

経営者インタビュー

京都に生まれ、 京都を育てていく

株式会社フラットエージェンシー
代表取締役 専務取締役
吉田 光一氏 吉田 創一氏

吉田 光一氏プロフィール

1950年 神奈川県横浜生まれ 後に横浜市に転居 1974年 フラットエージェンシー創業
1969年 神奈川県立商工高等学校 電気科卒業 1985年 法人設立 代表取締役就任 現在に至る
1969年 スタッド工業(株) 通信販売部 主任 日本マラソン(株)



写真左から吉田創一専務取締役、吉田光一代表取締役

“FLAT AGENCY”との出会い

私が“FLAT AGENCY (英国での賃貸住宅仲介業の総称)”と出会ったのは、21歳の時です。子供の頃から海外に行きたいと夢見ており、高校を卒業したばかりの私は資金を貯めるため3年間働き、バックパッカーの旅を始めました。

約1年4か月で34カ国をまわりました。その中で、ロンドンでしばらく滞在しようと訪れたのが、“FLAT AGENCY”です。日本人の私にも、親切丁寧に部屋を紹介いただき、安価な賃料で入居することができました。この体験が、私を不動産業へと導きました。起業後に知ったことですが、外国人が家を借りる場合に保証人がいないことは、日本では大きな障壁になります。ロンドンで快く部屋を貸してもらったことを、改めてありがたいと実感しました。

京都での出発

ヨーロッパ、アフリカ、中近東、インドやアジアの旅を終え帰国。社会に貢献できる仕事がしたいとの思いが生まれました。そして、ロンドンでの滞在経験から、日本で外国人の方に部屋を提供したいと考え、帰国したその年に宅地建物取引主任者試験に合格しました。横浜市出身の私は、友人のアドバイスから、観光のまち、学生のまちである京都をその場を選びましたが、下宿は3畳一間で窓も無く、寝袋で寝る生活でした。事業資金を貯めるため、朝は牛乳配達、夜は喫茶店で働きました。それでも資金は足りず、別荘分譲の営業に応募しました。とてもハードな仕事でしたが、朝と夜の仕事も続け、3か月で100万円を貯めることができ、小さいながら3坪の貸事務所を見つけました。



お客様の笑顔が私たちの喜びです

開店休業状態から行列のできる店へ

昭和49年、晴れてフラットエージェンシーを創業しました。開業準備中には紹介する物件を集めるため、一軒ずつ家主のもとを訪問しました。京都との繋がりが無く、信用してもらえないこともありましたが、熱心かつ真面目に依頼することで、600軒以上の情報をいただきました。

物件は揃ったものの、お客様が来ないため開店休業状態でした。この状況を救ったのは、佛教大学の学生です。初めてのお客様だった彼のクチコミでお店の存在が知られ、学生が集まるようになっていきました。私が学生と同年代だったこともあり、インスタントラーメンやコーヒー等を用意し、気軽に訪ねてもらいました。また、外国人のお客様の協力により英会話教室を開き、学生との交流の場を設ける等、いわゆる“たまりば”のような場所となっていきました。これが評判となり、学生のお客様で行列ができるほど賑わいました。大学の拡大期にも恵まれ、アパートの新築が続き、扱う物件数も順調に増えていきました。

不動産業とは“まちづくり業”

当社は創業年度を除き、これまで連続黒字決算で、まさに順風満帆に歩んできましたが、私は不動産業という仕事に対し、釈然としない思いを募らせていきました。その理由として、この業界はまだまだ社会から信頼されていないように感じていたからです。また、土地や家屋の売買、テナントビルやマンション、駐車場等の経営及び仲介、地域開発等を総じて不動産業と称することに納得できず、不動産業とは一体何なのかという自問自答を繰り返しました。

そんな時に私の目に飛び込んできたのが、当時の建設省が発表した「不動産業リノベーションビジョン報告書」にある“まちづくり業”の文字です。それに加え、「不動産業とはまちづくり産業である。地域と密着してまちづくりをする意識を持ち、家主や地主の方に訴えていくなさい」と教えてくれた、当時ミサワホーム株式会社社長で創業者の三澤千代治氏の助言により、不動産業のビジョンが明確なものになりました。

京町家を蘇らせる

京都には素晴らしい町家がたくさんありますが、貸したくても貸せないため空家になり、一方取り壊されて駐車場やビルに変貌してしまう状況がありました。本来の京都らしい



TAMARIBA外観

風情や景観が失われていくことに、私を含め多くの人が心を痛めていました。

この状況に歯止めをかけるきっかけとなったのが、平成12年の定期借家法の施行です。この内容を広く知ってもらうため、セミナーを開催したところ、空いている町家を仲介することとなりました。長年使われていなかったため、活用するには相当の費用が必要でしたが、借主の熱い思いにより、約3千万円をかけて改装され、素晴らしい空間へと生まれ変わりました。その町家に感動すると共に、保全再生が京都の活性化に繋がると確信しました。

これがきっかけとなり、財団法人京都市景観まちづくりセンターから声がかかり、京町家の専門相談員という役割を務めることになりました。また、京都市等のバックアップもあって町家が注目されるようになり、当社はこれまでに約130軒以上の保全再生をお手伝いしました。

さらに、現在13棟のゲストハウスを管理運営し、外国人の方にも利用してもらっており、今後の目標として、2年間で50棟に増やしたいと考えています。

TAMARIBA (たまりば)

京都市主催の住宅相談会で相談員をしていると、街の不動産屋には入りづらいという声を耳にします。不動産屋に入るには何か用事が無ければいけない、敷居が高く相談しにくいと感じている方が非常に多くおられます。

そのようなこともあり、不動産についても気軽に立ち寄り相談ができ、色々な人が集まって交流できる“たまりば”のような施設を作ることが長年の夢でした。平成26年1月、念願叶って「すまいの相談室」、カフェ、無料で使ってもらえる多目的スペース・ギャラリーを備えた施設、名付けて“TAMARIBA”をオープンしました。多目的スペースでは、展示会や音楽会、ワークショップ等、昨年で約130回利用され、地域の交流サロンとして賑わいを見せています。

この施設のおかげで、当社や不動産業に対するイメージが変わり、身近に感じてもらえるようになりました。



TAMARIBA 多目的スペース



cafe 風良都



多くの人で賑わうTAMARIBA

ニーズに応える提案型の事業へ

お客様のニーズは多種多様であり、いかにニーズを捉えてスピーディーに応えていけるかが重要であると考えています。

最近では、相続によって住宅を取得されるケースが増えています。相続した住宅を年に数回しか利用しないため、手放すしかないと考えの方もいます。その場合は、空いた期間をゲストハウスとして活用し、ご自身も利用できるような提案をしています。

また、京都は多くの留学生を受け入れています。創業当初は、文化の違いから外国人に部屋を貸すことをためらう家主もいました。反対に、日本の習慣を知らずに戸惑う方や、入居に際してきちんと説明が伝わっていない場合もありました。そこで、当社は外国人を新卒採用し、留学生を主な対象とする外国人専門の店舗を開設しました。よくアフターサービスが重要と言いますが、当社はビフォーサービスにも重点を置き、借手と貸手の双方が安心して契約できるようになりました。さらに、大学と連携を取りながら、留学生の生活をサポートしています。

「京都づくり」のこれから

今感じているのは、学生と地域の交流が少なくなっていることです。また、各地域にはガイドブックに載っていない素晴らしい場所や史跡があるのに、まだまだそれが知られていないことです。そこで、行政や地域の方と協力し、地域毎の特性や良さを伝えるためのガイドマップを作っていくと考えています。実際にその地域を歩いてもらい、交流を深めるきっかけ作りをしていきたいものです。

今後も、不動産業を通じて全国からお客様が来て下さるよう、長子である専務を含め若い人の力により一層の情報発信に努めていきたいと考えています。また、京都には良い企業が数多くあります。今後、企業と連携し、学生が卒業後も残る“まち”にしたいと考えています。社員一同、京都が魅力的な“まち”であり続けるよう努力してまいります。

会社概要

名称	株式会社フラットエージェンシー
創業	1974 (昭和49) 年8月
設立	1985 (昭和60) 年11月
本社所在地	〒603-8165 京都市北区紫野西御所町9-1
TEL	075-431-0669
FAX	075-431-2424
URL	http://www.flat-a.co.jp/