

第 12 回カンファレンス開催レポート

日時：2019 年 12 月 13 日（金）16:30～21:00
場所：恵比寿ガーデンルーム
参加者：報道関係者、経営者、学生 約 150 名

「令和の愛されるリーダー」とは「自ら愛するリーダー」である


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ファイナル

経済産業省 大臣官房 商務・サービスグループ 参事官 佐々木啓介氏も激励!!

ちさんちさい
地産地採

「Charming Chairman's Club TOUR 2019 FINAL in 東京」
(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

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7月より全国各地で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）」を行ってきましたが、2019年12月13日（金）、東京・恵比寿にてその締めくくりとなるTOUR FINALを開催しました。カンファレンスでは各地域開催で登壇した社長・学生やエリアパートナーの新聞社のトークセッションを通して、地域の特徴やツアー全体の収穫・発見について振り返りながら、このツアーのテーマである「令和の愛されるリーダーとは」について総合的に意見が交わされました。全国ツアーの集大成、東京 FINAL 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、千葉で開催し、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 FINAL in 東京 開催レポート

日時：2019 年 12 月 13 日（金）16:30～21:00
場所：恵比寿ガーデンルーム（東京都渋谷区恵比寿 4-20）
参加者：報道関係者、経営者、学生 約 150 名



■主催者挨拶



株式会社 ESSPRIDE 代表取締役 CEO 西川 世一

「『Charming Chairman's Club TOUR 2019』は 7 月 23 日に東京でスタートし、これまで全国 11 地域をまわりながら 14days 開催、本日東京でファイナルを迎えました。各地域では、魅力的で地元を愛する経営者・学生にたくさん出会うことができましたが、実際に現地で事業承継問題や雇用不足などの課題に直面し、この取り組みによって、頑張っている社長とこれから未来を作っていく若者をつないでいく必要性を改めて実感しました。大きな社会課題に僕たちだけで向き合うことは難しいですが、Forbes JAPAN 様や地域の新聞社様にお力添えいただきながら、賛同して下さる仲間をたくさん作って前進していけたら嬉しいです。本日は各地域でもご登壇された社長様や協力いただいた新聞社の皆さまにもご登壇いただきます。非常に面白いお話が聞けるとお思いますので最後までぜひ楽しんでいってください。」

■メディアパートナー挨拶



Forbes JAPAN 編集長 藤吉雅春 氏

「大企業の社長やおじさんの社長が載っている経済誌が多い中、『Forbes JAPAN』は“スターを作る”をテーマに創っている雑誌です。地方企業や中小企業、ベンチャー企業の経営者には、非常に魅力的な方がいっぱいいらっしゃいます。『Forbes JAPAN』は東京のマスコミがあまり取り上げないような、無名でも面白いことをやっている方、素晴らしい価値を持っている企業や社長さんにスポットライトを当て、40 カ国で発刊している『Forbes』で世界的なスターにしていきたいと思っています。そして地方の“小さな大企業”を紹介し表彰する『SMALL GIANTS AWARD』という取り組みをする中で ESSPRIDE の西川社長と出会いまして、この 1 年間は『Charming Chairman's Club』メディアパートナーとしてお付き合いさせていただきました。私も全国の会場へ行って、出会えて良かったなと感謝したくなるような方たちとの出会いがたくさんありました。来年以降もぜひ一緒にさせていただけたらなと思っています。」

■ご祝辞



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

「経済産業省ではスタートアップ企業への投資に対する減税、5G 技術導入に対する減税、新しい技術開発や実証事業に対する補助など、未来を担う企業を応援するため様々な政策と法案を出しております。企業の皆さまにはぜひ制度を活用してチャレンジイノベーションを起こしていただくと大変うれしく思います。日本経済のイノベーションにおいてとりわけ重要になるのは、令和の時代の新しいリーダーシップです。自身がリーダーとして輝き、そしてその姿に魅力を感じて新しい挑戦をする若い人たちをまた次の時代のリーダーに育てることが出来るリーダーシップだと思います。ESSPRIDE の Charming Chairman's Club TOUR カンファレンスには固定観念にとらわれず世の中を変えようというハートを持った経営者・学生の方々が集まっており、お話を聞かたびに毎回驚きと発見があります。新しい人づくり、新しい世の中づくりの取り組みを引き続き応援してまいりたいと考えております。」

【News】■令和の愛される経営者アワード 2020 開催決定！！

2020 年 4 月 10 日（金）に、学生が選ぶ令和の愛される経営者アワード「Charming Chairmen CHAMPIONSHIP 2020(チャミング・チェアメン・チャンピオンシップ 2020)」を開催します!! 全国より社長エントリーの受付をスタート。アワード詳細は以下 WEB サイトをご参照ください。
(<http://charming-chairmen.com/>)

<Talk Session>

1 部

テーマ「地域活性化を見据えたイノベーション企業」

登壇者： 農業生産法人 株式会社サラダボウル 代表取締役 田中進 氏
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
株式会社マイティー千葉重 代表取締役 千葉大貴 氏

地域に根ざした事業を行う社長 3 名に地域活性化とイノベーションについてお話しいただきました。



農業生産法人 株式会社サラダボウル（山梨） 代表取締役 田中進 氏

「我々は『農業の新しいカタチを創る』という理念のもと、AI などの先端技術を活用した取り組みをしています。例えば高度な画像処理技術と機械学習を用いた収穫予測システムなどがあります。農業が一番古く、一番守られてきた産業です。それゆえ産業技術革新において 30 年、50 年と遅れていた業界が、デジタルイノベーションによって一気にいろいろな産業を追い抜くかのように、自らを変え始めているということを今、感じています。

私が一経営者として、人・物・金・情報、持っているリソースを整理して、持続的に社会に価値をつくり出すという点では、農業も他の産業も何も変わらないと思っています。大事なことは、自らの内側にある課題にきちんと向き合い、それを一つずつできるようにしていくことです。AI もロボティクスも一つのツールでしかなく、魔法のように劇的に世界を、自分の会社を変えてくれるわけではありません。そういった一つのツールが価値ある形で自分たちが取り組めるように足元を整えていくことが大事だと思います。

学生のみなさんには、仕事を手段として人生でやりたいことをやらしてもらえたらいいなと思います。社会に出るって、仕事をするって、面白いですよ。でも、仕事なんて、ただの遊びなんです。死ぬまでの暇つぶしです。今は昔と違って自分の思いを思いきり手段に込められる時代になってきました。それぞれの人生があって、その一つの手段としての仕事と思って、もっと自由にやりたいだけやっちゃえばいいんじゃないかな、なんて思いますね。」



株式会社千葉ジェッツふなばし（千葉） 代表取締役会長 島田慎二 氏

「地域のスポーツチームって、ファン以外にも、スポンサー企業、商工会議所、地域の団体、政治家とか、ステークホルダーがすごく多いんです。あっちを立てるとこっちが立たないとか、配慮しながらリレーションシップを築かないと生きていけないという状況に最初はびっくりしましたね。その中でくまなく関係を築こうとすればするほど八方美人になって、結局誰からも信頼されないということになるかと思ったんです。うちはリソースが少なかったんで、できること・できないことをはっきり発言しました。誰にでもいい顔をして周りの要求に応えた結果、自分たちのやりたいことがやれなくなるよりは、自分たちの目指すことを地域に対して明示し、その中でやれること・やれないことを宣言した方がいいと思ったのです。言いたいことやりたいことを発信すればするほど、賛否両論あります。でもそれは賛否両論どちらにせよ関心を持ってくれる人がいるからですし、発信しなければ応援してくれる人も増えません。

学生のみなさんには、あの人が、周りの、世間が、なんてことは気にせず、好きに生きた方がいいですよ、ということをお願いです。仕事観より人生観が上位概念ですから、職業とかにもあまりとらわれなくて、何の仕事をしたいかではなく、どう生き方をしたいか、ということから、何を仕事にしようかと考えるといいと思います。」



株式会社マイティー千葉重（宮城） 代表取締役 千葉大貴 氏

「東日本大震災後に立ち上げた『東北復興・農業トレーニングセンタープロジェクト』でサラダボウルの田中社長とご一緒しました。『農業トレーニングセンター』の名は、スポーツチームや選手を国際レベルに強化する『スポーツトレーニングセンター』のようになれたらいいなということで、田中社長は農業のプロ、私は地域コーディネーションのプロということで立ち上げから関わりました。

私が現在、取り組んでいる温泉地の再生プロジェクトでも感じるのは、温泉地には空き家もたくさんあるのですが、これをどういうふうにつえるかということです。空き家がたくさんあるから大変だと思うのか、空き家がたくさんあるからやりたいことがいろいろできると思うのか、考え次第かなと思います。やっぱり一番必要なのは意識改革だと思うんです。例えば今のインバウンドを東北は 1%しか取れていないとみんな嘆きますが、今 1%なら今後 99%の伸び代があるよね、逆に東北はこれからは楽しみだ、というようなマインドを地域の皆さんに持って頂くよう努力しています。

それと、学生さんにお伝えしたいのは、動けば動くほど、ハレーションは生まれるものだということです。私自身は学生時代からの様々な人生経験を糧にそれを乗り越えられていますので、いろんな経験は大事です。私はよく社員には 20 代ではお金なんて貯めなくていいから、経験を貯めろと言っています。経験しただけ人生の肥やしになりますから、若い時には守りに入らず、いろんなことにチャレンジしてほしいと思います。

」

<Talk Session>

2 部

テーマ「新聞社と考える地域の未来」

登壇者：株式会社西日本新聞社 ビジネス開発部 プロジェクトマネージャー 清田慎弥 氏
株式会社福井新聞社 新規事業開発室 宮下浩一 氏
株式会社河北新報社 営業局営業部 兼 業務推進部 部次長 大泉大介 氏
株式会社 ESSPRIDE 代表取締役 CEO 西川世一

地域経済の活性化と「地産地採」の取り組みにエリアパートナーとしてご協力をいただいた新聞社の皆さまとともに地域の課題と未来について語り合いました。



株式会社西日本新聞社（福岡） ビジネス開発部 プロジェクトマネージャー 清田慎弥 氏

「Charming Chairman's Club の地方企業活性化や地産地採という目的を知ったとき、これは本当は地方新聞社が取り組むべき事業だと思ったんです。正直、してやられた感がありました。それで地方開催の 1 番手に是非と手を挙げました。

福岡会場では、改めて東アジアをはじめとして海外マーケットを対象とした企業が増えているということ、そして、ここ数年の福岡市政の推進により IT 系を中心としたスタートアップ企業の需要が拡大していることを実感しました。新聞社としては地元でチャレンジを続ける中小企業、これから起業するような若い経営者たちの情報を紙とデジタルの両輪で届けていければと。また、福岡出身ながら首都圏で活躍している先輩経営者の方も多くいらっしゃるのので、その方々も巻き込みながら福岡・九州の活性化に繋がる情報発信をしていきたいと思っています。」



株式会社福井新聞社（福井） 新規事業開発室 宮下浩一 氏

「福井は幸福度ランキング 1 位の県、働きやすいから戻っておいでと言っても、たぶん今の若い人の価値観に合わないと思います。例えば製造業は地元で作るといってこざわりがちですが、テクノロジーを駆使して地域に固執しない産業にする一方、開発拠点は地元で置くとか、経営者さん自身がわくわくするような今のやり方を、トランスローカルな視点で進めていくと、変化があるし人も集まります。人手不足が深刻な福井県内でも、田舎特有の目立つことをしないという風潮を気にせず、社長自ら面白いことをやって見せている会社には求人応募が殺到しています。そういう粒の立った企業が集まると地方の大きな力になると思います。これまで新聞社はそういう企業を記事にすることでしか応援できなかったのですが、弊社のミッションとして地域企業を応援する事業をやっていきたくて考えています。」



株式会社河北新報社（宮城） 営業局営業部 兼 業務推進部 部次長 大泉大介 氏

「Charming Chairman's Club TOUR の話を聞いたとき、あの人を連れてきたら面白いだろうとか、この人の話を聞いてもらったらみんなの刺激になるかなとか、人の顔が思い浮かんだんです。権威や伝統にとらわれず、固定観念を破り、地域で面白いことをやってる人たち。僕が思っていた言葉でいうと『田舎の変態』なんですが、『チャーミング』って、本当にいい呼び方ですよ。

東北では、東日本大震災を機に人々の中で、誰のために仕事をしているのか、何のためにやっているのかという価値観が揺さぶられたんです。仙台開催ではそういった経験からの仕事観、人生観が語られました。若い人たちも何のために生きるのだろうか、共感できる大人の生き方を真似してみたいという気持ちがある中、企業理念とかよりもあの時私はこう動いたっていうファクトが、次世代の若者に響いたと思います。

昨今、新聞はオワコン、終わったコンテンツだと言われます。読者数が減っているのも事実です。しかし地方では地元新聞はまだ強いです。新聞社としては地方で頑張る企業や地方に進出する企業を取り上げて応援するとともに、記事を書いて終わりではなく、その人々をリアルにつないだり、一緒にプロジェクトをやるなど、地域で仕掛けることに向き合ってきたと思っています。」

<Talk Session>

3 部

テーマ「インターネット時代に高まる採用リスクとその対処法」

登壇者：ソルナ株式会社 代表取締役 三澤和則 氏

モデレーター：Forbes JAPAN 編集長 藤吉雅春 氏

インターネット媒体の急激な変化の中、経営者にとってインターネットでの炎上や悪評対策は今後必ず向き合っていかなければならない問題です。

ネット上にある個人に関する情報を活用した「ネットの履歴書」を手掛ける三澤社長に、インターネット社会だからこそその採用リスクと、その対策法についてお聞きしました。



ソルナ株式会社（東京） 代表取締役 三澤和則 氏

「ソルナの事業コンセプトは、人が病気になったら病院へ行くように、会社が困った時に治療する『カイシャの病院』。会社の困りごとは『人、物、金』とよく言われますが、コンセプトを考えた 2010 年当時は iPhone をはじめスマホ普及率がぐんぐん増えており、これからは『情報』の困りごとが増えていくと思い、ウェブ情報に特化した会社の病院を作ることになりました。

現在は人材採用時の『ネットの履歴書』というサービスを打ち出しています。我々のウェブモニタリング技術でネット上にある個人の情報を集め、分析することによって、その人物を判定するものです。このサービスは大手学習塾で塾の先生が生徒にわいせつ行為をする事案が起きていたが、面接ではとてもそんなことをする人物だとは思わなかった。どうにかして採用前にそのリスクを知ることができないかという困りごとから開発しました。

世の中のどんな企業でも社員が事件を起こせば信用を失います。でも履歴書や職務経歴書にわざわざ自分の悪い情報は書きませんし、面接でも知ることが難しいです。そこでネットの履歴書です。ネット上の情報を分析すると面接で話される内容とか表情とは違う、友達や家族といった別の関係性の中で表れてくる面、素の部分が見えてきます。例えば SNS。自分は SNS をやっていないのでネットに情報が出ていないだろうと思っても、周りの人の投稿に載っているケースはあります。交友関係や考え方などその人の本質的な部分はネット上の情報である程度把握することは可能です。

ネガティブ要素を知るだけでなく、ポジティブな情報も知ることができます。例えば表彰履歴や生徒会長をやっていたとか、本人が履歴書に書くほどじゃないと思っているような良い情報もネット上に出ていたりするので、それは企業のほうにお伝えしています。このようにネット上の違った角度から人物像を知ることによって、自社で活躍できそうな人材が想像することができ、より採用のマッチングが高まるという利点があります。

履歴書の歴史を調べてみると、終身雇用の時代は履歴書しかありませんでした。約 30 年前に人材サービスの会社によって、より良い条件で転職するために経験をアピールする職務経歴書が作られました。この職務経歴書が“第 2 の履歴書”と言われていますが、今これだけ人の採用が課題になっている時代に履歴書は進化していません。ネット社会にはネットの履歴書があるだろうということで、我々は 30 年ぶりに『ネットの履歴書』という“第 3 の履歴書”を作りました。職務経歴書がいつの間にか広まったように、気付けばネットの履歴書というのが当たり前になるはずですよ。

ネットの履歴書が当たり前になると、ネットだからと匿名で罵詈雑言を浴びせたり人を攻撃したりする行為がなくなるなど、ネットの使い方そのものが変わってくると思います。私はインターネットというのは皆さんの生活をより豊かにするために使うものだと思うんですね。例えば手術のメスは人の命を助けるものですが、刃物ですから使い方によっては凶器にもなります。ネットの履歴書は人を傷つけるようなネットの使い方に対して一つの抑制になる可能性はあるかなと思っています。

また今日は学生の方がたくさん来られています。ネット上の情報は自分をアピールしていく履歴になります。今までなかなか企業に伝えられなかった、大学生活でやってきたことのエビデンスになると思うので、ネットをうまく使って就職活動を頑張っていたいただきたいと思います。」

<Talk Session>

4 部

テーマ「令和の愛されるリーダーとは」

登壇者：株式会社バンチャーバンク 代表取締役社長兼 CEO 兼 CHO 佐伯信行 氏

プロデューサー おちまさと 氏

東北大学 工学部 4 年 小林稜平さん

慶應義塾大学 経済学部 3 年 澤木武志さん

株式会社 ESSPRIDE 代表取締役 CEO 西川世一

モデレーター：株式会社 ESSPRIDE 取締役 フリーアナウンサー 西川真理子



Charming Chairman's Club TOUR 2019 のメインテーマ「令和の愛されるリーダーとは」について、経営者・企業顧問／プロデューサー・学生と、立場を越えた意見交換が行われました。



株式会社ベンチャーバンク 代表取締役社長 兼 CEO 兼 CHO 佐伯信行 氏

「大阪開催で『経営者がやめるべき 3 つのこと』をテーマにお話ししました。3 つは『ワンマン経営をやめる』、『事業計画を強行するのはやめる』、『社員のモチベーション管理をやめる』。これらをやめて経営者がやるべきことは『SOS = 信じる、面白くする、支える』です。ワンマン経営は効率が悪い。社長が社員を信じて、自分の苦手なことや心配ごとを自己開示すると、助けてくれる社員が現れます。これがチームの信頼関係を築く第一歩です。チームを作る上では『信じる』ことが最初です。『面白くする』というのは、誰も確証のない未来の事業計画にとらわれるのをやめて、クリエイティブな感性とそれを形にするロジックでこんなことあったらもったいないんじゃないか、と妄想しながら事業を作っていくこと。そうすると面白いことしか生まれないんです。これがイノベーションです。そして『支える』についてですが、そもそも他人のモチベーションを管理することは不可能なんです。モチベーション高く自発的な組織づくりに重要なのは、個々の力を最大限に引き出すフレームワークの設定と組織カルチャーの醸成です。そしてそれを支えるのが経営者の役目です。愛されるリーダーに大事なものは自分がどう生きたいのかを明確に持つことですね。仕事とか健康とか、今日みんなとこの場にいらしていただくこととかすべて生きる目的にひもづいているんです。どう生き方をするかというのは非常に大事だと思いますね。」



プロデューサー おちまさと 氏

「企業の顧問としていろんな時代の社長さんとお付き合いをさせていただいてきましたが、僕は社長さんにとって非常に重要なのは柔軟性だと思います。時代背景と社長像はオーバーラップしてきます。高度経済成長が始まったときの社長はブルドーザー型。バブル期の社長はギラギラしてて、ちょっと太っててお腹が出る。インターネットが登場すると仕事を効率化できるようになった。するとマネジメントのやり方も変わってくる。家でも働ける。今は働き方改革の時代です。今の社長って昔のイメージと全然違いますよね。スマートで。社長が世の中のトレンドの変化に対応していく柔軟性を持たず、俺を貫くっていうこだわりだけだと、結構厳しいなと感じますね。リーダーシップのあり方も時代背景によって変わっていると思います。僕はある種、人生は壮大な暇つぶしだと思っているんですが、社長さんとかすごい人を見てると、暇のつぶし方が上手なんですよ。新しいものや時代の変化に気づいて、取り入れていくのがすごくうまい。時代に振り回されるのもあまり良くないですが、ものすごいスピードでの変化にどうついていけるかが、新しい時代に愛されるリーダーに重要なことだと思います。」



東北大学 工学部 4年 小林稜平さん

「僕が理想としているリーダー像は『ワンピース』のルフィです。麦わら海賊団に入っているみんなそれぞれに自分の夢があって、自分の夢をかなえるためにその組織にいたら成長できるというような、そういうエコシステムな組織を作れるというのがすごくいいなと思うんです。僕のやっている東北スペースコミュニティは宇宙産業で東北を盛り上げようという団体ですが、全員、まったく同じ目的を持っているわけではありません。僕自身も宇宙建築という夢があって、それぞれいろんな夢を持っているメンバーと活動することで自分が成長できて自分の夢の実現につながると思っています。組織の中でそういう環境を作れるリーダーが理想です。僕は来年度に東北で宇宙ベンチャーを作ろうと思っています。東北ってポテンシャルはあるけど東京に比べると成長する機会がどうしても少なかったり、地域の盛り上がりが少ないところがあります。会社を作ることで、団体の目的でもあった東北を宇宙で盛り上げるということをしていきたいなと思っています。そして周りの人を愛するリーダーになれるように頑張りたいと思います。」



慶應義塾大学 経済学部 3年 澤木武志さん

「僕は学生団体のリーダーとして、どういう手段を使って相手のことを理解するかを重視してきました。今はネットで完結するコミュニケーションも多いですが、テレビ会議では伝わらない部分をどう汲み取るか、うまくコミュニケーションにつなげていけるかというのを考えて行動できるリーダーが理想です。僕は LINE でのコミュニケーションだと、相手が返信しやすそうなスタンプを自分で作って送っています。テキストで送るとテキストで返さなきゃいけないから返信しづらいというのがあって、スタンプだと文字が入っていても圧力を感じないので、そういった気軽に返信できる工夫をして、コミュニケーションをとっています。僕は情報の格差や情報の有無といった課題に対していろいろ事業を考えています。ネット上でどうやって情報を得て、どうやってコミュニケーションを取っていくのかといった部分で、社会に貢献できていたらいいなと思っています。一方でコミュニケーションというのがとても重要な時代になってくると思うので、ネットでもリアルでもきちんとコミュニケーションを取れるようなリーダーになっていきたいなと考えています。」



株式会社 ESSPRIDE 代表取締役 CEO 西川世一

「このトークセッションのように、大人が学生に『今流行っているあれはということなの？』、『若いみんなはどう考えているの？』って質問するような、こういうコミュニケーションが生まれることがこのツアーで実現したかったことです。先ほどの質疑応答でも学生が自分の構想について社長からアドバイスが欲しいと質問してくれて、社長も一緒に考えてくれて、こういう行動・発信をしてみようか？という会話が生まれました。今、地域の元気を作っていくためには社長と学生がガッツを組んで、友達になって、より大きなチャレンジをしていかないといけない時代だと思います。今日来てくれた学生のような若い世代がチャレンジすることに対して、大人がどれだけサポートできるかが重要になります。今の時代って『こうしないといけない』ということが少なくなってきたと思うんですね。自分の個性やチャレンジしたいことをどんどん発信していきながら、自分ができないことはできる人をお願いをして、それぞれの強みを持った仲間同士で連携して新しい価値を作っていく、チャレンジしていくということがこれからの時代を元気にしていくと思います。ぜひ今日来ている学生の方も、何回失敗しても自分がやりたいことをやり続けてほしい。成功することをどんどん妄想して頑張してほしいなと思います。」

<Message>

テーマ「最新リーダーシップ論から考える令和に愛されるリーダーの在り方」

登壇者：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

戦略とリーダーシップ論を専門とし、社長チップス応援団長として TOUR に同行し各地域でのカンファレンスに参加していただいた田中教授に、Charming Chairman's Club TOUR 2019 を総括し、さらに最新のリーダーシップ論から「令和の愛されるリーダーについて」のお話をいただきました。



「この TOUR 全体の一貫したテーマ『令和の愛されるリーダーとは』について私の考えをリーダーシップ論からお話しさせていただきます。

まずリーダーシップはトップダウンリーダーシップとボトムアップリーダーシップがあります。会社や組織のミッション・ビジョン・バリュー・戦略を自分で策定し、組織に定着させるのがトップダウンリーダーシップ。ボトムアップリーダーシップは自分の理念などが組織に定着したら、ピラミッドの一番下に降り、下から支えていくという概念です。これは表裏一体でどちらも重要なのですが、自分の同僚や社員を自律的に動かすことができるのはボトムアップリーダーシップの方です。ボトムアップリーダーシップの 3 つのポイントは『信じる、分かってあげる、支援する』ということ。あなたはこれを周りの人にできていますか？ 試してみましょう。目をつぶってあなたが職場や学校でちょっと苦手だなと思う人を思い浮かべ、その人に『信じる、分かってあげる、支援する』をできているか考えてみてください。3 つのうちできていないことがいくつあるという方が大半だと思います。相手は苦手な人ですからそうかもしれません。では次に、あなたが『信じてほしい、分かってほしい、支援してほしい』と思う人を思い浮かべてください。私がその人に対して、あなたのことを『信じているか、分かってあげているか、支援しているか』と尋ねたとします。もし 3 つとも NO だったら、かなりショックですよね。そしてそれがもし上司だったら、自分のことを信じてくれない、分かってくれない、支援してくれない上司のために一肌脱ごうとは思えないですよね。これでリーダーシップにおいて『信じる、分かってあげる、支援する』ことが、ただのきれいごとではなく、いかに大切なことか、わかっていただけたと思います。

実はアメリカのリーダーシップ論では『リーダーシップとは愛、愛とは行動』と定義づけられています。行動の具体例を挙げると、自分から声をかける、あいさつをする、といった本当に簡単なことです。『今日、どうだった？』って聞いてあげるとか、自分から相手に関心を持つということが、リーダーシップ論の一番の本質なのです。

ですからそういう意味では、今回の Charming Chairman's Club TOUR 2019 のテーマは『令和の愛されるリーダーとは』ですが、むしろ『令和の愛するリーダーとは』ということになるのかもしれませんが。リーダーであるからにはまず自分から相手のことを愛する。愛するというのは、要するに、自分から信頼することです。

自分のフォロワー、仲間、友人、家族から愛されることを目指すのではなく、自分から信じて愛すということが、リーダーシップ論によるところの『令和の愛されるリーダー』の姿だと私は思います。



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

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

■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会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全国の魅力あふれる（＝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、カンファレンスツアーや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）」を主催しています。



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。