

HISTORY

健栄住宅商事 年表

1960年(昭和35年)

「合同運輸株式会社」として設立するも、水没予定の合掌造建物を高山市大新町に移築、住宅不足の実態を目の当たりにし、事業内容を建売住宅販売業に転換

1990年(平成2年)

主たる事業内容を不動産仲介業に転換

2000年(平成12年)

長瀬栄二郎氏が3代目社長に就任。これ以降、各種流通店舗の開発受託業務を拡大し、高山市内外で展開

2018年(平成30年)

豪州現地法人「KENEI AU PTY LTD」を設立

(ANA)の専務だった野村紘一さんの紹介だった。野村さんも高山の出身で、生家の管理を長瀬さんに依頼したのがきっかけで、野村さんが主宰する経営者の会に足繁く通うようになっていた。「お寺ステイ」事業紹介を受け、高山でもそうしたお寺・空間ができたらと考えた。

激減している。高山は外国人観光客の間で特に人気が高い場所だけに、コロナが明ければ、賑わいを取り戻すことになるだろう。人の縁が高山の活性化につながったもうひとつの例は平田酒造場。高山の旧家が1895年(明治28年)に創業した酒蔵だったが、後継者に悩んでいた。長瀬さんがご当主の不動産を管理していた。やはり、東京で開かれた野村さんの酒席でのこと、「酒蔵をやりたい人がいる」という話になった。その縁が実を結び、三重・伊勢の企業が酒造りを引き継いだ。和歌山の酒蔵で働いていた杜氏の津田篤志さんが、平田酒造場の伝統のうえに、新しさを加えた「飛騨の華」のほか、「昇龍乃舞」など新しい酒を醸している。

「不動産業の存在意義とは人と人との出会いを創生すること」。祖父の代から続く不動産会社を引き継ぎ、長瀬さんはそう考えたという。

創業は1960年。祖父は当初、運送会社を始めたが、ダム建設の水没予定地にあった合掌造の建物を移築する仕事をした際、古家でも引く手あまたの住宅不足を目にする。すぐさま、不動産業に転換、建売住宅の販売を始めた。高度経済成長が終わり住宅不足がひと息ついた頃、祖父は体調を崩してしまふ。88年には東京の大学で教鞭をとっていた父が単身高山に戻って2代目社長となるが、祖父が亡くなると、会社を清算して学者に戻るといふ話になった。栄二郎さんが大学院で法律学を専攻していた時のことだ。

大学院を修了して  
大好きな高山へ

東京生まれの栄二郎さんは幼い時からおじいちゃんの住む高山が大好きだった。いずれ起業したいと考えていた栄二郎さんは会社を継ぐことを決意す



健栄住宅商事の本社屋



新しい原点回帰  
GO BACK TO ORIGIN

NO. 14

飛騨高山で人と人を結ぶ  
出会いの創生が不動産業の原点

不動産仲介業を営む長瀬栄二郎さんは、仲介の枠を超えて「出会いを創生」することで、地域に働く場も生み出している

文・磯山友幸 Tomoyuki Isoyama 写真・湯澤 毅 Takeshi Yuzawa

「高

山は不思議な力のある場所なんです。出会いが広がり、つながっていく。不動産業はそれを支えることができる大好きな事業です」。歴史的な古い街並みが残る岐阜・高山市に本社を置く健栄住宅商事社長の長瀬栄二郎さんは自らを飛騨高山の「勝手に親善大使」だと笑う。多くの人に高山に来てもらい、好きになってもらい、事業や働く場が生まれ、地域が活性化していく。その「黒子役」になれたらというのだ。

お寺、酒蔵……  
ご縁で人をつなぐ

高山善光寺。今年、ご開帳で賑わう信州善光寺の別院が高山にある。外国や国内からやってくる観光客が宿泊し、交流できる場として広がる「お寺ステイ(OTERA STAY)」のひとつとしてリニューアルされ、2019年にオープンした。「お寺ステイ」を事業展開するシェアリング社長の佐藤真衣さんと出会った長瀬さんが、一緒になって住職が不在だった善光寺を見つけ出し、事業として結実した。佐藤さんとの出会いは、全日本空輸

る。98年、24歳の時だ。

2000年に3代目の社長となるが実質スタートアップの会社で、金融機関は運転資金も貸してくれない。時には消費者金融にもお世話になったこともある。地道に仲介業に取り組み、5年目くらいから地元の金融機関も融資をしてくれるようになった。

まずは事業の安定基盤を作ろうと考え、不動産を購入して賃貸物件として運用する事業に乗り出す。「いずれ100億円くらい運用したい」と真顔で説明すると、金融機関の担当者に真顔で驚かれた。地元の高山では、仲介会社として、どんなに良い物件も自らは





後継者がいなかった平田酒造場に新しく杜氏として和歌山からやってきた津田篤志さん（上）。宿坊をリフォームして一般客が泊まれるようにした高山善光寺。僧籍を持つシェアウィングの山本海史さん（下）

買わず、顧客に紹介するというポリシーを徹底した。そして、自分たちの取得する物件は全国各地に展開して、各地での土地勘も養った。京都・西陣でマンション1棟を購入したのを手始めに、北は岩手から南は福岡まで、マンションや商業ビルなどを取得してきた。現在は目標の3分の1くらいだという。

「お寺も酒蔵の承継も、それで儲けるという話ではありません。人と人をつなぐ仕事は、この地域で、いつか回り回って地域の活力になり、自分たちの事業にも返ってくる、気長に考えています」

賃貸物件投資で、恒常的に賃貸収入

が入ってくることで、不動産業として本来やりたかった「出会いの創生」に少しずつ取り組むことができるようになったというわけだ。

### 豪州、沖縄、英語塾 広がる人と人とのご縁

健康住宅商事の本社店舗は、歴史的な街並みの残る旧市街の中にある。店舗の外見は、元の街並みを崩さないよう外装に地元土を使い、町家として建て替えた。不動産のカウンターは1階。そこにカフェを併設した。人が集まる場にしたかったからだ。コーヒー1杯230円ということもあり、地元の常連さんが日に何回もやってくる。

## 不動産業の存在意義とは何だろうか それは人と人との出会いを創生すること

人と人とのつながりは、思わぬ方向に広がっていく。広い知見を得ようと11年頃から豪州や米国へ出かけて行った。豪州で同じ歳のリアルター（不動産業者）と出会い、取引を学ばせてもらった。日本では、「土地転がし」などと不動産業者に対して良いイメージを持たれないこともあるが、海外では社会的地位も高い。法制も、取引の仕組みも、日本は遅れていることを実感し、英国法制に近い豪州での事業は必ず役に立つと考えたのだという。このとき出会ったリアルターに現地社長を務めてもらい、18年に念願であった現地法人を設立した。

沖縄で居酒屋も引き継いだ。社員旅行は沖縄・恩納村と決まっていた、必ず立ち寄っていた居酒屋で、高齢化を理由に店を引き継いでくれないかと本気で声を掛けられた。いずれも人と人のご縁が形になっていく。

地元高山では英語学習塾も始めた。フランチャイズ展開している経営者として知り合ったのがきっかけだった。教育

事業に携わってみて次の世代を育てていくことの重要性を痛感した。「不動産業できちんと基盤を確保できたら、次は奨学金制度を作りたいんです。貧富の差も広がり、教育の機会は偏在化しています。資源のない日本の財産は人材だけ。子どもは自分で育つ環境を選ぶことができないし、いずれはそれを支えることをやりたいですね」

「高山で仕事をするようになり、ありがたいことに『昔、じいちゃんに世話になった』という話をよく聞くんです。父は学者で、お金にこだわって生きることは空しいだけだと育てられました。仕事を通して、たくさんさんの「ありがたい」を紡ぎ出すこと。お金はいつでも後からついてくるものだと考えています」

長瀬さんの「出会いの創生」はまだまだ続きそうだ。

いそやま・ともゆき ジャーナリスト。千葉商科大学教授。1987年日本経済新聞社に入社。フランクフルト支局長、「日経ビジネス」副編集長などを務め、11年に独立。著書に「2022年、働き方はこうなる」（PH Pビジネス新書）など。