

社長情報

話題沸騰!!ベストセラー

「小さくても
儲かる会社」は
こうすればできる
森田健太郎

特集

http://www.ceo-vnetj.com

ホンキの

女性経営者

「不景気」知らずの戦略

●日本一の「出前専用サイト」を運営する社長の「現場目線」

●「女の子がゼツタイ喜ぶ」ブライダルの新市場仕掛人の戦略

●27年連続高業績！異色広告会社の「顧客は患者さん」

●「買いたくなるツボ」を知り尽くす女性経営者脅威の販売手法

●会員5万人超！手芸キット販売のキモは「単価6980円」

経営者が
左ハンドル車に乗る
これだけの
メリット!



井田純一郎氏



今野則夫氏

アベノミクスを
バネに攻める
新業態の意外

企業とヤクザにみる組織これだけの類似点 サーベラスVSみずほ▼暗闘の第一幕

シリーズ特集

上場企業成長の条件



日本を変える！新独創企業

●ファイテン ●メーカーズシャツ鎌倉 ●JPR



伊藤元重
業績が上向いた
いまこそ、
負け犬脱出を
図れ!

好評
連載



日本の明日は任せなさい!

ホンキの女性経営者手は自信のコレだ!

材料+レシピ本の販売

株式会社エムズファクトリー
●代表取締役

松田裕美 (まつだ・ひろみ)

女性経営者を率いる

株式会社NATULUCK
●代表取締役

菅原智美 (すがはら・ともみ)

世界平和をビジネスで

株式会社レック ●代表取締役社長

高橋 泉 (たかはし・いずみ)

良い仕事は絶対残る

株式会社朝日エル
●朝日エルグループ会長

岡山慶子 (おかやま・けいこ)

社長の10人に1人が女性。少しずつではあるが、年々、構成比、人数ともに増加傾向にある(「全国女性社長」調査/東京商工リサーチ調べ)。女性社長という、まだまだ「身近なテーマをビジネスに、個人の範囲で無理をせず」というイメージを抱く人もいる。

しかし、今回登場する彼女たちは、学生時代からの夢の実現、専業主婦からの起業、大手企業からの独立、ヘッドハンティング……、社長になった経緯も違えば、赤字事業の再生、事業の売却 & 新規事業の立ち上げ、マイナスからの復活といった骨太事業を成し遂げた人もいる。

「景気が悪いから仕方がない」とうつむく男性経営者が多いなか、負けない、泣かない、あきらめない、ホンキで勝負し続ける女性経営者たち。いまこそ彼女たちの元気な声から何かを学ぶときだ。

お節介度120%の解決力

弁護士法人淡路町ドリーム ●代表社員

松江仁美 (まつえ・ひとみ)

教育現場の新常識

株式会社キナーキッズ ●代表取締役社長

中山貴美子 (なかやま・きみこ)

リーダーの育成支援

Winning Women Network 代表
新日本有限責任監査法人 ●公認会計士

金子裕子 (かねこ・ひろこ)

負けない、泣かない、あきらめない

地獄からの復活

株式会社ハー・ストーリー ●代表取締役

日野佳恵子 (ひの・かえこ)

女性の満足“第一”主義

株式会社ゴタラント ●CEO兼営業推進統括

渡辺明日香 (わたなべ・あすか)

自己診断シートについて



発想力・行動力・運・人とのつながり・お金の5項目について、「絶対の自信がある」「人よりすぐれている」「人並み」の3段階で自己評価してもらった。

現場目線のサイト運営

夢の街創造委員会株式会社
●代表取締役社長

中村利江 (なかむら・りえ)

成果を上げる絶対の自信

株式会社プロフェッショナルアカデミー
●代表取締役

角脇さつき (かどわき・さつき)

「結果的には経験してよかった。商談するにも、ナンバー2でいたときには会えなかったような社長が直々に出てくる。ナンバー2と代表取締役では世界がまるで違うということがわかりました」

業績も順調に伸び、入社当時は社員5人、ショップも1店舗だった会社が、社員数100人超30店舗以上となっていた。そんなとき、「起業したい」という思いがまた頭をもたげてくる。

「傾向として、調子のいいときほど『このままじゃいけない』と思うようである。『起業して、もっと社会のためになること』をしようとした」

そして、2007年に設立したのが株式会社 NATULUCK。

「当時、ネットカフェが流行りだしていたんですが、男性サラリーマンばかりで、



「エメラルド倶楽部」主催の出版記念会に集う女性経営者たち

日本の明日は任せなさい Tomomi Sugahara

暗くて狭くて、居心地が悪い。女性向けの居心地のいいスペースができればいいなと思ったんです」

1 年目は苦労した。「ビジネススラウンジ」という言葉も耳なじみがなく、広告費を多くかけざるを得なかった。だが、空きスペースを貸し会議室として利用するなど、持ち前のアイデアを発揮し、どんどん業績を伸ばしていき、

一方で09年に立ち上げたのが、女性経営者の会、「エメラルド倶楽部」だ。

「起業後、経営者の会に積極的に参加したんですが、女性経営者が極端に少ないんです。参加者100人中1〜2人くらい。悩みを話せる同性の仲間も欲しかったし、尊敬する先輩女性経営者とも知り合いたかったのに、なかなか出会えない。それなら、そういう会を作ってしまうと考えたんです」

現在、登録者数は500人を超え、大阪、福岡、東北など地方支部も7カ所を数える。そんなエメラルド倶楽部を通じて感じたのが、「地方には女性経営者を認めない風潮がまだまだある」ということ。

「東京にいるとわかりませんが、『女性は家庭にいるべき』という考えがまだ根強い地方も現実にあるんです。そんな環境では『起業したい』と思っても実現は難し

い。エメラルド倶楽部で女性経営者を応援して、成功事例をどんどん発信することによって、これからの人たちの手本にしてもらいたい。新しい女性経営者をたくさん誕生させたいんです」

エスエテの経営を引き受け 事業改革を進める

ある民間調査会社のデータによると、女性経営者の割合がアメリカは25%、アジア各国では40%以上のなか、日本はなんと10%。この現実を菅原さんは憂う。

「女性ももっと能力を発揮できる社会を創りたい。女性経営者が増えれば、女性の雇用も増える。女性が活躍すれば、もっと日本が元気になると思うんです。そのビジョンにマッチすることはほとんどやっていきたくらいと思っています」

その一環として、この3月から経営を引き受け事業改革を進めるのが、全国に10店舗を展開する「エスエテサロン トルクエ」(株式会社インターサイエンス)だ。

「重要なのが、女性社員のモチベーションを上げること。そのために、経営理念が各店舗で働く一人ひとりにきちんと伝わるよう努力しています。『自分が必要とされている』というのをしっかり感じられるように、それぞれの働

Company Profile

社名 株式会社 NATULUCK
 代表取締役 菅原智美 (すがはら ともみ)
 生年月日 1970年6月30日 年齢 42歳

業種 ● 貸会議室およびレンタルオフィス事業 (提携会場含む)
 設立 ● 2007年6月
 資本金 ● 500万円
 売上高 ● 2013年 2億円 (見込み)
 所在地 ● 東京都千代田区神田駿河台4-4 丸中ビル8階
 電話番号 ● 03-5367-5005
 URL ● http://www.natuluck.com/

接客を学び、営業力を身につけ成長企業のナンバー2に

株式会社 NATULUCK (ナチュラルック) 代表取締役、一般社団法人エメラルド倶楽部代表理事、同日本元丸理事。菅原智美さんの名刺には3つの肩書きが踊る。貸し会議室&レンタルオフィス業のナチュラルックを中心に「女性経営者を支援して、女性ももっといきいきと活躍できる社会を創る」という強い意志の表れだ。

そもそも菅原さんが「働く」ということを意識したのは高校一年生のとき。親の転勤で、生まれ育った新潟から熊本に引っ越したことがきっかけだった。

「引っ越しが嫌で、『自分に力があつたら新潟に残れたのに』と思ったんです。『誰かに翻弄される人生は送りたいくない。そのためにも早く自立しなければ』と、高校時代はバイトに明け暮れました(笑)」

高 校卒業後は迷いなく、就職の道を選んだ。全日空エンタープライズに入社し、六本木の東京全日空ホテル(現・ANAインターコンチネンタルホテル東京)内のフレンチレストランに配属された。1989年、日本はバブ

女性のロールモデルづくりを進め女性経営者が活躍する社会を創る

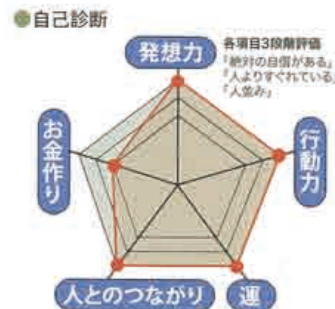


女性経営者を率いる

菅原智美

株式会社 NATULUCK 代表取締役

●プロフィール
 1970年新潟県新潟市出身。89年、熊本の高校を卒業後、上京。全日空エンタープライズ入社。全日空ホテル東京に勤務する。94年、リクルートに転職。96年、LiCROSS株式会社入社。2004年、同社代表取締役社長に就任。07年、株式会社NATULUCK設立。09年、代表として女性経営者の会「エメラルド倶楽部」の運営を開始。13年、株式会社インターサイエンスの社長に就任、事業改革を推進する。



ル景気の真つただなかにいた。「私の月給が10万円そこそこだった時代、1本10万円もするようなワインが、一晩に何本も空くんです。カルチャーショックでした。5年後、10年後の自分を考えたとき、10万円のワインを空ける側の人間になつていたいと強く思うようになりました」

そのためには「使われる側ではなく、使う側にならなければ」と思った菅原さんは、初めて「起業」を意識する。ある本に書かれていた「経営者はトップの営業マンでなければならぬ」という言葉に背中を押され、「営業力をつけよう」と、94年、リクルートへ転職。2年後にはドコモショップを運営する会社へと引き抜かれた。

携帯電話がようやく普及しはじめた時代だ。そこから会社は急成長を続け、菅原さんもナンバー2に上りつめていた。

代表取締役になったとき、別世界が見えてきた

会社にはなんの不満もなかったが、「経営者になろう」という初心を思い出し、社長へ辞意を伝えると、出てきたのは「僕が辞めるから、君が社長をやってくれ」という思いもよらない言葉。迷いはしたが承諾することにした。