

NBC PLUS

VOL. 124

古きもの新しく 新しきもの いにしえ 古より美しく

歴史を承継しながらも革新と進化を続け、
地域と自社の輝く未来を“創る”
ブランドマーケティング

事例紹介
かわちやグループ

限られた
有効資源を
最大限に活かす
ヒントが
ここにあり!



かわちやグループ
会長
山内 拓也 氏

明治から続くかわちやグループの五代目として柳津の人々の生活を支える。
「地域のために」と懸命に働く父母の背中が山内会長の原点となっている。

明治創業の食料品店から 数えて5代目に

創業は明治28年（1895年）。柳津町に開業した一軒の食料品店がそのルーツである。130年の歴史をこの地に刻んできた同社を率いるのは、山内拓也氏（現会長）——、5代目にあたる。

山内会長「私の祖母の親の時代からなので、歴史はとても長いです。もともとは外商のような形の家族経営で始めたそうです。競売で買った旅館にタクシー業、小売の魚屋までは父が興したものです。」

山内会長は大学卒業後、他社での修行期間を経て27歳で入社。当時は社員数10名ほどの小規模な会社だった。

政治家になりたかった父 「この町のために働きたい」

山内会長「幼い頃から父と母が朝晩、一生懸命に働く背中を見て育ってきたので、学生の頃から卒業し

たら柳津に戻るものだ」と思っていました。とにかく、間違いなく両親が築いた信用が礎になっています。それがなければ、土地何も貸してもらえませんか。長年の信用があるからこそ、今もお客様に応援していただいているのです。」

1993年、先代代の山内貞夫氏（父）が61歳という若さで他界。急遽、山内美千子氏（母）が4代目社長に就任する。

山内会長「父はもともと、政治家になりましたかっただと思えます。本業をやりながらこの町のために働きたいと町会議員になり、柳津町議会の副議長も務めていました。大黒柱である父がいなくなったとき、私は30歳。まだ早いということで、母が社長になりました。」

専務に就任した山内会長は、父親を亡くした失意をはねのけるかのように新事業を展開。人との出会いに恵まれたと振り返る。

経済産業省
「がんばる中小企業・小規模事業者300社」
に選出。

山内拓也氏が代表取締役社長に就任。
あわせてグループ会社の会長に就任。



2015

2014

2010



国内旅行取扱業認可取得により
「奥会津観光」事業として営業を開始。

2016

2017

「ふくしま産業賞」
（福島民報主催）にて
銀賞を受賞。

2024



農林水産省
「地産地消優良活動表彰」
消費拡大部門において
食料産業局長賞を受賞。

有限会社河内屋商店から
河内屋グループ株式会社へ
商号変更。

『掛け算』の経営で マイナスを プラスに変える

文・NBCグループ



福島県の中山間地域、奥会津の入り口に位置する【柳津町】は、千二百年の歴史がある福満虚空藏菩薩を中心に栄えた門前町であり、七日堂裸まいりや稚児行列、おこもりなどの伝統行事が古くから行われてきた。

無限の智慧と慈悲を持つ虚空藏菩薩が祀られる圓藏寺は只見川を望む高台にあり、この辺り一帯は、春は桜、秋は紅葉の名勝地として知られている。

おうかがいしたのは3月初旬。まだ雪深く寒い時期だったが、厳かな本堂とそこから見渡せる景色はまさに圧巻。美しさに言葉を失うほどであった。

さて、門前町であったため古くから宿坊が軒を連ね繁栄してきた柳津町だが、都市部への人口流出が止まらず、現在の人口は約2,600人。同社は、そんな町に暮らす人々の生活を支え、地域とともに歩んでいる。

グループ8社によりさまざまな事業を手がけ、他社では真似ることができない独自の商品、独自の販売サービスを展開。今や地域になくてはならない企業として愛されている。

PROFILE

会 社 名	かわちやグループ
代 表 者	会長 山内 拓也 氏
社 員 数	290 名 (2025 年 5 月現在 ※グループ全体・パート従業員含む)
設 立	1952 年 4 月 (河内屋商店：創業 1895 年)
事 業 内 容	スーパーマーケット事業 / バス・タクシー交通事業 旅行・観光事業 / 宿泊事業 / コンビニエンス事業 食品製造事業 / パン菓子製造事業 / 飲食店事業 通販事業 / 宅配・移動販売事業 / クリーニング事業
所 在 地	〒969-7201 福島県河沼郡柳津町大字柳津字下平乙254番地



グループ法人

河内屋グループ株式会社
かねか株式会社
かわちや株式会社
サクセス株式会社
奥会津交通株式会社
株式会社ヤマヒロ
かわちネクスト株式会社
株式会社銀しゃり

柳津町大字柳津下平地内、
国道252線上に
スーパーかねか柳津店を開店。



かわちやグループの歴史

父・山内貞夫氏が社長に就任し、
本格的にスーパーマーケット事業として
営業を開始。

柳津町大字柳津寺家町に
食料品店を開業

2008

スーパーマーケット
フランチャイズ事業開始。

1994

柳津町に開業中の
ホテル春江荘を買受け、
ホテルかわちを開業



1987

1965

資本金300万円をもって
有限会社河内屋商店を設立

1952

1895



開業した頃の柳津町

かわちやグループの改善 3つのポイント

外的環境がますます厳しさを増す中、自社のみならず地域とともに生き残り、さらに豊かな生活を紡いでいくため、同グループは「資金と人が残る企業」を目指し経営改善に臨むこととなった。

Point 1

資金を増やす！資金を残す！そして資金を活かす！経営に転換するために
複雑なことほどシンプルに、シンプルなことほど徹底を



先述のとおり、売上こそ伸ばしてはいたものの資金が残らない状況にあった同社において、各社・各事業部・各店舗単位での資金の流れを明らかにすることは急務であった。たとえば、内部での商品移動や人の貸し借りには伝票が付随しておらず、後から検証ができない状態で、惣菜等の自社開発商品は原価計算が不十分なため、作るほどに赤字となる商品が存在。目の前のお客様や日々の業務に追われ、また「売上があればなんとかなる」という思いが、「本来得られる利益＝逸失利益」を生み出していた。そのため、「商品と伝票は必ずセット」「申請漏れの損失は部門責任」「売価設定は原価の3倍が最低ライン」というようなシンプルなルールを決め、その徹底による月次決算の精度向上からスタートした。

Point 2

どんなに優れた戦略・戦術があっても、勝負は「現場リーダー」で決まる！
管理者の自立・自律を促し、管理者を支える5つの価値観



社長塾には、2018年11月に山内会長と古川社長、2019年2月に堀内専務と山内取締役が2回に分かれて参加されたが、いずれの回においても「社員教育を怠った結果」「放任的で管理者・社員を育ててこなかった」と当時の経営課題の本質的な原因をまとめられている。グループ6社、当時でも350名の従業員を抱えた組織は、圧倒的にパワフルでホット、かつ冷静に状況を把握・分析し、ほかが追従できないほどのスピードで自ら動く山内会長によって牽引されていた。

しかし、会社の未来を考えたなら、当然ワントップの文鎮型経営からは一刻も早く卒業しなくてはならない。同時に、幹部の高齢化も進んでいたため世代交代の時期でもあった。『実践人財塾®』を経て抜擢人事を行い、会議では「参加者は部門の経営者」「できない理由は不要」「挑戦しての失敗は応援」「数字は嘘をつかない」、そして「地域と共に生きる」という5つの価値観を軸に、自立・自律を促していった。



Point 3

中山間地域のロールモデルがここにある！
「ないものを嘆く」から「有効資源発想」への転換



あんこを手作りされている様子。
地域資源の有効活用をしつつシニア層の活躍の場も創出している。

ご支援当初から同社とNBC担当の宮本がとりわけこだわって取り組んだのが、“中山間地域での経営スタイル”だ。過疎化・高齢化が進む中山間地域の実状は、人材・物流・観光資源・交通等々……想像を遥かに超える厳しさを抱えている。その環境下でも企業が生き残るためには「今あるもの・今いる人」の価値をいかに最大化するかという有効資源発想が重要であり、従業員参画型・シニア層の活躍環境の整備が不可欠である。たとえば、従業員全員に同じ水準を求めず人に合わせた水準や役割・働き方の整備、商品開発や企画開発への巻き込み、地域全体の活性化に繋げるブランディング活動への参加等々を通じて、数字や成果・意欲向上に繋げていった。

山内会長「まだ何をしたいのかもわからないような状況の中、エイヤーと『スーパーカーネカ』を立ち上げました。

それが、たまたま時代が求めるものに合っていたのでしょうか。ホテルを買い受けたのも、そのホテルに魚を納めていた関係からです。さまざまな縁から事業が広がっていきました。」

東日本大震災・福島豪雨災害 「地域の疲弊を食い止める！」

2010年9月、山内氏は代表取締役社長に就任。あわせて、グループ会社の会長にも就任する。ところが翌年3月、東日本大震災が発生。さらに同年7月には、新潟・福島豪雨による水害被害と、柳津は度重なる自然災害に見舞われた。

山内会長「この地域がどんどん疲弊していくのを感じました。『我々は地域に支えられているのに、このままではダメになってしまふ……』それを食い止めるには、地域で獲れたものを買い取るしかありません。でも、ただ買い取ってもすぐには売れないし、規格外の商品も多い。そこで漬物などの加工や製造を始めたのです。」

「やればやるほど苦しくなる——。 拡大しているのに、なぜ利益が出ないのか？」

自社の拡大・成長を標榜した新事業の展開ではなく、ともに生きる地域の課題に真正面から向き合い、「解決しよう」との想いや動きが、同社の事業の成り立ちであり、現在の経営の根底に息づいている。

売上が伸びても

資金が残らない……

他方、精力的に事業展開をはかり、どんなに売上を伸ばしても資金が残らな

い状況が続いた。やればやるほど苦しくなる……その理由がわからず、山内会長はモヤモヤし突破口を模索していた。

山内会長「資金を潤沢にするために出店するのですが、それで逆に苦しくなっていました。もっと利益が出ていはずなのに、拡大すればするほど厳しくなっていくのはなぜなのか。自分が何か間違えているのだろうかと思っていたとき、日経新聞を見て『あつ、これだ！』と思いました。」

2018年9月、『売上を下げて資金30倍を実現する秘訣公開セミナー』に参加。NBCがご縁をいただくきっかけとなった。

課題解決に向けたひたむきな山内会長の想いを受けて、NBCではさっそく同社の決算書分析・社風調査アンケートを実施。本質的な原因を探り当て方向性を明らかにした上で、改善への取り組みを本格的にスタートさせた。

「数字と人に対する理解不足、無関心」

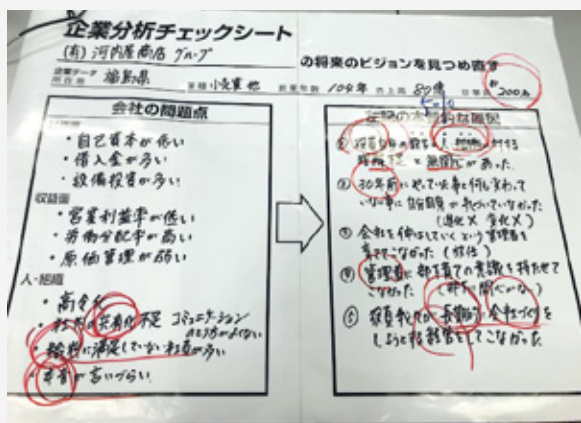
「30年前にやっていたことと何も変わっていない——。」

『利益がついてこない経営』にはまった原因とはなんなのか？

山内会長、古川民郎社長、堀内久美専務取締役、
山内由美取締役は『実践社長塾®』（以下、社長塾）に参加し、
組織の問題点に真摯に向き合った。

◀それまでの自社を省み

厳しい言葉が並ぶ企業分析チェックシート。





赤べこファン大感謝祭

赤べこランタンが夜空を彩る。
会津のソウルフードや
手作り体験も楽しめる。



赤べこはもともと
柳津が発祥の地なので、
ここで何もしないのは
もったいない!と
はじめました。

「柳津ホタル」鑑賞体験

天然に自生するホタルを鑑賞しながら、
柳津町の散策を楽しむプラン。



ホタルのイベントは
ほかの地域でもやっていて、
柳津にもホタルを見られる
ところがたくさんあるので、
これはできるんじゃないかと
はじめました。



かわちやグループが大切にしている掛け算

行政 × 文化 × 歴史 × 企業 × 教育 × 人

||

地域の輝く未来

かわちやグループは、地域を盛り上げるために、多種多様なイベントを企画している。
地域活性化に積極的に参画・協力していくことが、グループ理念に通じるからだ。
ひとつの事業部だけでは難しいことも、グループ力を活かして各事業部が連携し、
他企業や地域とも連携することで地域の魅力に再びスポットライトをあてている。

キャベツは昔から柳津の名産です。
都会の人は雪に憧れる部分もあるので、
年々反響が広がっています!

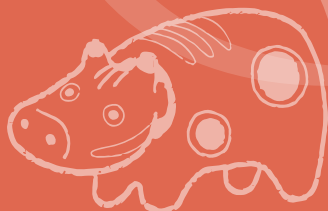
かわちやグループ流

地域ブランディングの基軸

「古きもの新しく、新しきもの、
いにしえ
古より美しく」

地域に散在する有効資源を

- 1) まずは自分達が体感し、
- 2) 行政への相談や専門家の助言を受け、
- 3) 地域企業・組合と連携し、
- 4) 少し先の時流を取り込み、
- 5) 魅力あるものに磨き上げ、
- 6) 常にブラッシュアップし続け、
- 7) 次世代に繋げていく



雪掘キャベツ尽くしランチ

雪の中で栽培されるキャベツを収穫体験。
キャベツ尽くしの料理を味わう。

『数字』がわかるようになった時

成長のスイッチが入った

経営改善をスタートして7年、かわちやグループは着実に変貌を遂げている。その様子を山内会長はこう語る。

山内会長「中でも一番成長したのは、惣業部門の厨房でしょう。組織化されていなかったのが、数字を徹底的に意識し具体的なアクションにつなげられるようになりました。それまでは『忙しいから』とどんぶり勘定で、人の管理もまったくできていませんでした。目の前の作業に振りまわされて、月にどのくらいの売上があり、どのくらいの利益を出しているのかさえ把握していませんでした。宮本さんにご指導いただき、まず利益率を意識するようになり、商品原価を考慮するようになりました。さらに、今では、売上予算の目標値を達成できるかできないかなどと必ず話し合っています。こうした惣業部門の動きにつられて、旅館などほかの部門でも数字を意識するようになってきました。」

そして、組織の活力と成長は、そのまま地域へと広がっていく。



NBCコンサルタンツ株式会社

宮本 寿志

数字を見た上で『この商品はやめておこう』『これはもっと店に送ろう』といった会話が日常的になりました。また、自主的に数字をまとめて『先月の結果です』と報告してくださったり、『もっと上を目指せますよね』と相談されたり。

以前は「自分たちの仕事は商品をつくることだけ」と考えがちだったみなさんが大きく変わり、それが同社の成長のスイッチになったように思います。



山寺ヨガ教室

歴史ある山寺『西念寺』でのヨガ教室。天緑豊かで静謐とした空間でのヨガ体験はキャンセル待ちとなるほどの人気ツアー。

桜&スイーツウォーク

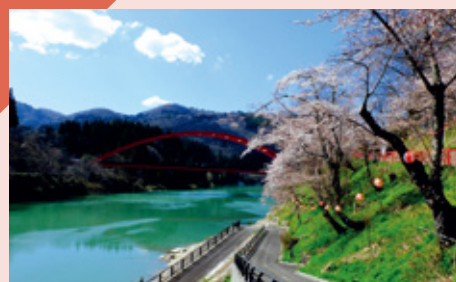
町全体が桜に包まれる柳津をウォーキング。町内の名物スイーツも堪能。

MINI-MINI 大作戦

英国の名車『クラシック ミニ』が商店街に集結。オーナー同士や地域住民の交流を図る。



全国からミニクーパーが100台近く柳津に集結する一大イベントです。



今年はナイトウォークも実施し、大好評！夜桜を楽しまれたあとは、『瀬流の宿かわち』にお泊りいただきます！

多様な事業体だから

活躍できる『場所』がある

NBC宮本「観光部門では、以前の団体旅行メインから個人旅行へと形態が変わってきています。これからは個人に焦点を当てていくようになったとき、その観光部門の責任者の方がなかなか頭を切り替えられずに、苦惱されていました。でも、その方は今、スーパーで店長をされています。まさに、掛け算の人材活用です。」

かわちやグループ

8社の事業内容

河内屋グループ株式会社	本部機能/厨房/業務卸/配送 観光/コンビニ/クリーニング
かねか株式会社	スーパー
かわちや株式会社	スーパー
サクセス株式会社	スーパー惣菜部門
奥会津交通株式会社	観光バス・タクシー/ダンプ事業 団子屋(事業再構築活用)
株式会社ヤマヒロ	スーパー仕入部門
かわちネクスト株式会社	旅館
株式会社銀しゃり	寿司店

※2025年現在



厨房部門を取り仕切る山内取締役(右)と
厨房とスーパーの「商品とお金」の流れをつなぐ
業務卸部杉野次長(左)。
的確な判断をしながら細やかに対応をする、
かわちやグループのスーパーウーマンたちだ。

山内会長「ここは忙しいのここは暇」という不均衡な状態を脱し、忙しい場所には暇な場所から人をまわして、常にバランスを保ちたいという思いもあります。また、私たちが求める人材はエリートではありません。いろいろなことができる、マルチな人材です。スーパーでもモノを売るだけではなく、冬には周辺の除雪もしなければならぬ。そうでなければ、この地域では生きていけないのです。」

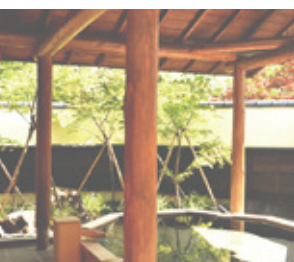
過疎化による労働力不足が深刻になる中、シニア人材の積極的な活用も特徴のひとつ。多

くの高齢者が知識や経験を生かしていきいきと活躍し、重要な戦力となっている。

「生涯現役」が地域活性化の鍵に

山内会長「私の考えは生涯現役です。健康を維持するためにも、少しでもいいから働いたほうがいい。高齢者の方には、交代して休憩し、体力を調整しながら、おしゃべりしながら、仕事をしてほしい。それを楽しんでもらいたいと思っています。そこから田舎ならではの味のようなものが生み出されれば、都会に向けて発信できます。もうひとつはおじいさん、おばあさんがお金を持っていると孫たちが遊びにきて、地域全体が活性化します。やっぱり持つものを持たないと。だから、どんどん小遣い稼ぎをしてもらいたいですね(笑)。」

NBC宮本「スーパーのおにぎりの商品開発を担当しているのは70歳を超えた女性です。どんどん売上が上がって、今ではほかの道の駅などにも卸すようになりました。それが成功体験になり、とても輝いて働かれています。」



NBC宮本「多趣味な社員の方がいらして、会議でいろいろなイベントの案を出してくれます。たとえばお寺でヨガを楽しんだり、湧き水汲みライドのサイクリングを企画したり。山内会長は『それはいいね!』と、発言しやすい環境を率先してつくってくれています。何より会長はいろいろな情報をお持ちで『えっ、そんなのあるんですか!』とびっくりさせられることも多いんですよ。住まわれているがゆえ……ということもあるうと思いますが、みんなが「当たり前」とスルーしているようなことを見つけ出して、誰よりも商品開発をされています。」

中には、『赤べこファン大感謝祭』のように今や町をあげての一大イベントにまで発展した催しも。地域コミュニティの活性化に大いに貢献している。

NBC宮本「実現が難しそうな企画でも、できない理由や否定ではなく、私たちならできるのではないかと取り組まれています。実際にスーパースタッフが屋台を出したり、総務部の人が焼きそばをつくって販売したりもしています。」

山内会長「それが私たちの社風です。『地域の人々に愛される会社』を経営理念としていますが、愛されるというのは必要とされる会社になることです。今後も高齢化でどんだん人がいなくなるのですから、必要とされなければ淘汰されてしまいます。」

結果的にかわちやグループは生産性向上により利益を創出し、業績は大幅改善。コロナ禍で交通事業や観光事業などが大きな打撃を受けながらも、全社員に賞与を支給するなど、ともに乗り越え、新たなステージへ向かうとしている。このめざましい成功の背景には、『掛け算の経営』がある。

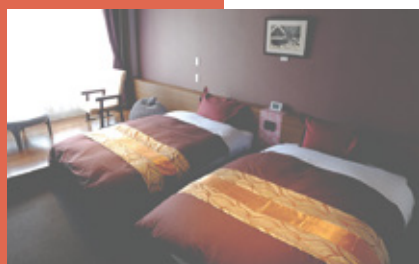
「地域のために」が自分たちの強みになる

山内会長「当グループの強みはいろいろな事業体があることです。田舎になればなるほど、必然的にいろいろなことをしなければ生き残れません。旅館にはまず交通関係が必要になりますし、補助金や助成金を地域で活用できるようにNPOも立ち上げました。それらを掛け合わせて何ができるか。」

地域おこしというか、地域の活性化のために何ができるかが私たちのテーマです。わかりやすい事例としては、『スーパーカーわちや』若松店があります。最寄りのスーパーが閉店し、買い物難民となったお客様を週2回バスで送迎しています。それも交通部門があるからできること。単体ではマイナスですが、トータルで考えればプラスに転換することができます。」



3日に一度地域を巡回する移動スーパー『とくし丸』も走行中!
買い物が困難な地域の高齢者の『見守り隊』の役割も担い、
日々顔を合わせる販売員とお客様との関係はまるで「親子のよう」という。





「先代の時代からかわちやグループを支え続けてくれた」という古川社長(左)とともに。

人口減少、少子高齢化などにより今後、柳津町を取り巻く環境はますます厳しくなることが予測される。このような環境下にあっても、かわちやグループは地域と密接に関わりながら、着実に成長を続けていくにちがいない。山内会長は、どのような未来図を思い描いているのだろうか。

山内会長「私がいなくなった後もみんなで情報を共有して強みを打ち出し、地元へ貢献できるように、今からしっかりと計画を立てておきたいと考えています。『地元へ貢献』といっても、その要と

強みを打ち出し地元へ貢献する仕組みを確立 全国に通用する企業体をいくつもつくりたい

なるのは各事業所が利益を出すことで。す。いかにして、その利益を還元できるかにかかっています。利益を上げられないことには何もできません。収支を黒字化するのとは当然のこと、そこから自分たちの取り分は除きますが、残りの部分はイベントの開催など地域の活性化に使っていききたいですね。

今はまだNPOをととして国の助成金などを活用していますが、この先々は審査基準が一層厳しくなり、地方が削られることになるかもしれません。それでも、成り立つような仕組みを確立したいと思っています。」

数字だけに固執して、振りまわされない。「会社が大きくなるかどうかは周りの人の判断ですから」と、意に介さず。ただ、「地元を元気にしたい」という確かな熱い想いが伝わってくる。

山内会長「自分たちがきちんと存在して、周りの人たちが高く評価され、会社が成長していくのが一番です。私たちは周りに支えられています。地域の支持を受ければ、売上は自然と上がっていくもの。こういう地域との関わりを築き上げて、全国に発信していきたい。田舎

赤べこ伝説 発祥の地

福島県柳津町

あいづやないづ



今から400年前、会津地方を襲った大地震。圓藏寺(本堂)の再建のため、大きな木材を運ぶのを手伝いに現れた力強そうな赤毛の牛(べこ)の群れ。一生懸命手伝った赤毛の牛たちを感謝を込めて「赤べこ」と呼び、忍耐と力強さの象徴、さらには“福”を運ぶ「赤べこ」として多くの人々に親しまれている。

出所：一般社団法人会津柳津観光物産協会ホームページ

東日本大震災——。

その時、体が勝手に動いていた

地域の人々は今なお“かわちや”の奮闘を忘れない

東日本大震災から14年経つが、当時の様子を会長が語ってくださった。

震災の直後、多くのスーパーは相次いで休業を余儀なくされた。

そんな中、同社だけはほぼ休むことなく営業を続けたという——。

山内会長「震災の次の日には新潟に飛んで、市場を紹介してもらって買い付けをしました。新潟から商品をどんどん運んで、スーパーに流したのです。周りからは『なんでかわちやにはそんなに商品があるんだ』と驚かれました。」

熟考の上での行動ではない。「体が勝手に動いていた」と山内会長は当時を振り返る。

山内会長「親父とおふくろの姿があつたからです。昔、おふくろによく聞かされました。『嫁に来て、2、3ヶ月経った頃、水害に遭った。創業も古いから当時はそれなりの財産もあつたが、鉄砲水で全部なくなつてしまった。お寺に避難して生活させてもらったが、夕方になると周囲の家々には灯りがついて、食事が始まる。それができない悔しさにかゝる』早く立て直そうと決意

した。すべてはそこからのスタートだった——』と。根っこは両親の背中なんです。そして今になって考えれば、あの震災の混乱の中で社員もよくついてきてくれたなと思います。」

未曾有の災害の中での奮闘ぶりを、地域の人々は決して忘れていない。今なお、多くのお客様から感謝の気持ちを伝えられるという。

山内会長「中でも、郡山地区のお客様にはとても感謝されています。『あのときに助けてもらったから、私はここに買い物に来ているんだ』なんて言っていただけなら、やつぱりジーンときますよ。」

NBC宮本「今では震災当時、入社していなかった社員の方もたくさんいらつしやいます。こういう会社で自分は働いているんだと意識

し、それを誇りに現場で輝いていたきたいですね。ただ、震災の記憶がだんだん薄れてきているのを感じます。こういうことを語り継いでいくことも大事な事業承継のひとつではないでしょうか。」



震災時も営業を続け、地域の人々を支えたスーパー『かわちや』

であつても通用する企業体を各地にいくつもつくっていききたいですね。」

次なる課題は、未来を担う後継者。次世代リーダーの育成に注力している。その一方、現在は「この人との出会いがあつたからこそ今がある」という古川社長が財務・資金をがっちり固め、旅館業は姉である堀内久美氏が女将として現場をしっかりと取り仕切る。



山内会長（右）とNBC宮本

山内会長「私は本当に人に恵まれています。自分では大したことが何もできないので、周りの人たちが放っておけなくなるんですね（笑）」

そう言つて笑顔をのぞかせる山内会長。

東日本大震災、新潟・福島豪雨の際にも稼働し続け、地域のために奮闘した会長のその姿は、嫁いで間もなく見舞われた水害を「すべてのスタートだった」と語り、以降地域に恩を返すように懸命に働いた父母の写し鏡のようにさえ思えてしまふ。そして現在、父母から子に託された想いは、かわちやグループ全体に脈々と受け継がれ、ますます力強く地域を支え続けている。

今から400年前、大地震で倒壊した圓藏寺（本堂）の再建を助け、地域の守り神として愛される赤毛牛の大群『赤べこ』のように、無限の知恵と慈悲を持つ虚空藏菩薩に見守られながら――。

NBCコンサルタンツ株式会社

宮本 寿志 Hisashi Miyamoto

Profile

マーケティングプロジェクトリーダー

未来を担う経営戦略やブランディング、マーケティング、商品開発という中長期的な視点での戦略コンサルティングには定評がある。お客様の業種・業態は多岐にわたり、机上の空論を嫌い【情熱】を中心に据え【理論と実践】、そして【成果】という三位一体のコンサルティングスタイルを重視している。



コンサルタント EYE

本号の掲載企業様の
担当コンサルタントより
現場を通じ感じたことを
お伝えいたします

少子高齢化や過疎化、労働者不足や物流問題等々により、勢いが衰える地域経済……、かわちやグループ様が本部を構える中山間地域には、日本の課題が凝縮されていると言っても過言ではありません。また、水害や大震災・コロナ禍と、地域の活力を奪う災害も続きました。

そんな中、ますます力強く地域を支え続ける同社の特長を大きく二つにまとめます。

一つ目は、経営者自らが「理想を掲げ、現実を変え続けている」ことです。山内会長の理想は「地域」の言葉とともに経営理念に込められています。会議でも現場でも現場事象と繋げながら都度発信をなさり、常に現場行動を「考働」へ変え続けておられます。

二つ目は、これからの地域と企業経営に大切なブランドマーケティングです。ブランディングとは「例えどんなに高くても、例えどんなに遠くても、あなたのお店から買いたいと思っただけのこと」。

マーケティングとは「お客様が望むことをお客様が望むタイミングで提供すること」。これらは個人や一つの部門だけでは実現できず、部門横断性と有効資源の掛け算（掛け合わせることが活用につながります）、そして、推進する管理者の学びと挑戦の姿勢が重要です。決して平坦な道ではありませんが、その成果は着実に顕れていると感じています。

引き続き私も一緒に、地域とグループの未来を追いかけ続けられるよう、精進してまいります。