

成長の秘策 ゴチになります！

株式会社ベネフィット・ワン代表取締役・白石徳生が
気になる企業のトップを大胆訪問。フリートークを交わしながら、
成長の秘訣を聞き出すというシリーズ企画。
第58回のゲストは、2004年、投資用マンション販売で創業、以来20期連続で増収増益を達成し、
23年10月からはDX不動産事業、DX推進事業を柱とする持ち株会社である
ミガロホールディングス株式会社の代表取締役社長を務める中西聖さんです。



販売代理からスタートし デベロッパに成長させる

白石 創業までの経緯を簡単に
お話しいただけますか。

中西 父親が高知県で工務店を
やっていたので、その影響
もあって現場監督から仕事を始
めました。次にそのスキルを生
かそうとマンションのデベロッ
パーに転職したのですが、そこ
では「営業をやってみなさい」と
言われ、営業をやっていくう
ちに、自分なりに営業上の課題
が見つかってきて、その解決の
ための提案を社長にするので
すが、なかなか実現できない。そ
れなら自分で会社をつくるしか
ないと。

白石 不動産ビジネスでの独立
には資金がいるイメージがあり
ます。

中西 いきなりデベロッパを
立ち上げるとすれば、相当な
資金が必要になります。しか
し、このときの独立は「半径
500m以内のうち(前社)の
マンションを売る」という
条件付きで、販売代理から始
めることができました。

白石 なるほど。最初は資金が
なくてもできる「売る」ことに
特化して、そこから資金をつく
って自分で仕入れるようになった
ということですね。

白石 そうすると、中西さんの
得意なスキルはセールスという
ことでしょうか？不動産のよう
な高額のをB to Cで売るた
めの秘訣を、一言で言うとう
うことになりませんか。

中西 人間関係というか、お客
様との信頼関係がすべてです
ね。我々の経営理念にも繋がっ
ているのですが、日々、数字に追
われる営業は疲れます。あると

植できるものなのか。
中西 方程式はあって、その部
分が6割、属人的な部分が4割
だと思います。
ただ営業テクニックだけを学
んでも方程式の3割弱ぐらいで、
残りは何かというところ「誰かのた
めに」という強い思いです。お
客様に喜ばれる状態をいかにつ
くるか。それがわかれば、営業
を仕組化していくことができる
のではないのでしょうか。

ミガロホールディングス株式会社



代表取締役社長

中西 聖

高知県出身。明治大学大学院グローバルビ
ジネス研究科修了(MBA)。セネコンに入社し
施工管理を経験。その後不動産デベロッパ
ーに就任。15年JASDAQ上場。18年には東証
一部に市場変更。23年10月、DX不動産事業
(プロパティエージェントなど)、DX推進事
業を柱とする持ち株会社ミガロホールディ
ングスを設立(東証プライム上場)。「デジタル
とリアルの融合で新たな価値を創造し、社会
の課題解決に貢献する」を経営理念に事業を展
開する。

今回のゲスト
ミガロホールディングス株式会社
●代表取締役社長
中西 聖
SEI NAKANISHI

「マンションの質」の見える化と 営業担当者の育成が増収増益を支える

くと営業担当者を褒めることに
もつながります。そうすること
で、お客様志向の強い会社になっ
ていったのだと思います。

本気の社内DXを通じ 新マーケットを発見する

白石 そうでしたか。ところで、
現在は不動産事業のほかに、新
しい事業にも取り組まれています
が。

中西 はい。創業するときから、
世の中にイノベーションを起こ
し続ける会社をめざしてきまし
た。不動産ビジネスからのスター
トになったのは、当時の僕の得
意な領域だったからです。いま
は、システム開発や顔認証といっ
た事業も展開しています。
白石 システム開発に着目され
たのはどういうことからでしょ
う。

中西 既存事業を成長させなが
ら、イノベーションを起こし
続けるためには、いまの時代
ITは見逃せません。実は
システム開発回りの取り組みは、
2014年ぐらいからスタート
させていました。
2018年ごろになり「リー
マンショックから10年、いつ金

融ショックが来ても不思議はな
い」と思い始め、そうなる前に
「BSをいかに圧縮するか」「販
管費をどうダイエツトするか」
を考えるようになりました。そ
の手段がDX(デジタルト
ランスフォーメーション)でした。
社内の生産性を上げるためにシ
ステム開発会社と社内の構造改
革を進めていくうえで、どうす
ると生産性が上がり、どうい
うときに生産性が上がらないの
という知見やノウハウが溜まっ
ていきました。そこで他社では
どうなっているのか気になり、
システム発注先の開発会社を通
してヒアリングを重ねると、各
社同じようなところでつまづい
ていることがわかってきました。
さらに、発注していたシステ

ム開発会社が他社への提案をす
る際に、我々の会社のDX支援
で得られたDXノウハウを組み
込んでいくと、受注が2倍になっ
たということもあり、同社と一
体化すればビジネスが広がると
考え、M&Aをすることにしま
した。それがシステム開発参入
のきっかけです。
白石 自社のコスト削減から、
DXに本気で取り組み、しかも、
そこにマーケットがあることに
気づかれた。
中西 はい。我々の場合、プロ
パティエージェントという事業
会社がありますから、例えば「生
成AIを使って何ができるか」
といったことなども実験するこ
とができます。実は顔認証事業
はそこから生まれたものです。

いま、ITの世界は、ものす
ごい高速回転で新しい技術が出
てきています。システム開発会
社は、その受信アンテナとして
も機能してくれる。そうすると、
プロパティエージェントを筆頭
にミガログループで、新しいテ
クノロジーを使った取り組みを
どんどん進めることができます。
この流れに沿って差別化を図り、
圧倒的に生産性が勝つ、こうい
った構造をつくっていきたい。
白石 御社の勝ち方がよくわか
りました。本日はありがとうございます。



聞き手
株式会社ベネフィット・ワン
●代表取締役社長

白石徳生
NORIO SHIRAIISHI
しらいし のりお 1967年東京都出身。89年、
拓殖大学政経学部卒。パソナグループの社
内ベンチャー第1号として、96年、株式会社ビ
ジネス・コープ(現・株式会社ベネフィット・
ワン)設立。2000年、代表取締役社長就任。
JASDAQ、東証二部を経て、18年に東証一
部上場。福利厚生サービスを基盤に、新しい
「サービスの流通創造」を目指す。