

第2回カンファレンス開催レポート

日時：2019年8月29日（木）30日（金）16:00-21:00

場所：TOYOTA KYUSYU Co-Creative connected Lounge Garraway F powered by The Company

参加者：報道関係者、経営者、学生 約200名（2日間合計）

グローバル意識の高い九州の社長・学生が集結した福岡 2DAYS

中小企業の採用・後継者育成を応援するカンファレンス全国ツアー 地方開催 第1弾

ちさんちさい
地産地採

「Charming Chairman's Club TOUR 2019 in 福岡」

(チャーミング・チェアマンズ・クラブ・ツアー)

～令和の愛されるリーダーとは～

主催：  **社長チップス** メディアパートナー： **Forbes** JAPAN エリアパートナー：  **西日本新聞社**

おやつエンタテインメント製造会社、株式会社ESSPRIDE（所在地：東京都渋谷区、代表取締役CEO：西川 世一）は、「Forbes JAPAN」（リンクタイズ株式会社、取締役社長：角田勇太郎）をメディアパートナー、西日本新聞社（本社所在地：福岡県福岡市、代表取締役社長：柴田建哉）を九州地区のエリアパートナーに迎え、2019年8月29日（木）・30日（金）、全国各地で行う社長と学生のカンファレンス「Charming Chairman's Club TOUR 2019（チャーミング・チェアマンズ・クラブ・ツアー2019）」を福岡で開催しました。

7月に東京・銀座でスタートした「Charming Chairman's Club TOUR 2019」の地方開催第1弾は、アジアと距離が近く、文化・ビジネスともにグローバル視点を持つ人々の多い福岡。地元の企業と学生が集い、刺激的な出会いと会話がたくさん生まれた活気あふれる2日間の様子をご報告します。



■ Charming Chairman's Club TOUR 2019 とは

全国の中小企業の採用ブランディングや後継者育成に効果的な発信を社長に呼びかけ、社長の学び、ビジネスマッチング、学生との交流の機会を創出したいとの強い思いのもと「社長チップス」が企画しました。

カンファレンスとして社長や学生が参加、各地域の社長によるプレゼンテーション、「令和の愛されるリーダーとは」をテーマに掲げ時代を牽引するリーダーによる講演やトークセッション、懇親会や名刺交換会などの内容で行い、2019年7月23日（火）に開催した第1回東京・銀座を皮切りに、年内全国各地で展開。地域で活躍する社長を学生と繋ぎ、その地域で育ち学んだ地域に縁ある学生の積極的な採用「地産地採(ちさんちさい)」を応援します。

またメディアパートナーとして Forbes JAPAN を迎え、誌面掲載などを通して広くアプローチするとともに、若い世代と社長同士の交流を促進することで地域活性化の実現を目指します。

■ Charming Chairman's Club TOUR 2019 in 福岡 開催レポート

日時：2019年8月29日（木）・30日（金）16:00～21:00

場所：TOYOTA KYUSYU Co-Creative connected Lounge Garraway F powered by The Company

(福岡県福岡市中央区天神 1-7-11 イムズ地下 1F)

参加者：報道関係者、経営者、学生 約200名（2日間合計）

【トークセッションテーマ（両日共通）】

第1部テーマ：九州から世界へ。世界から九州へ。

九州（地域）の活性化のためには、九州を見つめるだけでなく、広い視野を持つことが重要である。九州の活性化に対する思いについて、地元企業の社長によるトークセッション。

第2部テーマ：人手不足と事業承継方法

少子高齢化・若者の都会への流出など深刻な人手不足の中、いかにして九州の産業・経済を担う次世代のリーダーを創出していか。企業活動継続の一つの手段として注目される「事業承継」について、事例を交えたトークセッション。

第3部テーマ：学生が語る、求めるリーダー像

今の学生がどんな社長や企業に魅力を感じるか、若い力を必要とする社長が優秀な学生にアプローチするにはどんな働きかけや姿勢が求められるのか、学生団体やプロジェクトのリーダーを務める大学生が「一緒に働きたいリーダー像」について語る。

■挨拶

**主催：株式会社 ESSPRIDE 代表取締役 CEO 西川世一**

「僕たちは『Charming Chairman's Club TOUR』と題し、全国を回りながら魅力的な経営者を発掘、今回は福岡を訪れ、より多くの人に知っていただく取り組みを行っています。この TOUR をはじめた経緯をお話しますと、僕は会社を設立して 15 期目ですが、元々は父のダンボール紙器の会社の跡継ぎから始まりました。当時は現在のような事業を展開しているわけではなく、社員が 1~2 名、パートが 3~4 名の小規模な会社。優秀な若者は集まらないし、このまま経営してもほとんどの人に知ってもらえないのではないかと感じていました。その時のもどかしい気持ちから、全国の中小企業の社長自身が熱い想いを届けられるサービスを生み出し貢献したい！と考えたのが『社長チップス』です。全国には多くの人に紹介したい素晴らしい会社、面白い会社があるのに、若者は知るチャンスがありません。僕たちはこのプロジェクトを通じて未来を創っていく若者に、魅力溢れる経営者をどんどん紹介したいと思っています。様々な地域で後継者不足による黒字廃業がたくさんある中で、このカンファレンス TOUR を通して、社長と若い世代を繋げ、より多くの会社とその社長の声を多くの学生に伝え、少しでも課題解決に繋がるよう取り組んでいきたいと考えております。」

エリアパートナー：西日本新聞社 ビジネス開発部 プロジェクトマネージャー 清田慎弥氏

「九州地区のエリアパートナーとして福岡開催に関わらせていただいております。社長にフォーカスした取り組みは「社長チップス」を展開している ESSPRIDE ならではの、さらに学生を巻き込んでいくところが非常に面白いと共感しています。本日も福岡の学生さんが大勢集まっていて、意識の高さに感心しています。西日本新聞社としてもこのような取り組みを応援することで、九州の企業、そして学生を盛り上げ地域活性化につなげていきたいという想いは同じです。今回『TOUR』という表現にこだわっていると西川社長から伺っていますが、東京に次ぐ開催地に福岡を選んでいただきありがとうございます。福岡を皮切りにこれから各地域に展開していくわけですが、福岡では 2 日間にわたって開催します。たくさんの Charming なリーダーが登場し様々な話が展開されますし、交流会も用意されています。この機会にいろいろな学びや出会いが生まれることを願っております。」

【8月29日(木)】

<Keynote>

テーマ「社長は会社のためにキャラを立てよ」

登壇者：株式会社千葉ジェッツふなばし 代表取締役会長 島田慎二氏

チームのカラーやイメージ付けにおいて、選手や監督のキャラクターが大きく影響するのが当然のスポーツ界で“経営者”としてメディアや SNS を活用した積極的かつ戦略的な情報発信をしている島田慎二氏に「会社のために社長が“キャラ”を立てること」の重要性をお話いただきました。

株式会社千葉ジェッツふなばし 代表取締役会長 島田慎二氏

「キャラを立てるといってもどういうキャラになるのか、どういうキャラを演じるかが重要です。

『中小企業＝社長』と捉えるならば、どういう会社にしていきたいのか、どういう会社でありたいかといった方針や方向性にフィットするようなキャラクターを経営者が演じるべきです。まずは最上位概念を設定しないとキャラも設定できないということです。

千葉ジェッツの経営理念は『千葉ジェッツを取り巻く全ての人たちと共にハッピーになる』ということです。しかし私が社長に就任した当時、千葉県内でもチームがあまり知られていないような状態でした。知ってもらうために、とにかく目立ってメディアに取り上げてもらうと、『チャレンジャー』というキャラ設定をしました。チャレンジャー、要は『やんちゃキャラ』。そういう人を法人として演じると決め、“バスケット界初”とか“スポーツ界初”みたいなことがあれば、いい悪いではなく、どんどんやっていくことにしたのです。

我々で言うとファン、企業だと消費者にとっては、社長の考えや商品ができた背景などの裏話を公開していく方が応援したくなるし、手に取りたくなるに決まっていると思っています。そういう裏話も言わなければ知ってもらえないので、発信していくことが大事。私自身は SNS を活用しています。おすすめは Twitter。匿名だからチームへの不満やクレーム等もいっぱいありますが『消費者ってこういう風に見てるんだ』と経営者が感じられるのがいいところです。社長がいろんな場に出て話すことで、社員にも『社長ってそういう苦労話があったんだ、そういう考えがあったんだ』と知ってもらえるし、社内外にポジティブに貢献していくと思います。みなさん最初は『社長、目立ちたがっているんじゃないの〜』って思われるかと心配するかもしれませんが、3 日もすればみんな慣れます、大丈夫です（笑）。

『前に出るのは苦手なので・・・』ということではなく、“仕事”なんだと思ひましょう！

一番大事なのは、『中小企業と中小企業の社長は、ほぼほぼイコール』ということです。元気な会社は元気な社長だし、元気な社長がいたら会社が元気になる。因果関係はあると思います。

理念や商品に込められた想いや、社員とのエピソードなどを発信していくことで、将来入社するかもしれない学生に届いて、採用に効果的な役割を果たすことも出てくると思います。

業績を上げること、社員を幸せにすること、理念を実現することが会社の社長の務めだとするならば、

それを実現するために『自分が自ら前に出ること』が有効手段の一つであるということ頭の片隅に置いてもらえたらと思います。」



<Talk Session>

1部

テーマ「九州から世界へ。世界から九州へ。」

登壇者：株式会社シャリオン（東京） 代表取締役 角田哲平氏
 Global Connect Kyushu LLC（福岡） 代表 柳基憲氏
 airBest 株式会社（福岡） 代表 黒木透氏
 Forbes JAPAN コントリビューティング エディター 青山鼓氏（ナビゲーター）



福岡県出身で東京に本社を構え、オーラルケア業界で国内シェア No.1 を獲得し、アジアから世界の No.1 を目指す角田社長、九州大学への留学をきっかけに、留学生をはじめとしたグローバルリポーターの視点で日本企業のアジア進出を支援する柳代表、外国人旅行者向けの民泊を紹介する BtoBtoC 事業を手掛け、外国人のおもてなしに詳しい黒木代表に、九州から世界を相手にビジネスをする中での経験や、今後海外展開を検討する企業へのアドバイス、グローバル展開する上での「リーダーシップ」についてお聞きしました。

**株式会社シャリオン 代表取締役 角田哲平氏**

「僕とはにかくマーケットが大きいという理由で海外展開を広げています。オーラルケア商材の市場において日本では 80～90%のシェアを取り、アジアではまだオーラルケアの市場がなかったため、いち早く進出してシェアを取ろうと海外展開を始めました。

海外企業とビジネスをする上で重要だと感じたのはスピード感。特に中国人はすごくスピードが速いです。例えば午前中に見積依頼が来たら午後には提出しないといけないとか。一方で難しいのは法律の問題。同じ東南アジアでもマレーシアとシンガポールでは全然法律が違っていたり、中国だと急に法律が変わったり、規制が厳しくなったり。我々もスピードを重視してどんどん進めていいたら結局法律の壁で失敗といった経験をたくさんしました。なので、法律や申請などは現地のパートナーの助けを借りて慎重にやっていくのがいいのではと思います。

グローバル展開する上でのリーダーシップとしては、早急に展開を進めて、オーラルケアの業界でアジアのリーダーになりたいなと思っています。会社の理念を『世界でいちばん、笑顔をつくろう』として創業当初から海外を見据えて仕事をしてきて、日本では業界ナンバー 1 になりました。今後さらにスピードを上げて、0⇒1 をみんなで考えてやっていこう！と取り組んでいます。

また、僕は福岡出身で福岡が本当に好きなので、恩返しができるよういろいろ取り組んでいければと考えています。」

**Global Connect Kyushu LLC 代表 柳基憲氏**

「留学生として来日し九州大学で留学生会の会長をしていた時に、本当に外国人の目線・視点は日本人と全く違って、それを活かせばビジネスにつながるということがきっかけで、グローバルビジネスに興味を持ちました。

現在当社は 32 개국、九州だけで 140 名が登録するグローバルリポーターという組織を持っています。我々がグローバルリポーターの目線・視点で九州の企業の海外進出や海外からのインバウンドをサポートしています。

海外ビジネスにおいて九州・福岡というのは、東京・大阪と比べて『地の利』があります。アジア各国、中国、韓国はもとより東南アジアに近くなじみがあるので、文化なども理解しやすい点があります。特に留学生が多い地域で、福岡県だけでも 1 万 5 千人くらいの留学生がいます。私自身は韓国人で福岡と釜山で仕事をしていますが、やはり国が違うとスピード感やビジネスの文化が違うというのが難しいところで、ここに留学生の活躍の場があります。ある時中国の会社が九州に進出したいということでサポートしました。私は福岡に 4 年住んだこともあり、「報連相（ホウレンソウ）」とか、企画から決裁まで 3 週間以上はかかるという日本のビジネスの文化は知っていましたが、その企業は決裁が早く、決まればすぐ実行、依頼は 1 日前、などスピード感がとても早くて驚きました。その時は当社の中国人留学生のグローバルリポーターに仲介役をしてもらいました。そういう海外の企業文化とかスピード感は日本と温度差があると思うので、その時にこちらにいる留学生などを積極的に活用することによって、解決できるのではと思いました。

企業のリーダーとしてグローバル意識を高く持っていなければ令和の時代は難しいんじゃないかと思っています。また会社の成長と同時に社員の成長もサポートしないといけないかと常々考えています。経験が社員の成長にもつながるし、それがゆくゆく会社の成長にもつながると思います。社員が活躍する場、参加する機会を提供する、そのこと自体に興味があると思います。」

**airBest 株式会社 代表 黒木透氏**

「グローバルビジネスを始めたきっかけは、どんどん少子化になる日本で不動産管理業はうまくいかないのでは思ったことからです。その頃に息子から聞いて海外の「Airbnb」というサービスを知りました。まずは宿を貸す立場として参入しましたが、民泊業を営むのではなくその代行をやる方が良いと思い、現在に至ります。このビジネスを始めた当初から客の 95%以上が外国人でしたが、英語ができる日本人はけっこういて、人材面では苦労しませんでした。外国人に宿を貸すことに多少不安もありましたが、民泊のお客様としては日本人よりも外国人の方がマナーがいいですよ。そういうことを知って、外国の方を相手にグローバルで仕事をするのもいいなと思いました。

様々な国の方を迎える上で大事にしているのは、日本的な親切さやおもてなし。欧米の場合は時間帯が逆なので 24 時間メールや電話の受け答えをします。その対応を海外に委託する会社もありますが、当社はあくまでも日本人による対応にこだわっています。外国人に対してフレンドリーに対応することが愛されて、レビューにも反映されています。家族のようにお客様をもてなすことが大事なかなと思います。」

<Talk Session>

2部

テーマ「人手不足と事業承継方法」

登壇者：税理士法人アイユーコンサルティング（福岡） 代表 岩永悠氏
 福岡移住計画（福岡） 代表 須賀大介氏
 株式会社西日本産業（福岡） 代表取締役社長 今村公榮氏
 Forbes JAPAN コントリビューティング エディター 青山鼓氏（ナビゲーター）
 株式会社 ESSPRIDE 代表取締役 CEO 西川世一（オーガナイザー）



税理士として九州を中心に数多くの企業経営の中枢に関わり、事業承継コンサルティングの経験も豊富な岩永代表、九州出身者のみならず全国に向け福岡への移住・就職・起業をPR・サポートし、福岡への人材流入・経済活性化を図る須賀代表、一度東京に出たのち、家業を継ごうと福岡に戻り事業承継に成功した今村社長に、九州における人材確保・事業承継の要点をお聞きました。

**税理士法人アイユーコンサルティング 代表 岩永悠氏**

「事業承継には『親族内承継』と『親族外承継』があり、『親族外承継』の中で他社による『M&A』と創業者ではない役員が買い上げる『MBO（マネジメント・バイ・アウト）』に分かれますが、いま九州では『M&A』が増えています。社長のご息が都会に出て戻って来ず、従業員の中にも経営者候補がいないため、同業や異業種から参入してくる企業に買ってもらおうとM&Aの相談が増えているのです。親族内、親族外に関わらず、事業承継を成功させるには、後継者の方は現場を一度経験して、その実力を持って取り組むのが一つの理想です。例えば息子さんが都会の優秀な大学から戻ってきてすぐに役職についたりすると、現場の苦労を知らないため人がついてこないというケースはよくあります。そういう時は一度現場に出ようアドバイスします。後継者には人柄や能力も重要ですが、それだけで人は動かさません。特に中小企業の場合、人は“想い”で動くのです。これから事業承継をしようとする経営者の方は、“想い”を承継する準備をされることをおすすめします。“想い”は言葉にしないと伝わりません。経営トップは想いが強すぎることしばしばありますので、幹部社員と一緒に話し合っ、具体的に行動指針やクレドなどで落とし込んでいくと良いと思います。」

**福岡移住計画 代表 須賀大介氏**

「地方から東京への人材流出はまだまだ止まらない状況ですが、我々が行う九州へのUターン・Iターン支援イベントでアンケートを取ると参加者の半数以上が3～5年の間に福岡に戻りたいという意思を持っています。障壁となるのは収入面ですが、3.11以降若者の価値観が変化し、収入の多さよりも、人々と一緒に作り上げていくような都市や会社で働くことに価値を感じる人が増えてきています。もう一つ若者が重視するのはライフスタイル・ワークスタイル。自分の人生をどういう街でどう生きるかを考える若者たちに福岡に戻ってもらうためには①ライフスタイル・ワークスタイル、②会社の理念、③どういった社会貢献ができるか（ソーシャルインパクト）、その3つを訴えることが重要だと思います。福岡はイギリスの雑誌『MONOCLE』の『世界の住みやすい街ランキング』でTOP10に入る、世界的にもQOLの高い街です。グローバルに戦っていかなければならないこれからの時代、若者は海外を歩き知見を広げていく必要があるでしょう。ですからこれからはアジアに近い立地もアピールになるでしょうし、九州・アジアの両方で働けることも、もっともっと発信していくと思います。日本全体から見ても、九州経済の中心でもある福岡は重要な街になると思います。これをもっと発信力を高め、若者を集めるべきだと考えています。」

**株式会社西日本産業 代表取締役社長 今村公榮氏**

「私は父から事業承継しました。父から言われたわけではなく長男として色々考え、自分で継ごうと決めて東京から帰ってきました。帰ってきて3年間まずは社内で実績を作り、社員のみなさんから認めてもらえるような言動を心がけることから始め、4年目に承継しました。その時にはすでに社員がこちら側を向いてくれていましたし、父の想いも受け継いでいるという自負もありましたので、スムーズに継承できました。私も最初はこの田舎町が好きではなくて大都会・東京に出ましたが、出てみると福岡の良さが本当によく分かりました。いろんなものが近くにまとまったコンパクトシティで、それでいて自然もあり、住みやすさが突出した地域だと思います。アジアという世界にも近いですし、今後さまざまな可能性のある街として、Uターン・Iターン希望者にも注目されていくと思います。人手不足の中で未来を担う人材を集めるため重要なのは、夢を見させてあげることではないかと思っています。ぼやけたものではなくクリアな夢をしっかりと伝えること。社員というのは同じ志を持って一緒に進んでいく仲間でもありますから、きちんと方向を示し、その先に何かあるのかをしっかりと伝えることが重要だと思います。特にやりがいやビジョンを持った今の若い人々には、わかりやすく明確に伝えてあげることが大事かと思っています。自分たちが目線を合わせて若者が今何を求めているのかを感じるようにコミュニケーションすることを心がけています。」

<Talk Session>

3部

テーマ「学生が語る、求めるリーダー像」

登壇者：福岡大学 経済学部 産業経済学科 4年 里村亮輔さん

大阪大学 医学部 医学科 6年 薬王俊成さん

西南学院大学 商学部 経営学科 4年 佐々木尊亮さん

Forbes JAPAN コントリビューティング エディター 青山鼓氏 (ナビゲーター)



大学生として学生団体やプロジェクトリーダーを務める皆さんに、どんな社長や企業に魅力を感じるか、若い力を必要としている社長が優秀な学生にアプローチするにはどんな働きかけや姿勢が求められているのか語っていただきました。


福岡大学 経済学部 産業経済学科 4年 里村亮輔さん
(九州未来フェスティバル 代表)

「理念を体現している社長こそが慕われると思っています。僕はリーダー、代表のポジションをやっているのが難しいと感じるのがマネジメントとかモチベーション管理。メンバーに活動を作業と思わせてしまわないように、理念とかを用いて今やっていることの先を見せようと思いますが、すごく難しく、理念浸透は大変だなと思います。インターンシップを通じて、理念浸透をしている会社をいくつも見てきましたが、そういう会社は必ず社長が理念を体現していて、人格者として部下から慕われています。

自分が働きたいと思うのは、働いている人が魅力的な会社です。イキイキ・キラキラというのは、その働いている人たちが、その仕事自体を楽しんでいるか、その会社で働くこと自体が自分のキャリアにとって意義があるものと信じられている状態なのではないでしょうか。」


大阪大学 医学部 医学科 6年 薬王俊成さん
**(若いヘルスケア人材を育成する inochi 学生プロジェクト、
大阪万博招致に向けたプラットフォーム WAKAZO 立ち上げ)**

「明確かつ共感しやすいビジョンを作っている社長さんは素敵だなと感じます。惹かれるのは『コトバ』と『それに至る自分自身のストーリー』が繋がっていて、その人の言葉と熱意が合致したビジョン。

僕らの世代はゆとり・さとり世代と言われていて、最も日本経済が落ち込んでいる中で成長して、新しいことをするのに保守的と言われる世代ですが、実は一つの企業に入って働き続ける、生涯雇用されるとは思っていない、転職しながらスキルやポートフォリオを蓄えていけるのかということ、学生や新卒社員の着眼点が置かれていると思います。いまの若者が働きたい会社の第一に『成長できる環境』があるのは間違いなく、次は『副業がしやすい』なども入ってくると思います。ワークライフバランスということもいわれていますが、どちらかというと“ワークアライブ”という方が僕ら世代には色強く出ていると思います。

僕が働きたい会社として考えるのは、どんなスキルとマインドがあるか。今後 AI やロボットに取って代わられないニッチトツプなスキルを培っていけるか。そしてスキルを活かすマインドを醸成していくことが大事だと思うので、そういったマインドを熏陶する上司がいるか、といった点を意識します。」


西南学院大学 商学部 経営学科 4年 佐々木尊亮さん
(西南学院大 公認ベンチャーサークル代表)

「今はネットが発達しているので会社や社長を知りたいと思えばいくらでも情報はありますが、情報がありすぎると感じることもあります。以前は就活情報と言えばナビサイトでしたが、今はほかにも媒体が増えています。就活イベントも多様で、さらに就職でも起業でも、と考える学生にとって、選択肢が多くなっています。

若い世代がキャリア形成にかかる時間の認識としては、日本を支えていきたいと思っているくらいの学生は、3年目で責任ある仕事がようやくできる環境というのは遠いと思ってしまふ。1年目からガンガン仕事を任せてもらいたいというのがあって思うんですね。3年目にはポジションが用意されているという採用方針の会社では、内定承諾をしたのに来てくれなかったという話を聞いたこともあります。3年を区切りでキャリアを考えるというのはお互い同じだと思いますが、問題は、3年目に自分と会社がどうなっているかをイメージできるかが大事で。若い世代が転職を含めた人生設計をするとしたら、どこでも活躍できるような人材になりたいということ。どこにでも行ける選択肢があるのにそれでもその会社で働きたいと社員が思ってくれる環境を整えることが、社長さんに求められることなのではないかと思っています。若い世代が働きたいと思うのは、『意味を感じられる会社』だと思います。自分自身がそこにいる意味、と同時に、会社もそれぞれの社員がそこで働いている意味をお互いに感じている、相思相愛の状態がある会社だと思います。具体的には、会社が向かう方向性と自分が今後向かっていきたい方向性がマッチしていること。自分の人生の目的を達成することにおいて会社に入る、起業するというのは全部手段だと思うので、僕はその手段にマッチする会社があれば入って働きたいと思っています。」

【8月30日(金)】

<Talk Session>

1部

テーマ「九州から世界へ。世界から九州へ。」

登壇者：株式会社山口油屋福太郎（福岡） 代表取締役社長 田中洋之氏
 アジアフューチャー株式会社（福岡） 代表取締役 河東実氏
 立教大学ビジネススクール教授、社長チップス応援団長 田中道昭氏
 （ナビゲーター）

地の利とオリジナリティを活かし、九州から世界へ本物の食材と食文化を届ける田中社長、飲食店などの小規模事業者に対しアジアからのインバウンド集客を支援する河東社長に、グローバル展開における九州企業の強みや可能性、これからのリーダーシップについてお聞きしました。

**株式会社山口油屋福太郎 代表取締役社長 田中洋之氏**

「和食がユネスコ世界無形文化遺産に登録され、世界の人々もクオリティの高い本物の日本食を求めている中、我々は業務用の食品卸をしておりますので“正しい和食”を伝えたい、本物の食材をお届けしたいと思っています。現在は九州の農家さんの6次産業の製品を私たちが小ロットでも購入して、まとめて博多港から海外に出しています。九州自体の持っているポテンシャルは非常に高いです。食のブランド力では北海道が最も有名ですが、九州のそれぞれの県が持つ個性をまとめてブランドにして世界に伝えていけたらと思います。さらに福岡・九州の強みとして、昔からアジアと交流があったためか、多様性を受け入れる土壌があります。だからこそ九州では新しい文化が生まれています。九州を一つのマーケットではなく、イノベーションセンターとして見ていただいて、世界から九州に来てくれる人が増えたらと思っています。以前は『俺についてこい』と先頭に立つのがリーダーだと思っていましたが、それは昭和スタイルだと思っています。組織というのは十人十色。いまは採用するのが難しい時代でもありますし、社員には楽しく働いてもらって、それぞれのパフォーマンスを上げてもらいたいと思っています。そのためにリーダーはみんなの意見をしっかり聞くことに一番注力していかないとけない。人間には自分を周囲の人に認めてもらいたい、承認してもらいたいという欲求があります。それぞれのスタッフが考えたり意見を出したりする場を提供することで、彼らと密にコミュニケーションが取れて、相互理解ができ、信頼関係が強くなります。それが強い組織を作れる秘訣かなと思っています。」

**アジアフューチャー株式会社 代表取締役 河東実氏**

「日本人はシャイなので、『いいものを作っていたら売れるだろう、わかってもらえるだろう』という面がありますが、アジアの他国は見せ方や宣伝が上手。より魅力的に見せて、どんどん売ります。私たちは日本企業のインバウンド、アウトバウンドのビジネスにおける、特にアジアとの接点においてアジアフューチャーって会社よく聞くね、という存在になりたいと思っています。本日、韓国のパートナーの社長も来ていて、彼らが日本に数ヶ月住んで取材した飲食店などを韓国語・中国語・英語・日本語で紹介するアプリ事業を一緒にやっています。他にも、国ごとに様々なツールや仕組みを活用した集客施策を提供しています。現在、国の関係が難しい状況になっていますが、市民感情としてはなにもないですね。この状況は長くは続かないと思います。福岡と釜山は距離が近く、蔚山や大邱などの周辺都市も入れると2000万人のマーケットがあります。また、沖縄もアジアとの強いネットワークがあるので、福岡にいる方は特に沖縄とつながってビジネスをやると、中国や台湾も含めて面白い商圏になると思います。リーダーとしては、私は駆け出しですので、スタッフの10倍働くという姿勢です（笑）。当社は20代社員が多い若い会社ですが、スタッフには全員が社長と思って仕事をしてほしいと思っています。やりたいことを持っている子たちをどう応援していくかということも一緒にやっていきたい。関係性はフラットで、社長と社員というよりは仲間。新しい時代の働き方というか、仲間との付き合い方を意識してやっています。」



<Talk Session>

2部

テーマ「人手不足と事業承継方法」

登壇者：有限会社山城屋（大分） 代表 二宮謙児氏
 株式会社ヌーラボ（福岡） 代表取締役 橋本正徳氏
 株式会社三松（福岡） 代表取締役社長 田名部徹朗氏
 立教大学ビジネススクール教授、社長チップス応援団長 田中道昭氏
 （ナビゲーター）



奥様の実家である老舗温泉旅館を継ぎ、旅行口コミサイト トリップアドバイザーの日本の旅館部門で4年連続トップ10、九州1位を獲得している二宮社長、父親の会社を継がない選択をし、自身で起業した橋本社長、流れで後継ぎになることを嫌い一度はサラリーマンになったものの、結果的に父の事業を承継して社員とともに会社を成長させている田名部社長が様々な事業承継の形と、若者とともに創るリーダーシップについて語り合いました。

**有限会社山城屋 代表 二宮謙児氏**

「義父の体調が芳しくなくなり、30年勤めた信用組を辞めて妻の実家の旅館を継ぎました。湯平温泉は有名な湯布院町にありますが中心部からは離れた古い温泉街です。全国にはひなびた温泉地がたくさんあり、そういった土地を盛り上げていきたい、まずは自分のところからという想いでやっています。経営において気を付けているのは、いかにお客様に安心感を与えられるかということ。私もみなさんも、特に外国に行くときはすごく不安ですね。“不安”というマイナスを取り除いて0に持っていき、ものすごい満足感に変わります。特別なことではなく、事前の問い合わせに早く返答するなど、ちょっとしたことを一つずつやることで安心していただけて、評価につながっています。旅館の代表のほかインバウンド推進協議会の会長もしていますが、私自身がインバウンドに詳しいわけではありません。リーダーに知識は要らないと思います。私の場合は学生、特に留学生に力になってもらいました。リーダーとして大事だと思うのは、まずはやってみること。失敗するかもしれないからやらないとか、アイデアを持っていてもなかなか実行に移さないとかがちですが、悪ければ修正すればいいので。そして、何でも手を挙げること。それからうちの学生が言っていました、『あなたに関心があるんですよ・知りたいと思っているんですよ』という気持ちを持つこと。これはお客様にも言えることなのでスタッフにも共有しています。」

**株式会社ヌーラボ 代表取締役 橋本正徳氏**

「僕は事業承継から逃げたタイプです。父の仕事を継がず、自分で会社を立ち上げました。自分の会社は BtoB 向けのインターネットのビジネスツールを提供していて、父の事業とは全く関係のない領域で創業しました。劇団経営をしていたこともあります。会社経営との違いは取り扱っているものくらいで、舞台演劇も僕らの会社も、いろんな職種の人たちがいてワンステージで力を合わせてやっているところは一緒です。両方も個性豊かな人が集まりますが、心がけているのは、仲良くやること。男・女・ゲイ、人種の違い・肌の色の違い、言語も違う人たちが仲良くするのは難しいです。でも気を付けて仕事をしています。僕自身『リーダーシップ』があまり好きじゃないんです。これからのリーダーシップって、リーダーシップを持たないことだと思っています。今後のリーダーが持つべき資質だと考えているのは『フォロー・ザ・フォロワー』。最初はファーストベンチになって一歩を踏み出すんですけど、周りがついてきたら、そのついてきた人たちの後ろに回ってサポートしてあげるというのがこれからの時代のリーダー像かなと思います。リーダー像って以前のようなカッコいいものではなくて、思っていて、今は周りをリーダーにしていてあげるような人が大事なんじゃないかなと思います。逆ピラミッド階層を作ってあげるような、そういう設計ができるのがリーダーという感じがします。」

**株式会社三松 代表取締役社長 田名部徹朗氏**

「もともと鉄工所をやっていた父が他社を買収して大きくなった会社を継いで、私で4代目です。たまたま商売をやっている家に生まれただけで継ぐのが嫌で、はじめは普通にサラリーマンになりました。ある時将来は自分で何かビジネスをやろうと考えて、勉強がてら父の会社に入れてもらったというのが事業承継の経緯です。承継するにあたり自社の財務分析をしたところ鉄工所のわりに収益は高く、銀行の指標から見ても数字はいい。中小とは言っても同業他社に比べると従業員規模も大きく、いろいろチャレンジできるという裏付けはありました。当時商圏は福岡エリアだけでしたが、地元しか知らず外に出る機会の少ない社員の背中を押してあげれば、事業的には他のエリアにもビジネスを広げられるなと思い、実際に拡大してきました。やらなきゃっていう責任感が結果としてリーダーシップに繋がると思います。責任感においては認めてもらうことが大事。例えばラグビーチームの監督は試合中、何の仕事もしていないように見えますが、戦術を練り、選手を教育・トレーニングし、熟成させる過程は監督が指揮している。そして試合になったらあとはみんな自由にやってよ、と。選手は試合になればのびのびやれる。仕事でも、事前にビジョンを話し、しっかり指導する。そして、もう大丈夫、のびのびやっていると認められればこそ、自発的な責任感、リーダーシップにつながると思います。経営者としては、最後は勝たないと意味がない。負け続ける監督はいい監督でもクビになってしまいます。オーナーも同じ。結果を出さないといけない責任感がやはりリーダーシップにおいて大事なかなと思います。」

<Talk Session>

3部

テーマ「学生が語る、求めるリーダー像」

登壇者：北九州市立大学 外国語学部 国際関係学科 2年 日高さつきさん
 福岡大学 経済学部 産業経済学科 3年 小川力丸さん
 中村学園大学 流通科学部 流通科学科 4年 川口みちるさん
 大阪大学 医学部 医学科 6年 薬王俊成さん（ナビゲーター）



登壇者は九州で学び、学生団体やプロジェクトのリーダーを務める学生たち。これから就活へ向かう学年、就活真っ只中の学年、就活を終えた学年の代表として、魅力を感じる企業や社長、令和の愛されるリーダーについて語っていただきました。福岡開催2日目は、学生がナビゲーターを務め、若者のよりリアルなトークが繰り広げられました。



北九州市立大学 外国語学部 国際関係学科 2年 日高さつきさん （キャンパスコレクション福岡 代表）

「私の大学では海外インターンシッププログラムが多く、私も1年生の時にタイに2～3週間行きました。海外に興味があって、言語だけでなく文化をもっと知りたい、海外の人たちともっと交流したい、海外の良いところをもっと吸収したいという思いを持った学生が海外インターンシップに参加しています。

2年生なので、私も周りの友人も就職については正直まだ何も考えていません。海外インターンも、こういう仕事に就きたいとか具体的な夢を持ってというよりは、漠然と今のうちにいろんなことに挑戦したいという気持ちです。日本の企業とのインターンや就活の接点についてはまだ何もわかりません。

令和の愛されるリーダーシップについて思うのは『親しみやすさ』。私が学生団体の代表をやる上で心がけていることは、他のスタッフにとって一番親しみやすい存在でありたいということ。父が建築系の会社を経営していて、従業員の方が何を得意としているかを父自身が観察して仕事を振っているのを見ていたので、私自身も個人に歩みよって、その人がどういことを実現したいかを、汲み取っていききたいなと思っています。将来就職する企業選びでも親しみやすさは気になるポイントです。」



福岡大学 経済学部 産業経済学科 3年 小川力丸さん （ベンチャー起業論・Breakthrough 学生代表）

「僕は3年生で就職活動中です。周りも含めて就職活動のやり方は大きく2つに分かれていて、1つはヤフオクドームとかで開催される大型の就活イベントや合同説明会に行き、短時間でたくさんの企業を見て話を聞き、受ける企業を決めるパターン。もう1つはインターンシップをして会社の中を見ていくパターンですね。どちらかという僕の志向は後者で、社長の想いをじっくり聞いて自分の選択をしていきたいと考えています。

今は、大企業より中小企業志向の学生が多いです。昭和にかけて人口が増え続けて、平成で横ばいになって、令和、今から消費経済が落ちてくるという時に何で大企業？みたいな空感が学生にはありますね。これからは中小企業の、こだわりをもった人たちが活躍してくるから中小企業が面白いと思っている学生が多いです。

僕には人生のモデルにしている人がいて、小学校の時の野球クラブの監督なんですけど、ノックの時に僕はライトで、ファーストのカバーに思いっきり走って思いっきり定位置に戻ってというのを繰り返しているのを、監督はずっと見ていて声をかけてくれたんです。見ていてくれたことが嬉しくて涙が出て、この人のために勝ちたいと思うようになって。それは企業や僕らの学生団体でも通ずるものがあると思います。『こんなところまで見ていたんですか』っていうところに気付いてあげられる人はやっぱり愛されるなって思います。だから社長とかリーダーっていう肩書はあっても、神は細部に宿る、何かのサインとして必ず現れるので、そういった行動を僕自身もやっていきたいなと思います。」



中村学園大学 流通科学部 流通科学科 4年 川口みちるさん （学生サークル M'S SEA 代表）

「私は就職活動を終えましたが、面接をしていると自分のことを本当に知りたがっている企業というのがわかり、堅苦しい面接でなく、真剣に私自身に向き合ってくれた企業さんに絞って、選んでいきました。特に社長さんが学生たちと積極的にコミュニケーションを取ろうとくださる会社には魅力を感じました。会社によってビジョンとか目標とかあると思うんですけど、それが口だけじゃないのかっていうのはちゃんと知っておきたいですし、自分がこれから働いていくうえで、同じ志を持った人たちと働いていきたいと思ったので、先輩社員や社長の生の声を聞ける場があるということは大事なポイントでした。

愛されるリーダー像としては、周りにいる企業や関わる人たちに信頼、尊敬されるような経営者がいいなと思います。ビジョンとかパッションとか、熱を持って、試行錯誤しながら進めている人が魅力的ですね。」

<懇親会>

2日間とも、カンファレンス後の懇親会は社長と学生の熱い名刺交換・情報交換の機会となりました。九州を盛り上げたいという共通の想いのもと、熱心に質問をする学生、真剣に応える社長の姿が印象的でした。



■今後の Charming Chairman's Club TOUR 2019 開催スケジュール

【大阪】

10月23日(水) 16:00~21:00 ラグナヴェールプレミア (大阪府大阪市北区梅田 3-1-3
大阪ステーションシティ ノースゲートビルディング 28階)

【名古屋】

10月30日(水) 16:00~21:00 エルダンジュ名古屋駅店 (愛知県名古屋市中村区名駅南 4-1-3)

【札幌】

11月8日(金) 16:00~21:00 さっぽろテレビ塔 すずらん・はまなすホール (北海道札幌市中央区大通西一丁目)

●岡山、埼玉、香川、広島：11月開催

●沖縄、東京 final：12月開催



※その他の詳細は Charming Chairman's Club TOUR 公式サイトにてお知らせさせていただきます。



<Charming Chairman's Club TOUR 2019 公式サイト>

<http://charming-chairmans-club.com/tour2019/>

Charming Chairman's Club TOUR 開催にあたり、経済産業省 大臣官房 商務・サービスグループ 参事官 佐々木啓介氏から激励のお言葉をいただきました。

<経済産業省 大臣官房 商務・サービスグループ 参事官 佐々木啓介氏 激励のご祝辞>

(2019年7月23日開催、第1回 Charming Chairman's Club TOUR 2019 東京・銀座カンファレンスにて)



社長のみなさんは肌で感じていることと思いますが、日本経済と企業活動を取り巻く環境は日々ものすごいスピードで大きく変わっています。

現在は労働生産性向上が大きなテーマですが、アメリカでも日本でも、勢いのある新規上場企業と比べて既存上場企業の国全体の生産性向上への貢献が大きいことがわかっています。

つまり既存企業であっても従来のやり方や考え方にとらわれずに挑戦する気持ちがあれば、まだまだ変化や成長ができるということです。例えばこれからの消費・経済を担う若者と意見を交わし、変化していくということは、企業経営者にとっては挑戦でもあるかもしれませんが重要なことです。

企業経営者の方々が発信し、傾聴し、「世の中を大きく変えるんだ!」という若者のハートを捕まえて、大きく成長していただく。これが、令和の時代の新しい成長モデルなのではないかと、私は確信しております。

Charming Chairman's Club の取り組みは本当に素晴らしく、これから TOUR として全国で地域に密着した取り組みを行っていくことも大変意義深いです。やはり地域が元気にならないと日本も元気にならない、日本が元気でないと世界も元気になりません。地域の元気な、Charming な CEO の方々にますますご活躍いただく、この取り組みを応援したいと思います。

■ Charming Chairman's Club (チャーミング・チェアマンズ・クラブ) とは

激動の日本経済を支える、数多くの中小企業。

そこには、必ず情熱に溢れた社長たちのストーリーがあります。

Charming Chairman's Club (CCC)は、全国 47 都道府県から魅力ある経営者を発掘し、

事業の功績や人柄を広く世に伝えるとともに、社長同士、社長と未来を担う学生とのインタラクティブなコミュニケーションの場を創出し、更なる飛躍を応援していくコミュニティです。

今年 4 月 10 日に初開催したアワード “Charming Chairman's Club CHAMPIONSHIP 2019” (チャーミング・チェアマンズ・クラブ・チャンピオンシップ 2019) では、全国の社長の中からチャーミングな社長 No.1 を大学生が選び、この社長と一緒に働きたいという観点で BEST100、FINALIST5、そして CHAMPION 社長が選出されました。

<<http://charming-chairmans-club.com/championship2019/>>

来年 2020 年 4 月 10 日 (金) には第 2 回の CHAMPIONSHIP 開催が決定しています。



■ 主催「社長チップス」とは

「社長チップス」は、全国の社長が所属する社長プロダクション。

社長をカード付きポテトチップスにしたり、社長の人柄や人生が伝わる詳細な情報を WEB 掲載することにより社長のファンを増やす様々な取り組みを企画しています。

「社長」×「ポテトチップス」という異色の組み合わせから注目を集め、これまでに 500 以上のメディアに登場。発売開始から約 3 年で 350 名以上の社長が参画しています。

全国の社長を支援することによる地域活性化を目指し、社長や学生の交流会、イベントの開催、メディアコンテンツ制作など、社長のプレゼンテーションプラットフォームとしても様々なコンテンツを提供しています。

チップスの種類は 2016 年 4 月に発売した「汗と涙の CEO (塩) 味」からはじまり、2019 年 2 月「激辛人生スパイ CEO (スパイシーオー) 味」、5 月「このインパクトがウセになる 柚子こ CEO (ゆずこしょう) 味」、9 月「B.LEAGUE 9CLUB (ビーリーグナインクラブ) 社長チップス〜バスケットにたい CEO 抱け (大志を抱け) 味〜」を発売しています。



社長チップス公式サイト <http://shacho-chips.com/>

■ 会社概要

社名 : 株式会社 ESSPRIDE (エスプライド)
所在地 : 〒151-0051 東京都渋谷区千駄ヶ谷 3 丁目 17-11
代表者 : 代表取締役 CEO 西川 世一
設立年月日 : 2005 年 4 月 25 日
資本金 : 77,500,000 円
事業内容 : おやつエンタテインメント製造業、社長ブランディング事業
HP : <http://esspride.com/>



● ESSPRIDE の事業「おやつエンタテインメント製造業」とは

「おやつエンタテインメント」とは、ESSPRIDE が世の中に発信している独自の概念。

まるで“おやつ”のように人々をハッピーにし、心を喜びで満たすエンタテインメントを様々な形で生み出していきます。

“おやつ”とは食べるお菓子ではなく、音楽やスポーツ、仕事、趣味、ちょっとした息抜きなどの際に心に躍動感や充実感を与えてくれるものすべて。

嬉しい、楽しい、ワクワクする、愛、幸せ、やすらぎ・・・

人々を惹きつけ互いに手を繋ぎたくなるような「おやつエンタテインメント」となる空間、商品、サービスなどを製造することで、ESSPRIDE は人と人、人と企業、学生と企業、企業と企業、そして企業と地域を繋げ、世の中に新しい価値を提供できるよう挑戦を続けていきます。