

第6回カンファレンス開催レポート

日時：2019年10月30日（水）16:30～21:00
場所：AILE d'ANGE（エルダンジュ）NAGOYA
参加者：報道関係者、経営者、学生 約100名


他者を想い、自己を研ぎ、互いに高めあう「人間力」を追求

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6弾

ちさんちさい
地産地採

「Charming Chairman's Club TOUR 2019 in 名古屋」
（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

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10月30日（水）、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）」を名古屋で開催しました。

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、株式会社ティアの富安德久社長が「何のために働くのか？」をテーマに講演。また、トークセッションでは「多様化する雇用の中で求められる組織と人づくり」や「地域活性化を見据えたビジネス展望とリーダーシップ」などのテーマのもと、主に愛知県を拠点に活躍する社長によるトークセッションが行われました。

トークセッションでは、社員やお客様との関わりにおいて「人間力」が重要とする社長が多く、「人間力」についてたくさんの意見が交わされました。人と人とは互いに影響し合うもの、いい影響を与えて高め合っていくという風土が見えた名古屋開催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、大阪と続き、今回名古屋の後も年内に札幌、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 名古屋 開催レポート

日時：2019年10月30日（水）16:30～21:00

場所：AILE d'ANGE（エルダンジュ）NAGOYA（愛知県名古屋市中村区名駅南 413）

参加者：報道関係者、経営者、学生 約100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、全国を廻りながら魅力的な経営者を発掘、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。本日は僕の地元の名古屋でこの TOUR を開催できることを大変嬉しく思います。僕は中京大中京高校の野球部出身でして本日は恩師の大藤監督や当時のコーチや後輩も会場に来てくれていて、独特の緊張感の中、ここに立っています。

この TOUR をはじめた経緯を自己紹介兼ねてお話しすると、東京に出たあと 22 歳の時に父のダンボール紙器の会社の跡を継ぐため愛知に戻ってきましたが、再び東京に戻り独立、現在会社を設立して 15 期目となります。父の会社は当時、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、このまま経営してい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、魅力溢れる多くの経営者を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、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。」

<Keynote>

1 部

テーマ「何のために働くのか？」

株式会社ティア 代表取締役社長 富安徳久 氏

「中学 3 年生でやりたいことが何にもなくて進路を決められずにいた頃、恩師に薦められて読んだ司馬遼太郎の『竜馬がゆく』に感銘を受けて、坂本竜馬の大ファンになりました。親に頼らず自分の力で竜馬さんに会いに行きたくて、高校 1 年生の時バイト代を貯めてたった 1 人で高知の桂浜へ行き、大勢の観光客がいる中、竜馬さんの銅像の前に立って『竜馬さん、僕もこの世に生を受けて、絶対何かやるがありますよね？必ず見つけてみせます！』って大きな声で言いました。それから、将来何をすべきか？ということを考えてながら学生時代を過ごしていました。

僕の『何のために働くのか？』の考え方に大きく影響しているのは、我が家のしつけです。幼い頃から両親にも一緒に住んでいた祖母にも『勉強しなさい！』と言われたことは一度もありません。両親と祖母が共通して繰り返していたのは『富安家は“自立型家族”だ』ということ。“自立する”ことの意味も、“なぜ”自立しなければならぬかもきちんと教えてくれました。もう一つ言われ続けたのが『人のために生きなさい。人のために何かすることが仕事になったらこんな幸せなことはないよ』ということでした。

僕は 40 年間、葬儀屋の仕事をしています。大学に受かって生活費は自分で稼ごうとバイトを探している時にたまたま紹介されたのがきっかけでした。重い木製の祭壇を運び、設置し、片付けるという力仕事を中心でしたが、ある日、葬儀後に先輩社員が遺族に葬儀代の明細を説明し、集金する場に立ち会うことができました。そのお宅はおじいちゃんが亡くなって、残されたおばあちゃんが先輩の手を握って『ありがとう、ありがとう』と泣きながら感謝している姿を目にしました。帰り道、なぜそんなに感謝されるのか先輩に聞いたら『葬儀屋は、大切な人を亡くした遺族がどうしていいかわからない時に、わかりやすく説明して、大切な人をきちんと送れるようにすべてを段取る。あのおばあちゃんは僕のことを一生忘れられないと思う。それくらい感謝される仕事なんだよ』と。その先輩の話聞いて感動した僕は、大学へ進学することを辞めました。僕がやりたいことはこれだと、どうしても働きたくて頼み込んで、その葬儀屋に入社しました。それから 40 年です。

ある時お寺の講和で『働くというのは、お金を得ることだけではありません。働くことは、与えることです。』と教わりました。これが僕の思う、『働く』ということの本質です。

僕は経営者にとって最も重要なのは『志し』だと思っています。志しとは『何のために仕事をするのか・誰を喜ばせるためにやるのか・世の中にどんなことを与えるためにやるのか』という使命、MISSION であり、『より多くの人を喜ばせる夢』です。ただの夢は個人の自己満足の部分もあるでしょう。だけど、志しを持ってそのビジネスをやると決めたら、より多くの人を喜ばせるためにやるのですから、数字追求型ではなく、志し追求型の経営になるはずなんです。

起業する時、ティアは遺族に何を提供していくのかという僕の志しを共有し一致団結するために、『哀悼と感動のセレモニー』という経営理念を掲げました。そして【目指せ！日本で一番『ありがとう』と言われる葬儀社』を生涯スローガンとしています。日本一を目指し全国展開すると最初から決めていますから、事業拡大の数字目標も作っていますが、数字だけを追いかけることは絶対にしません。事業計画、採用・教育、マーケティング、サービス開発など、すべて経営理念に沿ってやっています。

企業の根幹、会社とは何のためにあるか。それは『世の中をよくするため』だと思います。僕は、世の中をよくすること、人に喜んでもらえることを誰より一番追求してやっていたら、売上・利益はおのずと一番になると考えていますが、今はニーズが多様化し、消費者一人ひとり、どうしたら喜ぶかが違ってきます。そんなこれからの時代のリーダーに必要なのは、『愛』だと思います。『愛』とは目の前にいる人を想い、この人がしてほしいことは何だろうと考えることです。『人・モノ・金・情報』と言われる経営の 4 大資源も“人”が司るものだと思えば、人の教育や愛を伝えることに時間と労力とお金を惜しんでいたら、令和の時代、企業は立ちゆかなくなると思います。僕は、次の代になっても自分の想いが続いて行くように、生涯スローガンと理念のもとに経営し続けていきたいなと思います。」



<Talk Session>

1部

テーマ「多様化する雇用の中で求められる組織と人づくり」

登壇者：株式会社コプロ・ホールディングス 代表取締役社長 清川甲介 氏
株式会社プライド・トゥー・ビー 代表取締役 伊藤誠英 氏
Gate of Assets Global Inc. 兼 株式会社ハロハロホーム FOUNDER 鈴木廣政 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)



他者にいい影響を与えられる「人間力」のある社員を育てることで企業価値が高まるという清川社長、仲間をチームで伸ばしていける組織づくりのため、相手を承認し、性善説で相手に向き合うことを大切にしている伊藤社長、海外で多様な相手とビジネスをするには自身の経験だけに頼らず場面に応じて判断できる人間力が重要とする鈴木社長の3人に、社員教育や関係構築など組織と人づくりにおいて重視していることをお話いただきました。



株式会社コプロ・ホールディングス（愛知） 代表取締役社長 清川甲介 氏

「人材に特化していますから、コプロの企業価値は社員一人ひとりの能力・ポテンシャルに加え、人間力豊かな社員がいることだと思っています。なので、人づくりにおいては『人間力』というキーワードに徹底的にこだわっています。愛されるリーダーとは自分自身の実績や功績にとらわれず、他者に対していい影響力を発揮できる人だと思います。その人が持つ人格的な面も関係するとは思いますが、強い考え方、そして時代の変化に柔軟に対応していける考え方ができることが重要だと思います。例えば元野球選手のイチローさんがそうだと思います。あれだけの数字を残していながら、驕らず、マスコミへの対応などを見ても素晴らしい人格者だと思います。一方で毎年打率 3 割・ホームラン 30 本と好成績を残した選手が、必ずしもいい監督、リーダーになれるわけではないと思います。他者にいい影響を与えるポイントは、やはり『人間力』ですね。採用説明会で学生さんからよく『清川社長の考える人間力って、どこを工夫・努力したらいいですか？』と聞かれます。僕の一つの定義付けですが、“人間力＝自己理解”だと思っています。他者の意見を素直に聞き、変えるべきところは変えていく、いいところはもっと伸ばしていく、その繰り返しで魅力的な人間がつけられると考えていますので、他者にいい影響を与えられるような人間力を磨くためには、自己理解における謙虚さ・素直さが大切だと思います。僕自身が、リーダーシップが必要な場面で信じるのは『自分自身』。もちろん社員のことも信じていますが、右に行くべきなのか左に行くべきなのか、この会社をどうするのかという最終ジャッジメントをする責任者は自分です。最後は自分を信じるしかないので、これまでの経験で培ってきた感覚とか嗅覚とかアンテナを分析して判断していますね。」



株式会社プライド・トゥー・ビー（愛知） 代表取締役 伊藤誠英 氏

「弊社が教育するのは『人間力』です。生きていくための基本的な考え方、物事がうまくいかない時や人間関係がこじれてしまった時にどう行動するか、といったことです。テクニックはいずれ覚えるので教えません。僕が思う愛されるリーダーの要素は 3 つあります。1 つ目は『思考を褒める』こと。社員が考えを話してくれたタイミングで、『よく気がついたね』、『その考えが素晴らしいよね』と、褒めてあげる、認めるということです。メンバーの思考、その元となる人間性を認めていくことが、結果やプロセスよりも大切にするべきなんじゃないかなと僕は思います。2 つ目は『能力が伸び切らないメンバーをチーム力で伸ばしていけること』。弊社で最も成約率の高いメンバーは約 70%、低いメンバーは 30%未満です。40%も違うと誰がお客様を接客するかで売上が何千万円と変わります。成約率の高いメンバーに頼みたくりますよね。私も以前は成約率の高いメンバーのコピーを増やそう、能力の高い人を採用しようと考えていましたが、今は成約率 25%のメンバーをみんなでサポートして、チーム力で 5%10%上げることを大切にしています。そういう考え方が、組織やチームワークを強くし、もともと成約率の高いメンバーはさらに尊敬される存在となり、いい循環が生まれると思っています。この可能性に注目できるかが大事だと思います。3 つ目は『性善説でメンバーと向き合うこと』。例えば前夜に飲み会の写真をインスタに投稿していた社員が翌日遅刻してきた！その時に『どうせ遅くまで飲んでたんだろう？』とならずに『何かあった？大丈夫？』と向き合うこと。理由や事情があったのかもしれない、と考えること。弊社は社内テストがあり点数がいい人には金一封が出ます。そのテストは自己採点なんです。『ズルするメンバーはうちには 1 人もいない！』という信じる姿勢で、一つひとつのことに向き合っていくと、メンバーが自然と人を信じるようになるんです。経営者が人を疑うようなことをしないのは大事だと思います。」



Gate of Assets Global Inc. 兼 株式会社ハロハロホーム（マニラ） FOUNDER 鈴木廣政 氏

「私は社員に大きなルールの中で自主性を持って自由に動いていいよ、と言っています。東南アジアにいて、そこでしか学べないことがあります。日本の常識や日本での経験はまったく通用しないので、現場判断力をいかに身につけていくかが重要なんです。年齢も資格も関係なく上下関係ない自由な風土の中でポリシーを持って行動するには、やはり『人間力』が大事です。また日本人のスタッフには四季折々の趣や恵みのある日本で生まれ育ったことのありがたみを理解しながらフィリピンで仕事をしようと言っていますし、フィリピン人のスタッフには四季のない国ですが目に見えないものを意識してかすかな変化に気づこうと言っています。弊社はお金を増やしてあげる仕事とお金を守ってあげる仕事の両方をやっております。一人ひとり要望が違って、私は『欲の矛先』と言っていますが、クライアントさんが何を望んでいるのか、欲望のちよっと先をキャッチして提供できることが重要です。令和の愛されるリーダー像というのもそういうことなんじゃないかと思っています。この俗世界、様々な欲望が形づく社会で、身近なところでは家族や恋人や子供や、クライアントが望んでいることのちよっと先を提供できる、ちよっとしたサプライズをしてあげられるような人なのかなと思います。」

<Talk Session>

2部

テーマ「学生が語る、求めるリーダー像」

登壇者：愛知学院大学 経営学部 経営学科 3年 伊富貴直也さん
中京大学 スポーツ科学部 スポーツ健康科学学科 3年 小塚天真さん
享栄高等学校 硬式野球部 監督 大藤敏行氏



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。



愛知学院大学 経営学部 経営学科 3年 伊富貴直也さん
愛バス 元代表

「幼少期に普通ではできない様々なことを経験したことから、『何のために生きているのか』『何のために大学に通うのか』『どういう風に死んでいきたいか』など、【なぜ】を考えることがよくありました。その中で、身近な友人が近くで努力している姿を見て、『自分の努力次第で変わることができる』ということを考えるようになりました。そのような経験から、学生にとって大事なことは、『自分が何になりたいのか分からないからこそ、がむしゃらに動くこと』と思い、様々なイベントやボランティアに参加するようになりました。いろいろ見聞きしながら自分は何をやりたいか考えて、小中学校で経験したサッカーに可能性を感じました。スポーツには1つでも欠けると成り立たない『する・観る・支える』という3つの観点がありますが、私は現在、サッカーを『支える』という活動を行っています。『支える』ことを自分自身が行っているということ、さらに、今後の人生を考える上で社会人経験を積むことができたことに大きなやりがいを感じています。サッカーを通して学んだことは、サッカーという集団スポーツにおける『ポジション、役割』ということです。ポジションを与えられた際に、『なぜ自分がこのポジションなのか』、と考えることが大切ですし、自分以外のポジションの強みと弱みを理解しながら、みんなで協力して戦っていくことが大事だと実感しました。
また、これから企業が想いを学生に伝えていくためには、情報感度の高い学生から生の声を聞き、そこから一般の学生に派生させていくことが重要だと考えています。」



中京大学 スポーツ科学部 スポーツ健康科学学科 3年 小塚天真さん
中京大付属中京高校 硬式野球部 学生コーチ

「僕がレギュラーになれない野球部員だった高校3年生の夏前、大学進学後の進路について悩んでいた時に、監督から『コーチをやってほしい』と依頼され、大学進学後に母校で野球部の学生コーチをやることとなりました。その後、大学1年生の冬、スポーツトレーナーを目指してアメリカのスポーツクラブでの研修に参加しました。その際、アメリカと日本のスポーツ教育のあまりに大きな違いを身をもって体験し、このままでは日本が世界を舞台にしたオリンピックや世界選手権で勝つことはできないと痛感しました。そこで、スポーツトレーナーになるという夢は捨て、より壮大な、『スポーツ界を変えること』をビジョンに、スポーツトレーナーチームの結成、子供たちの身体能力を上げるための遊具の開発などを行っています。
これまでの自身の選手、コーチとしての経験から、スポーツは、普段の生活では味わわないような『挫折』の経験、そしてその『挫折を乗り越える力』を培うことができ、社会に出てからも活かすことができると考えています。
一学生としての意見としては、学生目線で『あの人はすごい』『ついていきたい』と思わせるような学生をメンターとして建てることにより、企業の想いというものを伝える接点が増えたいと考えます。」



享栄高等学校 硬式野球部 監督 大藤敏行氏

「私が監督と選手のコミュニケーションで大切にしていることは、生徒のグラウンドでの姿、野球部員としての姿だけでなく、普段の姿、一人の人間としての姿をきちんと見るということです。
高校野球の指導において、何も意識をせずに監督と選手の間関係を構築すると、『分かったのか？』と聞くと『はい』と言ひ、『分かんのか？』と聞くと、『はい』と言ひ、『どっちなん！』と言っても、『はい』と返事をしてしまう関係性になることがあります。
しかしながら、甲子園大会の予選でベスト4に入ると『今年はもう甲子園に行くことができる』と思ったのに予想外のチームにコロっと負けてしまった経験や、全日本の監督としてアメリカに行った際に、MLBでも一流だった、アメリカ代表の監督と意見交換した経験から、単にコミュニケーションをするだけでなく、野球の姿に加えて、『普段の姿も見るように』と自分自身の考え方を変えました。
また、監督として選手をただ単に指導するだけというのではなく、どうやったら選手を『Help』、手助けすることができるのか、自分がどう助けてあげられるのか、ということを意識して指導しています。
スポーツで重要なこととして、『ルールを守ること・ベストを尽くすこと・チームワークをつくること・相手に敬意を持つこと』と言ったりしますが、一方で、指導しながら、ものすごく理不尽だなぁと感ずることもありますよ。例えば、生まれ持った能力だけでレギュラーになる選手もいるのに、まじめにコツコツ練習するけれど一度もベンチに入れない選手も実際にいます。理不尽だけど、チームの中での自分のポジション・立ち位置を見つけ、折り合いをつけるということはスポーツが教えてくれることで、この学びは社会に出てからも生きるものだと思います。」

<Talk Session>

3部

テーマ「地域活性化を見据えたビジネス展望とリーダーシップ」

登壇者： 有限会社エニシング 代表取締役社長 西村和弘 氏
株式会社かとう製菓 代表取締役 加藤貴広 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)



漢字を世界に売り込むというビジネスアイデアから100年前のトヨタの織機を使い、過去から未来、人から人の想いをつなぐ前掛けを製造する西村社長、自分がしたいことではなく相手が求めていることを実現するため、相手側に軸を置くことが重要とする加藤社長のお二人に、ビジネス創出の考え方や大切にしている想いをお聞きました。



有限会社エニシング（東京） 代表取締役社長 西村和弘 氏

「私がこれまで大事にしてきたのは『小さな一歩でもいいからまずは踏み出す』ということです。人生の様々な場面で『小さな一歩』を踏み出してきたから、100年以上前の織機を使った前掛けに出会うことができたのです。広島県出身で、18歳の時に大学進学と同時に上京し、充実した大学生活を満喫していたのですが、ある時、このまま普通に就職してということが嫌で嫌で仕方なくなりました。その時、大学の留学窓口に行くという、小さな一歩を踏み出しました。そこで将来のたくさんの選択肢を見て、実際に留学することができました。社会人となり5年間働いた後、容易に想像することができる将来を見つめ直した際に、『独立するのはどうだろう』という気持ちで将来を想像してみたら、5年後自分自身がどうなっているか全く想像することができませんでした。それで、全6回の創業のための講座に申し込むという一歩を踏み出しました。そこで『漢字を世界に売り込む』というビジネスモデルで『漢字 T シャツ』を作りました。そして、前掛けに出会ったんです。100年前のトヨタの織機を使っていることがかわりで、今この織機を使っているのは日本で唯一の会社です。

この織機に出会って、100年以上前に生まれた織機を活かして、今なら何ができるか。それで未来を作っていくことが重要だと感じました。新しい何かを作るために、まずは背景や歴史を知るところから始めました。この経験は貴重で、先人が遺してくれたものや、時代の流れというものが、自分の背中を後押ししてくれたんです。学生の皆さんは今のことばかり考えてしまいがちだと思いますが、例えば自分の家をしっかり調べてみてください。なぜ名古屋に来たのかとか、自分の名前はどうやってついたのかとか、歴史・背景を理解したうえで、今を改めて考えてみるといいですよ。経営で印象に残っている言葉として、『人が求めていることで誰もやっていないことだったら、ビジネスとして続いていく』という言葉があります。『人が求めていること』が先で、『誰もやっていないこと』が後なんです。ビジネスを創っていくときには、今の環境と、未来の新しい需要・喜びをどうつなげて、発展させていけるかがすごく大事になります。経営者としては、従業員、同じチームの仲間たちそれぞれの内面、魂みたいなものに対して、いかにワクワクするようなパスを出すことができるのかということを意識しています。それも全員一緒ではなく、個々がどうすればワクワクするのか考えてパスを出すことが、新しい時代でも愛されるリーダーの条件だと思っています。」



株式会社かとう製菓（愛知） 代表取締役 加藤貴広 氏

「僕の中で最も強い会社への想いは、『家族への恩返し』ということです。『家族への恩返し』の原点は、ここでは言えないくらいすごく遊んでしまった大学生時代、1枚で何銭しか利益が出ないせんべいを出荷するという商売で、卒業するまでの費用を賄ってくれる両親を考えたことでした。商売、ビジネスの原点というのは『お客様の役に立つ』ことだと考えています。自分が『できること』や『したいこと』というだけではなく、相手が何を求めている、何を欲しくて、何を使いたいんだということをとらえること。商売の軸というのは相手側に置くことが非常に大切だと考えています。弊社のビジネスモデルである OEM、お菓子の OEM というのも、いかに自分自身のこだわりを捨て、相手のこだわりを受け入れるかということが大切になります。お菓子の OEM ということですが、作っているものは基本にお土産です。『お土産を買う』ことは、誰か自分以外の人を想う消費行動なんです。誰かを想う人が買う商品だからこそ、私たちが自分以外の人のために相手側に徹する、軸を相手側から移さないという気持ち・心理が必要なのかなと思っています。リーダーには、例えば先頭で引っ張っていく人、後ろから押してあげる人、様々なタイプのリーダーがいると思いますが、『本当に苦しい時、困っている時に相手側に踏み込める人』が、愛されるリーダーの条件だと思っています。」

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

【埼玉】11月29日（金）16:00~21:00 ベルヴィ 大宮サンパレス/GLANZ「ダイアリー」

（埼玉県さいたま市大宮区仲町 1-123）

【千葉】12月9日（月）16:00~21:00 船橋グランドホテル B1F 芙蓉の間

（千葉県船橋市本町 7-11-1）

【沖縄】12月6日（金）16:00~21:00 琉球新報ホール （沖縄県那覇市泉崎 1丁目10番3号）

【東京 final】：12月13日（金）16:00~21:00 恵比寿ガーデンルーム（東京都渋谷区恵比寿 4-20）



※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 (チャーマング・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、イベントなどを通して社長同士、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ます。

今年 4 月 10 日に初開催したアワード“Charming Chairman's Club CHAMPIONSHIP 2019” (チャーマング・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マングな社長 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を目指しています。

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経済活性化を目指し、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 (シーイーオー) 味」、5 月「このインパクトがクセになる 柚子こ CEO (ゆずこしょう) 味」と続き、9 月に「B.LEAGUE 9CLUB 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。