

第9回カンファレンス開催レポート

日時：2019年11月29日（金）16:30～21:00

場所：ベルビィ大宮サンパレス/GLANZ

参加者：報道関係者、経営者、学生 約100名

歴史と革新のハイブリッドで地域に根ざした産業に持続可能性を生み出す 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9弾

ちさんちさい
地産地採

「Charming Chairman's Club TOUR 2019 in 埼玉」 (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：



メディアパートナー：



おやつエンタテイメント製造会社、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11月29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）」を埼玉で開催しました。

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、カネパッケージ株式会社の金坂良一社長に「グローバル展開とチャンスの掴み方～人生のチャンスはどうやって？～」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、自社の社員がチャレンジしたいことを応援したい、そのために外に出て、学んでほしい、という社長の想いが挙げられました。東京に近く、身近で何でもできる埼玉だからこそ意見かもしれません。また、地域のために行動する自主性があるが、やってと言われたらやらないのでは、という埼玉の県民性に対するユニークな指摘も飛び出しました。社員・会社・地域の持続可能なあり方に挑戦する社長と学生が集まった埼玉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プ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、広島と続き、今回埼玉の後も年内に沖縄、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を迎えて、誌面掲載などを通じ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 埼玉 開催レポート

日時：2019年11月29日（金）16:30～21:00

場所：ベルビィ 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）

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、今回は埼玉を訪れ、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、このまま経営していくの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 を通じて、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。」

<Keynote>

1部

テーマ「グローバル展開とチャンスの掴み方～人生のチャンスはどうやって？～」

カネパッケージ株式会社 代表取締役社長 金坂良一 氏

「弊社は梱包事業をメインとしており、キャッチフレーズを『空気をきれいにする、夢のパッケージ』として環境事業などにも取り組んでおります。創業してから 43 年目で、グローバル展開をしております。

会社としてチャンスを掴むきっかけとなった大きな挑戦が 2 つあります。

1 つ目は世界進出です。私はカネパッケージに中途採用で入りましたが、27 歳の時にアメリカで起業した経験があり、その世界進出の立ち上げを行いました。当時、社員数もたった 23 人、英語を話せるスタッフもいない中、埼玉県から 23 人の会社が外に飛び出しちゃったんです。ちょっと無謀な冒険でした。そこで成功して今は日本を含め 7 カ国に 14 の会社を持って、生産拠点は 18 カ所になっております。

2 つ目は会社のプランディングです。『環境に優しい企業でありたい』ということで、2009 年から弊社が拠点を置くフィリピンでマングローブ植林を始めました。2008 年のリーマンショック直後、世の中はみんな会社が真っ赤っかった 2009 年にマングローブ植林をやりたいと言ったら社内外から猛反対を受けたんです。中小企業がみんな不景気な折に、社会貢献とは何事だと。それでも将来を見つめると、中小企業でも大企業と同じような、あるいは大企業以上の仕事、ブランドを持たないと生き残っていけないと、そのときに強く思って実行しました。それが 2 つ目の挑戦だと思います。

企業として海外に進出することがいいことかどうか。このことについて我々は海外で企業活動を行い、その土地に対し恩返しをするような社会貢献活動をすることを一つのエッセンスであると考えています。今、SDGs ということが言われていますが、開発して恩恵を受けたらその土地の環境保全を行い、人々に恩返したりより豊かにすることが企業の責任だと思っています。

そういったことから、親のいない子どもたちへのクリスマスプレゼントを始めました。サンタクロースのデザインをした 10 トントラックの中に私たちのパッケージをしたクリスマスプレゼント 3000 個ぐらい入れて、サンタクロースに扮した従業員がトラックの中に乗って、貧しい子どもたちの所へ運んでいくというイベントを 1999 年からやっています、今年で 20 回目になります。もちろんもらった子どもたちは喜ぶんですけども、一番喜ぶのは誰かというと、子どもたちが喜んでいる笑顔を見て、うちの従業員が一番喜んでいる。こういうところも、人の心が変わるという部分では大きいところじゃないかなというふうに思います。

私が技術開発と人材育成に関してこれはよかったなというエピソードがあります。精密な医療機器の梱包材を手掛けていることから、究極のダンボールの緩衝材を使った新入社員研修を行いました。結果、『200 メートルの高さから落とした生卵が割れないダンボールの緩衝材』ということになったのですが。新入社員 4 人に生卵をどのくらいの高さから落として割れないかっていうのを競争させたんです。4 メートルの高さからやって、1 人は OK、あの 3 人は割れてしまいました。次の日になるとその 3 人がもう一回挑戦させてくださいって来たんです。そしたら、残りの 3 人がみんな 4 メートルがクリアできた。じゃあ 6 メートルやってみようよってやったら、やっぱり最初に 4 メートルを成功した 1 人がクリアして、あの 3 人はダメ。でもその次の日にまたその 3 人がもう一回やらしてくださいって挑戦して、全員が 6 メートルに成功した。どのくらいの高さまでいくんだろうなって、工場の屋根の上、16 メートルからやっても壊れない。マンションの 33 階でも割れなかった。こうなったら限界に挑戦しようということで、ヘリコプターをチャーターしました。ヘリコプターをチャーターすると、日本国内ですと、30 分で 50 万円かかります。1 時間やると 100 万。2 時間で落下試験のテストをすると 200 万かかるんです。でも、新入社員が挑戦をしたいという気持ちをいかに会社がサポートして、限界に挑戦させてあげるっていう気持ちを、新入社員の皆さんにもメッセージとしても伝えたかったし、古くからいる従業員の皆さんにも、会社は何でも挑戦させてくれるんだ、自分たちの夢をかなえさせてくれるんだって感じて、いろんなことに挑戦してみたいと思ってほしいのでやりました。猛反対がありましたが、それを 2 回やりました。1 カ所は神戸空港を借り切って、もう一回はフィリピンのセブ空港を借り切ってやりました。法の制限があって 200 メートルまでしかヘリコプターを飛ばせなかったのですが、それがなければ 500 メートルくらいまでいたんじやないかな。

これから皆さん、経営者もそうですけれども、学生の皆さんがいろんなことに挑戦する上で、決して諦めない、ネバーギブアップということを覚えていてください。皆さんにもこれから的人生、決して諦めることなく、どんどん挑戦していれば応援してくれる人が現れるはずです。皆さんの夢をつかんでいただきたいなと思います。埼玉の皆さんがますます元気に世界に羽ばたいて、そして未来を創っていくことを願っております。」



<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：株式会社アヤベ洋菓子 代表取締役社長 綾部哲嗣 氏
 株式会社 L.M.K 代表取締役社長 岡本篤志 氏
 株式会社ケーロッド 代表取締役 久礼亮一 氏



お菓子の OEM メーカーの綾部社長、
 ミャンマー人のエンジニア人材派遣を行う岡本社長、
 食品輸送を中心とする運送業と建築業を手掛ける久礼社長、
 偶然にも野球経験者という共通点のある 3 人に、野球から学んだことも交え、組織づくりと人づくりについてお話しいただきました。



株式会社アヤベ洋菓子（埼玉） 代表取締役社長 綾部哲嗣 氏

「私どもは商品づくりが全てです。設計チームの想い、営業チームの想いが、製品をつくる工場にすべて集約されています。ですので、本社採用でも、中途採用で年齢が高い方も、入社したらまず商品をつくり出している工場をしっかりと体験してもらっています。特に中堅の方は『こういうことをやりたい』という思いをしっかりと持って来てくださるのですが、僕としては何かをやってもらう前に、『やらなければいけないこと』を見つけてもらうことも大事だと思うんです。それは工場に詰まっていますし、工場で商品を作っている人たちの姿を見るということ、コミュニティをつくっていく上ではすごく重要なと思います。皆さんから工場で体験してよかったです」と語りました。

従業員さんに長く働いてもらうために、給料日に約 90 名の社員全員に一人ひとり給与明細を手渡して、5 分ずつしかできないんですが毎月面談するというのを、10 年ほど続けています。短い時間でも毎月の機会に、何よりも皆さんが大切なんですという僕の想いを告げるようにしています。

僕は経営している中で大事なことは全て野球で学んだって言ってもいいぐらいです。共に成果を上げる、共に働く、一緒に何かをするのが好きっていうのは、野球を通して学んだことです。

また高校野球では周りから注目されて少し花形な部分があって、世の中に属している感があったんですけど、僕が家業を継いだときは会社がものすごく小さかったので、社会から孤立している感じがしたんです。その時に、世の中のために何かしたいって強く思って、なんの技術も人脈もない中で、強い思いを持ってがむしゃらにやってきたことに対してお客様が期待を込めてお仕事をいただけたのかなと思っています。

学生さんにも自分自身の本当にやりたいもの、やるべきことを見つけて情熱を持って取り組んでほしいと思います。今の若いさんは僕たちの世代よりも情報が多い中で育っているので、ものすごく感性が磨かれていると思います。そして世界に目が向いている人たちも多いと思うので、その感性に情熱をプラスして、頑張ってください。」



株式会社 L.M.K.（東京） 代表取締役社長 岡本篤志 氏

「弊社は IT 企業や、機械・電気のエンジニアを求める企業にミャンマーの人材を派遣しています。ミャンマーの人というのは言われたことは最後まできっちりやり抜く力を持っていますのでエンジニアには向いています。先を読んで考えて行動するのはちょっと苦手ですが、そういう教育を受けていないので仕方ない部分だと思います。本当に真面目で勤勉な人が多くて、日本で働いて親に仕送りする頑張り屋です。弊社にもミャンマー人のスタッフがいて、候補者の方たちと面談して企業さんに推薦文を書いて、企業に入ってきた後もしっかりケアしています。

僕は起業する前はプロ野球選手で、35 年間野球の世界でしか生きてこず、社会に出てまだ 3 年目です。自分で自分のことを社長とも思っていないですし、僕は社員のキャプテンでいたいなと思っています。なので、一番自分が働かなきゃと思っています。野球でも一番頑張ることで付いていっていましたし、お世話になった監督を胸上げしたいって思ひながらプレイしていました。そういう選手が増えればチームが強くなると思いますし、それは野球でも企業でも変わらないと思います。そういうキャプテン、監督のような存在になりたいなと思います。

学生の皆さんに、僕は社長としてではなく元野球選手としてアドバイスさせていただきます。物事には一つ一つ必ず意味があります。常に何事も意味を考えながらやること。これは当たり前のことがですが、できていない人のほうが多いです。プロ野球選手でもボテンシャルがあるのに 1 軍で活躍できない選手は、与えられたメニューをこなすだけで、考えながら取り組んでいないということが多くありました。そういう僕の経験から、何事も考えながら行動すると力がつくと思います。」



株式会社ケーロッド（埼玉） 代表取締役 久礼亮一 氏

「弊社は未経験者が 7~8 割です。これはたまたま未経験者の方たちが多く入ったことによって、未経験者をいかにプロに育てるかという既存社員たちの機運が高まつたんですね。はじめは後輩社員や新入社員に対しての接し方が分からない人も多くてうまくいかないこともありました。先輩社員が自分たちがどう変わらなきゃいけないのかということも議論し、どうしたら新入社員がプロとして育ち、さらに技術力が高まっていくのか、ということを話し合って教育の仕組み化に取り組んだ結果、未経験者が活躍する職場になりました。

そういった社員に長く働いてもらうため職場環境整備は力を入れています。我々の業種は 1 人でトラックに乗って配達して行きますので、なかなか社内のコミュニケーションが取りづらかったんです。それで今年 6 月に本社の新社屋を建設した際には、休憩スペースに一番お金をかけました。パークセンターを用意して、従業員の方がくつろげる空間、コミュニケーションが取りやすい状況をつくれました。それと 2~3 ヶ月に 1 回、小集団活動、QC 活動をやっています。先日はウォーキング & クリーン作戦、その前にはヨガ教室をやりました。やる前には従業員から仕事が終わってからなんでこんなことやらなきゃいけないのっていう声もありましたが、やってみるとぜひ継続したいと。社会貢献や、社員

が健康づくりについて考えるきっかけとなることには会社として積極的に取り組んでいきたいと思います。

私も野球をやっていて、高校野球の監督に教わって今でも身に染みていることは、人は負けたり失敗したときは反省するけど、勝ったり成功したときに反省ってなかなかしないと。ダメな時だけ反省するんじゃなくて、成功したときにも、なぜ僕は成功したのかな、なぜうまくいったのかなと考えて自分の糧とするのが大切だっていうことを教わりました。学生の皆さんには、若いときだからこそ情熱を持ってほしいと思いますし、いろいろな勉強をたくさんしてください。私は25歳で創業しましたのでおじさんばかりの社長の集まりに勇気を出して行きましたし、いろんな講座やセミナーにも行きました。みんな精神論なんかは説きますが、誰も儲ける仕組みを教えてくれません。自分で勉強するしかないんです。ビジネスで活躍するためには数字に強くないといけないし、人とのつながりも大事です。総合的に勉強していくかないといけないと思います。全てに情熱を持って、将来の夢に向かって頑張ってほしいなと思います。」

<Talk Session>

2部

テーマ「学生が語る、求めるリーダー像」

登壇者：東京大学 1年 末光克成さん

東洋大学 ライフデザイン学部 健康スポーツ学科 4年 五味さん

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お2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。



東京大学 1年 末光克成さん

「今年の9月から日本最大のビジネスコンテスト運営団体である、Business Contest KINGという学生団体の代表をしております。僕は高校生の時にOBである某企業の社長さんの講演を聞いて、当時は一部の超お金持しか経営者になれないんじゃないかなと思っていましたけれど案外そうでもなくて、チャレンジすれば起業できるってことに気付いて以来、経営者になることが夢で、起業について学ぶために現在の団体に参加して活動しています。

僕の周りはいわゆる高学歴の学生が多いですが、そういう学生たちの中には、大企業ではなく中小企業やスタートアップ企業に就職したいという学生も結構います。小さい規模の会社の方が裁量権が持たせてくれると思っているからです。なので、企業から入社したら『こんなことを任せたいと思う』ということを発信していただけると学生が集まりやすいのではと思います。そして、学生がどんなことをやりたいと思っているのか、上から目線でなく同じ目線で聞いてほしいなと思います。

僕が尊敬する人は、個人的な人生のビジョンに対して親身になってアドバイスしてくださる方。もう一つ、本気で怒ってくれる大人の方に付いていきたいなと思います。」



東洋大学 ライフデザイン学部 健康スポーツ学科 4年 五味さん

「大学のボランティアの授業の実習として、住んでいる区のボランティアセンターでお祭りのお手伝いをさせていただいた時に、ボランティアをする側も受ける側も楽しんでいて、相手に『何かをしてあげる』というような、それまでの自分のボランティアのイメージが崩れました。どちらも笑顔になるっていいなと感銘を受けて、そんな活動を自分でも作り出したいなと思い、現在のボランティア団体を立ち上げました。

活動を通じてたくさんの大人の方に出会う機会がありましたが、心を広く持っていて、周りに気配りができる余裕のある方をすごく尊敬しますし、自分もそういう人になりたいなと思います。

企業から学生へのアプローチとして、経営者の方の『軸』や『誇り』を発信してもらえるといいのではと思います。自分がそこで働いていることに誇りを持てる場所だと楽しいし、責任を持っていろんなことができると思うので、そのためには経営者の方が考えている自分の会社の誇りや自慢を伝えてもらえると、イメージが湧いて、ここで一緒に働きたいなって思えるのかなと思います。」

<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：浦和レッドダイヤモンズ株式会社 本部長 白戸秀和 氏
笛木醤油株式会社 代表取締役社長 笛木吉五郎 氏

Jリーグ全体でも特に熱い地元サポーターの多いことで知られる浦和レッズの白戸本部長、200年以上地域の味として愛される醤油メーカーの笛木社長に、地域に根ざした企業としての地域活性化の取り組みと次世代を育てるリーダーシップについてお話をいただきました。



浦和レッドダイヤモンズ株式会社（埼玉） 本部長 白戸秀和 氏

「私は大手新聞社の経済記者を18年やっていました。駆け出しの記者として浦和支社に配属され、中央集権では政治効果が生まれない、地域がどれだけ頑張れるかだということを思っていたところにJリーグが始まりました。それを報道する形で携わっていたのですが、そのご縁からだいぶ後になって、一緒にやらないかという話をいただいて浦和レッズに入りました。

人間は、家庭があって、地域があって、その先に国があって、と小さなコミュニティに支えられていると思います。地域の皆さん方が、一緒にサッカーを応援して、笑って、負けても怒るだけの思いを持ってもらえていて。人間のベーシックなところで必要な、コミュニティ＝地域への想いというところに携わさせていただいていることは非常に幸せです。

浦和レッズは入場料収入などの売上規模が他チームの2倍ほど非常に盛り上がっているチームですが、これは我々の会社やチームがすごいのではなく、昔から埼玉、とくに浦和がサッカー王国だったからです。またスタンドの応援がすごいとよく言っていますが、私たちがお願いしてやってもらっていることは一個もなくて、サッカーへの想いを持った地域のサポーターの方たちの自主性、ボランタリー精神によるものです。たぶん、やってって言ったらやらないのが埼玉の気質かなと思います。

若い人材には、そういう歴史や地域のことを知るとともに、世の中の変化を捉え革新していくことをハイブリッドでやってもらいたいなと思っています。サッカーチーム運営は専門的な仕事が多く、一つのところだけやっていればいい、ということになりますが、深いのはいいのですが、広さがないために、何か起きたときの対応力がもろくなりかねないので、スタッフがいろんなことを見ること自体すごく重要なことだと思います。のためにキャリアパス制度を始めました。最初は今やっている仕事をしている方が楽なのでなかなか手が挙がりませんでしたが新しい体験をすることでケミストリーが生まれています。また、若いスタッフには「今、外の世界に出なさい」とよく言っていますね。世界規模でいろんなものを見て、レベルアップして、また戻ってきてもらいたいな、くらいの気持ちが大事だと思います。

学生のみなさんも、ぜひ大志を抱いて外に出て、どんどん失敗しまくって、頑張ってください。」



笛木醤油株式会社（埼玉） 代表取締役社長 笛木吉五郎 氏

「地域に根ざして事業をやっていくには、自らの利益を追うのではなく、遠くの未来を見ることが大事だと思っています。例えば今日も小学校の工場見学で70名ぐらい受け入れました。もちろん70名の子どもがおしゃれを買っててくれるわけもなく、その日の売上にはなりません。でも彼らが20年、30年後に笛木醤油を思い出して買いに来てくれるといった未来を見てやっていて、うちの従業員さんも喜んで工場見学を受け入れています。

おしゃれの造り方は200年前から全く変わりませんが、経営においては時代に合わせた変化をしています。おしゃれの国内出荷は1973年をピークにずっと右肩下がりで、今はピーク時の半分くらいの消費量になっています。その中でどういう売り方をするかというと、おしゃれを使った麺つゆやドレッシングを作ったり、おしゃれを使ったうどん屋さんをやったりと、商材を増やす方法があります。また、ブランディングという面では大手メーカーとは完全に差別化しています。大手メーカーが機械で半年で造るところ、うちは木のだけで4倍の約2年の時間をかけて、丁寧におしゃれを造る。今の時代、無駄とも思えるかもしれないですが、地域に根ざす企業だからこそ徹底的にこだわっていて、そこをブランディングしています。

人材については、うちも、外に出て刺激を受けてほしいと思っています。職人さんは蔵にこもっていいおしゃれを造ろうと一生懸命なんですが、一方で社会はものすごいスピードで変化していて、お客様の趣向やニーズも変化しています。なのでうちの現場の社員にも農水省の若手フォーラムや埼玉県のセミナーなどに勉強しに行って、外とのコミュニケーションを取って、社外の人とのネットワークをつくるように働きかけています。今の自分のスキルや経験が、他社の人に比べたらまだまだということをちょっと知って、刺激になって、いい循環につながるのかなと思います。

経営者として期待するのは、自分で新しい事業を立ち上げて、自分で最後までやり遂げてほしいということです。今、女性のパートさんを研修に行かせたところ、川島のある地域資源を使って新しい事業をやりたいという話を聞いて、僕はぜひやってみようよ、お金のことは心配しなくていいから、あなたがリーダーになって僕がそれをサポートするからやってみようよ、と言っています。彼女がもしかしたらいろんな苦労や失敗をするかもしれないけど、そういうことにチャレンジさせたいなっていう思いがあります。

学生さんには、やりたいことをやれ、その一言です。私も実は大学時代、醤油屋を継がずに国際教育や途上国支援をやりたいと思っていて、母や周りからの反対を押し切ってアメリカのジョージワシントン大学に編入までしましたんです。結局父が亡くなり、いろんな想いもあって家業を継いだのですが、今、世界7カ国に輸出することができて、あの時の海外経験が社長になって活きています。そういう自分の経験から、やりたいことをやって行動し続けることは大事だなと思います。」



<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・銀座カンファレンスにて)



社長のみなさんは肌で感じていることだと思いますが、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などこれまで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のが重要なことです。

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け。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い、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、イベントなどを通じて社長同士、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” (チャーミング・チアマンズ・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「おやつエンタテイメント製造業」とは

「おやつエンタテイメント」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メントを様々な形で生み出していくます。

“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ます。