

ひとつの「問い」に、深く向き合う。



TOPICS

自社の強みは「土の下」にある——事業の軸を見つめ直した先にある光

有限会社グランドワークス 代表取締役 **穂盛 正明**

土佐茶の価値を伝えたい——作り手とともに描く未来

山の灯 **柿谷 奈穂子**

interviewer



〈土佐経営塾主担当講師〉
特定非営利活動法人こうち起業支援センター理事長
タクティス〈経営支援サービス〉代表

田村 樹志雄

Case 1

自社の強みは「土の下」にある

事業の軸を 見つめ直した先にある光

8期生(2017年修了) 有限会社グランドワークス

代表取締役

穂盛 正明



有限会社グランドワークスの代表取締役・穂盛正明さん。自動車整備業からスタートした家業を受け継ぎ、現在は住宅などの地盤の調査・改良を手がけている。経営者一家で育った穂盛さんは、なぜ地盤の仕事に可能性を見出したのか。そして土佐経営塾で何を学び、どのような未来を描いているのか、お話を伺った。

◆学びながら問い続けた会社と経営の本質

一穂盛さんは、子どもの頃や学生時代はどのように過ごしてきたのでしょうか。

幼い頃から、経営者に囲まれて育ってきました。父や祖父、母方の親族も会社経営者だったことから、「大人になったら社長になるもの」という価値観が自然と身につけていました。

高校卒業後の進路を考えた時に一時は料理人や鍼灸師という道も考えましたが、最終的には自動車整備を学ぶ道を選びました。関東の専門学校を卒業後はバイクの整備士として働き、いずれは独立を…と考えていましたが、父親から高知に呼び戻され、家業である株式会社明洋に入社しました。

一父親の経営する会社に入社し、その後は学びや葛藤などありましたか。

発見の連続でしたね。職場には、それぞれの持ち場・役割で責任を果たしながら会社を支えている人たちがいます。「みんな経営者を目指すもの」というそれまでの考えが変わり、組織として会社を経営するという視点を知りました。経営につい

て学ぶ中で、20代の頃から経営者向けの会報を購読していて、経営的な目線から「こうあるべき」という思いが強くなりすぎてしまうこともありました。そうした時には、父から「従業員は機械じゃないぞ」と叱られることもありましたね。

◆強みを再定義し、新たな事業へ

一株式会社明洋で事業に取り組む中で、有限会社グランドワークスを立ち上げるに至った経緯を教えてください。

株式会社明洋は、電柱を建てる「建柱」や高所作業車などの重機を扱ってきました。売上としては大手インフラ会社を顧客に持ち安定していましたが、時代の流れの中で建柱ビジネスは先細りするのではないかという危機感を持っていました。そんな時に、たまたまハウスメーカーから「家を建てるための地盤の仕事をしてくれないか」と声をかけていただきました。

最初は電柱を建てる機械をそのまま使った、家を建てるための穴を掘るような仕事でした。時を同じくして、光ファイバー敷設工事の話もいただき、「自社の本当の強みは何だろう」と深く問い直しました。そこでたどり着いたのが、「うちの強みは、見えている上(地上)の作業じゃない。土から下だ。」という軸です。

電柱を建てるという仕事は、見えている部分は地上だけですが、私たちが長年培ってきた本当の大事な技術は、地面から下にあると確信したのです。そして、立ち上がりつつあった住宅地盤の業界へ舵を切る決意をしました。





「自社の強みとは何か」。穂盛さんは事業を取り巻く環境が変化するたびに、その問いと向き合ってきました。建柱工事から住宅地盤業界へと舵を切った決断も、その問いを積み重ねた先にあったものです。変化の激しい時代だからこそ、自社の軸を見失わず、地域に必要とされる価値を提供し続ける。その姿勢こそが、グランドワークスの揺るがない強みなのかもしれません。

(文：長野春子)



取材を振り返って

穂盛さんは、卓越した「気付く力」を持っている。建柱の現場から地盤改良という新たな事業機会に「気付く」、組織の「異変に気付く」など、様々な場面で発揮されるそれは実にすごいチカラである。それに加え、時代を見据え新分野のM&Aを進めるなど、事業ポートフォリオを長期的に育てていく力も持ち合わせている。

1万数千戸の施工で事故ゼロという実績が示す通り、穂盛さんのビジネス人生はまさに「信頼そのもの」である。しかし、そんな凄腕経営者でありながら、「経営塾で丸裸にされるのがおっかない」と受講を3年もためらっていたというのだから、その人間味あふれるギャップに、思わずこちらの頬も緩んでしまう。

(文：田村樹志雄)



—そして、有限会社グランドワークスを立ち上げられたんですね。

当時は、住宅地盤業界のルール整備が追いついておらず、調査と工事をセットで提案する事業者も少なくありませんでした。私はビジネスにおいて絶対にプライドがなければならぬと思っていましたし、地盤調査だけで自立した、誠実なビジネスを行うために「有限会社グランドワークス」を立ち上げました。

確立した技術や工法がない中、夜な夜な文献を読んで研究し、自社の技術を確かなものにしていきました。立ち上げ以来、1万数千棟の地盤調査や地盤改良工事を請け負ってきましたが、これまで一件の事故も発生していないことが誇りです。

◆視座を広げ、経営を見つめ直す

—土佐経営塾を受講したきっかけを教えてください。

受講したのは2017年ですが、実はその3年ほど前からずっと受講を検討していました。申し込みに踏み切れなかったのは、丸裸にされるのだろうなというちょっとした怖さからです。

思い切って申し込んだのは、社長業を20年ほどする中で自分のルールがある程度出来上がってきていて、そのルールが成長を阻害する要因になってしまっているのではないかと考えたからです。土佐経営塾はレポートの提出が大変でしたが、学びは大きく、受講後には視座が変わったように感じています。

—これからの展望を教えてください。

技術・信頼・実績がないと、この業界では生き残っていけません。誠実な経営を続けていくことをこれからも大切にしていかなければならないと考えています。

interview

有限会社グランドワークス

〒781-0241 高知市横浜新町5丁目31-2
TEL：088-842-7000



作り手とともに 描く未来

12期生（2021年修了） 山の灯

柿谷 奈穂子



須崎市を拠点に、土佐茶の魅力発信に取り組む「山の灯」の柿谷奈穂子さん。茶畑を舞台にした体験プログラムの企画やイベント出店などを通じて、生産者と消費者をつなぐ活動を続けています。東京、京都を経て高知へ移住した柿谷さんが、なぜ土佐茶と向き合うようになったのか。そして土佐経営塾での学びを通じて、どのように自身の役割を見つめ直したのか、お話を伺いました。

◆ 京都と高知。 二つの土地で出会ったお茶の世界

—まずは、これまでのご経歴について教えてください。

東京で生まれ育ち、大学では芸術史を学び、卒業後は祖父が営んでいた「表具」の仕事に関わっていました。表具とは、掛け軸の修繕や襖の張り替えなどを行う仕事です。祖父は職人で、幼い頃から美術館に連れて行ってもらったり、本の製本を手伝ったりしていました。芸術や文化が身近にある環境で育ったことは、今の活動にも大きく影響していると思います。

その後、20代半ばで京都へ移住しました。デパートでお茶の販売に携わるようになり、平日は店頭でお茶を淹れ、週末はお茶の淹れ方講座の講師を務めるなど、お茶一色の毎日を送っていました。

それまでお茶会の手伝いをした経験はありましたが、お茶そのものについて深く学んだことはありませんでした。しかし、

京都で生産現場に触れる中で、お茶が多くの工程と人の手を経て生まれるものだと知り、その奥深さに魅了されていきました。

そして2013年、夫のUターンをきっかけに高知へ移住し、土佐茶とその生産者さんに出会いました。



—京都から高知に移住し、お茶の違いはありましたか？

京都は土地柄、生産地でもあり消費地でもあります。長い歴史の中で、プライドを持ってゆるぎないお茶作りをされている印象を受けました。

しかし、高知で出会った生産者さんはまったく違う環境に置かれていました。人手不足や高齢化、厳しい経営環境の中であって、それでもお茶を作り続けている方がたくさんいらっしゃいました。高い品質を求めるお茶作りを継続することの難しさを知るとともに、また、それを求めるだけがお茶を残す方法なのだろうかということを考えるようになりました。

地域で受け継がれてきた技術や文化を守るためには、生産者さんの想いを理解し、一緒に考えていくことが必要ではないかと思いました。そう考えるようになってからは、お茶そのものよりも、「作り手の価値をどう伝えるか」を意識するようになりました。地域を巡り、各地の生産者さんと向き合う中で、それぞれの産地が持つ個性やお茶づくりに込められた想いに触れてきました。知れば知るほど、生産者さんや産地の魅力をもっと多くの人に伝えたいと思うようになり、最近は生産者さんの「推し活」をしているような感覚に近いかもしれません。



◆「お茶じゃなきゃダメなのか？」 という問い

—土佐経営塾で、特に印象的だった学びを教えてください。

強く印象に残っているのが、竹内先生からの「お茶じゃなきゃダメなの？」という問いです。

当時はすぐに答えを出すことはできませんでしたが、私にとってお茶は売れる・売れないで選んだものではありません。改めて、お茶こそが自分の取り組むべきテーマだと再認識しました。

竹内先生からの問いをきっかけに、「どういう風に視点を変えたら、お茶がビジネスコンテンツとして成立するのか」を深く考え、体験型観光コンテンツとして事業化することができました。経営塾から数年経ちましたが、生産者さんと一緒に作ったプログラムとして、形になったことが嬉しいです。

—事業としては、どのような取り組みを行われているのでしょうか。

土佐経営塾での学びをきっかけに始めたのが、茶畑を舞台にした体験型観光コンテンツです。お茶を商品として販売するだけでなく、その背景にある物語や人に触れてもらうことで、土佐茶の魅力をより深く知っていただける機会になっています。

また、キッチンカーも整備し、イベント会場で一杯ずつ丁寧にお茶を淹れて提供しています。土佐茶と消費者が出会う接点を増やすことで、新たなファンづくりにも取り組んでいます。

◆ 土佐茶の未来を、生産者とともに

—柿谷さんの今後の展望を教えてください。

私自身が前に出るというよりも、生産者さんたちの魅力や価値がきちんと伝わる仕組みを作っていきたいと思っています。

お茶を売ることだけが目的ではなく、土佐茶を通じて地域の文化や風景、生産者さんの想いを次の世代へ繋いでいくことが大切だと考えています。

「お茶じゃなきゃダメなの？」。土佐経営塾で投げかけられた問いは、柿谷さんにとって自らの役割を見つめ直すきっかけとなりました。土佐茶の魅力を伝えるだけでなく、その背景にある生産者の価値や想いを届けること。土佐茶と人をつなぐ挑戦は、これからも続いていきます。(文：長野春子)

取材を振り返って

表具師として伝統文化や職人の技を大切にされていたおじい様のDNAは、形を変え、現在の柿谷さんの活動に確実に引き継がれている。取材の中で、土佐茶や生産者への深い愛着を生き活きと語る彼女の言葉には、聞く人すべてをお茶好きにしまう「エバンジェリスト(伝道師)」としての強い輝きが放たれていた。

在塾時、竹内講師から投げかけられた「お茶じゃなきゃダメなの？」という問いに悩み抜いた経験を経て、彼女は単にモノとしてのお茶を売るのではなく、「作り手の想いや価値」を届ける役割を確立した。生産者と並走し、土佐茶の未来を共に描くその真摯な姿勢こそが、地域に新たな光を灯す原動力であると、取材を通じて深く実感した。

(文：田村 樹志雄)



interview

山の灯 柿谷奈穂子

Instagram :@yamanotomoshihi

土佐茶景
TOSA SARYOU

ぼれ話



土佐経営塾 16 期生
日高村地域おこし協力隊
からだメンテナンス『体援隊』隊長

松島 圭祐

「高知県民をフルパフォーマンズにする」というミッションのもと、生まれ故郷である高知へ神奈川から移住し、整体師として活動しています。気づけば協力隊も3年目。8月で卒隊し、その後は個人事業主として活動が続けていく予定です。ご縁に恵まれ、村内にサロン兼自宅となる場所も見つかり、定住への一歩を踏み出しています。私の活動のひとつに「水上整体」があります。文字通り、川の「上」に施術ベッドを設置して行う整体です。Googleで調べた限りでは他に見つからずもしかすると世界初かもしれません(笑) 一見すると笑ってしまう光景ですが、鳥の声、川のせ

せらぎ、そしてベッドの下に広がる仁淀川の水。その自然と一体になるような時間の中で、身体だけでなく心も整えていきます。この体験は「地域をおこして協力する整体師とは何か?」という問いから生まれました。施術中の時間を活かし、観光の方へ高知のおすすめスポットだけでなく、地域の「人」も紹介しています。人と人がつながることで、その土地はただの観光地ではなく「また会いに来たい場所」へ変わる。水上整体を通じて、観光客が地域のファンや関係人口へ変わっていく瞬間を生み出していることは【整体の新たな境地】のように感じています。

ととのいたい、整体師に会いたい方はぜひ遊びに来てください。

A photograph showing a therapist in a black t-shirt performing a massage on a client lying on a massage table. The setting is outdoors, with a river and lush green trees in the background. The therapist is leaning over the table, using their hands to massage the client's back. The client is lying face down, wearing a grey long-sleeved shirt and dark pants. The massage table is a standard wooden table with a purple cushion. The background features a calm river and dense green foliage, creating a serene and natural environment.

土佐経営塾 本年度の募集が始まりました

土佐経営塾は、経営に必要な基礎知識とともに、実際の現場で意思決定を行うための「舵切り力」、そして多様な人と関わりながら事業を進める「共創力」を身につけることを目的とした実践的な講座です。

全13回の講義では、会計・投資・マーケティング・経営計画・リーダーシップなどをテーマに、講師や他の受講者と共に考え、学びを深めます。さらに、グループワークを通して経営計画やマーケティング計画をじっくり練り上げ、実践につなげる力を養います。

期 間：令和8年9月19日～令和9年1月24日(全11セッション+特別講義2回)

会 場：高知県産学官民連携センター「ココプラ」ほか（すべて対面開催）

定 員：20名（選考面接あり）

受講料：22,000円(税込)

申込締切：令和8年8月21日(金)17時必着

事前説明会も7月24日(金)(Zoom)、8月8日(土)(ココプラ)で開催予定。

詳細・申込は、ココプラの Web サイトをご覧ください。

詳細・申込は
こちら▼



column

編集後記



田村 樹志雄

今年50歳を迎える私ですが、最近初めての業種の経営者から支援を依頼されると、新たな世界が広がる「冒険」が始まるようで深くワクワクします。経営者のキャリアに寄り添い、対話を通じて共にその先を見出していく。以前にはなかった、地域に根付くコンサルタントとしての新鮮な感覚です。

今号の穂盛さんは、建柱工事から住宅地盤業界へ舵を切り「強みは土の下にある」と自社の軸を再定義し、多くの顧客からの信頼を築られました。また

根っこを掘り、冒険へ

柿谷さんは、在塾時の問いに悩み抜いた末、モノを超えて「作り手の価値や想い」という目に見えない物語を届ける役割を確立されました。

お二人のように自らの前提を疑い、深く潜って本質に向き合うこと。その「丸裸にされる怖さ」を越えた先にこそ、新しい世界を拓く冒険が待っています。今もなお根っこを耕し、挑み続けるお二人の姿が、自らの軸を再び見つめ直すきっかけとなれば幸いです。