

立ち読み版
中小企業診断士の知識を活用 自分の強みを活かせる組織へ
カリスマ社長から承継した2代目の戦略

Interview

高田 旭人 さん

株式会社ジャパネットホールディングス
代表取締役社長兼 CEO



たかた あきと：1979年長崎県生まれ。東京大学卒業後、大手証券会社勤務を経て、ジャパネットたかたへ入社。バイヤー部門、コールセンター部門、物流部門の責任者を経て、2010年にはコールセンター部門を移行したジャパネットコミュニケーションズ設立時の代表取締役社長となる。2012年、ジャパネットたかた代表取締役副社長を経て、2015年1月、ジャパネットホールディングス代表取締役社長に就任、現在に至る。2008年に中小企業診断士の資格を取得。

【取材・文】 高松 浩子 中小企業診断士

【写真】 野村 雄治 カメラマン

— The prologue

「社長がいなくなったら、この会社はやっていけないのか」

そんな心配の声が聞こえてくる企業は数多い。「ジャパネットたかた」も、そのひとつだった。創業者の高田明氏は、小さなカメラ店を売上高1,500億円企業に育て上げた「誰もが知るカリスマ社長」。間違いなく会社の顔であり、その売上のほとんどに関わっていた。

しかし、その心配は吹き飛ばされた。2015年1月に息子の旭人氏が社長を継いでからも業績は伸び続け、現在は売上高2,000億円に達している。

2代目社長の旭人氏は、就任以来、「商品の絞り込み（約8,500点→約600点）」、「働き方改革（残業時間30%削減、16連休のスーパーリフレッシュ休暇

導入）」、「旅行業への進出（家電からクーリングまでの商品ラインアップ拡大）」、「体験型店舗の开店」、「プロサッカーチーム：V・ファーレン長崎のグループ会社化」など、さまざまな施策を実行している。

誰もがうらやむ2代目社長は、どのように誕生したのか。大手証券会社を経てジャパネットたかたに入社し、承継するまでの間に何を経験し、自社をどう分析していたのか。そこには、多くの企業が抱える「事業承継」にまつわる問題を解決に導くヒントが隠されているのではないだろうか。

旭人氏は、29歳のときに、「中小企業診断士」の資格を取得していた。事業承継において、その知識はどのように活かされたのか。2代目社長に話を伺った。

続きは雑誌で