

2020年の年商は  
昨対比1.2倍の約266億円

# 松本秀文さん

稼ぐ力は

「話し上手、よりも」聞き上手、消費者と同じ目線で新ネタを探る

# 傾聴力



自社ブランド『フジナップ』を展開。飲食用製品に加え、現在は介護用品にも力を注いでいる。



株式会社尚美堂  
社長  
松本秀文さん

人の話をじっくり聞いて  
次のニーズを読み解く

「ホンコン・マカオ」として活動していた松本秀文さんは、2014年に紙製品総合メーカー・株式会社尚美堂の代表取締役社長へ就任した。就任以来、業績は右肩上がり。コロナ禍1年目の2020年においても、売り上げを40億円伸ばす堅調ぶりだ。

芸能活動を引退後、1年間の社会人経験を経て、義父が代表を務める尚美堂へ入社。営業所の立ち

## 芸人時代から現在までの タイムスタンプ

1985年 お笑いコンビ「ホンコン・マカオ」  
結成



NSC4期生。同期の今田耕司の笑いのセンスとその当てる方に驚かされたという。

1987年 「ホンコン・マカオ」解散、芸能活動を引退

1989年 「株式会社尚美堂」入社、福岡県へ転勤

2014年 専務取締役から社長へ就任



社員時代から新規部門の立ち上げに尽力。2020年は要介護部門を強化したことで、昨対比約120%の年商約266億円へ達した。

上げ部隊となり、飛び込み営業で成果を上げた。飛び込み営業のコツは相手が求めるものを探ること。「単純に人を喜ばせたいからですよ。芸人時代は本当にいろいろなタイプの人と会いましたし、舞台もたくさん踏みました。そこで養ったコミュニケーション能力と度胸は非常に役立ちましたね。誰を相手にしてもその人が望むものを聞き出すことができましたから」

経営者になった今、その思いはさらに強くなっている。

「同じ業種で同じ商材を扱っている会社は必ず淘汰される業界です。残る会社は必ず誰かの役に立っている。弊社の主力商品は飲食店向けの紙製品ですが、コロナ禍で業界が落ち込んだ昨年は要介護部門な

明日の仕事に生かせる  
3つのヒント

- 1 偏見を持たずにしっかりと話を聞く
- 2 自分の武器に執着しないこと
- 3 先を読む準備を欠かさない

どを強化して、医療用のマスクや除菌シートなどの新商品を積極的に開発しました。フレッシュな商品を提案するためにアンテナを張り、人の声に耳を傾けて柔軟に動くこと。それは芸人と同じで先を読む準備を欠かさないことが何よりも重要です」

どんな仕事も会話から始まる。これが松本社長のビジネス哲学だ。

## Column

社会人としての魅力とは？  
元芸人社員が働く企業の  
ホンネQ&A

一般企業から見た元芸人のビジネスパーソンとしての魅力とは何か？ 元芸人の転職先である企業へ直撃取材を敢行した。

A社

Q1 元芸人社員の所属部署と業務内容は？

事業企画部門に所属し、弊社開発ソフトの使用方法がわからなくなった際に参照するマニュアル集サイトの作成業務を担当してもらっています。

Q2 元芸人社員を採用した決め手は？

30代後半まで漫才の世界で高みを目指し、一心不乱に努力を続けられたのはある種の才能だと考えており、その姿勢が組織文化とマッチしていたためです。

Q3 入社後に身についた魅力・スキルはあった？

非常に謙虚です。組織文化の体現者を投稿する社内施策で何度も1位になるほどコミュニケーションが気持ち良く、会社全体を明るくしてくれています。

B社

Q1 元芸人社員の所属部署と業務内容は？

販売課に所属し、小売店の営業を担当してもらっています。主な業務は顧客との関係構築をはじめ、課題抽出や分析、提案などを任せています。

Q2 元芸人社員を採用した決め手は？

面接時の受け答えがとてもしっかりしており、話の組み立て方も巧みで、高い思考力を感じました。また今どき珍しい野心的な姿勢も印象的でした。

Q3 入社後に身についた魅力・スキルはあった？

人前で話すことに慣れており、高い情報発信力を持っています。プロジェクトへ自主的に立候補しており、今後リーダーになる素質があると感じています。