

2004年の五つ星企業はこれだ!!

## 地域発の「勝ち組み」ビジネスモデルとはなにか？

2004年、中小企業の環境は、ひと言でいうなら「弱肉強食化」の流れが加速する1年となるといわれている。中小企業はそうした流れを肌で感じ、21世紀型価値観へと頭を切り換え、次なる布石を打つことが必要となるだろう。そうしたなか、中小企業はどのような経営を実践していくべきなのだろうか。そのあたりを気鋭のアナリストによる分析とインタビューによって、「伸びる中小企業のカタチ」を解き明かしていきたい。

埼玉大学地域共同研究センター 助教授 野長瀬 裕一

### 成長が最も期待される中小・ベンチャー、注目のビジネス分野とは

弱肉強食化がさらに進展すると、国の経済成長率といった指標も、徐々に生活者の実態を正しく反映しなくなる。例えば、90歳の人の所得が100万円ずつ減少し、10歳の人の所得が1000万円ずつ増加したとしよう。この時、トータルでは経済成長していることになる。しかし、多数派を占める「弱者」は成長を実感できない。



要求される。

割高感のある商品・サービスは狙い打ちに遭う。流通サービス業全般で、競争を通じて営業

時間も長くなっていく。

反面、「強者」の所得は伸びて

いるので、顧客限定のプレミアム商品・サービスは有望となる。プレミアム商品は、アジアの富裕層にも受け入れられていく。

その他、弱肉強食化による失業率アップなどは犯罪増加につながる。セキユリティ関連のビジネスも伸びる。社会全体がセキユリティにより多くのコストを支払う方向へ変化していくからである。

また、政府が年金制度などの維持コストを企業にツケ回するなら、正社員の削減や、海外に雇用を移すといった行動に拍車がかかる。

人材派遣、作業受託などの労務関連ビジネス分野にチャンス

が増えていく。

働く人達の将来の不安が拡大していくなかで、不安を軽くする、不安を忘れさせるといった領域にも注目する必要がある。人材教育、精神的な癒し、習慣性のある娯楽コンテンツなどの周辺にハード・ソフト両面でニーズが広がる。

すぐれた行動力で伸びている企業

新聞や雑誌などのメディアで成長企業の特集がしばしば組まれる。

成長の理由として、技術がよい、品質がよい、顧客ニーズに合致したといった説明が、しばしばなされるが、これらは間違

つては、いけないものの後講釈である場合が多い。

実際のところは、「企業が市場と共に成長していくプロセス」を詳細に分析していかなければ、本当のことはわからない。

例えば、最近、テイクアンドギブ・ニーズ（東京都港区）、モック（愛知県名古屋市中区）といったブライダル分野で成功している企業が注目を集めている。前者はハウスウェディングブームの牽引車となっており、後者は結婚式二次会の幹事支援ビジネスとして成長を続けている。両社とも、経営者の企画力・行動力が優れており、追隨する競争業者も増えてきた。

しかし、私を含め大学人にとっては、90年代前半に大学受験生人口がピークであったことが想起される。実は、今結婚式を挙げている人達の多くは、この世代なのである。

5年後には、市場構造は確実に変化している。若者人口が減る上に、経済的に脆弱なフリーター比率がアップする。定員割れ大学が続出しているのと同様に、閑古鳥の鳴く結婚式場が増える可能性が高い。

実は、この分野の成長企業については、5年後以降に関するビジョンを分析しなければ本当に理解したことにならないのである。

また、高齢化社会になるから介護ビジネスが有望だと多くの企業が考えている。介護ビジネス参入のアプローチとしては、三光ソフラン（埼玉県さいたま市）のように不動産・建設系のノウハウを活用してシナジー（相乗効果）を得る方法もある。

同じさいたま市のウイズネットは、痴呆介護に焦点を絞った在宅介護・グループホーム事業

を展開している。このように、特にサービス分野を明確化した、思想のしっかりしたサービス提供も参考になるだろう。伸びていくための必要条件

伸びている中小・ベンチャー企業を見ると、巧みに布石を打っている。人材に先行投資を行い、有益な人脈を構築している。大学において産学連携を推進する立場にいと、大学活用の巧拙も目に付く。

熱交換技術に独自性を持つ西部技研（福岡県古賀市）の場合は、共同研究テーマを大学の研究室に提示し、その研究テーマ

に取り組んだ学生を採用するという方式を確立している。メッキ液の自社開発力を高めている桑名商事（栃木県真岡市）の場合は、化学系の技術者を博士課程に学ばせながら共同研究を進める方式で優秀な若者を確保している。

各地で「大学は敷居が高い」という声を良く聞くが、このように中小企業ながら巧みにその敷居を低くしている企業もある。前出の三光ソフランのような勢いに乗っている企業には、他社との統合を通じた拡大のチャンスもあると思われる。

2004年は、21世紀型の価値観に頭を切り換え、適切な布石を打つ1年にしたいものだ。

### 2004年に注目をあつめる企業

ハウスウェディングブームの牽引車  
（株）テイクアンドギブ・ニーズ  
設立：1998年 資本金：4億7975万円  
本社：東京都港区南青山6-7-14  
TEL03-5469-8555(代表)  
代表取締役：野尻 佳孝  
事業内容：ハウスウェディングをはじめとするブライダル全般

結婚式二次会の幹事支援ビジネス  
株式会社モック  
設立：1994年 資本金：7億1350万円  
本社：愛知県名古屋市中区錦2-3-9 MOC BLDG.  
TEL052-222-6211(代表)  
代表取締役：山田 納生(信房)  
事業内容：結婚式プロデュース/宴会エージェント/ギフト事業/インテリア事業等

不動産・建設系のノウハウを活用  
株式会社三光ソフラン  
設立：1974年 資本金：9億6518万円  
本社：埼玉県さいたま市大宮区大城町1-212-3  
TEL048-667-1000(代表)  
代表取締役：高橋 誠一  
事業内容：資産の有効活用に関する企画・調査及びコンサルティング業務/医療介護施設の運営コンサルタント業/老人ホームの運営とコンサルタント/アパート・住宅・店舗の建築コンサルタント業/建築工事の請負等

痴呆介護に焦点を絞った在宅介護事業  
株式会社ウイズネット  
設立：平成10年1月 資本金：2325万円  
本社：埼玉県さいたま市大宮区三橋2-795  
TEL048-631-3690  
代表取締役：高橋 行憲  
事業内容：高齢化社会に備え、グループホームの経営・管理/ヘルパーステーションの運営・管理/グループホームのフランチャイズ/デイサービスセンターの経営・管理/福祉・医療コンサルタント等

熱交換技術に独自性を持つ  
株式会社西部技研  
設立：1962年 資本金：1000万円  
本社：福岡県古賀市青柳3108-3  
TEL092-942-3511  
代表取締役社長 隈 扶三郎  
事業内容：全熱・顕熱交換器/有機溶剤処理装置/デシカント除湿機/デシカント空調機/ハニカム積層体等

メッキ液の自社開発力を高めている  
桑名商事株式会社  
設立：1956年 資本金：4000万円  
本社：栃木県真岡市寺内1493-1  
TEL0285-82-4638  
代表取締役社長 桑名 朗  
事業内容：電気めっき/無電解めっき/特殊機能性めっき/化学処理/箔膜形成/部分めっき/部分厚付めっき等

## 「土地の有効活用」キーワードに バブル崩壊横目に急成長!!

元気な中小企業が増えることで、地域経済はガ然強くなる。04年は、そんな元気企業のさらなる増加を期待したいところだ。伸びる中小企業・ベンチャー企業の条件とは何か。今、リストラに苦しむ建設業にあつて、独り業績を伸ばしている三光ソフランの高橋誠一社長にそのヒミツを聞いてみた。

編集部 03年8月期決算で83億

1500万円(単独)と約25%の

増収を達成し、月刊『東洋経済』

の「中堅・ベンチャー企業総合

実力度ランキング」(03年11月8

日号)の建設業部門でも、「最も伸

びる企業」に「認定」されまし

た。建築、不動産業界が全体と

して苦しんでいるなかで、まさ

に絶好調ですね。04年は、御社

のような元気な企業がもっと増

えてほしいところです。その成

長のヒミツを知りたいのですが。

高橋誠一社長 おかげ様で、い

い数字を残せていると思います。

絶好調というのは言い過ぎです

が。当社の事業は、地主さんを



はじめとする資産家の持つ資産の有効活用、相続対策に関するトータルプランの設計が柱になっていきます。地主さんにとって「遊休資産」の活用は切実な願いです。子や孫に譲ろうにも、半分近くを相続税で持っていかれてはたまらない。そこで当社が、例えば「相続税を半分にしませう」といった具体的なプ

ランを提案するのです。

編集部 そんなことができるの

ですか。仕組みを簡単に説明し

てください。

高橋 まず、遊んでいる土地に

アパート、マンションなどを建

てもらうのです。その際、建

築費用は全額、金融機関から借

り入れます。ところが、建物は

建つと同時に4割の評価になっ

てしまう。10億円で建てたマン

ションが、完成時には4億円の

評価なのです。すなわち、6億

円の資産が減額されることにな

ります。貸家を建てた土地自体

も、2割方減額されますから、

結果的に相続資産は大幅に減る

ことになります。さらに、家賃

収入が利回り10%として1億円。

6千万円を金融機関への返済に

回しても、4千万円は手元に残

る計算になるのです。

編集部 有効活用のノウハウが

ない地主さんにとっては、頼も

しい存在ですね。いつ頃からこ

の事業を始めたのですか。

高橋 91年3月です。地主さん

に「自分の資産を守るための会

社をつくりませんか」と呼びか

けたところ、28名が100万円

ずつ出資してくれました。社名

は「財産ドッグ」、(同社の関連

会社)文字通り出資者の資産運

用に関するコンサルティングな

どがメインの仕事です。現在は、

約110名の規模にまで拡大し

ました。ちなみに、この事業を

始めた1カ月後にバブルが崩壊

しました。

編集部 そんな環境の中で、上

昇気流に乗ることができたのは

なぜですか。

高橋 景気動向に関係なく、相

続対策は必要です。困っている

ところの的確な解決方法を提示

できたことが評価されたのだと

思います。

### 介護分野でも頭角を現す

編集部 介護ビジネスにも参入

しましたね。不動産業とは違う

畑に思えるのですが。

高橋 99年、子会社メディカル・

ケア・サーピスを設立して、痴

呆症のお年寄りを対象にした介

護施設(グループホーム)の設置

に乗り出しています。実はこの

事業も、土地の有効活用のひと

つです。地主さんの中には、アパート、マンションには不向きな土地を所有している人も多いのです。最寄り駅から30分以上離れていては、なかなか満室にはならない。そこで注目したのは、「医療施設か、介護施設」。結局、収益性が高い介護施設、しかも誰も手をつけていなかった痴呆老人向けにターゲットを絞りました。

編集部 事業展開は見込み通りですか。

高橋 資金の借り入れには苦労しました。「前例がない」という理由で、地主さんに対して、銀行からの融資がなかなか下りませんでした。ところが、01年に埼玉県桶川市に建設した第1号施設は、アツという間に満室になりました。現在、埼玉県を中心に12棟が稼働していますが、今期末には全国40棟規模になる勢いです。

編集部 介護ビジネス特有の難しさはありませんか。

高橋 もちろんありますが、それよりも、今は「おもしろさ」を感じています。実際にやってみ

ると、その重要性、将来性を実感できたのです。痴呆症の老人を受け入れるグループホームのような施設は、ニーズが高いにもかかわらず圧倒的に不足しています。事実、建設すればすぐに満室になります。高齢者人口はこれからも増える。社会的な使命感を持って事業に取り組んでいきたいですね。

編集部 高橋社長は、不動産業一筋だったのですか。

高橋 いいえ。大学卒業後、嫌々ながら家業の米屋を継がざるを得なくなつて……。でも、配達先の不動産屋がいやに「羽振り」が良かったものですから「不動産業ならもっと稼げるはずだ」と、店は家族などに任せて、自らは転進しました。その後、住宅の建て売りをはじめたのですが、低価格戦略などが功を奏して、「建てているうちから買い手が付く」状態でしたね。

編集部 早くも経営の才能を發揮したわけですね。

高橋 ただ、周りも含めてあまりにも好調すぎるのが気になつて仕方なかった。これはどうも

おかしいと感じはじめた……。結局、80年に保有していた物件をすべて売り払い、借金も返済したのです。ところが、その半年後に第二次石油ショックがやってきました。拡大路線をひた走っていた同業の多くが潰れてしまいました。参入より撤退が難しいといわれますが、その時期に事業をやめることができたのは、あまりに調子が良すぎて、「何かあるかも」と感じたからです。言葉は悪いのですが、同業の中には何もせずに大きな利益を上げているところがたくさんありましたから。

編集部 儲かっていればいいという考え方だったら、大変なことになっていたかもしれないね。退く勇気の大事さを痛感させるエピソードです。最後に、新年の目標についていかがですか。

高橋 メディカル・ケア・サービスを、8月をメドに上場させたいと考えています。将来は「全国一の介護事業者」に育てるのが夢です。そういう狙いもあって、このほど、経営情報シス

テムなどを開発するミロク情報サービスと提携しました。同社が組織する会計事務所の顧問先企業などに対して、土地有効活用を目的としたグループホームの提案、受注を行なうもので、大きな成果が生まれるのでは、と期待しています。



三光ソフランが建設したグループホーム西荻北

三光ソフランのような建設・不動産業者が老人介護に進出、これはまさにオンリーワンの発想だ。時代のニーズを先取りするだけでなく、ユニークな発想をしつかり具体的なビジネスモデルに仕立て上げたこと、それが三光ソフランの成功の理由だ。今年も、地域からたくさんのおんリーワン企業が生まれることを期待したい。