

第10回カンファレンス開催レポート

日時：2019年12月6日（金）16:30～21:00
場所：琉球新報ホール
参加者：報道関係者、経営者、学生 約130名

愛する沖縄の自然・文化の次世代への継承について考える

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 第10弾

ちさんちさい
地産地採

「Charming Chairman's Club TOUR 2019 in 沖縄」 (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： **琉球新報社**

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に迎え、2019年12月6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）」を沖縄で開催しました。

カンファレンスではメインテーマである「令和の愛されるリーダーとは」を軸に、株式会社ユージェネの出雲充社長から「僕はミドリムシで世界を救うことに決めました。」をテーマに講演をいただきました。トークセッションでは、かけがえのない沖縄の自然や文化を次世代に継承していくために、現代に合った形で進化させる取り組みについて興味深いお話を聞くことができました。また人生の先輩である社長たちから学生に対し、一度は沖縄の外に出て、そして沖縄に何ができるか考えてみてほしいというアドバイスも聞かれました。沖縄を愛する社長と学生が集結したカンファレンス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し、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」をテーマに掲げた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、懇親会などの内容で行うもので、7月に開催した東京・銀座のカンファレンスを皮切りに、福岡、仙台、福井、大阪、名古屋、札幌、広島、埼玉、沖縄、千葉、そして最後のファイナルを東京で展開。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、エリアパートナーとして各地の新聞社を迎え、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 沖縄 開催レポート

日時：2019年12月6日（金）16:30～21:00
場所：琉球新報ホール（沖縄県那覇市泉崎1丁目10番3号）
参加者：報道関係者、経営者、学生 約130名

■主催者挨拶



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、今回は沖縄を訪れ、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。」

■エリアパートナー挨拶



琉球新報社 取締役 読者事業局長 潮平芳和 氏

「これまでに開催された、社長チップスと各地方新聞社と一緒に取り組む『Charming Chairman's Club TOUR』を見させていただきました。時代の変化・社会の変化や経済環境の変化を柔軟にとらえる企業やビジネスマンが求められる現代で、地方でいち早く変化に対応して輝いている社長が地域の若い学生やビジネスマンに向けてこれからの企業のあり方やともに達成したいビジョンを語りかけるこのイベントは、今私たちが新聞社としてやるべきこととマッチしているなと思い、エリアパートナーとして参加させていただいて、今回の開催に至りました。今日登壇される方々は、まさに“チャーミング”な、魅力的な経営者ばかりです。沖縄には歴史文化を背景にしているような産業がありますが、それを受け継ぐだけではなく、時代に合った形で改良し、それも自分が生きている間だけのことでなく将来にも持続可能な経営スタイル・ビジネスモデルにしようとチャレンジしている経営者の方々です。きっとこの時間の中で皆様に沢山の気づきがあると思います。これを糧にして、次の時代は自分たちが担うんだということを確認する場にいただければと思います。収穫の多いイベントとなることを期待しています。」

<Keynote>

テーマ「僕はミドリムシで世界を救うことに決めました。」
株式会社ユーグレナ 代表取締役社長 出雲充 氏

「私がミドリムシを大好きになって会社をつくったきっかけはバングラデシュにあります。バングラデシュは世界で最も貧しい国のひとつです。ほとんどの人が農民で、1日の収入は100円、1年間休まず働いても年収3万円という国です。私は大学1年生の夏休みにバングラデシュへ行き、のちにノーベル平和賞を受賞したムハマド・ユヌス先生が設立したグラミンバンクという農家のための銀行でインターンをして人生が変わりました。グラミンバンクとユヌス先生の偉業は2つあり、1つ目は『あなたに3万円貸します。1年後に返してください』とだけ書かれたごく簡単な契約書1枚で年収と同じ額を貸したことです。2つ目は返済する方法を教えたことです。ある村の農民にお金を貸す際、『あなたはこの3万円です。必ずヤギを買いなさい』と言います。農作業の合間にヤギを世話して、そのミルクを売れば1日の収入が500円、農業だけのときの5倍になるんです。お金を借りた人全員、1年後にきちんと3万円を返すことができました。こうして貧しい人が生活の基盤を作れるようにすることを続けて、850万人の暮らしが豊かに改善されました。三方よしソーシャルビジネスを目の当たりにして、自分も将来は絶対こういう仕事をしようと思ったんです。

しかし、意外にもバングラデシュではお腹を空かせている人はいませんでした。米の自給率100%で毎日大量のカレーライスを食べるからです。でも暑い国で電気がなく、食品の保存がきかないので生ものが食べられません。肉、魚、野菜からたんぱく質がとれないため子どもたちはみんな栄養失調になっていました。このことをきっかけに私は栄養の勉強を始めました。最も栄養価の高いものは何かと探して、ミドリムシに出会ったのです。

ミドリムシは植物と動物の両方の遺伝子を持っていて、光合成をする植物でありながら動物のように動きます。そして、人間が生活するために必要な59種類の栄養素を持っています。

すぐにも製品化したいと思いましたが、当時ミドリムシを大量に育てることはできませんでした。実はミドリムシは食物連鎖の底辺で、培養する途中で発生する雑菌に食べられてしまうんです。それでも絶対に育てるんだと繰り返し実験を重ねて、とうとう2005年12月16日に沖縄の石垣島で、世界で初めてミドリムシをプールで培養することに成功しました。

世界中の栄養失調で困っている人に食材を新鮮なまま届けることはできませんが、ミドリムシなら冷蔵庫のない土地でも毎日摂ることができ、この地球から栄養失調をなくすことができます。これが、ミドリムシで世界を救う仕組みです。

最初はなかなか理解してもらえず大変でした。会社設立の資金集めでは、ミドリムシという名前が気持ち悪いと言われ、多くの人に声をかけては断られました。企業に営業に行っても実績がないからと買ってもらえませんでした。世界で初めて作ったのですから実績がなく当然なのですが、2年間で500社に営業して、全部断られて、もうダメかもしれないと諦める寸前、501社目で、伊藤忠商事がミドリムシを採用してくれました。

イノベーションが起こるかどうかは『見たことも聞いたこともないものに対してチャンスだと思えるか』の1点にかかっています。伊藤忠商事の前に会った500



社はみんな、『ミドリムシ、聞いたことがない。だから、リスクがある。危ない。やめておこう』と考えました。伊藤忠商事は『ミドリムシ、聞いたことがない。だから、面白い。チャンスだ。やろう』と言ったんです。経営者の皆さん、これから学生や若者から突拍子もないアイデアを聞いたとき、『聞いたことないな。だから面白いんじゃないかな。応援してみよう』というように皆さんのマインドが変わらない限り、沖縄でイノベーションが起こることはありません。



一方、イノベーションを起こそうという側にとって大事なことは『1番にこだわること』です。日本で1番高い山は富士山です。誰でも知っています。2番目に高い山は北岳ですが、知っている人は多くありません。同様に日本で1番大きな湖は琵琶湖、世界で1番広い国はロシア、では2番は？と問うと、みんな知らないんです。インターネットで『富士山』と検索して何件ヒットするか、その後『北岳』と検索して何件ヒットするかを、ぜひ比べてみてください。歴然の差があります。1番でない存在を知ってもらえず、チャンスが得られないんです。皆さんの人生は、富士山の人生でありたいですね。

世の中で奇跡を起こすために、1番になるために必要なものは『適切な科学』と『繰り返し努力する力』です。99%失敗すると言われたときに1%しかうまくいかないならやっても無駄だ、と思う人はイノベーターにはなれません。2回やれば成功する確率が0.99の2乗で1.99%になります。5回やれば4.9%、100回やったら64%。一度やって99%失敗するということは、459回繰り返し努力すれば、99%成功するというのと同じ意味なんです。人が繰り返し努力するために重要なのが『メンター』と『アンカー』です。心の底から尊敬する先生、先輩、師匠といったメンターと、メンターと約束した夢を思い出させてくれるアイテム、お守り、手紙、トロフィーと言ったアンカーです。私のメンターは世界で最も貧しい850万人を救ったユヌス先生。そしてこのユヌス先生から、貧困をなくすという夢に向かって走り続けるようにと頂いたTシャツが私のアンカーです。この場にいる若い皆さんがメンターと出会って、そのメンターからアンカーをもらって、繰り返し努力することによって、富士山の人生を送られることを心から願っています。そして沖縄の経営者・先輩の皆さんは、ぜひ学生や若者のメンターになってください。そして、アンカーをプレゼントしてあげてください。ミドリムシについての伊藤忠商事のような大きな前向きな気持ちで、皆さんの経験と見識を、沖縄の若者のために使ってくださいようお願いします。」

<Talk Session>

1部

テーマ「地域産業の発展と次世代継承に必要なイノベーション」

登壇者：RGC株式会社（琉球ガラス村） 代表取締役 稲嶺佳乃 氏
株式会社ファンファーレ・ジャパン 代表取締役社長 島袋武志 氏
YOKANG デザイナー 山内カンナ 氏



沖縄県内最大の手作りガラス工房琉球ガラス村の代表取締役である稲嶺佳乃社長、「観光×デザイン」をテーマに、沖縄のまちづくりを行う島袋社長、世界からも注目されている沖縄発のアパレルブランド「YOKANG」ブランドオーナーであり、デザイナーでもある山内さんに独自の歴史を形成し、文化を発展させた沖縄の地域産業の発展と次世代継承に必要なイノベーションについてお聞きしました。



RGC株式会社（琉球ガラス村） 代表取締役 稲嶺佳乃 氏

「琉球ガラスなどの工芸品というと、いいなと思っても、なかなか日常使いができないという課題があります。でも、必要とされなければ、工芸品は淘汰されていってしまいます。琉球ガラスもまさにそうでした。

沖縄の人も琉球ガラスを使わなくなっているということや、『昔は結婚式でもらったけどね』『琉球ガラスは観光客ぐらいしか買わないよね』などと過去のもののように語る地元の話聞き、私はとてもショックを受けました。このままでは琉球ガラスは淘汰されてしまうと感じ、琉球ガラスをもっと身近なものにしたいと考えようになりました。私たちは現在、照明や洗面ボウルなどのインテリアを琉球ガラスで展開しています。また、沖縄県で廃棄される自動車の窓ガラスを、グラスやお皿にリサイクルする取り組みも行っています。どれだけ私たち作り手が工芸品を身近なものに、日常生活の一部にしていけるかという点が、地域産業の発展における課題だと感じています。地元の人に身に着けてもらいたい、使ってもらいたいという思いから琉球ガラスをジュエリーするなど、琉球ガラスを身近に感じてもらえるよう事業を展開しています。

そして私が伝えたいのは、自分が楽しむこと。一番の軸は自分自身なのかなと思っています。それは、答えをどうやって自分で作っていけるかっていうことを、諦めないで続けることかなって思います。それは、最終的に自分が楽しくて、自分を信じられる力が必要になります。そのためには、たくさん失敗して、ぶれない自分を作る必要があるんです。私たちには、先代の人たちがつなげてきた工芸品を、潰してはいけないという使命があると思うんですね。今の、私たちの世代や次の沖縄の子どもたちの世代に、私たちがどうやってつなげていくかということに対して、私のやりたいことが不安定だと、従業員の皆さんも不安になると思います。そこは自分自身が軸として、必ずつくり上げていきたいものをちゃんと信じ続けなければいけないと思っています。」



株式会社ファンファーレ・ジャパン 代表取締役社長 島袋武志 氏

「もともと僕はメディアの出身で、雑誌を作ったり広告を作ったりしていました。町づくり、町のPRのためと思って『沖縄美少女図鑑』という、女優も輩出した雑誌の会社の社長をやっている、タウン誌などいろいろ制作してました。しかしそういうことで地域活性化の効果を感じられなかったんですね。結局、「町づくり」ってどうということなんだろうって考えた結果、閑散としているシャッター街のシャッターを一つ一つ開けることだということに行き着きました。

6年前の結婚を機に、妻と取締役の3人で今の会社を作り、『シャッターを開けよう!』ということで、沖縄市の空き店舗を一つ一つリノベーションして、すべてホテルの客室にしました。そして現在は、そのホテルの情報発信とホテルの誘客に取り組んでいます。そして、もう一つ、今、僕たちは映画も作っています。ドイツのハンブルグ国際映画祭で大賞を取り、先月まで全国でロードショーをしていました。これは、何のためかという、町に来る目的をつくりたかったからなんです。カフェシアターも経営しているのですが、そこで上映する映画も作ろうということで、映画を作りました。そうすると、何が起ころかという、沖縄市に来る目的ができる。泊まる所もある。かつ、PRもしてるってということで、メディア、誘客、エンターテインメント、が目的となります。この3つのコンテンツで、新しいマーケットを作ろうと思っています。やってることは本当に、遊びとか生活の延長線上なんですよ。ライフワークを仕事に。だから、続けていけるんです。沖縄で起業するにあたり常に心掛けていたことがあります。僕は昭和47年生まれ、沖縄が本土に復帰した年に生まれた、いわゆる『復帰っ子』という世代です。そういう年に沖縄に生まれたという思いがあり、「業界をぶっ壊す”ではないですけど、イノベーションは、常に心掛けています。やはりウチナーンチュが、先輩たちが築き上げたものをウチナーンチュ自身が壊さないと、沖縄以外からは変革しにくいと思うんです。だから、僕はできるだけ何をするにも壊すつもりでやってきています。だから、若い皆さんにも、常に“ぶっ壊し精神”というのを持ってほしいなと思っています。ぜひ、どんどんぶっ壊して。もちろん、スクラップ・アンド・ビルドなんですけどね。ぜひ、スクラップ・アンド・ビルドしてほしいと思っています。」



YOKANG デザイナー 山内カンナ 氏

「私の母親は紅型を洋服に取り入れた第一人者で、オートクチュールという1着15万円からの洋服を作っていました。20代だった私は、そんな高価な服は着ないなって思ったんです。でも、もっと簡素化して型の美しさを表現できたらと思い、紅型染めではない型紙を利用した新しい染めでワンピースを作ることを目指しました。価格はちよつと頑張れば手が届くくらいの3万円程度のを。そこから現在は、沖縄のデザインをモチーフに洋服を作っています。子どもが生まれたことをきっかけに旦那も仕事を辞め、染色を教えてゼロからふたりで始めたのが私たちのブランドです。しかし、海外の展示会などで『沖縄の工芸品です』『沖縄にこんな文化があるんです』って言っても、全然振り向いてくれないんですね。海外では沖縄イコール日本の一部であって、沖縄独自の文化が知られていないんです。そして、私たちの商品は手染めなので、堅牢度が低く、どうしても色落ちや色移りは避けられません。海外にそういった作品を持って行くと、色落ちや移染したときに誰が保証するのかという話になるんです。工芸品じゃなくていいから、プリントにして持ってきたと言われました。地域産業の発展、工芸品を大事に、ということを前提にするとなかなか難しいなと感じました。紅型の魅力を次世代に継承していくためにも、身近に感じてもらえるようなプリントでの展開も考えています。そういった新たな発見があるので、ぜひ若い世代にはどんどん海外に出てほしいなと思います。私たちが海外に行った際にも、世界のいろんなところに沖縄県人会があるんですけど、みんなとても協力的です。本当に沖縄の方はみんな優しいですよ。海外にいる人も、いろんな形でサポートしてくれます。若い皆さんには2泊3日でも弾丸でも、いろんな場所へ行って、どんどんいろんなことを吸収して、いろんなスキルを身に付けて、ぜひ、また沖縄に帰ってきてほしいです。ぜひ、いろんな所を見て、沖縄の良さに気づいてほしいと思います。」

<Talk Session>

2部

テーマ「学生が語る、求めるリーダー像」

登壇者：名桜大学3年 池間大さん

琉球大学大学院1年 二宮あみさん

沖縄大学4年 照屋一輝さん

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3人に、どんな社長や企業に魅力を感じるかや、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。



名桜大学3年 池間大さん

「高校生の頃から宮古島の『MIYAKO ROCK FESTIVAL』という大きな音楽フェスのボランティアをしていました。はじめはアーティストを近くで見られるという動機でしたが、参加しているうちに裏方のおもしろさに気づいて。大学では学園祭の実行委員をやったりして、現在は新入生歓迎プログラムを行う団体のリーダーをしています。学生生活の支援をしたりするのですが、その中で地域の方とのつながりができ、いろんな取り組みが生まれています。シーワーカーの収穫を手伝ったことから、農家さんと学生と一緒に商品開発をすることになったりとか。

自分が目標とするリーダー像は、僕は『keep going』、前に進み続けるという言葉が好きなので、何が起きても前に進み続けるリーダーを目指したいと思っています。今日一緒に登壇している2人も、前に進み続けているので、尊敬しています。

僕は、10年後は宮古島に帰って、地域活性化や、地域創生、町づくりに参加していきたいなと思います。20年後は、大きな夢なんですけど、宮古市長になりたいなと思って、それを目指して頑張っています。」



琉球大学大学院 1年 二宮あみさん

「私は群馬県出身で、沖縄が好きで琉球大学に進学しました。現在は『リテラティ・ジャパン』というゴミのポイ捨て撲滅の啓発活動をしています。もともとは亜熱帯植物の研究者になりたくて勉強していた、サンゴの白化や死滅の現状を知ったときに、自分は植物の研究者になりたいのに、知らぬ間に消えて行っている沖縄の海や自然に対して何もせずに消費していることに葛藤が生まれ、環境問題に関心を持ちました。海のゴミの多さに気づき、まずは自分にできるゴミ拾いからと思いつく一人でゴミ拾っても問題解決にはならないなと思っていたところで、アメリカの TED という番組で『リテラティ (litter=ゴミ+art=アートの造語)』という活動を知りました。SNS にゴミの写真と一緒に『リテラティ』のハッシュタグと捨てられていた場所とタイムスタンプを載せることで、ポイ捨てを抑制し、ポイ捨てゴミをデータ化するというものです。見た人に気づきが生まれてゴミを拾う人が増えるしポイ捨て自体が減るかもしれない。例えば私がゴミ拾いしていることを SNS で言ったら私の友達にはポイ捨てしづらくなると思うんです。そういうことを広げていきたいと思って2年間活動しています。

私は周囲に何を言われても自分を貫くリーダーに憧れますね。私は時々、周囲の『あみちゃん、この間こんなこと言ってたね。すごいね』とか『次は何するの』といった言葉をプレッシャーに感じることもあるんですが、SNS でどんなに叩かれようと自分のやりたいことをやり続けている有名社長とかを見ると、周りの声も気にならないぐらい芯の強いリーダーになりたいな、と思います。

私は10年後、20年後に沖縄の海を守る人になっていることが夢です。そのためいまの20代前半の人たちを環境問題において引っ張っていくことが大事だと思うのでそんなリーダーになりたいと思います。」



沖縄大学 4年 照屋一輝さん

「僕は沖縄が大好きで、『古宇利ナイトフェス』、『首里城火災支援プロジェクト』など若者が沖縄に目を向けるようなイベントをやっています。きっかけとなったのは大学1年次に海外インターンシップでベトナムへ行った際に初めて沖縄を外から見て沖縄の魅力や課題に気づいたことと、沖縄県内の学生1000人を集めて講演会をする『ムーブメント』というイベントに参加して沖縄県内にこんなに熱い、高い志を持った同世代の学生がいるんだということを知り、僕自身もいろいろ挑戦していこうと思ったことです。

僕はマンガの『ONE PIECE』が大好きで、主人公のルフィが僕の理想のリーダー像ですね。ルフィは初めて会った人、誰にでも「俺はモンキー・D・ルフィ、海賊王になる男だ」って、自己紹介として夢を語るんですよ。そんな大きな夢をばかにする人もいますが、ルフィは応援してくれる仲間や支えてくれる人を死ぬ気で守ります。そういう、誰よりも楽しみなが、誰よりも熱く語り、誰よりも仲間を大切にす人物、真つすぐであり、ちゃんと力も持っているというようリーダーに僕自身もなれたらなと思っています。

僕たち3人は『ムーブメント』というイベントを通じて出会い、これから沖縄県内の若い人たちを巻き込んで、若者が主体となって、地域を盛り上げるための活動をする『movement』という団体を設立しようとしています。「社会を変える movement を若者から」をビジョンに活動していきますので、見守っていただければと思います。」

<Talk Session>

3部

テーマ「地域活性化に必要なリーダーシップ」

登壇者：株式会社上間フードアンドライフ 代表取締役社長 上間喜壽氏
チューイチョーク株式会社 代表取締役 豊田規秀氏
株式会社さんだん花 代表取締役 高里荘子氏

沖縄のソウルフード、沖縄天ぷらとお弁当のチェーン店を運営する上間社長、インテリアから始まり、フルーツタルトが人気の洋菓子店など幅広い事業を展開する豊田社長、25歳の若さで介護事業を営む会社を承継し、支えてくれる仲間を増やしていったという高里社長の3人に、地域活性化に必要なリーダーシップについてお話をいただきました。



株式会社上間フードアンドライフ 代表取締役社長 上間喜壽氏

「僕はもともと、両親が経営していた弁当と総菜のお店を大学4年生ぐらいの時に継ぐことを考えていたら、2億円くらいの借金ができ、会社がつぶれそうになったところを継いだことからキャリアが始まっています。そのため、目先の問題をどう解決していくかを考えながら経営を行ってきたので、ビジョンやリーダーシップについてはあまり深く考えたことはありません。そして、天ぷら売ることを商売としているんですが、私自身が、天ぷらをあまり好きではないことに最近気づきました。しかし、無理に好きになる必要はないと思っています。実際好きではないからこそ、客観的に天ぷら、沖縄天ぷらという商品の良いところ、悪いところを感じることができるという部分もあります。この商品が、どこに行けばもったくさんの人に認められ、魅力に気付いてもらえるかというように天ぷらのプロデュースのような感じで経営を行っている感じです。そして、経営自体が趣味みたいな感覚で楽しんでやっています。自分自身でリーダーになりたいと思ったことも一度もないんです。ただ、自分がやりたいことを実現しようとしたときに、仲間が必要となり、仲間を巻き込んでいくとなった時、自分自身が一番責任を持ってやっていく必要があるなと。巻き込んだのに、他人のせいにするリーダーではダメだと思うんです。そして、どれだけ自分以外の者に対して、責任を引き受けるかで、会社のサイズって、変わっていくと感じています。はじめは、自分の幸せのために頑張っていくのですが、どんどんと社員も幸せになってほしいとなっていきます。そして、社員を幸せにするために、しっかりと会社の規模を大きくしていき、きちんとリターンも出せるようにする。このサイクルを繰り返していき、どのようにすればいいかを考えていくことが、一種のリーダーシップなのかなとも思います。どれだけ社会などの遠い存在に対して、責任を持てるかということもリーダーシップなのかなとも思います。」



チュウイチョーク株式会社 代表取締役 豊田規秀 氏

「私は、初めにインテリア、内装業で事業を開始し、現在では洋菓子店（フルーツタルト店）やパン屋、また農業分野の経営を行っています。洋菓子店を経営していますが、一度もお菓子屋さんになりたいと思ったことはなく、今でも日々職人の方々に教えてもらっているような状態です。

では、なぜ洋菓子店の経営を始めたかという、もともと工芸系の大学を出て家具などの生活に関するものをつくるということが好きで勉強をしていました。その延長線上で内装業を始めたのですが、内装だけでできることには限りがあり、もっと大きいスケールで沖縄を見た時に、他にも足りていない部分があるなど感じたんです。

一人が生きていく人生の中で、ハレの日もあれば、ボケの日もある。そういう日を、より豊かにするちょっとしたコンテンツ、そういう衣食住をつかっていきたいなと思ったときに、最初に見つけたのがお菓子というコンテンツでした。沖縄にも、お菓子屋さんはたくさんあるのですが、大人になった際に、誰かに対して『ありがとう』を伝えることができる、気持ちを一つ乗せられるような、お菓子屋さんはないなと感じ、自分で、やろうと。気持ちの乗せられる、『このお菓子、買って来てくれたんだ』と思ってもらえる、そういう、気持ちが乗っかっているお菓子屋さんをやろうと思い、始めたのがきっかけです。他の事業に関してもやりたくて始めたことはなく、そこに課題があるので、いかにデザイン的に解決していくかということを考えて事業を始めています。

そして、社長としての自分自身が消えてなくなることを目標に社長をしており、つまり、自分がいなくなっても、会社が使命を果たしていく、そんな会社を作っていければいいなということを考えて経営を行っています。」



株式会社さんだん花 代表取締役 高里莊子 氏

「私が介護に関する事業を経営している中で、高齢者の方々が車いすに乗っていたとしても、まひや認知症など様々な理由がある場合があります。その中で、その人らしさを引き出し、毎日笑顔で楽しく過ごしてもらえるように心がけ、私たちが地域にいるから、この地域で長く過ごすことができる。と思ってもらえるように、日々考えながら頑張っております。また、私は母の病気と死により、25歳で突然社長となりました。そのため、最初は、『私が社長だよ』と言っても、職員の方々から『大丈夫？』といった心配の眼差しを向けられることもありました。そんな中で、本当に信頼のできる仲間づくりからスタートしました。様々な反応をされる職員の方がいた中で、母が療養中にも、『私たちは、明るくやろう！』という盛り上げてくれた職員の方がいましたので、最初に『私もこれから頑張っていきたいのだけれども、仲間がいなくてどうすることもできないので、助けてほしい』とお願いをしに行き、頭をさげ、ともに頑張ってくれるパートナーをつくりました。そして、たまたまふらふらしていた、いここに声をかけ、仲間になってもらい、と少しずつ仲間の輪を広げていき、本当にミニマムな、右腕と左腕、そして右足と左足になってくれる人たちに、仲間になってほしいとお願いをし、一緒に苦楽を共にし、一緒に頑張るって粘ってこまごまでやってきました。

今、ここでさんだん花の社長としてやられているのは、私が本当に困ったときに一緒に考えてくれ、窮地に立たされた時に守ってくれる素晴らしい仲間や本当に親身になり支えてくれる地域の企業の経営者の方々がいるからだと考えており、そういう素晴らしい方々に支えられながら一步一步進んでいるリーダーもいるということをおみなさんに伝えたいと思っています。」



<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・銀座カンパレンスにて)



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。

■主催「社長チップス」とは

全国の中小企業の社長を紹介するカード付きポテトチップスからスタートした社長ヒーロー化プロジェクト。これまでに500以上のメディアに登場し話題を集めています。

社長の人柄や経営エピソードを伝えるWEB掲載、社長と学生の交流会、イベント開催、メディアコンテンツ制作などにより社長のファンを増やす独自の取り組みを企画。さらに社長自身の出合いや刺激となる学びを提供しながら、新たに“社長プロダクション”としてもコンテンツやメディア連携を強化し、より多くの社長がヒーローとして発信できる機会を創出することで社長と世の中をエンタテインメントでつなぎます。

また、社長チップスで出会う魅力あふれる（＝チャーミングな）社長を、学生をはじめ多くの人に知ってほしいと考え2020年4月10日（金）に主催する令和の愛される経営者アワード<Charming Chairmen CHAMPIONSHIP（チャーミング・チェアメン・チャンピオンシップ）>（<http://charming-chairmen.com/>）が誕生しています。

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、社長プロダクション運営
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、心を歓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。