

時代を切り拓く
経済の新潮流



経済界

平成23年6月2日発行
経済大塚社発行
第40巻第15号（通巻948号）
昭和45年3月3日第3種郵便物認可

2011 No.948

8.2

経済大塚社発行
定価600円

フェイス

Akira Matsumoto

カルビー会長兼CEO 松本 晃

1947年京都市生まれ。京都大学大学院農学部修士課程修了後、伊藤忠商事に入社。その後センチュリーメデイカル取締役営業本部長、ジョンソン&ジョンソン・メデイカルプレジデント、99年ジョンソン&ジョンソン代表取締役社長、最高顧問を経て2009年カルビー代表取締役会長兼CEO就任。医療関連やグローバル経済に通じ、中央社会保険医療協議会専門委員、東北大学客員教授、米医療機器IVD工業会顧問ほか京都府東京経済人会会長などを務める。

「これからも継続的成長と高収益体質の実現を目指し、国内市場はもとより、グローバル市場を見据えながら、スピードと競争力を持った経営活動を行っていきます」



(Photo/ 山口 朗)



3月11日東京証券取引所第1部へ上場を果たした



1年に1度グループ従業員の業績功労者を表彰する Calbee Awardにて。表彰者をステージで出迎える



社内会議は必要な時に少人数で行われる



役員室は設けず、従業員と同じフロアで執務する

海外シフトを加速して、世界のカルビーへ

1949年に広島で創業したカルビー。64年に発売した「かっぱえびせん」が空前の大ヒット商品となり、一躍有名になった。その後も「ポテトチップス」や「じゃがりこ」、「Jagabee」など、数々のヒット商品を送

り出し、スナック菓子のトップブランドの地位を築いた。商品力もさることながら、ユニークで奇抜なテレビコマーシャルも話題を呼び、スナック菓子業界で独自のブランドを確立したが、いつまでも順風満帆とはいかなかった。消費者ニーズの多様化とライバルの台頭で競争環境が激化、新たな成長戦略が必要だった。

危機感を強めた同社が従業員

の意識改革とさらなる飛躍のために経営を託したのが、伊藤忠商事を経てジョンソン&ジョンソン日本法人の社長を務めた松本晃氏。グローバルビジネスを

き方でも、目標達成の約束と結果責任を明確にするなどして従業員の意識改革を図り、2011年3月、東京証券取引所第一部に上場を果たした。

「私の経営に対する考え方は、米国型と日本型の良いところ取りです。例えば従業員には、厳しく、されど温かくが大原則です」と、人を重視した経営を実践している。

今後、成長戦略の最大の鍵となるのは北米・中国・アジア諸国を中心とした海外事業の拡大である。そして新製品の開発や国内シェアの拡大、米ベブシコ社との連携強化、商品ライセンス取得や買収、またヘルス&ウェルネス分野での新規事業の開発を目指す。

「国内では少子化問題と可処分所得の減少で、右肩上がりの成長は期待できません。それだけに海外事業の拡大は、成長のための必須条件です」と

と語気を強めた。さらには、「当社の強みは、創業者のDNAを引き継いだ商品力と開発力です。消費者がびっくりするような商品を作って、菓子業界のトップを目指します」と自信を漲らせた。





友人の平田慎一夫妻(右)、小林さん(中央)、愛妻と。JJ社長時代のひとコマ



仕事のオン・オフの切り替えはうまく、オフの行動範囲も広い(北海道でのひとコマ)



次世代を担う若手社員の育成のため、創業家で元社長の松尾雅彦氏と共に勉強会「松塾」を全国で開いている



自ら理事長を務める「NPO法人 日本から外科医がいなくなることを愛い行動する会」の活動の一環として徳島大学病院主催の「外科模範手術体験徳島キッズセミナー2010」にて島田教授と