

きらめき

プラス

Vol.77 夏秋合併

志ある者、事竟に成る

菅原智美

バラアスリート応援フェスタ2019

永野秀樹

私が中学生頃まで母が喫茶店とお弁当屋さんを経営していましたので、その環境が私の起業の原点と言えるかもしれません。

女性が活躍できる会社を意識して、高校卒業後には全日空エンタープライズにホテルマンとして入社しました。ところが男性というだけで給料が高く出世が早い、女性は一般職で男性は総合職という構造でした。女性が活躍しているイメージが強かつたので全日空を選びましたが、この理不尽にはがつかりしましたね。私の方が同期の男性より絶対仕事はできるのに！ と（笑）。

当時から起業したいという思いはありましたので経営者の本やビジネス書を読み、セミナーにも参加して得た答えが「経営者はトップセールスマンであれ」ということでした。

営業を学びたくて、ホテルの人事担当に営業部への異動を申請しましたが、女性の営業はいないからと意味のわからないことを言われ簡単に却下（笑）。男女雇用均等法も無い時代ですから仕方ありませんが、営業を学ぶため、リクルートに転職しました。

夜の8時頃になつて「すみません……」。まだ80件ですが、どこの会社も営業時間が終了しています」と電話すると「残業している会社もあるから100件終わるまで帰つて来るな」と言われ、本当に100件飛び込まないと許されない世界でしたね。

2年が経過した頃には努力も実り、トップセールスマンになっていました。そんな時に私が尊敬する女性の上司が携帯の会社に転職しました。もちろん携帯がまだ普及していない時代です。あれば仕事のでき

私が中学生頃まで母が喫茶店とお弁当屋さんを経営していましたので、その環境が私の起業の原点と言えるかもしれません。

女性が活躍できる会社を意識して、高校卒業後には全日空エンタープライズにホテルマンとして入社しました。ところが男性というだけで給料が高く出世が早い、女性は一般職で男性は総合職という構造でした。女性が活躍しているイメージが強かつたので全日空を選びましたが、この理不尽にはがつかりましたね。私の方が同期の男性より絶対仕事はできるのに！ と（笑）。

当時から起業したいという思いはありましたので経営者の本やビジネス書を読み、セミナーにも参加して得た答えが「経営者はトップセールスマンであれ」ということでした。

世界中の女性経営者を繋げる情報サイトを構築していきたい、と語る。菅原さんは携帯電話販売会社を年商40億円にした社長でもあつたが、その座にしがみつくことなく常に新事業に取り組んできた。その気概とは

現在、会員数1300名を超える日本最大級の女性経営者会、一般社団法人エメラルド俱乐部代表理事の菅原智美さん。エメラルド俱乐部のビジョンは女性経営者の成功者を作る事、将来的には100万人を超える女性経営者を繋げる情報サイトを構築していきたい、と語る。菅原さんは携帯電話販売会社を年商40億円にした社長でもあつたが、その座にしがみつくことなく常に新事業に取り組んできた。その気概とは



ことつい 志ある者、事竟に成る

菅原智美

株式会社NATULUCK 代表取締役
一般社団法人エメラルド俱乐部 代表理事

全日空エンタープライズ、リクルートを経て、1995年に携帯ショップを手掛ける会社に入社。2005年、代表取締役に就任。2007年、女性起業家の社会進出と育成を目的としたNATULUCKを設立。2009年にはエメラルド俱乐部を立ち上げ、女性経営者の支援活動を手掛ける。

男性経営者が多い中、女性という理由だけで反対されたり、断られたりと苦労することが多かった私の経験から、私のような女性経営者や起業を考えている女性をサポートしたいという思いでエメラルド俱乐部を立ち上げました。女性経営者向けの勉強会を開いたのが始まりで、設立から11年目を迎えました。

エメラルド俱乐部では全国各支部で定期的に情報交換などビジネスに繋がるきっかけにもなるランチ会や、マーケティングや資金調達などの経営に役立つセミナーを開催しています。

また、エメラルド俱乐部の約半数くらいの経営者が海外に進出したいけど出来ない、そんな悩みを抱えていましたので、海外の経営者団体と提携して情報交換をしながら会員の海外進出のお手伝いもしています。

認めがたい現実

新潟県で生まれました。弟と妹がいます。建築関係の会社を経営していた父の関係で小さい頃に熊本に引越ししました。

リクルートは新人研修がしつかりしていましたので、半年間くらい座学研修や同行営業などで営業のいろはを学びました。その後が100件の飛び込み営業です。1993年頃ですから今のように顧客管理情報も無い時代、地図に線が引かれ、『B-ing』や『とらばーゆ』の見本誌を両手一杯持たされ、一日100件飛び込みが終わるまで帰ってくるな！ と。それが毎日です。

人が何故転職したのだろう？ と興味がありましたので、転職先の社長に会つてみない？ とその方からお誘いを受けた時は喜んでお会いしました。「ドコモのフランチャイズを経営している会社でまだほとんど携帯は普及していないが、これからは必ず普及するので人材が必要だ。小さな会社だが一緒に将来を作り上げて欲しい」とその席でお説明がありました。

当時は携帯そのものが10万円くらいしていましたし、「どんなに携帯が普及したって私は持たない、24時間縛られるようなモノが普及するわけがない」など、友人たちからは転職を猛反対され、いつ倒産するかわからないような会社に転職なんて！ とまで言われましたが、そう言われるほどチャンスがあるような気がして、転職しました。

否定されるとパワーが湧くんです。みてろ！ みたいな（笑）。

ただ、私が目指すのは起業でしたから社員5名で常に目の前に社長がいる、というのは経営を勉強するまたとないチャンスにも思えましたね。

るので法人営業部を立ち上げましょと社長に提案しました。そうしましたら入社予定の新卒8名を君に預けるから法人営業部を立ち上げてほしいと言わされたのです。リクルートと同じ営業方式にしました。地図に線を引いてエリアをくじで決めて、毎日8人に100件飛び込みが終わるまで帰つてくるなー！ とやりました(笑)。

結果、成功しましたが、驚いたのはNTTという名前の看板です。リクルートの時は「リクルート？」「何？」「ヤクルト？」まだ若い20代前半なのにヤクルトのおばちゃんに間違われるような扱いでしたが（笑）、NTTドコモの菅原です、と名刺を出すと断られることもなく総務の方が話を聞いてくれました。そのお陰で法人営業部は半年で黒字になり、店舗よりも携帯の販売売上が伸びるようになりました。更にどんどん店舗展開をして売上を伸ばし、その間に30歳で結婚もし（笑）、10年が経過して取締役にもなっていましたので、そろそろ起業したいなと思い辞表を提出しましたら、社長から「辞めるなら僕が辞めるから」と引

き留められました。(笑)

まさか引き留められると思いませんでしたが、社長はコンテンツの会社をやるとの事で、私がそのまま代表を引き継ぐことになりました。その頃には店舗数36、売上も36億になつており、さらに2年間で40億まで売上を伸ばしましたが、代表取締役になつて初めて気付いたことが、見える景色が違うということでした。

逆境に立ち向かう知恵

会社経営を学ぶため経営者の会に入るといろんな業種の方がいます。世の中こんなに広くいろいろな業種があるんだー、とすごく自分が小さく思えてきました。これから先、売上を伸ばすことより、もっと女性の活躍ができる場を作りたいと思うようになつていき、2007年には株式会社NATULUCK代表取締役に就任します。何をやろうかと世の中を見たらネットカフェ、漫画喫茶が大流行していました。何だろう？ と興味が湧いて神田で初めてできたネットカフェを覗きに行きましたら満

スのような言葉もない時代、広告を出してもりピートに繋がらないんですね。難しいなーと思っていましたが、スペースの一部を会議室スペースにして貸し出しましたらなんと他のスペースより客単価が高いことに気付いたのです(笑)。

ビジネスラウンジのモデルは店舗数が多くないと成功しませんが、会議室は机とイスがあればできます。取り敢えず費用がかからなくて利益が出る会議室だけやろうと切り替えました。折しも2008年のリー

マンショックで空きビルが目立つようになつていました。空いているのなら貸してください、とまずは知り合いのビルオーナーに提案に行きました。

「3ヵ月先までしか予約は入れないので借り主が決まつたら出ます。売上のペーセントをオーナーさんにお渡ししますので歩合制にしてほしい」とお願いしました。上手くいきましたね(笑)。

徐々に家賃分くらいはお支払いできるまでになり、オーナーさんも喜んでくださり、有難いことに他のビルオーナーまで紹介いただきました。ただけるようになりますた。さらにご予約いただいた時に自分の貸会議室が満室ですとお断りすることになりましたので、近隣のビルオーナーに送客するから売上の一部を増やしていました。

貸会議室トップのTKPさんもこの頃からスタートしてくださいと提案して提携店も増えしていました。

40歳も過ぎ、次、何やろうかな？ と考えていた時にある人にお会いました。「浅草で唐揚げのお店を出したら毎日行列ができ成功した。味には自信がある。おいしい唐揚げはつくれるので、店舗展開できる人を紹介してほしい」と相談があ

席で、お昼休みなのに長い行列ができるいました。中は暗くて狭く、サラリーマンが多く女性はほとんど見当たらない。寝ている人やお弁当を食べている人もいる。こんなに流行っているなら女性向けのこういう場があつてもいいな！ と思い付きすぐ事業計画を立てました。月1万会費で使い放題、フリードリンクで一時間500円、名前は女性向けビジネスラウンジにしました。目標は100店舗です。費用は保証金も含め一店舗2千万くらいはかかると試算しました。自己資金だけじゃ不足なので税理士さんとか他の経営者に相談しても女性の起業家にそんなにお金を貸してくれる銀行は無いし、そんなにお金のかかる事業は止めた方がいいと言われましたが、否定されると燃えるタイプ(笑)。

事業計画書の作り方が書いてある本を10冊くらい購入して自分で事業計画書を作成しました。それこそ飛び込みで入った銀行2行が2千万づつ融資してくれることになり、4千万の借り入れができました。ほぼ奇跡ですよね(笑)。しかし、残念ながら今までいうコワーキングスペースやシェアハウ

働く女性のための唐揚げ

かつただけで空いているビルの有効活用という発想は同じでした(笑)。

こういった経験があるからこそエメラルド俱楽部の女性経営者を応援できると思いました。

もともと貸会議室をやりたかったわけではなく私が大切にしていたのはコミュニケーションです。あくまでも女性が活躍する女性の場を作りたいという考えがありましたので箱だけ貸している貸会議室事業は売却することにしました。

40歳も過ぎ、次、何やろうかな？ と考えていた時にある人にお会いました。

「浅草で唐揚げのお店を出したら毎日行列ができ成功した。味には自信がある。おいしい唐揚げはつくれるので、店舗展開できる人を紹介してほしい」と相談があ



りました。唐揚げは男性にも子どもにも大人気ですが女性とか奥様にしたら油の片づけとかやりたくない料理の一つなんです

ね。それで働く女性がどんどん増えたら外で唐揚げを買うというニーズが増えてくるのではないか、持ち帰り専門の唐揚げ店は働く女性の支援に繋がる！ 働く女性のために唐揚げ店をいっぱい作つた方がいいのでは？ と思い「私がやります！」と言つていましたね(笑)。

この時は支援してくださる企業からお金を借りて、半年でイオンやイトーヨーカドーなどに12店舗展開しました。

借りたお金は、店舗開店資金で底をつけましたので次の店舗を出店するには利益を出さなければなりません。時間の経過で利益が出ている店舗と出ない店舗の差がはっきりしてきましたので2店舗は閉鎖して10店舗だけで収益が上がる体制を整えました。

海外進出もあり！ なんて考えた時もありましたが、思ったより大変でしたので3年間頑張り、2年前に大手企業に売却しました。

女性の活躍の場を広げるのは私の使命

今まであつという間に過ぎましたが、何も無いところからの立ち上げは楽しく、自分がこれ！ と思って作つて売れたら成功ですからしい経験を楽しくさせていただきました。目先の売上とか利益に飛びつくのではなく自分が3年後、5年後どうなりたいのか、なりたい未来を考えてその仕事に就くというのは大事だと思いますね。

チャンスを得た時“やりたい”ではなく“やります”と言い切ることです。我慢の先にみえる景色が必ずあります。

今は海外進出を考える会員のためにも海外の経営者との交流を考えた事業をやっています。世界の二つの女性経営者団体にエマールド俱乐部は所属していますので、安心して会員は海外への進出ができるようになっています。

まだまだ日本の女性起業家は少ないですが、志が高く成長意欲がある方でしたらグローバルに活躍できるようお手伝いていきたいですし、まだ私も通過点！

そう！ 女性起業家の夢を叶えるお手伝いが私の使命なのです。



海外交流 定期的に海外視察を開催。世界で活躍する女性経営者と交流

(2017年9月4日 IWFCI マレーシア)