



立命館大学 経営学振興事業だより

Across

GUEST  
—ゲスト—

三島 俊介氏

株式会社かもす 代表  
昭和42年3月 立命館大学経営学部経営学科卒業

# 狭小市場で生きぬいた 独創経営43年



[聞き手] 松村 勝弘 立命館大学名誉教授(立命館大学経営学部校友会副会長)

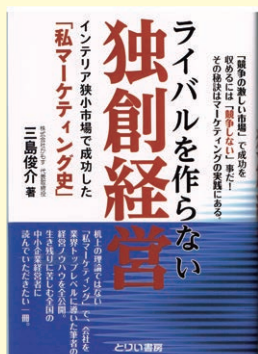


## インタビューのきっかけ

<松村> 今回のインタビューに至ったきっかけは下記三島俊介『ライバルを作らない独創経営』(とりい書房、2019年)を三島さんからいただいたことから始まります。いただいてすぐに一読し、これは面白いと思い、旧友でもある三島さんに是非インタビューをお願いしたいと思った次第です。

<三島> じつはこの本の2刷が出ました。

<松村> それはすごいですね。もう2刷ですか。では、早速インタビューに取りかかります。



著者  
『ライバルを作らない独創経営』

いうところからの関係ですね。

<三島> もう50年ちょっと前ですね。

<松村> 本津さんも一緒のクラスでした。

<三島> 本津さん、唯一の女性で。早く亡くなって、ちょっと悲しいですね。

<松村> そうです。この今の企画は経営学部校友会のインタビューというシリーズなんですが、本津さんはその経営学部校友会の最初から、副会長として私と一緒にやってたんですよ。

<三島> そうなんですか。その間私お会いすることなくて、同窓会もあまり大きい会をやりませんでしたね。

<松村> 1回ぐらい同窓会出ましたかね。そんな関係で、三島さんがこういう仕事をされていることを知ったのはずっと後でした。

<三島> 私は数字が弱いですから、会計まったくダメです。ただし、妙な縁で信用金庫に大阪で勤めましてね。でもまあ、向いてないわけですよ、数字ができませんからね。当時ちょうど就職が非常に悪かった年なものですからね。人の紹介で就職しました。

<松村> そうでしたね。



## 経営学部卒業、そして就職

<松村> 私と三島さんとは1回生のときの同じクラスと

<三島>片親だったものですから、証券会社に行こうと思ったんです。でもちょっとそれも簡単にいかなかったし、いよいよ困って、大阪の信用金庫を紹介されて、一発で入れてくれたんです。100人ぐらい入りましたかね。



学友との懇親会の様子

<松村> 1年で？

<三島> ええ、1年で。でも半分辞めるんですよ、そんな世界だったんですね。こんなとこ長くおれないなと思って、それで何かないかなあと思ってたら、たまたま、マーケティング、コピーライターの教室がありましてね、それで大阪で通ったんですよ、寮にいながら。小さい信用金庫ですから、天下茶屋っていう大阪の下町です。まあ西成に近いです。その寮に入っていて、二人部屋で悶々としてたんですけど、支店も、梅田とか行かなくてですね。港のほう、市岡支店かなんかに行きました。

<松村> 市岡ですか？

<三島> 市岡、はい。これもまた弁天町とかあの辺でして、だから下町ですよ。

やってるうちにそのコピーライター教室、結構面白くてですね、かといってコピーの才能があるかと言われたら無いわけです。その中でたまたまマーケティングの先生がおられて、これが非常に生き生きとしておられましてね。当時マーケティングという言葉がやっと出始めた頃で、昭和42年です。その3人のマーケティングの先生は優秀な方で、昭和35年ぐらいに学校を出ておられて、それで松下電工のマーケティングの仕事がされた。当時電工さんはやっぱり一番進んでましたね。日本マーケティング研究所というのがあって、これ水口健次という、日本でも優秀な、もう亡くなったかもしれないけど[2008年逝去]、いわゆるマーケティングの大先生が立命出身[1957年法学部卒業]でいたんです。その方が出られたことによって、後の方が立命出身の人がそのマーケティング研究所に入っていかれたんです。マーケティ

ング研究所は研究機関なんですよ、いわゆる代理店です。広告代理店、調査会社です。そこを独立した方が大阪にしまして、この方たちが講師をしているマーケティングの講座があったんです。その先生達がなかなか面白かったですね、生き生きしてました。こういう学問があるんだ、って思って、それからハマってしまった。



## マーケティング分野へ転職

<三島> それで、会社に入れてくれというようなことを頼んでですね、そしたら入れてくれたんで、そこから始まったんです。

<松村> それは東京の会社？

<三島> 東京の会社の出身者が大阪で会社を作ったんです、独立して。大阪の谷町、天満橋ですよ、そこに出来た。とにかく会社行ってから帰れないんですね、土曜日までは、高槻のアパートにね。毎晩忙しくて。

<松村> 泊まり込みですか。

<三島> ほとんど泊まり込みで仕事しましたね、毎日毎日。でも面白いんですよ。その当時は松下電工、大阪ガス、積水化学、久保田鉄工、朝日放送、こういう会社がお金出してくれてたんです。すべてのマーケティングリサーチをやりました。それをだいたい5年やりました、大阪で。マーケティングで、人からお金をもらって、給料もらって、人のわからん事を勉強させてもらえる。自分がお金をもらって人の知らんことを勉強させてもらう、これの面白さにハマりましてね。それでずっと大阪でその仕事を。

<松村> 仕事をした。

<三島> 本当はもうちょっと家電とかやりたいんですけど、やらせてくれない。家電とか車を。

<松村> 華やかですからね。

<三島> ええ、やらせてくれないんで。やったのは一番地味な住宅だった。ところがその時に言われた。いや、これから30年は住宅だから、って言われて、それもそうかなって思いました。

仕事の内容はマーケティングです。もう、全てやりましたね。経営計画から始まってですね、マーケティングの計画から人の配置、代理店の設定、それから営業マンの教育、それからユーザー教育から、全部やりましたね。それに参加をさせてもらった。メーカーからの信頼を受けてのマーケティングですよ。それがだいたい3年ぐらい続きました。その後は、どうしても東京に出てきて

しまうんですけど。大阪のマーケットが狭くて、ちょっと取材に行く先も行き詰っちゃったし。

**<松村>** 以前、三島さんと話をしていた時に、もうマーケットの広さがまるで違うんだと。全然違うという話をされてましたよね。

**<三島>** 10倍ですね。本当、そのくらいの差ですね。ずっと私の信条なんですけども、大阪で成功した人は東京で成功するんです、間違いない。なぜかという10倍マーケットがあるから。ところが、東京でそこそこやった人が大阪行くのだいたい失敗してる。それぐらいやっぱりマーケットの差があったんだと思いますね。そこで営業の仕組みは勉強できたんですね。たまたまその東京に行ったときに、立命館の先輩が東京事務所の、また別な事務所にいましてね、彼がいわゆる当時のマーケティングデータ出版社をひとりでやってたんです、子会社としてね。その人は立命出身の方で、年上だったんですけど、その人がそしたらうちに来い言われて、東京の支社じゃなくてその子会社の方へ行って、そこで、資料出版、いわゆるマーケティングの出版をすることを覚えたんです。

のやり方ですね。当時はそういうのは無かったんですね。覚えてるのは例えば、松下電産のなんとかかとかとか、それから東芝のなんとかかね、こういうのを経営資料を分析して持って来て、それをまとめて形にして3万円で売る、ダイレクトメールで。

**<松村>** でもちょっとみんなが興味引くようなネタ。

**<三島>** そうそう。それを形にして、一冊の本にするという。その路線的なのは私もずっと踏襲してましたからね、やり方を覚えましたから。リフォームとかあいう世界は本当に小さい世界ですよ。誰も真似できないですよ、今まで。それを私が作った、そっくりそのままにしてノウハウを形にして、本にしたりコンサルティングした。

**<松村>** まあその田村さんのやってるところで色んなことを学んだと。

**<三島>** そうですね。そこで学んだんですけども、私元々大阪が好きだし、東京はちょっとだけ行ってくるといようなつもりだったんで、また帰りたいと思ったら、そしたらあなたもう帰る場所は無い言われて。



## 出版ビジネスも

**<松村>** その人は何をされていたんですか。

**<三島>** それはね、田村さんという人。立命の法学部出身です。

**<松村>** 法学部出身。

**<三島>** 私達はその当時、一番よく成功している松下電工とかトヨタ自動車とか、そういう会社を分析して資料にしたんですね。当時は例えば松下電産の秘密とかね、例えばですね、そういうのをいっぱい作ったわけですが、オープンデータだけ集めてね。

**<松村>** それでその田村さんというのはそういうことを。

**<三島>** やってた。

**<松村>** 何という仕事になるんですか、それは。

**<三島>** それはね、マーケティング資料出版。つまり、経営分析をして3万円の本にして限定にして、それを売るわけですよ。限定出版。限定して3万円の本を。半分手書きもありましたかね、200ページぐらいの。

**<松村>** どこに売るんですか？

**<三島>** 大企業です。

だから企業、もしくはそういう周辺の人達に、業界の人達に売る。これが私が最初に覚えた、いわゆる資料出版



## 東京で独立

**<三島>** 要するにね、東京せっかく来たんだから東京でがんばったほうが良いんじゃないって言われて、大阪の方が良いかなと思ったんですけども。結局独立するんですよ、東京で。当時大阪の松下とかそんな数社とまだ付き合いがありましてね、お金出すよとおっしゃって。最初は「サンプリング」という社名を使ってやったんですけども、でもなかなか難しい。こんなことやってたらだめだなと思って、それでやっぱり事務所持とうと思った。

それで新宿で駅から10分のところに新宿東海ビルというビルを見つけたんです、5坪の。そこがスタートで、5坪のところからスタートしまして、最初は委託の仕事をしたんですけども大きくなりません、結局は資料出版のような形をもう1回。

**<松村>** 業界的にはそれは。

**<三島>** 住宅。私の半世紀はほとんど住宅ですから。今まで出されてなかった本を出しましたんで、しっかりニーズを探して、それを出した。これがだいたい、独立して3年から5年ぐらいだったですかね、でやっぱり会社が大きくなりません。これはダメだなと思って、次に何をやるかなと思った時に、教育か宗教だと思ったんです。宗

教はさすがにいけないんで、やっぱり教育だろうなと思って、教育ビジネスだと。じゃあ何をやるかと思った時に、たまたまそこでインテリアコーディネーターというですね、画期的な資格が出来たわけですね。



## インテリアコーディネーター関連へ

- <松村> インテリアコーディネーターという資格が？
- <三島> 資格がその時出来たんです。ちょうど 10 年近く経ってですね。
- <松村> いつごろですか、そしたら。
- <三島> えっとね、昭和 52 年ですね。
- <三島> そうそう。インテリア産業協会という。
- <松村> 通産省の外郭団体でその協会を作って、それで資格を作った？
- <三島> そのネーミングをですね、私はいち早く登録したんですね。それがたまたま弁理士の友達がいたんで、その友達に頼んで。
- <松村> そのインテリアコーディネーターというのを登録したというのは、協会とか通産省とかがそれをやり始めたのとどっちが先。
- <三島> 彼らが気が付かなかったんですね。当然私は、中においてなんかに書いてありましたからね、いわゆる文書の中にね。私はその、制度が出来るというんだからと思って、登録しようと思って。まだ外部団体が登録してなかったんですね、盲点だったんですよ。その後で協会が出来て資格が出来るんですよ。もうギリギリのところだったんですね。それで受験関連ビジネスを始めたんですね。学校ビジネスというか受験ビジネスは入りやすかったですよ。ただ、マーケットが狭いので、ここはライバルが出てこれないんじゃないかなと。ライバルが出て来にくいマーケットは勝てるなと見たんですね。実際そうだったんです。それと当時の住宅ブームがあって、大企業もほとんどの企業が住宅に手を出すっていうか、学校を作ったんですよ。



## 資格学校ビジネスへ

- <松村> それは何の学校ですか？
- <三島> インテリアです。
- かれらの学校は必ずしも受験じゃなくて、インテリアコーディネーターの学校。そこで、インテリアコーディネーターの仕事について教えている。資格は関係なしにね。いわ

ゆるインテリア学校ですね。当時、大企業はほとんど学校を作りました。ミサワ、積水からナショナル、みんな学校を作ったんです。みんな潰れましたけどね。まあ、使命を終えて。それはそのためだけに学校には行かないんですよ。やっぱり受験があって資格があれば行くけれども、行ってもライセンスも何ももらえない、花嫁学校ですよ。お花ならちゃんとした資格ありますけど、彼らのインテリア学校は資格がないんですよ。私はそうじゃだめだと思って特化して受験の学校にしたんですよ。ちょうど私のライバルがいて、カリスマがいてね、この人は資格は関係なしと言い、私は資格だと言っていました。だからこれは勝てるなと思った。資格があるか無いかというのは、たとえこれがしょうもない資格であってもですね、必ず、資格ありますかと言われて「無い、私は実力あります」と言ってもですね、証拠も何も無いわけですよ。実力の証拠が。それがだんだんわかってきまして。

- <松村> よっぽど有名人ならともかく。
- <三島> そうそう。普通の人はね。あなた何が出来ますかと言われて、資格じゃなくて実力がありますとか言ってね、それを証明しなさいと言われても。仕事出来なくてもインテリアコーディネーターの資格があれば、持っていると言えます、名刺に書けますよね。これに気づいたんですよ。そういう意味で特化してやろうと思ったんです。それが上手くいったんですね。



## 直販ルート開拓

そのうちにだんだん、そこそのマーケットになるんですけど、結局書店にルートが無い。受験の問題集を売るルートが。当時は日販、トーハンが占めてましたからね。それでたったの 1 万人のマーケットで実際には 4000 円とか 3000 円とかいう本を売るといっても、書店は結局乗って来ないわけですよ。困ったなと思って、それで直販で紀伊国屋はだめで相手にされなくて、東京はだめで、大阪行った時に紀伊国屋大阪支店に行ったんです。そしてたまたま担当者が関心を示しましてね、乗っかってくれたんですよ。それが運の初めで、そこから今度は旭屋に行ったときに希望されて、今度は逆に東京に帰ってきて。そこが全ての原点ですね。そこから 100 何十か所直販の書店ルートを作って、それは結局は今でも続きますけども、それが強みですね。その本の中にチラシを入れる形をとった。受験生がそのチラシを持って行って

くれば良いと。

**<松村>** それは、何のチラシですか。

**<三島>** 受験講座です。私の発想は受験講座のチラシを本の中に入れて、紀伊国屋でチラシを持って帰って来て欲しいと。別に本は買わなくてもいいと。チラシだけ持って行って欲しいと、いうのをやったわけです。これも成功しました。結局、日販、トーハン通すときはなかなかチラシは入れてくれません。

**<松村>** 出来ませんね。やってくれませんか。

**<三島>** ですから、直販ですから、それが出来ました。それもひとつの手だったですね。結果的には私の持っていた会社

「ハウジングエージェンシー」という会社は直販で成功しました。会社はHIPSというスクールブランドを作ったんですよ。「ハウジングエージェンシー」ではよくわけがわからなくて。元々出版社だったものですからね、学校をやる気は無かったですけど。なんとしても学校ビジネスせなあかんので、それで「ハウジング・インテリア・プロ・スクール」HIPSというブランドを作ったんですよ。それで使い分けをしまして。



インタビューの様子（左）三島氏（右）松村先生



## 学校ビジネスと出版ビジネス並行

**<松村>** 学校と、出版と、ということですか。

**<三島>** はい。その使い分けをして、それが両方ともうまく行くような形で。それでいわゆる市場調査の方を、ある大手の会社から年間契約をもらって、ここが約15年間させてくれました。主には住宅着工の分析、予測などでした。それをだいたい10数年やりましたね。その間に学校ビジネスをとにかく形にせなあかんと思いました。というのはやっぱり所詮は企業の仕事というのは縛りがありますからね。それよりも自由にやりたいというのはあったんで。それで、やっぱり学校は面白い、人を育てることは面白いなあと思ってですね、しかも大人の、成人した大人、それこそ20代から50代、60代までの人のしかも、女性ケアですから、それは面白いんじゃないかなと思ったんです。それでそっちの方に特化してだんだん、インテリアコーディネーター受験から始めて、2級建築士など、次々と資格講座を作りました。



## 2級建築士資格講座も

**<松村>** それじゃ2級建築士もやったんですね。

**<三島>** やったんです。私の発想はインテリアコーディネーターの資格を取ったら、2級建築士を取りなさいと言ったんですね。というのは、インテリアコーディネーターでは所詮ですね、仕事にあまり繋がらないんですよ。資格無くてもできますから。ところが、建築士はどうしても国家試験ですからね。最初の5年ぐらいいもうやいのやいの言って、インテリア取ったら2級に行きなさい、と言ったんですよ。不思議なもので東京とか大阪の人はですね、意外と馬鹿にして受けないんですね。ところがですね、田舎の人は乗ってくれて、5年、10年経ったらみんな感謝してますけどね。その時行けたのに行かなかった人はもうがっかりですよ。

**<松村>** だってふたつの資格を持って仕事をすると。

**<三島>** そう、絶対そうしたら世に出ていけるから。ところが、インテリア取っても2級行かなかった人は全員後で後悔しましたね。今でも言われる、あの時に行きやよかったなと。

**<松村>** それはやっぱりやる気の時に一気に取ってしまうという、そういう意味ですね。

**<三島>** 全くそう、全く。私の驚いたことがありましてね、この「独創経営」に書いたんですけども、15ヶ条という私の思いがあることをまとめたんですよ。いわゆるこれ、「インテリアコーディネーターの心得15ヶ条」。これはもうどんどん今独り歩きしてですね、今ちょっと驚くべきことが起きています。例えば、昨日もお礼の手紙が来た

人がいましてね、この方も20年前だったんですね、彼女勉強に来ましてね心得15ヶ条をもとに頑張った。こういう人がいっぱい増えています。

<松村> これ、インテリアコーディネーターって今のくらいいるんですか。

<三島> 6万人ぐらいです。

<松村> それで仕事になってる人はどのくらいですか。

<三島> まあだいたい10分の1。

<松村> 10分の1。

<三島> それは5000人～6000人がそこそこ仕事を融通してもらって、リフォームの仕事なんかをやってます。

<松村> いや、全然話は変わりますが、立命館大学で食マネジメント、新学部作りましたよ、この前。

<三島> そうですか。

<松村> 今のと関係ありそうですね。

<三島> そうですね。もうそっかも増えてますね。私達が言っておかしいかもわからんけど、一般社団法人が資格をどんどん認定している。

<松村> そういう意味では三島さんのやつは資格ビジネスの非常に初期の形だと言える。

<三島> 早かった。しかも最初はNPO法人を作りました。ライフスタイル協会というNPO法人で、リビングスタイリストを作ったんですよ。リビングスタイルというのは実はインテリアコーディネーターの試験の中で当初、販売、マーケティングというところがあったんですよ。ところがそこを面倒くさいものだからどんどんカットして建築業の資格に切り替えていったんですね、資格を出す方が。私は反対というか抵抗があったんで、何でインテリアコーディネーター資格で販売無くしたのって。ここの部分を浮かび上がる資格を作ろうと思ってリビングスタイリストというネーミングで日本ライフスタイル協会[2003年3月25日設立]を作ったんです。これは一般社団法人で。これが今は試験は20何回で2万人ぐらい受かってますけどね。

<松村> リビングスタイリスト。

<三島> リビングスタイリスト。これを15年ぐらい前にやりましたね。それは単純にインテリアコーディネーターの資格の中に販売と技術があったんですけど、この販売、マーケティングが抜けていったんですよ。それはおかしいだろと。販売を切り離して、日本ライフスタイル協会という一般社団法人を作ってそこでリビングスタイリスト資格を作ったんですね。

<松村> その切り離された販売部分をライフスタイルという形で独立させたと。

<三島> そう。独立させました。ここはそこそこ現在2万人ぐらいトータルでいますかね。学生さんが多いですね。それからもうひとつはそのついでに今度はリフォームの方のマーケットを押さえようと思ってリフォームスタイリストというのを[日本ライフスタイル協会]で作って。

<松村> それも。

<三島> ええ。これが今7～8千人ぐらいいますかね。

<松村> 色々やって。

<三島> もうめちゃくちゃ。

<松村> また別に整理収納アドバイザーとか、これは三島さんがやってるわけではない。

<三島> じゃないですよ。ここで私が痛恨の失敗をしましてね、私は出版社を持っていたからテキストを作らせてくれと。で、2級のテキストを作ったんですよ。それでこれは大変売れたんですよ。最初はこれも数千人のマーケットですからここも出版社は無いわけですよ。ルートも無いわけです。で、私は出版社と直販ルートがありましたので、その2級テキストを私に作らせてくれと。で、作ったんですね。次は当然1級なんですよ。1級があるんだけど、ここで私は大失敗をしてしまいました。このことはここ[三島『ライバルを作らない独創経営』]に書いてある話なんですけども、内容が先方が作ったものですがとても薄くて。で、私はもう降りますって降りたんですね。先方さんはしめたってなるわけですね。そんな顔してるわけですよ。あらーしまったなあと思って、若気の至りでね。これでだいたい数億は損しましたね、結局は。今でもこの資格ビジネス隆盛です。てなことの失敗はいっぱいどこかでもありますよね。そんなこともあったんですね。

<松村> この資格ビジネスという形で、結局資格ビジネスと出版ですか、中心は。

<三島> ええ。結局は43年続きましたんでね。社員が一時は60人ぐらいに増えてました。で、家賃も最大で月に250万ぐらい払ってました。ある時ですね、最初は、私は基本的なスタンスとして借金をしない。マーケティングの私の先輩の人達、周りを見ていてもだいたい借金をしたのは潰れてましたので、私も基本的には田舎者ですし、バックも無いし、借金をしないビジネスで、結局前金をもらうしかないんですね。前金ビジネスというのをもう、それしかなかった。その範囲でやろうと思って。現金をもらう、前金だという形で投資したんですね。

<松村> その講座もそういう形で。

<三島> 基本的には。これも学校ビジネスがいいのはで

すね、本当にこれは先金をもらえます、個人にもらいま  
すからね。食いっぱぐれが無いですね、取りはずれが無い  
ですね。99%無かったですね、トラブルはね。実はイン  
テリアビジネスの前に、プレハブメーカーのノウハウ  
をですね、工務店に売ろうと。この時いっさい金が無  
いから、100社200社集めてまとめてですね、コンサルティ  
ング活動する時代だったんですね。それで1社50万円  
ぐらい取ってですね、100社ぐらい組織したこともあ  
ったんですよ。ただ、これは疲れますんでね。

<松村> 工務店を集めて。

<三島> 工務店の組織化をしたんですよ。当時ね、今か  
ら20年ぐらい前です。

<松村> 何かここに書いてあった、何か有名、なんでし  
たっけ、有名工務店とか。

<三島> ああ、ハウジング・オーナーズ・クラブといって、  
HOCというハウジング・オーナーズ・クラブ、安心工務  
店っていうですね。

<松村> 「安心工務店」ですか。

<三島> この「安心工務店」っていうネーミングが絶妙  
でしょ、安全でもなんとかでもなくて安心なんですよ。  
「安心工務店」を思いついてすぐ登録しといたんですね。  
もうみんなが真似できないですよ。安心以上無いですよ。  
安全、安心とちょっとまた違いますよね。みんなが真似  
をして、安全工務店だとかですね、優良工務店とか言っ  
たんですけども安心書いてなかったんですね。で、これ  
を定着させて。「安心工務店」って名鑑を作ったんですね。

<松村> 名鑑ね。

<三島> 東京とか関西とか中部だとか作って、1社何  
十万もらってですね、名簿作って。この会社は安心です  
よというブランドとして安心工務店。

<松村> 「安心工務店」と名鑑という  
のは結構売れるんですか。結局業者が  
買うということですね、その本に出  
てくる会社ですか。

<三島> そう、その会社が自分で買  
うんです。本は2000円ぐらいですから  
ね。会社で本は買ってもらって、それ  
を会社が配るわけユーザーに、見込み  
客に。今度載ってますから当社はって。

<松村> 並行してそれもやった？

<三島> そうです。一方でそういうこ  
ともやりましたけどね。

<松村> この本を読んでてもわかる  
んですが、いろんなことに手を広げて

いる。そのひとつの例ですね。今はこれはやられてない  
けどもということですね。

<三島> そうです。その時にですね、後は今度はサクセ  
スストーリーを1社から200万円ぐらいもらってです  
ね、自費出版の形でやりましたね。それも事業として当  
時やってました。これはまあ10社ぐらいは作りました  
かね。そういう形で一方では、すると単位はひとつ桁が  
大きいですから。ただその本当に大手の会社から何百万  
ずつもらうのよりも、そういう形もあるかなと思ってで  
すね、やったんです。ただ、これは続かなかったですね、  
コンサルタント会社としてですね、面倒を見ないかんで  
すから、やっぱり色んな相談がありますからね。経営相談。  
なかなかそれは出来なかったですね。いわゆるコンサル  
タント会社と違ってますからね、マーケティング会社と  
は。コンサルタントの会社の方に、それはやってもら  
った方がいいですね。

<松村> 経営相談みたいな感じですね。

<三島> そうです。その点ちょっと我々のマーケティング  
とはまた違いますからね。そこはちょっと諦めたんで  
すね。で、やっているうちに、学校ビジネスの方で家賃  
が、新宿の家賃が200万、250万ぐらい月に払ってま  
すのでね、結構きつかったんですけども、運がいいこと  
に当時ですね、私は勝手にサブリースって言ってたんで  
すけど、自分の教室の又貸しをするんですね。あの時代  
に新宿の駅から7分だったんで、100坪ぐらいありまし  
たんでね、ここで教室がだいたい3つ仕切れますんでね、  
それを又貸ししたんです。そうすると100万ぐらいの家  
賃になるんですよ。これが10年続きましたね。ですから、  
表から見たら200万払ってたんですけども、実際に



現在のオフィス

は100万です。

**<松村>** サブリースしたところも学校ですか。学校に貸したたんですか。

**<三島>** そうそう。色んな学校、関係の無い学校に。教室とかそうだね、英会話の学校とかですね、簿記の学校とか花嫁学校とか、そこにどんどん貸したんですね。やっぱり月100万の、新宿から7分ぐらいのところ、100坪ぐらいのところをですね、借りるといふ発想はやっぱり当時無かったんですかね、まだね。もちろん会議室も会議に使ってもらいましたけど。そこからまたわーっとビジネス広がりますけども、私はその時はもういいかと思って、少し引き気味にしてみましたけどね。なんとか借金をしないで43年間続けられたのは、すべて人の縁と運が良かったからですね。それだけです。感謝しかありません。

**<松村>** 本当に今日はいろいろお聞かせいただき、ありがとうございました。



## 会社概要

- [ 社 名 ] 株式会社かもす
- [ 代 表 者 ] 代表取締役 三島俊介
- [ 従 業 員 ] 5名
- [ 設 立 年 ] 2010年
- [ 事 業 内 容 ] ・経営コンサルタント  
・研修講座の企画運営  
・自費出版制作

- [ 会 社 住 所 ] 〒151-0053  
渋谷区代々木2-21-11  
代々木クリーンハウス1-C
- [ 連 絡 先 ] HP <https://kamosu.biz/>  
E-mail [mishima-s@sun.email.ne.jp](mailto:mishima-s@sun.email.ne.jp)  
TEL 03-6300-9451  
FAX 03-6300-9452

三島俊介 主な出版書籍一覧

タイトル	出版社	出版年月
1 インテリアコーディネーター誕生物語	ハーベスト出版	2010年11月
2 インテリアコーディネーターになる!?	秀和システム	2008年6月
3 なる本福祉住環境コーディネーター改訂第4版	週刊住宅新聞社	2008年12月
4 Interior coordinator	ぶんか社	2007年4月
5 これから希望インテリアリフォーム住生活分習習試験範囲に強い資格	工学書房	2007年2月
6 インテリアコーディネーターきらめくキャリア	工学書房	2007年2月
7 住宅営業「攻め」のセールスマナーブック	ニューハウス出版	2006年5月
8 住宅 新訂版	実務教育出版	2005年9月
9 なる本カラーコーディネーター	週刊住宅新聞社	2005年6月
10 住宅業界知りたいことがスグわかる!!	工学書房	2005年2月
11 なる本福祉住環境コーディネーター 改訂第3版	週刊住宅新聞社	2004年10月
12 住宅	実務教育出版	2003年11月
13 「最新級」住宅業界「知りたいことがスグわかる!!」	工学書房	2003年8月
14 なる本インテリアコーディネーター	週刊住宅新聞社	2003年3月
15 住宅 2004年度版	実務教育出版	2002年11月
16 かんばしインテリアコーディネーター問題集	工学書房	2002年10月
17 かんばしインテリアコーディネーター<基本書>	工学書房	2002年9月
18 なる本建築士	週刊住宅新聞社	2002年8月
19 なる本福祉住環境コーディネーター 改訂版	週刊住宅新聞社	2002年3月
20 住宅 2003年度版	実務教育出版	2001年11月
21 なる本福祉住環境コーディネーター	週刊住宅新聞社	2001年3月
22 住宅業界「知りたいことがスグわかる!!」改訂新版	工学書房	2000年12月
23 比較日本の会社 住宅 2002年度版	実務教育出版	2000年11月
24 「インテリアコーディネーター」になる本	すばる舎	2000年9月
25 「インテリアコーディネーター」になろう!	PHP研究所	2000年3月
26 全国安心工務店一覧 西日本版	産業能率大学	2000年2月
27 インテリアプランナーになろう!	PHP研究所	1999年12月
28 住宅 2001年度版	実務教育出版	1999年11月
29 全国安心工務店一覧 東日本版	産業能率大学	1999年6月
30 セールスレターで「住宅」が売れる本	産業能率大学	1999年3月
31 住宅 2000年度版	実務教育出版	1998年12月
32 住宅業界「知りたいことがスグわかる!!」	工学書房	1998年7月
33 住宅 '99年度版	実務教育出版	1997年12月
34 インテリアコーディネーター試験絶対合格テキスト 販売編	中央経済社	1997年6月
35 全国安心工務店一覧 はじめての家づくり	産業能率大学	1997年6月
36 インテリア「住宅業界でいちばん役立つ」資格の本	工学書房	1997年4月
37 インテリアコーディネーターの仕事がよくわかる本	工学書房	1997年2月
38 住宅 '98年度版	実務教育出版	1997年1月
39 住宅産業のマーケティング戦略	産業能率大学	1996年11月
40 住宅「インテリアの建材・設備業界早わかりマップ」	工学書房	1996年7月
41 こうすればインテリアコーディネーターになれる	中央経済社	1996年6月
42 住宅業界の新人社員マニュアル	中央経済社	1995年10月
43 住宅をアタマで売る本	産業能率大学	1995年10月
44 住宅産業とPL法	産業能率大学	1995年9月
45 住宅業界早わかりマップ	工学書房	1995年9月
46 インテリアコーディネーターになろう!	PHP研究所	1995年5月
47 住宅産業のすべてが一目でわかる本	産業能率大学	1994年9月
48 インテリアコーディネーター試験絶対合格テキスト 基礎編	中央経済社	1994年8月
49 インテリアコーディネーター試験絶対合格テキスト 販売編	中央経済社	1994年9月
50 インテリア「建築業界でゼッタイ有利な資格の本」	工学書房	1993年5月
51 なぜ貴女はインテリアコーディネーターになりたいのか	グレイターハウス	1993年1月
52 インテリアコーディネーターの基本がすべてわかる本	工学書房	1991年6月
53 こうすれば住宅は売れる	グレイターハウス	1991年6月
54 知的女性はインテリアをめざす	巖波書房	1984年9月
55 積水ハウスのヒューマン営業	ダイヤモンド社	1984年8月
56 主婦こそセールスの主役だ	ダイヤモンド社	1982年9月

主な出版書籍一覧

## 編集後記

お話は長時間にわたりました。紙幅の関係で削除しましたが、このほかに事業承継を息子さんにしようと思ったけどもうまくいかなかったこと、そして会社を建て直すためにいったん退いた後復帰して会社を建て直してやはりM&Aで事業譲渡をして雇用維持を

図ったことなどお話しいただきました。三島氏は、学校ビジネスや出版ビジネスのほか、ご自身でもこれまで数十冊の本を書かれるなど精力的にお仕事をされてきましたが、今はやはり新宿の一角に個人オフィスを構えて、ゆったりとお仕事をされています。(松村)