

# Publicity Report

新聞・インターネット・情報誌などで  
紹介されたミックの記事のご紹介



[ミック]グループ 株式会社三春情報センター

[朝日新聞デジタル ツギノジダイ] 2022年11月8日掲載 (発信:朝日新聞デジタル)

# 朝日新聞

DIGITAL

引き継ぐ経営 勝ち抜くヒント

# ツギノジダイ

経営者に聞く

## なぜ不動産会社がスイーツ・エステ・保育？ 三春情報センター2代目の戦略

取材のよき

2022.11.08 (最終更新: 2022.11.08) / 人材を育成しない 組織力を高める



三春情報センターの2代目社長・春木隆雄さん (三春情報センター提供)



1977年に創業した当時の店舗外観 (三春情報センター提供)

神奈川県で事業を展開する三春(みはる)情報センター(横浜市港南区)は春木裕児さん(71)が1977年に創業し、社長退任時に年間売上高35億円の企業に発展させた。Miharu Information Centerの漢字を取って、「mic(ミック)」の略称で知られます。2012年、長男の春木隆雄(まひろう)さん(44)が2代目社長に就任。それまでの不動産事業に加え、飲食、宿泊、美容、鍼灸(しんきゅう)、保育、介護、アパレルなど業種に次々に進出し、ミックグループを形成しています。「他業種展開は、中小企業である自社が生き残るため」と話す隆雄さんに、その考え方についてうかがいました。

### 目次

「売れさえすれば」にならないように  
「環境が人を育てる」をハワイで実感  
鍼灸院、旅館、介護……異業種に参入  
住宅購入者に花を毎年プレゼント  
世界クリスマスケーキを売る不動産屋  
「三方よし」ではなく「四方よし」目指す

### 「売れさえすれば」にならないように

ミックグループは、三春情報センターとグループ会社10社で構成されます。横浜市南部のほか、鎌倉、藤沢、茅ヶ崎市など湘南地域が地盤です。グループ全体の売上9割は不動産関連事業が占めますが、残り1割はそれ以外で稼いでいます。グループの従業員数は521人です。

創業家の裕児さんは1977年、25歳の時、未経験だった不動産事業を始めました。賃貸物件の仲介から始め、1980年後半には一戸建ての販売を開始。1990年代半ばにはリフォーム事業にも手を広げ、会社を急成長させました。

事業が順調に拡大するにつれ、裕児さんは「素人が起業してもうからなんて、おかしくないか」と感じたそうです。自分の店に多くの客が集まったのは、不動産業界に「千三つ(千の言葉のうちに言葉は三つだけ)」という言葉があるように、不誠実な業者が多いからだと言います。裕児さんは考えました。「親子3代のお付き合い」を企業理念に掲げ、世直しをしようと思いに決めたといいます。

営業社員の給与のうち、歩合給の比重を大きくすると、「売れさえすればいい」となりかねない。それが強要の根源だと考えた裕児さんは創業時から、歩合の仕組みをほとんど導入しませんでした。

創業5年目の1981年には2店舗目をオープンし、多店舗展開を加速。営業社員にも制服を貸与したほか、チラシ配りをしたり、自由に見学できるオープンハウスを開設したりと、当時としては珍しい取り組みを次々始めました。

隆雄さんは「不動産屋としてはバイオニア的存在だったと思います。父がやったことは、5年後には業界で当たり前になりましたから」と振り返ります。

時期尚早で不採算だった事業もあります。1996年ごろ、中古の賃貸住宅をリノベーションし、家具付きで売り出したものの、全く引き合いがなかったそうです。「リノベーション」という言葉が浸透しておらず、「家具付き」も時期が早すぎました。家具付き住宅には家具代金も含めてローン組むの利点があり、最近では家具付きの方がよく売れるといいます。

### 「環境が人を育てる」をハワイで実感

隆雄さんは、創業年の1977年に生まれました。「隆雄」という名前は、母・まり子さんと父・裕児さんの名前から1字ずつ取り、「ま」と「裕」を組み合わせたそうです。「隆」には「己を磨け」、「雄」には「歴史に名を残す」、「隆」には「幸せ」という意味を込めたといいます。



創業まもない頃に店舗内で撮影した、当時0歳の息子と当時25歳の父・裕児さん（三善情報センター提供）

小学校に入ると、父・裕児さんに朝6時に起こされ、産人や有名な経営者の本を朗読させられたそうです。「運とは呼び、つかむものなのだが、そのためにはどうすればよいのか？」「人生とは？」「経営者とは？」――。そんな問いを裕児さんから投げかけられました。

「帝王学をたたき込まれましたね。僕たち親子は『父と子』ではなく、常に『経営者と次期経営者』として互いに接してきました」

磨瑠露さんが35歳で2代目社長になることは、2人の間であらかじめ決まっていたといいます。

高校卒業後、簿記の専門学校で学んでいた20歳の頃、米海軍横須賀基地近くのバーでアルバイトとしてアルバイトをします。外国人と触れ合う中で「海外で英語を勉強したい」と思うようになります。

日商簿記2級などに合格後、専門学校を中退し、ハワイへと飛び立ちます。現地ではスキューバダイビングのインストラクターとして働きました。1年後、ヨーロッパとアメリカ本土を回る1年間の旅に出て、日本に戻りました。



ハワイでスキューバのインストラクターをしていた頃の香本磨瑠露さん。2004年撮影（三善情報センター提供）

磨瑠露さんには「環境が人を育てる」という持論があります。それは、ハワイで英語を身につけ、最終的には新しいインストラクターを指導する立場になった自身の経験に根拠しています。ただ、現地での英語を通じて身につけた英語なので、読み書きも日本語への直訳も苦手だそうです。

「2012年に社長になって以降、新しい何かを始めると、経験の浅い社員を積極的に指揮（ばってま）しています。マネージャーになる力があるから昇格させるのではなく、今は力が足りなくてでも任せてみるんです」

ある新規事業の店舗立ち上げは、入社3年目の営業担当や入社1年目の秘書など、いわば「素人」に担当させました。メニュー開発からスタッフの教育まで初めてのことばかりで、陣には泣きながら業務をこなす社員もいるといいます。それでも1つの任務をやり切った社員は大きく成長し、その後どんな仕事でも任せられるそうです。

## 鍼灸院、旅館、介護……異業種に参入

開業した磨瑠露さんは2001年、23歳の時に三善情報センターに入社しました。賃貸の営業を2年、住宅売買の営業を3年担当した後、本社の総務や企画責任者などを経て、2012年に2代目社長に就任しました。そこで強化したのが、不動産以外の異業種への参入です。背景には磨瑠露さんの危機感がありました。

「かつては各地域の不動産会社が地元の情報を持っていて、家を借りるには地場の不動産会社に頼むのが一般的でした。でも、1990年代から（物件情報を掲載した不動産業者間システム）「レインズ」が普及し始めると、同じ物件をどの業者も扱えるようになりました。すると、テレビCMなどで有名な大手に頼んで物件を借りようという人が増えるので、僕らのような地場の不動産屋は不利になります」

ではどうやって大手と戦うか。磨瑠露さんが考えたのが、何らかのサービスを通じて自社との接点を作り、核となる不動産事業での成約に結びつける手法です。

2013年の鍼灸院、2014年のレストランを皮切りに、暮らしに関わる幅広い分野に進出しました。2020年には神奈川県横浜市の「パティスリー雪乃下」をミックグループに加え、戦略を見直して高級路線に切り替えました。現在は鎌倉市で「ラ・ブティック・ドゥ・ユキノシタ・カマクラ」を運営、このほかに「パティスリー・ユキノシタ・鎌倉」が神奈川県内に6店舗あります。



「ラ・ブティック・ドゥ・ユキノシタ・カマクラ」のマカロンやケーキはアートのような（三善情報センター提供）

「ある人が経営者で素敵なスイーツ店と出会い、そのお店を経営しているのが不動産屋だと知り、その人が家を借りたり買ったりする時、『あのスイーツの会社なら、いい物件を紹介してもらえそう』と思いついてくれることを期待しています」

参入した業種は鍼灸院、レストラン、パティスリーのほか、ホテル・旅館、エステ、介護、保険、音楽誌、アパレルなど多岐にわたります。不動産事業との相乗効果を出すため、展開するのは地盤である横浜市内と湘南地域が中心です。

「新規参入した各事業単独で大きな利益を出そうとは思っていない」と磨瑠露さんは言います。あくまでミックグループのファンを作るための場、と位置づけています。結果的にファンが増えれば、単価の高い不動産事業で利益を生み出すことができるからです。

ファンを増やすための工夫もしています。LINEの公式アカウントを「友だち追加」すると、ミックグループの各サービスを割引価格で利用できます。パティスリーのクリスマスケーキや伊豆の旅館の宿泊プランなどが特に人気といいます。



ミックグループのLINE公式アカウントを「友だち追加」すると、グループのサービスを割引価格で利用できる（三善情報センター提供）

## 住宅購入者に花を毎年プレゼント

磨瑠露さんによると、家の売り方も特徴的です。不動産会社は一般的に、住宅購入を考えている顧客が訪ねてきたら「どんな家を買いたいか」を詳しく聞き取ります。

「僕らは『未来ビジョン』を聞きます。家を購入したいという人にも『なぜですか』と尋ねるんです。じっくりお話をうかがった結果、新築ではなく中古住宅を提案することあれば、購入ではなく賃貸を勧めることもあります」

家を売りたい人には、そのまま新築住宅を売った方が楽だし、もうかりそうです。それでもわざわざ購入理由や目的を詳しく聞くのは、必要のない家を無理して買った結果、不幸になったというお客さんを出したくないからだと言います。

「家なんて『買わなければいけない人だけが買えばいい』というのが、うちの考え方なんです」

住宅販売をする不動産屋は「売ったらおしまい」になりがちだと磨礫さんは考えます。しかしミックでは「売ってからが始まり」といいます。なぜなら「住宅販売とは家を売るのではなく、『住まい方』を売ること」という理があるからだそうです。

「ミックで買ってよかった」と言ってもらうための取り組みもあります。例えば、住宅購入者の記念日に毎年花を贈るサービスは30年前から続いています。家の購入日、誕生日、結婚記念日など、顧客側が自由に記念日を設定できます。

これまでの住宅販売の成約数は約2万5000件。その大半に毎年花を届けるわけです。花は月に1度、本社に納品されてから各店舗に運ばれるため、本社が花屋のような時間帯が毎週あるそうです。

こうした取り組みもあってか、ミックの住宅購入者の6割は、他の購入者からの紹介か、以前ミックで家を買ったことのある人だといいます。



砂浜でビーチパラソルを立てる香木磨礫さん（三春情報センター提供）

磨礫さんは月に1度、その月に誕生日を迎える社員の誕生日会をレストランで開きます。社員の喜ぶ顔を見るのが、磨礫さんの生きる目的なのだといいます。

「会社のために働いちゃダメだ、自分のために働くように、と社員にいつも言っています。就活では『御社に貢献したい』と言う人が多いですけど、そんな必要ないんです。会社ってのは、自己実現するための『箱』でしかないですよ」

ミックグループは地域貢献活動も積極的に取り組んでいるそうです。商店街への協力や、富業エリアに住む親子向けの旅行企画、東日本大震災の被災地での社員採用、店頭や駅前の掃除などです。「3GIVE 1TAKE」の精神で社会と向き合っているといいます。

「僕が目指すのは『三方よし』ではなく『四方よし』なんです。四方とは『お客様』『会社』『自分と家族』そして『地域』です。4つ全てを大事にできる人を、僕は『ミック人』と呼んでいます」

「2030年までに神奈川県ナンバーワンの不動産企業になる」という目標に向け、磨礫さんは次にどんな事業を始めるのでしょうか。



住宅購入者に贈る花はいったん本社に集められ、各店舗から届けられる。本社は一時的に花屋のようなところという（三春情報センター提供）

## 世界一クリスマスケーキを売る不動産屋

磨礫さんが社長に就いて10年が経ちました。2021年度のグループ売上高は84億5000万円と、2011年度の35億円から2.4倍に増えました。純利益も2021年度は3億1000万円と、2011年度の7700万円の4倍です。

順調に売上と利益を伸ばしているミックグループ。この10年で壁にぶつかったことや失敗はなかったのでしょうか。

「僕は失敗という捉え方はしません。撤退した事業もありますが、失敗だとは思えないんです。うまくいかないことがあっても、諦めないうちは、成功への道半ばだと考えています」

撤退した事業の例は、2004年ごろに、磨礫さんが社員として携わったインターネット通販事業です。主に家具を扱いましたが、ほとんど売れなかったそうです。

しかし、そこで得た教訓や反省点は、「パティスリー雪乃下」のECサイトで生かされたといいます。商品を追加しても、すぐ売り切れるほどの人気で、コロナ禍で貴重な収入源になりました。

パティスリー部門は、来店客も好評といいます。

「うちは『世界一たくさんのクリスマスケーキを売る不動産屋』なんです。パティスリー部門以外の社員も計1100台の注文をもらってました。一番多く受注したのが経理課の社員です。取引先の銀行などに一人で50個近く販売してくれました」

## 「三方よし」ではなく「四方よし」を目指す

2022年7月には、鎌倉市の海水浴場に海の家をオープンさせました。磨礫さんは費初めの2週間、毎朝ビーチパラソルを立てたり、砂浜を掃除したりしました。

「だって、僕が一番何もできませんから。うちは優秀な社員たちに生かされているんです。ミックグループ551人の社員には、全員幸せであってほしい。僕は『社長は社員の幸せのために生きている』と思っています」

中小企業の事業承継に役立つメディア、朝日新聞デジタルのツギノジダイに、[ミック]グループを取材いただき、創業から現在、そしてこれから目指すことなどについて、代表よりお話をさせていただきました。

本件が、朝日新聞デジタルのツギノジダイに配信されました。



ミックくん