

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

[YAHOO! JAPAN ニュース] 2022年11月19日掲載 (発信: YAHOO! JAPAN)

YAHOO! JAPAN ニュース

「世界一クリスマスケーキを売る不動産屋」を掲げて 2代目が多角経営で描くビジョン

11月19日(土) 10時00分

マイナビ



三春情報センターの2代目社長・春本 勝博さん

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)は春本裕児さん(71)が1977年に創業し、社長退任時に年間売上高35億円以上の企業に発展させました。Miharu Information Centerの頭文字を取って、「mic(ミック)」の愛称で知られます。2012年、長男の春本勝博(まひろ)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、アパレルなど異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」と話す勝博さんに、その考え方についてうかがいました。

「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。横浜市港部のほか、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の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。

創業者の裕児さんは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。

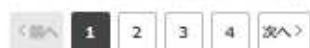
事業が順調に拡大するにつれ、裕児さんは「素人が起業してもうかるなんて、おかしくないか」と感じたそうです。自分の店に多くの客が集まったのは、不動産業界に「千三つ(その言葉のうちに真実は三つだけ)」という言葉があるように、不誠実な業者が多いからだと言います。裕児さんは考えました。「親子3代のお付き合い」を企業理念に掲げ、世直しをしようと心に決めたといいます。

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……。それが認識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義務化したほか、チラシ配りしたり、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。

勝博さんは「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。

時期尚早で不調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を始める利点があり、最近では家具付きの方がよく売れるといいます。

次ページは:「環境が人を育てる」をハワイで実感



1 / 5ページ

「世界一クリスマスケーキを売る不動産屋」を掲げて 2代目が多角経営で描くビジョン

11月19日(土) 10時00分

マイナビ

「環境が人を育てる」をハワイで実感

勝博さんは、創業年の1977年に生まれました。「勝博(まひろ)」という名前は、母・まゆりさんと父・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。「勝」には「己を勝て」、「博」には「歴史に名を残す」、「豪」には「幸せ」という意味を込めたといいます。

小学校に入ると、父・裕児さんに朝6時に起こされ、偉人や著名な経営者の本を朗読させられたそうです。「謙とは呼び、つかぬものだというのが、そのためにはどうすればよいか?」「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。「宿字をたたき込まれましたね。偉大な親子は『父と子』ではなく、常に『経営者と次期経営者』としておいに接してきました」

勝博さんが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えます。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バーテン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した。

日高簿記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。

勝博さんには「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ざしています。ただ、現地での会話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き、経験の浅い社員を積極的に抜擢(ばってき)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任せせてみるんです」

ある新規事業の店舗立ち上げは、入社3年目の営業担当者や入社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、時には向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。

次ページは: 鍼灸院、旅館、介護……異業種に参入



3 / 10ページ

「世界一クリスマスケーキを売る不動産屋」を掲げて 2代目が多角経営で描くビジョン

11/29(土) 8:02 掲載

ミツグループ

誠実な、旅籠、介護……異業種に参入



「ラ・プティック・ドゥ・ユキノシタ・カマクラ」のミカドケーキはアートのようなぞい

帰国した奥野さんは2001年、23歳の時に三春情報センターに入社しました。最初の営業を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。背景には奥野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物件情報を持っていて、家を借りるには地域の不動産会社に頼るのが一般的でした。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、僕らのような地域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、奥野さんが考えたのが、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年の旅籠業、2014年のレストランを安切りに、暮らしに関わる幅広い分野に進出しました。2020年には神奈川県鎌倉市の「パティスリー・菓乃下」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・プティック・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。

「ある人が鎌倉で素敵なスイーツ店と出会い、そのお店を運営しているのが不動産屋だと知ります。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」

参入した業種は旅籠業、レストラン、パティスリーのほか、ホテル・旅館、エステ、介護、保育、英会話、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東部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すつもりは考えていない」と奥野さんは言います。あくまでミックグループのファンを作るための進出と位置づけています。結果的にファンが増えれば、単独の強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。

次ページは：住宅購入者に花を毎年プレゼント



3 / 5 ページ

「世界一クリスマスケーキを売る不動産屋」を掲げて 2代目が多角経営で描くビジョン

11/29(土) 8:02 掲載

ミツグループ

住宅購入者に花を毎年プレゼント



住宅購入者に贈る花はいつも本人本姓に準じられ、来店時から贈られる。本姓が一時的に空席のようになるという

奥野さんによると、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もあります。購入ではなく賃貸を勧めることもあります」

家を買いたい人には、そのまま新築住宅を買った方が安い。もちろんそうです。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奥野さんは言います。「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」になりがちだと奥野さんは考えます。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「住宅販売とは家を買うことではなく、『住まい方』を売ること」という理念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指定できます。

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贈るわけですが、花は週に1度、本社に納品されてから各店舗に運ばれるため、本社が花屋になる時設備が毎回あるそうです。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が、以前ミックで家を買ったことのある人だといえます。

世界一クリスマスケーキを売る不動産屋

奥野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。

順調に売る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。「僕は失敗という考え方はしません。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、諦めないというよりは、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、奥野さんが社員として務めたインターネット通販事業です。主に京房を扱いましたが、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・菓乃下」のECサイトで生かされたといえます。商品は追加しても、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、来店客も好調といえます。「うちは『世界一たくさん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名の注文をもらってきました。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」

「世界一クリスマスケーキを売る不動産屋」を掲げて、2代目が多角経営で描くビジョン

11/19(土) 8:02 更新

ツギノジダイ

「三方よし」ではなく「四方よし」を目指す

2022年7月には、鎌倉市の高水浴場に南の家をオープンさせました。藤崎さんは最初の2週間は、毎朝ビーチパラソルを立てたり、紗巾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」

藤崎さんは月に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催します。社員の食ぶ顔を見るのが、藤崎さんの生きる目的なのだそうです。「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『会社に貢献したい』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』ではないんですよ」

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、営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、店舗や駅前清掃などです。「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、藤崎さんは次にどんな事業を始めるのでしょうか。

ライター・イラストレーター・漫画家 藤本ゆづり

< 前へ > 2 3 4 5 > 次へ >

5 / 5 ページ



ミックくん

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、朝日新聞デジタルに掲載され、YAHOO! JAPAN ニュースにて配信されました。