

講演者のカルビー元会長兼CEO松本晃氏

第3回「九州の明日をつくる次世代リーダーのタベ」が1月31日、グランドハイアット福岡で開催された。 講演&フリーディスカッションと交流会の2部構成で行われた同会には、九州・沖縄から103人の次世代リーダーが参加し、地域や

業種の垣根を超えた交流が活発に行われた。1部ではプロ経営者として知られるカルビー元会長兼 CEO の松本晃氏が「Change, or Die!」というタイトルで講演。カルビー時代に取り組んできた抜本的な組織改革や経営哲学などを紹介し、聴講していた次世代リーダーは皆、熱心に耳を傾けていた。その後のフリーディスカッションでは、次々と松本氏に質問が寄せられ、その一つ一つに自身の経験を踏まえながら丁寧にアドバイスを送っていた。その後の交流会でも、至るところで次世代リーダー同士が活発に懇親を深める光景が見られ、盛会のうちに幕を閉じた。

※誌面の都合で写真掲載されていない方にはお詫び申し上げます。(77 ﴾に出席者一覧、78 ﴾に講演の一部を掲載)









乾杯の音頭をとる財界九州社の山口亮太郎取締役





































参加者一覧(社名50音順/敬称略)

ゲスト カルビー元会長兼 CEO **松本 晃**

岡野 社長 **岡野 博一 (福岡)** 大庭産業 社長 **大庭 秀昭 (北九州)** 川北電工 社長 田中 陽一郎 (鹿児島) カンサイホールディングス 常務 本多 利行 (福岡) 喜多村石油店 副社長 喜多村石油店 副任長 **喜多村 泰隆 (福岡)** キューサイ 社長 神戸 聡 (福岡)

 九州・アジア経営塾 事務局長
 拓南製鐵 常務

 塩屋 幸一郎 (福岡)
 松井 太郎 (沖縄)

 九州・アジア経営塾 マーケティング・ディレクター
 匠 営業部長
 ビズリーチ福岡オフィス

 市川 智也 (福岡)
 三國 直行 (福岡)
 内海 良介 (福岡)

九州機電 社長 西賀 徹 (北九州) グッデイ 社長 柳瀬 隆志 (福岡) Good 不動産 社長 牧野 修司 (福岡) セーフティー・ガス・テック 社長 日商保険コンサルティング 社長 野上 大輔 (佐賀)

松井 太郎 (沖縄)

 竹下製菓 社長
 平倉建設 社長

 竹下 真由 (佐賀)
 平倉 啓貴 (大分)

 竹下製菓 副社長
 福岡倉庫 社長

 竹下 雅崇 (佐賀)
 富永 太郎 (福岡)

 竹田商会 常務
 福岡トヨタ自動車 社長

 竹田 存孝 (福岡)
 金子 直幹 (福岡)
 竹下製菓 社長 橋本 安太郎 (筑後) こへ、 , imi ; . **竹 祐亮 (福岡)**ビズリーチ福岡オフ₁ ビズリーチ福岡オフィス リーダー

平倉建設 計長 保育支援協会 グループリーダー 古賀 祐太郎 (福岡) ホンダカーズ博多 事業推進部長 山口水産 社長 山口 大悟 (鹿児島) 吉水コンサルティンググループ 代表公認会計士



カルビー元会長兼 CEO 松本 晃氏

〈Profile〉 1947年7月20日生まれ。72年 京都大大学院農学研究科修士課程修了後、 伊藤忠商事に入社。同社子会社であるセン チュリーメディカルの取締役営業本部長を 経て、93年ジョンソン・アンド・ジョンソンメ ディカル (現ジョンソン・アンド・ジョンソン) に入社し、社長、最高顧問を歴任。その後、 ビー会長兼CEO、RIZAP代表取締役 CEOなどを務める。2019年6月からラディ クールジャパン会長CEO



ド。以下、同じ)です。ビジネスの世界は 字は、講演会の資料で示されたキーワー 者に不可欠な要素の一丁目一番地です」 全てのビジネスの基本です。いったん交わ 結果責任が果たせれば良い。これが私の した約束は、しつかりと果たすことが経営 全て約束から始まります。約束に対して したり、人から評価されたりすることは 「二つ目は『Fair』です。人を評価

ています。 して判断しなければなりません」 仕事ができるかできないかは、きちんと区別 嫌いが出てきます。その人が好きか嫌いかと か。私は、シンプルでなければならないと思っ が出ます。では公平公正な評価はどうすべき 評価は公平公正にやらなければ不平不満 そうしなければどうなるか。好き

ればなりません。甘くて、冷たい会社は、 にとって会社は、厳しくて温かい存在でなけ 「三つ目は『厳ノ温ノ甘ノ冷』です。

「かつての幸せになるためのルールが 今の日本の閉塞感につながっている」

い会社だと判断して差し支えありません」

「四つ目の『現状維持是即脱落』は、

お話します。一つ目は『Committeme nt & Accountabillity』(太 「まずは『松本のモノの考え方10』から

ことを推進することが会社にとっては何より 針です。何が正しいのかを議論して、正しい ルは全て忘れてしまえというのが私の基本方 があります。法律を別にして、そうしたルー しく』ですが、全ての会社には独自のルール で字の如しです。五つ目の『正しいことを正 も重要だからです」

も私的に流用したら即、解雇という意味です。 OUT』ですが、会社の金をたとえードルで てなんの役にも立たない、というのが、六つ目 多いから書類だらけになる。書類を作成したつ を使うことなどありません **ストは顧客が負担**』しているからです。この 目の『会社のお金なんて一円もない全てのコ イエローカードはありません。その理由は八つ 意味です。七つ目の『One Do-lar 点を十分に理解していれば、 一会議なんかやめてしまえ、会議ばかりが 余計なことに金

なのが、 「会社の危機管理対策としても極めて重要 九つ目の『報告の三原則』です。そ

日本に突き付けられた課題『Change,or Die』

真の経営とは全てステークホルダーを喜ばせること

の三つとは①トラブルはすぐ報告せよ②悪いの三つとは①トラブルはすぐ報告せよ②嘘をつくな―です。報告にならないことです。そして最後に『**簡素化・**はならないことです。そして最後に『**簡素化・**はならないことです。そして最後に『**簡素化・**はならないことです。そして最後に『**簡素化・**はならないことです。そして最後に『**簡素化・**の三つとは①トラブルはすぐ報告せよ②悪いの三つとは①トラブルはすぐ報告せよ②悪いの三つとは①トラブルはすぐ報告せよ②悪いの三つとは①トラブルはすぐ報告せよ②悪いの三つとは①トラブルはすぐ報告せよ②悪いの三つとは②は、

No. 1』と評価されたこともありました。 いっ. 1』と評価されたこともありました。 いっています。かつて幸せになるためにつくなっています。かつて幸せになるためにつくなっています。かつて幸せになるためにつくなっていると感じています。 いっていると感じています」

「国民のために政治が果たす役割は、二つしかありません。国民の生命を守ることと国民かありません。国民の生命を守ることと国民を豊かにすることです。戦後からの昭和の時後度かの高度成長を経験しました。これを支えたのは、偏差値教育、少数のエリートと金えたのは、偏差値教育、少数のエリートと金素にのは、偏差値教育、少数のエリートと金素にのは、偏差値教育、少数のエリートと金素にのは、偏差値教育、少数のエリートと金素にいるでした。要するに、工業製品の大力を表育でした。国民の生命を守ることに主眼を置いた日本教育だったのです」

GMやフォード、クライスラー、IBM、日本大きく変わりました。90年以前、米国では「ところが、1990年を境にして、世界は

ています。日本は手も足も出ない状態です」のアリババ、テンセントといった企業が台頭しつの時代を築きましたが、現在は米国のApつの時代を築きましたが、現在は米国のApでは松下電器や東芝、ソニーといった企業が一

「人生80年時代は、20年学び、40年働き、100年時代となり、人生設計も変更せざる100年時代となりました。今回の講演のタイトルを得なくなりました。今回の講演のタイトルをChange、or Die (変革しなさいさもなければ死んでしまう)としたのは、我々さもなければ死んでしまう)としたのは、我々を取り巻く環境の大きな変化を意識していただきたかったからです」

「変革とは既得権を奪うことでもあります。 「変革とは既得権を奪うことでもあります。 しかし、変革が容易でない理由の最大の理由 しかし、変革が容易でない理由の最大の理由 の一つは抵抗力は強いことにあります。カル ビー社長に就任した際、私はまず権限、個室、 どいう肩書きはタイトルのようなものでした。 という肩書きはタイトルのようなものでした。 という肩書きはタイトルのようなものでした。 をいう肩書きはタイトルのようなものでした。 をいう肩書きはタイトルのようなものでした。 をいうに、古い仕組みと しだけ変わりました。さらに、古い仕組みと しだけ変わりました。 でき上 がった社内での仕組みを、一つずつ時代に合わ がった社内での仕組みを、一つずの時代に合わ がった社内での仕組みを、一つずの時代に合わ

トップが果たすべき役割は、必要条件と十分**せること**だと考えています。そのために企業「**経営とは全てのステークホルダーを喜ば**

件は**儲ける**ことです」 **ため、人のため**に働くこと、そして、十分条条件を果たすことです。必要条件とは、**世の**

になるということです」 「企業経営がうまくいくためには欠かせない三つの要素があります。リーダーシップ、 や取引先から、次に従業員とその家族から、 や取引先から、次に従業員とその家族から、 で取引先から、次に従業員とその家族から、 で取引先がら、 です。ビジョンとは、顧客 になるということです。

「私の経営方針は、誰でもできる易しいことばかりです。なんのための変革かと言えとばかりです。なんのための変革かと言え人が成果を出すために、環境・制度を整え、人が成果を出すために、環境・制度を整え、人が成果を出すために、環境・制度を整え、のあいさつは『お疲れさまです』を廃止し『おはようございます』や『こんにちは』にしました。呼称も肩書きではなく『〇〇さん』とした。呼称も肩書きではなく『〇〇さん』とうだがは、呼称も肩書きではなく『〇〇さん』ともん付けにしました。身分制度や中間階層、さん付けにしました。身分制度や中間階層、当も廃止しました。

「権限委譲は成長の最良のツールと考え、「権限の積極的な委譲に努めました。人への投資がはるかに重要で、効果が上がりますから、資がはるかに重要で、効果が上がりますから、の整備にも取り組みました。これからの時代、の整備にも取り組みました。これからの時代、の整備にも取り組みました。これからの時代、超めるか。それが企業価値の向上につながると感じています」

企業にとって変革とは成果を出すための手段」「経営には欠かせない三つのビジョンがある