

実力を発揮すれば 差別などない



株式会社スプラウト代表取締役
栗原真理子

Q1. 学生生活はどのように過ごしましたか？

私は勉強してないですよ。学部は工学部工業経営学科(現在の経営工学科)です。理系なので本当は非常に勉強しなければならぬところなんです。工業経営学科は文系な面もあって、もちろん実験もあつたんだけど、経営的なものも学びました。理系と文系の間みたいなところでした。女性が理科系で少なくて、学科に4名しかいませんでした。だからすご

く目立つんですが、誰かに出席の丸をつけてもらったリ、ノートを手したりと要領だけは良くて、単位はちゃんと取っていました。あと、私は学生の時にホテルでウェイトレスのアルバイトをしていました。時給が良かったですよ(笑)。

Q2. 大学卒業から起業するまでの経緯を教えてください。

アルバイトするので、ぜひ新卒者を採用しましょうという営業を会社のトップにしてみました。その方法が結構成功して、色々な会社の社長と知り合うことができて、ルートができていきました。会社ではそこそこ成績が良かったです。

リクルートは結構いっぱい起業する人がいるんですね。独立していく人が多かったです。そういうのを見てみると、だんだんその中で具体化してくるんです。

大学卒業後、リクルートの系列会社に就職しました。インターネットが普及してない時代で、学生向けの就職雑誌にのせる求人広告の営業をしていました。リクルートには色々な求人の雑誌がありました。私ですが、私は新卒採用に対する営業に配属されました。起業に関しては、大学時代に意欲的な態度でネットワークを作つて色々情報を集めていて、やってみたいなという気持ちが無いわけではなかったんですが、まさか学生の時の自分が出るとは思っていませんでした。実際になろうとは思っていませんでした。なんか起業ってかっこいいなあという憧れはありました。

就職してからお客さんに営業をしていくんですけども、その中で、トップと話しをするの早いんですよ。決裁権を持っているし、「やる、やらない」という判断も、下の人より速い。トップに対して営業をかけるのが良いと先輩に聞き、新人だった自分もトップとしかやらないと決めてました。新しいことをスタートさせるのは社長なんです。例えば、新卒採用をやったことのない会社へ営業に行き、将来的にその会社の幹部候補生になりうる新卒者の採用をする際、「どうやって採用し、どう教育するか」をコンサル

4年くらいして、当時は営業力があると思っていたので、起業できるとだんだん思っていました。その時の同期の仲間数名と企業の話をしていくうちに、本当にやってみようかなという気になりました。起業したのは27歳だったんですが、当時はあまり深く考えていなかったですよ。会社の中で自分のやりたいことを自分の力で試してみたい、自由にやってみようという気持ちが強かったです。自分のやりたいことがやれたらなというレベルで仲間と盛り上がり、「よし、会社作っちゃおう！」と決めました。この時は、失敗してもまだ20いくつなんだし、失敗してもサラリーマンに戻ればいよいよといった気持ちでした。4人で起業したんですが、資本金は1千万円でした。そのお金は、インセンティブや、賞与、また実家から通っていたので家賃がかからないというのもあって、知らないうちに貯まっていたんです。

Q3. 理系から営業職を選択した理由は何ですか？

高校から大学に進学するとき、数学とか物理が得意で、自分は理系系がいいだろうと考えました。ただ、性格的には文系だと思っていました。そうした中で、なんとなく経営工学を選びました。他の3人の女の子は真面目でコツコツ勉強していて、自分は何んて不真面目なんだろうと思いましたが、4年間勉強している中で、自分はどうもエンジニアより、営業の方が性格的に向いているんじゃないかと思いました。理系の仕事も探しましたが、説明会で色々話を聞いていて、営業が向いていると思いましたね。起業して12年程経ちますが、そんなに甘いものじゃなかったです。営業が得意だからすぐ出来るだろうと、すぐ成功するだろうと思っていましたけどね(苦笑)

Q4. 起業するまでの経緯の中で学歴は重要でしたか？

学歴による差別はそんなにないです。仕事する際にあなたはどこの大学？なんて聞かれることはまず

無いです。会社に入ったら実力です。でも、就職の時はあるかもしれませんね。なぜ、就職にあたって学歴を重視するのかというと、中途採用の場合、前の仕事を「この人はこんな仕事ができるんだ」と分かる。新卒だと前に仕事をしてないわけで、何ができるかわからない。学歴を重視するのは、その大学に入ったという実績がある為です。企業側は「偏差値の高い大学の人であれば、暗記力や理解力が優れているのではないか」と思うんですね。でもそれは、応募が多い企業が履歴書で書類選考する場合です。入社したら関係ないですよ。自分の力です。頑張って実力を発揮すれば差別など無い！

Q5. 起業した後、女性社長として働きやすい点、また働きにくい点を教えてください。

営業をとつてきやすいという意味でいうと、女性だと珍しいとかソフトな感じがするというのが、入りやすいというのはあるかもしれませんが、今はそんなことないですね。営業時代でいうと、女の子だとすぐやめちゃうんじゃないかとか、女の子だと言いくいから嫌だなあつていうのはあつたと思いますが、起業してからは、そんなにマイナスはないと思います。女性だから軽くあしらわれるというのは無いですね。逆に女性の起業家が珍しく色々な方に応援して頂きました(笑)。

Q6. 日本社会において、女性に対し差別や偏見があると思いますが、仕事上で実際に差別や偏見にあったことはありますか？ また、あつたとき

どのように対処してきたのでしょうか？

リクルートという職場は比較的女性が多く活躍しているのですが、女性だからダメだったとかはほとんどなかったですね。現在、採用の仕事をしていますが、採用にあたっては、男女雇用機会均等法があつて、男女で区別をつけてはいけません。ただ、中には「男の営業が欲しいんだよね」と声も聞きます。女性でも優秀な人はいますよと話しても、企業側からは「女性は結婚したらやめちゃうんでしょ？」とか「子供を産んだら続けられないかもしれない、だから将来的な幹部候補生として、女性はなり得ない」といった考えもあるんでしょね。女性は採らないわけじゃないけど、出来れば男性が欲しいというのはある。そういうのをみているとまだまだ女性の立場は全く平等ではないのかなあという気がしますね。企業内での男女の比率があるのかもしれないですね。あまり女性が多いと・・・というのも会社によってはあるのかもしれない



栗原真理子 (くりはら・まりこ)

東京都生まれ
神奈川大学工学部卒業後、リクルート系列の広告代理店に入社。
1992年株式会社スプラウト設立。

せん。法律で守られているとはいっても、全く平等かというところはまだ女性が不利なところがあるのかなあと感じます。ただ、業界によっても違いますよ。当社ではブランドキャリアというファッション・アパレル専門の人材紹介のビジネスをしています。これはファッション業界に勤めている人で転職したい人に登録してもらって、「ファッション業界で〇〇の経験がある人を求めたい」という会社に紹介していています。その業界は女性の方が良いと話す方が多いです。

でも、「男性が欲しい」という企業側の気持ちがないわけではないです。私には、女性として「女性にもっと活躍してほしい」という気持ちと、経営者側の気持ちがあります。入社してから1年で「子供ができたので退職します」と言われても、新卒の1年間はほとんど教育期間で、稼いでくれるわけではないので、やっとなら教育できたなあと思つたらやめちゃう、となつたら会社としては確かにプラスではない。だから、もつともっと環境を整備する必要があります。例えば、子供を産んで預ける環境があれば働くことは出来るんですよ。そういう、子供を預ける託児所とか、年齢の高い方を採用して子供の面倒を見てくれる仕組みなどがもつともっと充実してくるといいですね。女性でも、実際入つた後に、本当に活躍して実力を出していれば、偏見は無いですね。ちゃんと評価されます。

Q7. 起業されてから、ライフスタイルに変化がありましたか？

経営者になると全責任が自分にあります。経営者としての意識は変わってきましたね。従業員を守らなければならぬと思います。女性で仕事を選択する人、家庭を選択する人など様々です。起業したとき27歳で、本来なら結婚を意識する年頃かもしれないが、あまり思わなかったです。35歳になって、自分を理解してくれる人がいたら結婚してもいいかなと思えてきました。仕事はやめたくないの、そ

れまでは結婚したいと思わなかったです。結婚よりも、このビジネスを成功させるんだという思いが強かったです。

起業したいと思う方がいるとしたら、言っておきたいのですが、起業することは難しくありません。今は資本金0円でスタートをすることが出来ます。起業はできちゃう。どんなビジネスをするか決めれば誰でも起業できます。問題はその後です。会社を作つてすごいと思つてしましますが、結局それを運営していかなければならない。利益をあげないといけないが、それがもの凄く大変です。例えば、営業でこれだけできたから起業しても出来るというのは大きな間違いです。それは、よく知られている大手企業の名前があったからこそ出来たんです。私は会社という土台があつたからこそ、営業で成績を上げられたことが分かつていなかったです。実績が出てきて、ここだつたらちゃんとしてくれるからということ定期的に仕事をできることが出来るんですね。会社を作るのはたいしたこと無いが、それをちゃんと続けるのが大変です。よく言われるのですが、3年経った企業は10年持ちます。まず3年がポイントです。継続していくのが大切です。また、今の世の中つてどうなんだろう、何が求められているのがすばやく察知することが大切です。察知するには、日々色々なところで情報を集め、お客様に対しても何が必要なのか情報を吸い上げることですね。

Q8. 最後に、神大生へ就職活動のアドバイスををお願いします。

自分は何をしたいのかきちつと考えた就職活動をしたほうが良いですね。それには情報収集が必要ですね。ただ、「一生懸命やります」「頑張ります」だと良くないですね。「なぜその会社に就職しようと思つたのか」「何をやりたいと思つているのか」、ちゃんと自分のビジョンを作つて話してきたら就職活動もうまくいくと思います。「とりあえず内定をもらいたいから

ら活動する」という考えでは、とても難しいです。ぜひ、頑張つて下さい！

advice

栗原社長の就職活動アドバイス

- 「自分は何をやりたいのか」ということをよく考えること。そのために情報収集は不可欠となる。
- 「なぜその会社に就職したいのか」「そこで何をやりたいのか」を明確にして、自分のビジョンを作つて話をする。
- × 「一生懸命やります」「がんばります」というだけでは、相手へ自分を十分に伝えられない。
- × 「とりあえず内定をもらいたいから就職活動する」という安易な考えは良くない。