

会社員から 年商40億円社長へ

手に入れた未来から逆算して今できることを選択

「菅原社長の主な事業内容と最高年商を教えてくださいませんか？」

今、番メインに手がけているのは、韓国商品の輸入卸業です。その他に新規事業の立ち上げをしています。また女性経営者の会「エメラルド倶楽部」を運営しています。現在二〇〇〇名を超える会員様がいて、日本一大きい会になりました。

過去最高年商は、四〇億円ですね。
「四〇億! (驚) そんな菅原社長の会社員時代は、どんなOLでしたか？」

やる気がすごくありましたね。いろんな社長に提案をして動いていました。それが評価され、役員になり、最終的には社長にまでなりました。(笑)

「そこから、なぜご自身で独立起業しようと思ったんですか？」

父が建築関係の会社を営み、母がカフェとお弁当屋さんを経営している経営一家だったので、小さい頃から「私も社長になるんだ」と自然に考えていました。強く起業を意識したのは、十八歳で東京してホテルで勤務した時です。

そのホテルのレストランで二〇万、二〇万の食事を普通に楽しんでいたので

経営者、政治家、芸能人が多かったんです。その光景を見た時に、私はサービスを提供する側ではなく、お客様として受ける側になりたいと強く思

ったんです。だから十八歳で、経営者になることを決めていました。
「起業しよう! と決意してから一番最初にしたことは何ですか？」

経営者の本とかビジネス書を読んだり、セミナーに行ったりと具体的に行動しはじめました。当時、よく読んでいたのは、林文子氏(現在、横浜市

長)の本ですね。他にもいろんなビジネス本を読んでいましたが「経営者はトップセールスマンでなければなら

ない。社長に営業力があれば会社は潰れない。」というのを読んで、当時勤務していたホテルの人事担当に「営業に異動したい」と申請しました。当時は男女雇用機会均等法なんてないので、女性という理由で却下(笑)。悔しかったのは、男性というだけで周りほとんど出世して、私は女性という理由で

仕事が決められたことでした。
ここで営業が学べないならと、ルートに転職しました。3年後、5年後、経営者になるために逆算して、今

できることを選択したんです。このま



まホテルで働いて、ちよつと出世はしても、経営者には近づかないな、と思ったので。

「起業してから一番苦労して大変だったことはどんなことでしたか？」

やっぱりゼロからイチにする時が大変でしたね。最初は、四〇〇〇万円借入をして、コワーキングスペースを始めたんですけど、まだ時代がそういう時じゃなく、なかなか売上が上がらず、2年間、毎月大赤字で、翌月の家賃も払えないという最悪の状況まで追い込まれました(笑)。



菅原智美

株式会社NATULUCK代表取締役
会員数1,200名超え日本最大級女性経営者の会一般社団法人エメラルド倶楽部代表理事。数々の新規事業を手掛け海外でも活躍。メディアにも多数出演する実業家。

「そこからどうやってV字回復したんですか？」

とにかく周りの経営者に相談しまくりました。ある経営者に相談した時、ターゲット層を聞かれ、「二〇代から三〇代の働く男女」って答えたら、ターゲットが広すぎて誰からも愛されない、と叱られ、もっと具体的にターゲットを絞って誰を笑顔にしたいかを考えなさい、とアドバイスされました。

自分が起業してみてもわかったことが、男性経営者が多い中、女性という

理由で反対されたり、断られたり、苦労することが多かったので、私みたいな女性経営者をサポートしたい、と思ったんです。そこから、女性経営者に特化したサービスに切り替えたら

業績が回復しました。それが今の女性経営者の会「エメラルド倶楽部」の原点です。
「最初から四〇〇〇万も借入をして、リスクや失敗は考えませんでしたか？」

まったく考えませんでしたね(笑)。成功のイメージしかなかったです! でも、周りの男性経営者全員に「ゼ

ロからの起業で、ましてや女性だし、絶対にお金なんて貸してもらえない。成功もしない」と反対されました。なので「じゃあ、もし四〇〇〇万円借りれたら、この事業をやるう」ぐらいにしか思っなかったです(笑)。

「起業してよかった」と思った瞬間は何ですか？」

会社員で勤めていた時の方が給料も安定してもらえ、保障も手厚くてお金の心配もなくていいし、休みもちゃんと取れるし、責任も少なくてとても良いです。起業はそれよ

みんなに反対されたけど、失敗なんて全く考えませんでした(笑)。

「成功のイメージ」しかなかったから。