



## 三光ソフランホールディングス株式会社

# 不動産と介護・医療事業を中心に豊かで実りある人生を提案 —資産家への不動産有効活用コンサルティングを实践する—

三光ソフラングループは、建設不動産事業の三光ソフラン株式会社、賃貸管理事業の株式会社アップル（アパマンショップNo 1 FC）、株式会社ハウジング恒産、株式会社アミックス、介護事業のメディカル・ケア・サービス株式会社を中心に、グループ18社間のシナジー効果を活かしながら、お客様に明るく楽しい住まいと住環境を提供している。

絶えず変化する市場環境に敏感なアンテナを張り、グローバルな視点で持続的な成長ビジネスを展開する三光ソフラングループ。長年の経験から培われた総合コンサルティングのノウハウを駆使し、グループのトップで舵を取り続ける高橋誠一代表にお話を伺った。



三光ソフランホールディングス株式会社

代表取締役社長 たかはし せいいち 高橋 誠一 氏

### LEADER'S PROFILE

1945年（昭和20）5月、大宮市（現さいたま市）生まれ。東京電機大学電気工学科卒業。1974年に三光不動産株式会社（現三光ソフランホールディングス）設立、代表取締役社長就任。現在、三光ソフラン(株)代表取締役会長、メディカル・ケア・サービス(株)代表取締役会長、(株)財産ドック代表取締役社長、全国賃貸管理ビジネス協会会長、(財)日本賃貸住宅管理協会副会長など、様々な役職を兼任。2004年に、不動産事業の振興に多大な貢献をし、関係団体の役員として業界の発展に寄与したとして、「国土交通大臣表彰」受賞。2006年には、建設・不動産・賃貸管理・介護事業の功績により、「黄綬褒章」を受章。さらに2016年には、「旭日双光章」を受章。

### 実家の米穀店を43店舗まで拡大 埼玉県内一の米穀店に成長

—18社のグループ企業のトップに立ち、八面六臂の活躍をされている高橋社長ですが、その原点ともなった家業の米穀店のお話からお聞かせください。

私は6人兄弟の末っ子として当時の大宮市内に生まれました。実家は父と兄と姉の家族3人と、社員2人の計5人で米穀店を営んでいました。大学4年の学生生活も残り半年という頃に、社員2人が高齢のため退職したのです。米は重いですからね。家族3人では人

手が足りないので、半年間だけ手伝ってほしいと懇願され、卒論を書きながら家業を手伝うことになったのです。就職先は電気メーカーに決まっていたので、その半年の間に社員を募集し、採用が決まるまでの繋ぎだと思っていました。

しかし、募集はしたものの人が集まりません。1日3トン近い米を扱い、朝から晩まで働くきつい仕事ですので、そう簡単に人は見つかりません。そうこうしているうちに卒業も間近になり、父は店を手放そうと諦めていたのです。両親が長年苦勞して営んできた米屋を手放すには忍びなくなり、決まっていた

採用を断って取りあえず5年間は跡を継いでもよいと父に申し出ました。

——大きな決断だったと思いますが、お父様は喜ばれたでしょうね。米穀店は県内でもかなりの店舗数に拡大したと伺いました。

跡を継ぐにあたり、私は2つの条件を提示しました。1つは毎月の給与は大卒の給与の5割増しとすること。そしてもう1つが、自分の好きなようにさせてもらうことでした。一見無謀な条件に思えるかもしれませんが、店を手放そうと思っていた父は二つ返事で受け入れてくれました。

実際、跡を継いで経営に携わってみると、あまりにも無駄が多いことがわかったのです。父とは喧嘩の連続でしたが、提示した条件のとおり、私のやりたいようにやらせることを受け入れた父は、引き下がるしかありません。しかし1年後には利益が前年の5割増しとなり、父にも納得してもらうことができました。

翌年には支店を2店舗出店しました。支店には2人ずつの社員を雇用したので、本店と併せると8人分の人件費が生じます。2年目は赤字覚悟と思っていましたが、何と2年目も前年の5割増しの売上となったのです。それまでは、人を入れると人件費が生じてしまい、当分は赤字で利益にはつながらないと思っていたのですが、給与以上にちゃんと稼いでくれるのです。嬉しい誤算でした。これを機に人を雇用することが怖くなくなったのです。そしてその後も次々と支店を出店し、雇用を続け、結局米穀店は43店舗まで増えました。埼玉県内では売上も利益も県内1位の米屋に成長したのです。

### 億万長者になる！ 不動産業界へ進出し、夢を実現

——そして宣言通り5年を経て、現在の基盤となる不動産業に転身しますが、どのような経緯があったのでしょうか？

私は子どものころから社長になり、お金持

## ■全ては1軒の米穀店から始まった



現在の高橋米穀店と、配達用のオート三輪を前にした若き頃の高橋誠一社長

ちになること、億万長者になることが夢でした。家業を継ぎ、店舗をどんどん増やして儲かってはいましたが、私の目標額にはまだ遠く、「どうやったら億万長者になれるだろう？」と日々考えていたのです。

転機となったのは、米の配達先での出来事でした。ある暑い夏の日、不動産屋に米を配達した時のことです。社長1人、事務員1人の小さな不動産屋でしたが、クーラーが効いた事務所で、社長は仕事もせずにワイシャツ姿でアイスコーヒーを飲みながら高校野球を観ているのです。その社長に配達に来た旨伝えと、「1粒100円でもいいからうちには美味しい米を売ってくれ」と言われたのです。

こっちは真夏の暑い中、汗だくで重い米を配達しているのに、仕事もせずに快適な事務所でテレビを観ている。さらに事務所の前には社長の新車のクラウンが停めてあったのも衝撃的でした。「仕事もせずに儲けているのなら、一日中働き詰めの自分なら必ず儲かる。よし、不動産業をやろう！」と即座に決意したのです。動機はいたって単純でした。

不動産屋を目指そうと決めたのは27歳の時でしたが、不動産屋には「宅建主任免許」が必要です。当時は朝から晩まで米の配達に追われて勉強する時間がなかったので、毎朝4時に起きて仕事の前の2時間を宅建の勉強にあてました。そして28歳で宅建の免許を取得し、29歳で不動産屋を立ち上げたのです。



## ■主なグループ企業

### 不動産事業

三光ソフラン株式会社  
株式会社アップル  
株式会社アミックス  
株式会社ハウジング恒産  
パイン株式会社  
株式会社シャイン・コーポレーション  
三光ソフランフロンティア株式会社

### 介護事業

メディカル・ケア・サービス株式会社  
株式会社ケアスター  
グリーンフード株式会社

### 医療事業

メディカルホットライン株式会社  
メディカルインターフェース株式会社

### その他

事業株式会社 エス・ライン  
しろくまカフェ in TAKADANOBABA  
大宮日進さくらんぼ保育園

## あらゆるコンサルティング業務に携わり、次々と事業を拡大

——不動産屋はお一人で始められたのですよね。ご苦労が多かったと思いますが、当時の印象的なエピソード等がありましたらお聞かせください。

最初は不動産の売買仲介から始めようと思いましたが、売主も買主もいません。もちろん信用もありません。まさに「ないない尽くし」のスタートでした。全て自分で切り開くしかありませんから、大宮にある約250軒の不動産屋を全て回ろうと決めたのです。「扱える物件はありませんか？」と飛び込み営業を開始しました。ひと月かけて全て回りましたが、応じてくれる不動産屋はひとつもありません。

2か月目も3か月目も同じように全て回りましたが反応はありません。ところが4か月目あたりから少しずつ変化が生じたのです。まだ若いから声をかけやすかったのか、数軒の不動産屋から「お茶でも飲んでいきなさい」と、招き入れてもらえるようになりまして。そうして話をすることも多くなり、徐々に物

件を紹介してもらえるようになったのです。

紹介してもらった物件を販売するためにはチラシを作成し、配布しなくてはなりません。ガリ版で一枚一枚刷って、1,000軒以上の住宅に一軒一軒配布しました。ガリ版刷りなんて今では信じられないでしょうが、当時は当たり前でした。こうした仲介物件の取扱いを1年位続けた後は、建売販売、注文住宅へと切り替えていきました。

1974年の第二次石油ショックや、1991年のバブル崩壊などで、不動産業界は大きな被害を受けることとなります。次々と同業者が倒産する中、当社はいずれもその直前に事業を切り替えたので被害はなく、逆に成長を続けたのです。

バブルのはじまった1986年当時、東京の高円寺の土地を扱っていたのですが、1年で3倍になったのです。私自身、銀行で10億円借りて購入した土地が1年後に2.5倍になったのです。「これはおかしい、長くは続かない」と思い、2年位かけて手持ちの土地を全て売却して1991年の3月に地主の相続対策を目的とする「財産ドッグ」を設立しました。

——まさに先見の明と言えますね。社長は不動産の管理業や相続対策などのコンサルティングへと事業を拡大なさいますね。

私は45歳から27年間、あらゆるコンサルティング業務に携わってきました。コンサルティングのことは全て頭に入っているの、どんな事例でも解決できると自負しています。現在18の会社を運営していますが、中でも「三光ソフラン株式会社」（「ソフラン」はソフトとプランニングを合わせた造語）は、相続税対策のための土地有効活用で業績を伸ばしてきました。私が直接コンサルティングをしたクライアントの地主さんは120名位いらっしゃいますが、皆さん数千万から3億くらいの家賃収入を得ています。

また、12年前には「金持ち大家さんになろう！」という本を出版し、定期的にセミナーも開催しています。毎回いつも満員で、セミナーの後の個別相談会では、今まで2,000名以上の方の相談を受けていますが、そのうち約1,100名の方がアパートを建て、家賃収入を得ています。こちら私も直接相談を受けています。この1,100名の方のうち、アパートを複数棟所有している方も多く、一番多い方で7棟所有しています。多くの方が所有を希望していますので、物件が追いつかない状態です。セミナーでお客様が集まりますので、社員はお客様探しではなく、物件を探すのが大変です。



取材中に高橋社長より資産運用・活用についてわかりやすくレクチャーをいただいた。

## ベストセラー「金持ち大家さんになろう！」



必要などきに必要だけのお金が自由に使える人、それが本当の「お金持ち」。どうすれば、そういう生活ができるようになるのか？高橋社長の著書「金持ち大家さんになろう！」は、これまでの不動産管理業で培われた社長のノウハウが満載だ。

また、定期的に開催される「金持ちお父さんになる」ための不動産投資セミナーはいつも満員で、社長自らが個別相談にも応じている。「お金儲け」ではなく「豊かな老後」を実現させた「金持ち大家さん」が次々と誕生している。

多分、当社の事業をビジネスモデルとして真似できる会社はないと思います。建設も行いますが単なる建設業ではなく、クライアントのニーズに最適なコンサルティングを行う提案型のビジネスを基本としています。

## 土地の有効活用で介護事業をスタート グループホーム入居人数日本一に！

——不動産事業は、不動産の売買から建築、資産運用、賃貸管理など、多岐に渡り、御社の事業の大きな柱となっています。その一方で、介護事業も全国規模で展開し、成長を続けていますね。

介護事業の中核をなす「メディカル・ケア・サービス株式会社」は、1999年に設立しました。最初のきっかけは、駅から離れていて交通が不便な土地の有効活用でした。300坪を超えるかなり大きな土地でしたが、活用法がないのです。ちょうどその頃、新事業を立ち上げたいと思っていましたので、その土地で何かできないだろうか考えたのです

当時は、新聞やテレビ等で「少子高齢化」のニュースが連日報道されていました。減少していく子ども相手のビジネスは難しい。ならば今後増加を続ける高齢者を対象としたビ

ビジネスはできないだろうか？と考えたのです。高齢者が増えると必要になるのは医療や介護ですよ。しかし当社は医療機関ではないから医療は無理。では介護はどうか？介護ビジネスの中でも施設介護なら出来るのではないだろうか？と思って、グループホームについて調べまわりました。その最中の2000年の4月に「介護保険制度」が導入されたこともあり、これからは介護の時代が到来する、グループホームをやろうと決意したのです。

すぐに地主を説得にかかり、契約を結びました。あとは建物の建設だけです。建設費用2億円の融資を金融機関に申し入れましたが、大変苦労しました。国策の一助となる事業なのに何故無理なのか？実績がないからです。やっと私自身が保証人となって融資がえられました。こうして2001年の6月に桶川市に1棟目となる介護施設を開設しました。そして翌2002年には2棟目、2003年には3棟目を開設します。3棟目の時は何と金融機関側から融資を申し出てきたのです。

「これは大きな事業になる！」と確信し、すぐに北海道から九州までの20か所にメディカルケアサービスの地域会社を立ち上げました。そして各会社に300坪所有している地主を探してもらい、次々と契約を結びました。こうしてメディカルケアサービスの立ち上げから毎年1棟ずつ開設してきた介護施設ですが、4年目の2004年には一気に31棟が開設することになったのです。その勢いは続き、2005年と2006年もそれぞれ25棟を開設しました。すごいスピードでしたね。

メディカルケアサービスが運営する施設は現在280棟以上で、約5,700名のスタッフが働いています。また、2017年10月1日には、グループホームの入居人数で日本一となりました。

## 民泊事業で更なる飛躍を！

——介護事業は国内だけでなく、海外にも積極的に展開していらっしゃいますね。

2014年12月に中国の南通市で総合病院・医療サービス会社と高齢者介護施設を開設しました。日本式の高品質な介護サービスは現地でも高く評価されています。施設は満室の状態が続き、入望者が絶えない状態です。この実績をもとに、中国では北京・上海・広州エリアを中心に介護施設を開設したいと考えています。さらにシンガポールやマレーシアでも開設予定です。メディカルケアサービスでは、2011年から日系フィリピン人の介護スタッフを養成していますが、今後はアジア諸国に日本式介護の普及・推進を計画しています。

——日本だけでなく世界規模で事業を展開している御社ですが、次の展開等、将来的なビジョンや方向性等をお聞かせください。

今後は相続税対策としての土地の有効活用だけではなく、大学が所有している土地の有効活用のコンサルティングも行う予定です。

## ■宮古島の「ホワイトハウス」



国内有数のリゾート地の沖縄県・宮古島に建つサービスアパートメント「ホワイトハウス」は、約30名の宿泊が可能だ。

また、当社ではインドネシアのジャカルタで日系人を対象にしたサービスアパートメントの運営も行っています。オープン当初から大好評で満室状態が続いていますが、国内でも沖縄の宮古島や人気の高い観光地でサービスアパートメント事業を展開する予定です。

そして今後一番期待できるのが「民泊事業」です。既に構想を具体化するところまできています。民泊事業が本格的に稼働したら、当社の一番大きな事業になる可能性があります。——現在はグループ全体で約8,000名の社員の方がいらっしゃいますが、高橋社長がスタッフに期待すること、常日頃おっしゃっていることはありますか？

三光グループの経営理念は、まず「人々に明るく楽しい『住まい』と『住環境』を提供する」。次に「人々の夢と希望を創造する」。そして「事業を通して社会に貢献する」という3つを掲げています。

また、社員に対しては、「12の三光ソフラングループの大切な言葉」を声に出して読み、実践するよう奨励しています。意味がわからなければ質問してもらい、言葉の意味を理解し、少しでも成長してもらいたいと願っています。この言葉は今は12ですが、これからも増えていくと思いますよ。

## 三光ソフラングループ 大切な言葉

- 1 | タイム・イズ・マネー。  
ダイアリーと日程表で夢を叶える
- 2 | ビジネスの判断基準は  
「正しいかどうか」
- 3 | YES,I,CAN。  
絶対大丈夫という、自信を持つまで考え抜く
- 4 | ビジネスは、プラス思考で  
考えることで成功する
- 5 | 信じるな、疑うな、確かめろ。  
仕事は自分の目で確認することが重要
- 6 | 分からない事は分からないと言う  
素直に教えを請うこと
- 7 | 約束は必ず守る。  
やり切る事で大きな信用となる
- 8 | ビジネスは継続。  
適正利益を求めて、一発で儲けようとはしない
- 9 | ビジネスの成功は  
「真似すること」から
- 10 | ギブ・アンド・ギブ  
相手に見返りを求めない奉仕の精神
- 11 | 人間は高い目標を持つからこそ  
達成意欲を持ち頑張れる
- 12 | 自由と自己責任は連動している。  
自由な生き方には責任が伴います。

## 三光ソフランホールディングス株式会社 概要

創 業 1974年9月11日  
資 本 金 1億円  
売 上 高 750億円 (2017年8月期・グループ全体)  
従 業 員 8,000名 (グループ全体)  
本 社 〒103-0028  
東京都中央区八重洲1-3-7  
八重洲ファーストフィナンシャルビル 13F  
電 話 03-6895-7735 (代表)  
ホームページ <http://www.sanko-soflan-hd.com/>  
取 引 店 本店営業部

