目的には、自分が生きて証を残したいということがあります。せっかくの人生ですから、私がやってきたことを何か形に残したいという気持ちが強くあります。

女性経営者が活躍する社会を創りたいと考えています。

これは、私が経営者になってから感じたことです。そういう思いを強くしてきたことで、女性経営者たちの間でもっと情報交流やビジネス交流を深めていける機会を設けようと、エメラルド倶楽部の創設に取り組み始めたのです。

会員様は、私が一人一人お会いして募りました。会員様が50人くらいを超えた頃からは、会員様たちの紹介でメンバーが増えてきて、現在は100人を超える女性経営者の組織になりました。2010年の9月には、大阪支部を立ち上げました。今後も全国の主要都市に女性経営者の組織を展開していきます。

エメラルド倶楽部を運営するにあたって自分がやらなければならないと思っていることは、やはり、自分が本業のビジネスで成功して女性経営者の見本になるような立場にならないといけないということです。組織というのは、自分の人間としての器以上に大きくなってはいけませんから、ビジネスで成功して影響力のある存在になるように、日々努めているところです。

現在は100名を超えた規模の組織ですけど、将来的には1000人規模のネットワークにまで拡大していきます。だから、そういう規模を背負っていける器になることが、自分への課題だと思っています。エメラルド倶楽部は、志の高い女性経営者が集まり、自分もともに成長していくための会であるわけです。

感性的に合いそうだとすぐに会話に花が咲く

しかし、いま女性経営者の成功者といえる人は数が少ないのです。上場企業で女性経営者はほとんどいないですね。経営者の中で女性経営者の比率は5.7%と言われています。ベンチャーの起業家でも非常に少ないですね。これをもっと増えるようにしていくことが、重要な役割の一つだと思っています。

女性経営者エメラルド倶楽部は、月に2回の集まりを開催しています。そこには20~30人くらいの会員様が参加されますが、毎回とても活発に交流が行われています。男性経営者の集まりにはなかなかみられない活発さがあります。男性の場合は、お互いの名刺交換が終わると探り合うような感じで様子を見る行動がしばらく続いて、お酒が回り出してからようやく会話が弾みだすことが多いと思います。ですが、女性だけの集まりですと初めての人同士でも、感性的にこの人と合いそうだと感じると、すぐに会話に花が咲いて、一緒に事業をやりたいという話がすぐにまとまっていく感じなのです。女性の場合勤めが働く部分がありますから、この人とフィーリングが合うと思ったら、すぐにビジネスの話も決まってしまうよ。

国の政策にも働きかけていく活動を

女性経営者の場合、自分の周りのこと、身近なことをビジネスにしている例が非常に多く、そうしたビジネス同士でコラボレーションした展開をつくりだしていく話も多いです。

同じ女性経営者でも、企業の成長ステージにより求めていることの違いもあります。エメラルド倶楽部のよさとしては、ビジネスパートナーを見つける事だけではなく、経営者としての悩みを話せる仲間ができるということもとても価値があると思います。女性経営者ならではの、旦那や子供の悩みから事業経営する上での悩みまで何でも話せる仲間ができるということもとても素敵な

ことだと思えます。

学生時代の同期や女性の友達は、普通の主婦をしていることが多く、話し合うことも少なくなっていますから、やはり同じ境遇の経営者同士での会話を求めたりするものなのです。

今後は、大阪支部のほか、九州、北海道と全国にも支部をつくっていく計画です。さらには海外の各国にも女性経営者の集まりをつくっていきたいですね。というのも、全国展開したいですとか、海外進出したいという要望は、女性経営者の間でも多いのです。だけど、地方や海外に事業展開するには、情報や人、資金が必要です。そんなことに力になれる会に展開していきたいです。

地方や海外に進出しようと思う場所にも女性経営者の集まりがあり、その各地に仲間がいれば進出しやすくなるはず。そういうネットワークづくりをすれば、全国展開や海外進出への支援につながっていきますから。また、大阪支部を組織化して思ったことは、東京進出のニーズがものすごく高いですね。ですから、地方の経営者の東京進出を支援することも実践していきたいですね。

それと、国の施策自体が、女性が働きやすい環境が整っていないと思います。国の政策にも働きかけていく活動もしていきたいですね。そして、来年には、アジアの女性経営者を集めたアジア女性経営者国際会議をやらうと思っています。

一人一人の能力が発揮できる会社

私は、1989年に熊本の高校を卒業した後、まず、全日空エンタープライズという会社に就職しました。赤坂にある当初の全日空ホテルです。そこでは4年勤めました。フレンチのレストランでソムリエのアシスタントとして働いていたりしました。

働いていて思ったことは、ホテルで働くのではなく、ホテルのお客さんになりたいということです。当時はパブルの最中でしたから、1本20万円も30万円もするワインが毎日売れていくので

す。それを見て、サービスするよりも客の方になりたいと思ったのです。そのためには、会社の社長にならなければと思いました。そのためには、営業を覚えて自分に力をつけられる仕事をつくりだす人間にならないとダメだと思い、リクルートに転職したのです。

リクルートでは、営業の基礎をしっかりと叩き込まれましたね。そうしたなか、1995年ごろのことですけど、私を育ててくれたリクルート時代の先輩が携帯電話の販売会社に転職をしていて、その先輩から営業を一緒にやらないかと誘われたのです。

でも、そのころはまだ携帯電話なんて全然普及していないころでとても迷っていました。ある日、その携帯電話会社の社長とお話しをする機会があって、これからは携帯電話の時代だから、君が入って5年後、10年後のこの会社をつくり上げてくれ、という話をいただけたのです。

もともと経営者になりたいという希望もあったので、その言葉に心が動き、これはチャンスになるのではないかと思い転職したのです。15年くらい前のことです。

仕事にやりがいがあり自分の成長につながる

それから、携帯電話が爆発的に普及しだし、10年後には会社も30店舗を超える展開になり100人以上の従業員がいる会社になっていったのです。入社後5年目くらいに役員にならせて頂き、最終的には代表取締役として経営者の立場で3年間やっていました。

携帯電話の販売は、見た目は華やかな印象がありますが、結構ハードなのです。新しく出続けている機種を覚えなくてはならないし、複雑な料金体系なども適切にアドバイスしなければならず、しかも、クレームが多かったです。

私がいた販売会社は、従業員の平均年齢は26歳くらいで若い従業員が多い会社でした。スタッフの話をいろいろ聞いていると、

みんないいものを持っているのに、それを生かし切れていない人が多いと思いました。1日のほとんどの時間を会社ですごして、仕事をしている。そんな仕事にやりがいがあり自分の成長につながることでなければ時間がとてももったいないです。

生きていくうえで一番大切なものは時間ですから。

そこで、私と関わるお客様、スタッフ一人一人の能力が発揮できる会社をつくりたいと思いました。従業員が会社の中で成長できる会社であることが大事だと考えています。

みんなで幸せになって行きましょう

私が運営している会社の社名の「NATULUCK」は、ナチュラルと、ラックを合わせた造語です。ナチュラルには、自然のほかに「気」という意味もあるのです。それに「幸せ」のLUCKをプラスしたものです。

人間は本来みんなそれぞれがいいものを持っているのに、それを生かし切れていない人が多いわけですね。だから、そういう秘めた能力をもっと出せるようにして、みんなで幸せになって行きましょう、というメッセージを社名には込めています。

私がNATULUCKを設立して、四谷に1号店を開設して4年目になります。会員制でちょっとした時間の打ち合わせや仕事をするスペースを提供するビジネスとしてスタートしたものです。街なかを見ていても、アポとアポの間に1時間2時間あいたときに、その時間に仕事したり打ち合わせしたりする場所ってなかなかないのでね。

駅前にあるコーヒーショップですと30分もするといざらくなるし、打ち合わせしていたら声は周りにまる聞こえになるし、ビジネス対応した場所ってなかったのです。

それなら、駅前のビルで空いているフロアがあったら、そこをそういうスペースとして提供できるのではないかと、という発想で始めたものです。とくに女性がゆっくりくつろげるスペースって

なかなか見当たらなかったのです。ネットカフェは男性客が圧倒的ですから、女性にもそういった気軽に入れるスペースが必要だと思ったのです。

そこで、空港のビジネスラウンジをイメージしたスペースの提供を始めたのです。そうして会員制のビジネスラウンジを運営しながら、いろいろ試行錯誤して貸会議室の提供も始めていくことになりました。

いま、不況が長引いていますが、企業も自社で所有する会議室をやめてコストの削減で会議室は借りるということにして家賃の安い所に移転する会社が増えてきました。そのため、企業による貸し会議室の利用ニーズも高くなっているのです。

それで、会議室の稼働が非常に増えてきている状況があるのと同時に、ウチの空いているフロアを使ってくれないか、というビルのオーナーさんからの依頼も多くなってきているのです。不動産の家賃も下がってきていますから、そうしたスペースを活用した貸会議室のビジネスは、非常に効率のよいビジネスになっています。

本業と倶楽部の展開はある意味運命共同体

当初は会員制で個人対象のラウンジをイメージして始めていましたが、企業のニーズの方が高くなっているし、単価も高く設定できますから、いまは法人を主な対象にした貸会議室の方がメインの事業になってきています。

場所的には、都内の駅から徒歩3分以内の物件に限定しています。物件のフロアの広さに応じて、会議室やセミナー会場、イベント会場を用意して提供するシステムにしています。

セミナーの主催者の利用は多いですね。利用者が自分の顧客を呼んでセミナーを開くので、立地条件が一番求められます。わかりやすい場所にあることは必須の条件になります。

店舗数も徐々に増えてきて、いま9店舗で展開していますが、

まだいろいろなビルオーナーから話をいただいていますので、今後も店舗数は増やしていく予定です。2年以内に100店舗にまで拡大することを目標に定めて、事業の拡大を進めているところです。

告知はネットのHPが主です。HPを見て申し込みを受けるケースが多いですね。あとは、弊社主催でセミナーやイベントを開催したときに、その参加者からも新たに利用いただくようになるというパターンです。そしてご利用いただいたお客様のリピートも多く少しずつお客様が増えている状況です。

NATULUCKには現在1000人を超える会員が登録していますが、そのほとんどは法人と男性のビジネスマンで占められています。ただ、エメラルド倶楽部の会員が、会議室の利用をすることもあります。なかには起業を考えていて、事務所を借りたいとか、会議室もついている事務所物件を探している人などもあるわけです。

そういう女性起業家向けの支援として、事務所スペースを提供する事業も手がけています。今後は、女性経営者をターゲットにした女性向けのレンタル事務所も行って行きたいと思います。

貸会議室のビジネスは、ホテルやセミナー会場みたいなのところも行っていて競争は非常に激しい業界だと思います。

その中で、私たちが運営している各店舗の稼働が増えている状況は、エメラルド倶楽部を主催していることも、うまく作用していると思います。私が単独で貸会議室だけをやっても、ここまで広がらなかったように思います。そういう社会的活動に対する評価もあって、利用していただけているのだと思っています。

この本業の貸会議室のビジネスと、自分も含めて女性経営者が成長していくことを支援するエメラルド倶楽部の両面の展開は、ある意味運命共同体のようなものですから、その相乗効果をうまく引き出しながら、社会のトップに立って世の中を動かしていく女性経営者を何人も誕生させるのが、私の夢であり願いなのです。

私が経営者として事業展開するとき、最も大事にしていることは、人と人との心のつながりを大切にすることです。そして、お客様の夢の実現をサポートできる自分であることです。本業の貸会議室のビジネスと、女性経営者を集めたエメラルド倶楽部の運営は、一見なんの関連性もないように見えますが、根っここの部分では明確にリンクしているのです。一人で事業を始めた多くの女性経営者たちは、自分のビジネスを成長させるためのパートナーを求めています。そして、さらなるビジネスの発展に役立つ有効な情報を求めています。つまり女性経営者たちは、人と情報に飢えているといっても過言ではありません。なにより、私自身が本音を話せる経営者の仲間や情報に飢えているのです。



働く女性のためのセミナー

TOMOMI II

神様▶自分
ラッキーカラー▶赤
座右の銘▶好きだからこそ泣ける・笑える
読書傾向▶成功者の自伝
感動した映画▶「E.T.」
好きな俳優▶福山雅治
趣味▶登山 ゴルフ 旅行 スキューバダイビング
トレードマーク▶元氣
酒▶赤ワイン
好きな食べ物▶すし



女性経営者エメラルド倶楽部のメンバーと

これまで女性経営者たちには、ビジネスに役立つ情報とパートナーに出会える場がありませんでした。21世紀に入って10年たった現在においても、この状態であることは、日本の産業界がいかに男性社会であるかを物語っています。しかし、今後日本が世界にその存

TOMOMI I

少女時代に熱中した遊び▶バンド(ドラム)
少女時代にあこがれた職業▶経営者
愛称▶ともちちゃん
ご自身の名前に込められた意味▶知恵があつて美しい
父親▶建築自営
母親▶仕事が大好きで明るい
母親から教えられたこと▶自由に生きなさい
得意学科▶数学
苦手科目▶国語・歴史
尊敬する人▶マザーテレサ・松下幸之助

TOMOMI III

住まい観▶景色のいい所
終の棲家にしたい場所▶伊良部島(沖縄)
好きな時間帯▶仕事をしている時間
休日の過ごし方▶趣味
家族構成▶だんな1人
ペット▶猫
睡眠時間▶5時間
購読新聞▶日経新聞
プライベートでトライアルしていること▶英会話特訓
これからの予定▶多くの海外を体験する

(タイムスケジュール)

5:00	起床
6:30	お風呂
7:00	家を出る
8:00	出社
9:00	ミーティング
9:30	商談
12:00	ランチ
13:00	商談
18:00	経営者の会等に参加もしくは主催
23:00	帰宅 就寝

在感を示すには、女性の活躍は欠かせなくなってくると思います。女性のパワーをいかに生かしていくかは日本の最大の課題です。



四谷のオフィスでスタッフと

私は自分のビジネスをもっともっと成長させたいと考えています。また、女性経営者たちがもっともっと活躍できる土壌をつくりたいし、その取り組みに力を注いでいくつもりです。女性経営者が一層活躍できる環境ができることは、私のビジネスの成長にとっても欠かせないことなのです。私の本業とエメラルド倶楽部の活動は、互いにリンクして互いの成長を支え合っているのです。 **W**