

志は高く、常に前向きに。 「面白く生きる」気持ちが必要です

今やほとんどの人が、財布の中に
1枚は持っている「ポイントカード」。ブルーチップ株式会社
そのポイントカードの礎を築いたのが、
1962年に創業したブルーチップ株式会社。
2011年より社長に就任し、
新規事業を次々と進めてきた宮本さん。
彼が生きるうえでの「信条」や、
仕事、仲間に対する思いについて
お話をうかがった。



宮本洋一さん（昭51・商業）

ブルーチップ株式会社代表取締役社長

みやもと よういち ●1953（昭和28）年生まれ。鹿児島県出身。新卒でブルーチップ株式会社に入社。一貫して営業畑を進み、高知、東京、名古屋、和歌山、広島、神奈川など日本中の支社を転々としながら経験を積む。2011年7月に社長に就任。座右の銘は「敬天愛人」。休日はシネコンへ足を運び、映画を楽しむのが何よりの楽しみ。2017年より流通研究OB会の会長を務める。

いろんなアルバイトと 部活、同好会に明け暮れた4年間

私は生まれも育ちも鹿児島。ただ、九州に居続けるつもりはなくて、どうしても東京の大学に行きたかったんです。父親に相談したら、「一番学費の安い大学を探せ」と。調べたら、当時は専修大学が一番だったんです。「歴史がある大学だし、専修大学なら行ってもいいぞ」と言われたので、絶対に合

格するんだって必死に勉強しましたね。

東京に出てきてからは、とにかくあちこちに遊びに行きましたよ。「これが新宿か！」なんて言いながらね、同じく地方出身の連中同士でつるんで遊んでばかりいました。田舎育ちだから、東京はどこに行っても刺激的。振り返っても、やれる遊びは全部やった気がします。歌舞伎町の飲食店でぼったくられて交番に駆け込んだのも、今となってはいい思い出ですよ（笑）。

大学の4年間は、ひたすらアルバイトをしていました。当時一番お金になったのが、ちり紙交換の仕事。段ボールや新聞紙を回収しては業者に売んですが、仕送りが月に1万5000円の時代には、毎月5万円は稼いでいました。最初は向ヶ丘遊園の近くの先輩の下宿先に転がり込んだんですが、2年の時に自分で稼いだお金で千歳烏山のマンションに引っ越したことをよく覚えています。

高校までずっとサッカーをやっていたので、大学でもサッカー同好会に入りました。あとは、誘われて同好会の探検部にも出入りしていましたね。入ったばかりの頃は一番下っ端でしたから、先輩達の分の40kgくらいある荷物を担いで2泊、3泊と沢登りなんかに出掛けたり。たくさん友達もできて、本当に楽しい4年間でした。

勉強ですか？ あまり記憶にないなあ（笑）。私は決して頭が良かったわけではないのですが、体育会の友人が多くてね、彼らに単位を取らせるためにあの手この手を考えたり。それも楽しかったですよ。

たくさんの人と出会い、 長くお付き合いができる人生を

うちの親父は地元でよろず屋みたいな商売をやっていて、実はブルーチップの加盟店だったんです。だから「集めて貼って、カタログから欲しい物を買おう」という仕組みは当然知っていました。とはいえ、どんな仕事をするところかはよく分かっていませんでした。それでも馴染みがあったブルーチップに入社することにしました。

最初の赴任地は高知。そこで女房と知り合っ一緒になるわけですが、彼女に言わせると、私はその頃から「将来はブルーチップで社長になるんだ」と言っていたんだそうです。私自身はまったく覚えていないんですよ。「社長になるっていうからあなたと結婚したんだ」なんて言われたりね（笑）。

入社して45年。ありがたいことに、私は仕事でお世話になった方々とお付き合いが非常に長いんです。若い頃に一緒に仕事をさせてもらった方が、その後にスーパーマーケットの役員になられたりしてね。それで相談したりなんかすると、すぐに助けていただいたり。人脈に救われたことは数知れず。本当に人に恵まれている人生だと感じています。

たとえば以前、新しいビジネスとしてベトナムでどら焼き屋をやろうということになったんです。現地で粉を仕入れて生地を焼こうとしますが、全然膨らまない。クレープみたいになってしまうんです。オープンまで1カ月を切り、これはどうしたものかと思って知人に相談したんです。そうしたら、昔よく一緒にゴルフをやっていた友人が実は昭和産業の方で、しかもベトナムの粉の会社に出資しているというんです。早速本人に連絡したら、「宮本さん、うちが全部用意するからやっ

てみて」と言っていたからね。おかげで無事に店にこぎつけることができました。そんなエピソードはたくさんあります。本当にありがたいことです。

とにかく僕は運がいいんですよ。人に助けられています。うちの若い社員によく言うのは、「いろんな人に会いなさい」ということ。「人と長いお付き合いができるような人生を歩みなさい」という話もしています。

人付き合いで私自身が心掛けていることは、見返りを求めないことです。まずは自分ができる範囲のことなら何でもやってあげようという考えです。だからといって、「やってあげたんだ」とか、「かわりに何かしてもらおう」なんて考えないこと。そうすれば、もし私が困っている時には助けてくれるものなんです。これは仕事に限った話ではありません。すごく大事なことだと思っています。

ブルーチップの事業のほかに 地域限定ポイントカードを発行

社長に就任してからは、「新しいことををどんどんやっていこう」と舵を取っています。今の時代、他と同じことをしていても生き残っていきません。会社は継続しなくては意味がないですし、それを進めていくのが私の「使命」

だと考えています。

実際のところ、ブルーチップの事業の売上は1%にも満たないんです。じゃあ何をしているか。たとえば、我々のお客様には地方の小売店の方々がたくさんいます。地域の絆づくりを基本にした、エリアカードの事業は大きな軸となっています。

一番最初に行ったのが、高知県で発行した「ハーティカード」です。地元のスーパーマーケットを中心に広まって、現在は60万枚も流通しています。加盟店で買い物すればポイントが貯まる仕組みで、その他いろいろなサービスや特典が受けられます。

あとは、北海道限定のポイントカード「エゾカ」も人気で、発行数は180万枚、提携店舗は800を超えました。ハーティカードと同じく、買い物をするとポイントが貯まる仕組みで、貯まったポイントで買い物をしたり、お買い物券に交換できたり。電子マネーとしても使えるので、1枚あれば事足りるわけです。

エゾカの場合、地元のサッカーチーム「北海道コンサドーレ札幌」と提携していて、買い物で貯まるポイントの一部が、チームの運営資金として寄付される仕組みなんです。買い物を通じて地元を盛り上げる、そんな地域貢献にも寄与しています。



「ハーティカード」「エゾカ」の加盟店紹介やポイントサービスの内容をまとめたフリーペーパー。地域の情報も充実している。

地域の小売業を盛り上げ 流通業界の発展に貢献したい

私どもの事業は、何かモノを売る商売ではありません。地域の小売業が盛り上がり、中小企業が活性化することが、私たちのビジネスチャンスにもつながります。ですから、我々ができることで地域のためにお役に立ちたいという思いは常に持っていますね。

先日、若い社員たちに話したんです。「いきなり！ステーキ」というお店がありますよね。世の中にステーキを売

るお店は昔からありました。でも、考え方や提供の仕方を工夫して、あんなに人気のお店になったんです。私たちが進めている事業に「とくし丸」というものがあります。車を使った移動スーパーです。これだって、昔からあった移動販売のスタイルを踏襲しています。それが今や全国で400台に迫る勢いで急成長中です。

こうやって、やり方や考え方をちょっと変えるだけでビジネスチャンスはいくらでも広がるんですよ。逆にそういうシフトチェンジができなくて低迷しているところが、今の日本には本当に多いと感じます。だから、新しいことはどんどん提案して、それがお客様に満足していただけるものなら積極的にやっていこうと。経営者としてはそんなことを考えています。

「人生の友達」を 大切にしていきたい

辛い時だって、もちろんありますよ。ですが、そういう時こそ「自分には運があるんだ」と徹底的に前向きに考えるようにしています。どんな修羅場になっても絶対に何とかする。その気持ちは誰よりも強い自信があります。

若い頃の話ですが、他社とのコンペですごく自信があったのに負けてしまったことがありました。以前から取引があったお客様で、どうしても諦めきれなかったんです。それで思い立ち、相手方の社長に直接手紙を書いて、自宅まで持っていったんです。とにかく気持ちを知らせてもらおうと思ってね。奥様に名刺と一緒に渡して帰ってきたんですが、数日後にその社長から連絡があり、一度来なさいと言ってくれた。すると、喧嘩両成敗ではないですが、そのコンペの案件の一部をブルーチップでやってみなさいとチャンスをもたらしたんですよ。



これは極端な例かもしれませんが。しかし、できることは精一杯やる、簡単に諦めてはいけない、常に前向きに、それが信条になった一つの大きな分岐点かもしれません。

生きていくうえで大事なことは、志を高く持つこと。常に前向きに考えること。そして、高杉晋作の辞世の句ではないですが、「面白く生きる」という気持ちを忘れない。この3つは、できれば若い人に伝えていきたいことです。

同世代に対しては、やっぱり「元気なおじさん、おばさん」になっていこうよ、と言いたいですね。お金なんてそんなになくても生活できるんですから、まずは元気に人生を過ごしてほしい。あとは、「人生の友達」を大切にしてほしいということです。年をとってから新しい友達をつくるのは意外と難しいじゃないですか。でも、仕事を離れた時に、旅行でもゴルフでも何でもいいんですが、楽しい時間を一緒に過ごせる仲間がいると、人生がより豊かになると思うんです。そういう時に、校友の存在というのは貴重なんですね。これからも大切にしていきたいと思っています。（談）



友人と九州一周自転車旅行の際に、別府、阿蘇山にて撮影した懐かしい一枚（ともに水色のシャツ＆ブルージーンズが宮本さん）。



友人たちと当時の人気車・日産スカイラインでドライブ。髪型や格好が、当時流行っていたフォークの影響を感じさせる（左が宮本さん）。



スーパーマーケットなどの小売店とのネットワークを活用し、ボトル持参で購入できる水素水の販売などの事業も行っている。もちろんこれも、宮本さんが社長に就任してから始まった事業。