

# フィスコ IPOトップインタビュー

若い伸び盛りの企業の将来性は、B/S や P/L 上には見えて来ません。やはりトップ、優れた先見性に裏打ちさらた熱い思いの存在が重要な要件だと思います。そこでフィスコでは、IPOを果たして1年程度が経過した新規上場企業から、個性的な企業を選び、そのトップの人間性をえぐり出すようなインタビューをと考えています。

アナリスト的な視点からのインタビューではなく、ちょっと素敵なお店に社長様をご招待し、美味しい食事を挟みながら、目論見書や決算短信などでは決して知ることのできない、経営者の人間像と事業に対する情熱をじっくり伺います。投資家の皆様からも「この会社の社長をインタビューして欲しい」といったご希望があれば、どしどしお寄せください。その際、どういう点でその企業に興味を持たれているのかなど、ご説明を添えてもらえれば、ありがたいです。

今回のIPOトップインタビューは、2002年10月にJASDAQに上場した、毎日コムネットの伊藤 守様です。

## 株式会社毎日コムネット

代表取締役社長 伊藤 守  
昭和26年4月横浜生まれ  
経済同友会会員  
edo-valley 推進機構理事

## <企業データ>

- ・社名：株式会社毎日コムネット（銘柄コード：8908）
- ・本社所在地：東京都千代田区丸の内1-8-1
- ・主力事業：学生マンションの賃貸運営・建物管理など
- ・会社ホームページ：<http://www.maicom.co.jp/>

## *Restaurant guide*

毎日コムネットの伊藤社長には隠れた中華料理の名店、「華福寿（はなふくじゅ）」でインタビューした。都心から永代橋を渡ってまもなく、口の字型の歩道橋の下を右折、すぐ左の小路に入ったところ。下町らしく、白いファサードの前に鉢植えの花が四季折々、咲き乱れている。

一步入った店内は老酒の甕がなければ、フランス料理屋といっても通る。四角いテーブルには白布がかかり、小さな花が活けてある。客席は20。料理も前菜からして、いわゆる中華料理風ではない。



野菜もの、肉もの、順々に白い大皿に美しく盛り付けてでてくる。少しずつ、皆で取り分けるのが嬉しい。圧巻はフカヒレの姿煮とアワビの盛り合わせ。味が見事に調和している。開店してからわずか半年で最上級のフカヒレを200キロ使ったという看板料理。豪華でお手ごろの値段とあって人気がある。



ご主人の久保木武行さん(1948年生まれ)は36年にわたって、銀座アスターを勤め上げた男。料理の腕に加えて数字に強いところから25歳で本店の調理長に抜擢されて以来、これという重要プロジェクトを任されてきた。55歳という節目を迎え、2002年4月、独立した。

歌舞伎俳優の坂東玉三郎丈が銀座アスター以来のファン。時折、友人たちや家族と貸切りでホームパーティーを開いてくれるのがご自慢。先日も、京都で見つけた古伊万里の染付けを送ってくれ、何をどのように盛り付けてくれるか楽しみ、とあった。

深川という下町での商いだけに値段はコースで5000円から7000円。これで十分、満足がいくようにメニューを揃えたという。ぜひお勧めしたいお店である。

中華料理「華福寿」: 東京都江東区永代

---

## Interview

### ミシシッピー宣言のもと快走続く学生支援事業の毎日コムネット

さながら腕白坊主のトムソーヤ

学生マンション、サークル合宿の企画・手配、アルバイト紹介と、もっぱら学生市場に的を絞って業績をあげている。脱サラ気分でペンションの支配人を引き受けたが、オーナーが夜逃げ。死に物狂いで再建に取り組むなかでその市場の可能性に気づき起業したという。

毎日コムネット（ジャスダック）社長の伊藤守さん。1951年（昭和26年）4月、横浜生まれ。どちらかといえば小柄。地肌が白いせいか、時折ぼっと朱をはいたような顔になる。

目がかわいい。アメリカの冒険小説に登場する腕白坊主、トムソーヤのイメージである。一見ひ弱そうに見えるが、意志は強い。ポツリ、ポツリ、ゆっくりと自分のペースで言葉を選んで話す。



2004年11月期の連結業績見通しは売上高40億4000万円  
経常利益5億2000万円、7月に1株 2株の株式分割を行い

1株当たり利益31.3円、配当は7.5円。学生市場は縮小気味とみるのが普通だが、実はその認識の違いが新規参入を押さえ、独壇場を続けている理由になっている。

首都圏の大学生は増えている

伊藤社長によるとターゲットである首都圏の大学生は113万人。ここ数年、この数字は増えている。全国的にはもちろん少子化の影響が出ているが、こと首都圏に限っては関係がない。このうち地方出身者は約50万人。

地方からの学生は当然、住まいがいる。それも昔と違って、安下宿は不評。「安全」「快適」という良質なマンションタイプが好まれる。そこで低金利をてこに土地のオーナーに学生マンションによる土地活用プランを提供、完成したら長期に渡り一括借上（サブリース）し、学生ネットワークの強みを活かして自ら学生入居者を募集する、というわけである。

入学した学生はサークル活動に熱中、夏や冬の休暇を利用した合宿需要が発生する。最近の学生は世話役が苦手と来ているから場所の選定、宿舍の斡旋、場合によってはイベントプログラムまでトータルで引き受ける。スポーツ系から音楽系まで、顧客のサークルの幅は広い。

#### 一般客に比べ高い効率

企業の職場旅行であれば、旅行代理店は営業から添乗、行程作り、宿舍の手配・契約・部屋割りとかなりの手間がかかる。これが学生相手だと、気に入った合宿地に毎年、同時期に出発し、行程表も不要。しかもリピート性が高く、営業効率も一般的な旅行会社に比べ非常に高い。

アルバイト紹介については、もう言わずもがなだろう。学費は親からの仕送りでもかなうとして、日ごろの遊興費が足りない。そこでいわば定職メニューをそろえておいて、さあ選んでください、となる。

マンション、合宿、アルバイトの三点セットで「学生支援事業」と称しているゆえんだ。キャッチフレーズ作りがうまい。

#### 放任主義の成果

こうした豊かな発想が出てくるのはなぜか。察するに子供のころの育ち方に原因があるようだ。父親は愛知県一宮の出身。小さいころはバイオリンを習ったほど裕福な家庭に育った。ところが家業が倒産、丁稚奉公に出されてしまう。そのせいか、子供にはまったくの自由放任主義を貫いた。進学も就職もすべて事後承諾だったという。

あの中坊公平氏がある本の中で「優等生はほめられて育つからいつも他人の目を基準に行動するひ弱さがある。ところがあまりほめられた経験がないと既存のルールにはとらわれないで実学的にものごとを考え、動く傾向がある」(日本復活、中坊公平、瀬戸内寂聴、稲盛和夫著、中央公論新社)と言っている。伊藤社長にもこれが当てはまるようだ。

一浪するのが当たり前という雰囲気の高い高校で育った。立教大学の観光学科は友人が受験するというので気楽に受けた。友人は落ちたが自分は受かってしまう。なりゆきでの入学だからあまり勉強しなかった。

1年7ヶ月で会社を飛び出す

大学の関係でホテルやレストランなら簡単に勤めることが出来た。しかし、職場は上下関係が厳しく、人間扱いされないと敬遠、製パン会社に入った。



就職はしたものの、毎日決まった時間に、決まった仕事をするのは性に合わない。ノイローゼになったこともある。それでも職場では人気者で仕事も早かった。休み時間にはパートの人たちの身の上相談も引き受けた。

しかし、1年7ヶ月が我慢の限界。パートさんの弟が妙高高原でペンションを開業し、たいへん繁盛していて支配人を探していると聞き、脱サラを決める。1976年(昭和51年)のことだった。田宮二郎主演の「高原にいらっしやい」というドラマがはやっていた。

オーナーが夜逃げの末

万事塞翁が馬。順調に行っていたはずのペンションだったが資金繰りに行き詰まりオーナーが夜逃げ、あとを引き受ける羽目に。そこは、日ごろの働き振りを見ていた債権者たちが同情、支援してくれた。人徳に違いない。しかし残務整理の後、横浜に戻ることになる。

その後、ペンションでも経験からマンションの一室で旅行会社を設立。これが現在の毎日コムネットのスタートである。そして、ふと思いついたのが大学生の合宿ニーズとペンションを結びつけるアイデア。学生は、先輩、後輩の関係もはっきりしていてまとめやすい。

今まで大手の旅行代理店も旅館業も気づかなかったニッチマーケット。一般の団体旅行は温泉に入り、芸者と遊ぶために来る。ところが学生はテニスコートや体育館、雪があれば泊まる場所はあまりうるさくない。半年ほど仮説を検証して得た結論がすさまじい。「3年後にはこの市場で日本一になれる。なぜなら既存業者にはマーケティングがない」

以来、小切手も手形も一切振り出さず、現金一筋。おかげでお金の苦労はしたことがない。1997年、エクイテーファイナンスを実施した時も「小さくてもスイスのように中立の

立場を貫きたい」と三和、富士、興銀 3 行並立にこだわった。資金面から弱みが生ずる恐れなしという自信もあった。

3 C 4 P

今は腕白坊主のトムソーヤよろしく、行動規範として「ミシシッピー宣言」を発し、新事業を起こそうと社員に呼びかけている。

change(変化), chance(機会), challenge(挑戦), purpose(目標), position(役割), priority(優先順位), positive(積極性)つまり、会社の発展に必要なキーワードばかり。頭文字を拾うと 3 C 4 P — これをもじってミシシッピーというわけだ。

「私は 1 年に 2 回、経営方針の決定と決算発表の時に総理大臣になる。それ以外の時は外へ出て営業をやる外務大臣」。どこまでも茶目っ気を忘れない。

50 歳から始めたゴルフはまだ 100 を切るのが精一杯。メンバーになった戸塚カントリークラブで汗を流しているところだ。

(落合次郎・ジャーナリスト)

実施日：2004 年 7 月 13 日