

道程と道標

株式会社フラットエージェンシー創業35周年 新たな始まり

 株式会社 **フラット** エージェンシー

<http://www.flat-a.co.jp>

本社 〒603-8165 京都市北区紫野西御所田町9-1
TEL.075-431-0669 (代表)

京都

に生まれ、育まれた企業として、
私たちは京都へのさらなる貢献を見つめ
創業35周年を機に“新たな歩み”を始めています。

「お客様の笑顔が私たちの喜びです」。この理念を掲げる私たちフラットエージェンシーの歩みは1974年、横浜からリュックサックひとつで京都にやって来た吉田光一（代表取締役）が、単身で賃貸仲介を主とする不動産業を興すことから始まりました。そんな、まさしく“小さな創業”でしたが、吉田の胸には「自分を迎え入れてくれた京都に貢献できる会社にしたい」という“大きな志”がありました。以来、その“大きな志”に揺らぎはなく、創業35周年を経た今あらためて、私たちフラットエージェンシーは“京都へのさらなる貢献”を見つめた、新たな歩みを始めようとしています。また、本誌「道程と道標（みちのりとみちしるべ）～株式会社フラットエージェンシー創業35周年～新たな始まり」は、その覚悟のあらわれでもあります。これからも、そしていつまでも、私たちは希望をもって一歩ずつ着実に前進いたします。



FLAT AGENCY



”これまで“と”これから“
 株式会社フラットエージェンシー
 代表取締役 吉田光一が語る

お客様の笑顔が、 私たちの喜びです。

数多くの「出会い」を礎（いしずえ）に 今日を迎えた感謝を込めて

「人には誰も、その後の人生を左右する出会いがあるように、私にも転機となるさまざまな出会いがありました。そのひとつが、私が不動産業を始めるきっかけとなったロンドンでの“FLAT AGENCY（英国での賃貸住宅仲介業の総称）”との出会いです。また、その海外放浪への想いを熱くさせてくれたのは五木寛之氏の小説『さらばモスクワ愚連隊』との出会いでした。加えて“まちづくり”や“ものづくり”、政策の重要性を教えてくださいましたミサワホーム株式会社の三澤千代治社長（当時 / 現ミサワインターナショナル社長 / 11pにメッセージを掲載）をはじめとする多くの方々との出会い、指導や助言をいただいたことが、当社や私自身の礎（いしずえ）になりました。創業35周年を経た今あらためて、お礼を申し上げたい気持ちでいっぱいです」。

吉田光一（株式会社フラットエージェンシー代表取締役）がこのように述べるとおり、当社は皆さまとの「出会い」をいただくことにより、今日まで歩み続けることができました。その感謝と報恩の“これから”を明らかにしていくために、まずは“FLAT AGENCY”という事業があることを知見した海外放浪へ吉田が旅立つ頃に遡り、私たちの“これまで”をご紹介します。

ロンドンの賃貸住宅仲介業 “FLAT AGENCY”のお世話になって

「1969（昭和44）年に神奈川県立商工高校電気科を卒業、子どもの頃から抱き続けていた“世界を見てみたい”という夢が、『さらばモスクワ愚連隊』を読んだことで、さらに大きくふくらみました。しかし当時は1ドル360円の時代。気軽に海外へ旅立てるわけではなく、旅行資金を貯めるために3年間、懸命に働きました」。

1972（昭和47）年1月、21歳の吉田は横浜港を出航。ソ連（現ロシア）経由でヨーロッパに入る旅が始まります。

「2泊3日の船旅が到着したのはナホトカ。そこから鉄道に乗ってハバロフスク、モスクワを経てフィンランドに行き、そ

こでソ連の旅行会社によるグループツアーが終着。期待と不安が入り交じった一人旅が始まりました」。

フィンランドのヘルシンキを出発点にヨーロッパ全土を旅し、吉田が辿り着いたのはロンドン。横浜港を出航してから約4カ月が経過していました。

「しばらく滞在しようと考え、ふと目についた“FLAT AGENCY”に入り、住居の紹介を頼んだのです。すると驚くほど親身になってくれ、おかげで週7ポンド（約4,900円）という安価な賃料のフラットに入居することができました。もちろん当時の私は、外国人であること、保証人がないこと、それらが日本では住宅斡旋の障壁になることを知りませんでした。そのため同業を日本で興し、その難しさを痛感したとき、ロンドンの“FLAT AGENCY”のありがたさをあらためて理解しました」。

ロンドンに5カ月間ほど滞した後、約3,000キロにおよぶバイクでの旅やヒッチハイクを経験。ヨーロッパからアフリカ、中近東からアジアまで、約1年4カ月にわたる旅で吉田が訪ねたのは30数カ国でした。

「この海外放浪で多くのことを学びましたが、最大の収穫は“日本が素晴らしい国である”と認識したこと。そして日本人であることを素直によろこび、誇れるようになり、その後の生き方のコアとなる“社会貢献”という志も明らかになりました」。

リュックサックひとつで起業のために “縁もゆかりもない”街だった京都へ

1973（昭和48）年5月、帰国した吉田を待っていたのは、第一次オイルショックによる大不況でした。

「社会に貢献できる仕事がしたい。志は大きかったのですが、就職活動は失敗の連続。それで“どうすれば社会貢献できるだろう”と思い悩み、考えついたのが、ロンドンでの滞在経験を活かした“外国人のための住宅斡旋”でした。その場を京都にしたのは友人のアドバイスがきっかけ。縁もゆかりもない京都でしたが、“観光のまち”や“学生のまち”であることに魅かれ、新たな旅立ちを決めました」。

1974（昭和49）年1月24日、24歳の吉田はリュックサックひとつで京都の地に立ちます。そしてその日に、堀川中売の交差点近くにあった3畳一間の下宿を見つけます。

「とても寒い日でしたが、家主さんの温かな人柄にふれ、心温まる夜を迎えることができました。とはいえ手元に“外国人のための住宅斡旋”を始める資金があったわけではなく、翌日から仕事を探し、朝は牛乳配達、夜は喫茶店で働きました」。

しかし、それだけの収入で事業を始められるほどの資金は貯まりません。「そこで新聞の求人欄に掲載されていた別荘分譲の営業職に応募。とてもハードな仕事でしたが、給与が高額だったこともあり、約3カ月間で100万円を貯めることができました。それで早速、事務所さがしを始めたら、北大路通りに面した現在の本社近くに好適な貸事務所を発見。約3坪という小ささでしたが賃料は安価で建物もきれい。創業の地に決め、ロンドンの“FLAT AGENCY”の仕事ぶりを思い出しつつ、事務所づくりをしていきました」。

但し、賃貸住宅斡旋業の経験がなかった吉田は、今になって思えばおかしなことですが、お客様が来られても紹介する物件がなければ“商売にならない”ことを、開業準備をしながら気づきます。

「しばらくは周辺地域（北区・左京区・上京区）の物件リストづくりに専念しました。また当時の賃貸住宅は、アパートより下宿が主でしたから一軒ずつ家主さまを探し、訪問させていただきました。その際、家主の皆さんがとても親切にしてくださり、おかげで600軒以上の情報を2カ月間で得ることができました」。

開店休業状態の店が気づけば 学生を主とするお客様で賑わう店に

1974（昭和49）年8月17日。京都に来てから約7カ月後、吉田は賃貸住宅の仲介を専門とする店を開きます。店名はもちろん「フラットエージェンシー」でした。

「創業にあたり私は、“地域に貢献し必要とされる企業になる”という大きな目標を掲げました」。

しかし、縁もゆかりもない京都で吉田が創業した店にお客様は来られません。手元の資金も既に使い果たしており、吉田は牛乳配達と喫茶店、朝と夜間のアルバイトを続けます。そんな“開店休業”状態のフラットエージェンシーに、初めて来られたお客様は佛教大学の学生でした。

「その彼から“クチコミ”で当店の存在が知られるようになりました。また彼等と私が同世代だったこともあり、インスタントラーメンやコーヒーなどを用意し、“たまり場”感覚で気軽に訪ねてもらえる店づくりを心がけました。海外から来られた



●海外からの旅行者や居住希望者を意識し「FLAT AGENCY」と店名を英文表記していた創業期の店舗と吉田光一（写真左・右は現況）。

ネイティブスピーカーのお客様に協力してもらい、英会話教室なども行いました。そんな毎日はとても楽しかったのですが、売上にはさほど結びつかず“この先どうなるんだろう”と苦笑する日々でした」。

しかし、これらの試みが評判になるのは意外と早く、年明けにはお客様がふえ、希望がもてるようになっていきます。

「店を貸してくださった梶本さん、物件を任せてくださった荒川さん（8pと9pにお二人のメッセージを掲載）をはじめとする家主の方々、皆

さんの“温かい支え”がなければ、今のフラットエージェンシーはありません。心から感謝しています」。

フラットエージェンシーの創業は時期にも恵まれていたのでしょう。店の周辺地域ではアパートの新築が続きます。それと同調して扱う物件の量・金額もふえていきます。

「アパートやマンションの新築ラッシュは凄まじいほどの勢いでしたが、それでも“貸手市場”の状況は変わりませんでした。そのため、新築される物件の多くは採算重視の傾向にあり、お客様と直に接する仲介業者の意見を聞き入れてもらえたら“もっと良い賃貸住宅ができるのに”と考えるようにもなりました。その意識が現在の提案型事業につながっていくのですが、当時から具体的に構想していたわけではありません」。

本社新築を機に企業理念を誰もがわかりやすい 「お客様の笑顔が私たちの喜びです」へ

創業から4年後の1978（昭和53）年、吉田は店の真向かいにあった3階建の店舗付住宅を購入します。「資金も信用も充分ではない私たちでしたから、そんなことができたのは、当時お世話になっていた京都信用金庫・北大路支店の方々の尽力に他なりません」。

それから7年後、1985（昭和60）年11月には資本金500万円株式会社フラットエージェンシーを設立。1992（平成4）年には資本金を1,000万円に増資します。

「会社は順調に成長し、1997（平成9）年には北大路堀川（現所在地）に本社ビルを新築、移転しました。多くの人材も育ち、“順風満帆”と呼べる状況だったように思います。その一方、創業期に掲げた“地域に貢献し必要とされる企業になる”という目標が、社員全員で共有できていないことがわかったのもこの頃。思い悩んだ結果、具体的かつ誰もがわかりやすい“お客様の笑顔が私たちの喜びです”という言葉にあらためました」。



不動産業から“まちづくり業”へ 脱皮・成長することを決意して

企業理念を「お客様の笑顔が私たちの喜びです」にあらためた吉田でしたが、従来発想の不動産業では、その実践に数多くの壁があることを知るという、一種の自己矛盾に陥ります。

「私の穿った考え方だったかもしれませんが、この業界はまだまだ社会から信頼されていないように思えてならなかったのです。また地域開発や商業集積地の運営、土地や家屋等の売買、テナントビルやマンション、アパート、駐車場などの経営、およびそれらの仲介に至るまで、すべてを一括して

“不動産業”と称することに、納得できない思いも積もっていました。その思いはやがて“不動産業って何なんだ？”という自問自答になっていきました」。

そんな時、バブル経済崩壊後の閉塞状況を打破するべく、当時の建設省（現・国土交通省）は1997（平成9）年、「不動産業リノベーションビジョン報告書」を発表します。

「その報告書の中に～不動産業は“まちづくり業”への脱皮を～といった文言があったのです。先述のように“不動産業って何なんだ？”と思い続けていた私にとって、この一文はまさしく衝撃的でした。そして曖昧な不動産業ではなく、明快な“まちづくり業”へ当社が脱皮・成長できれば、“お客様の

笑顔が私たちの喜びです”という理念も自ずと実践していける……新たな道標（みちしるべ）を見つけることができました」。

お客様と直にふれあうことを強みに 新たなニーズの掘り起こしに着手

当社の新たな道標（みちしるべ）となった“まちづくり業”という言葉。「不動産業リノベーションビジョン報告書」から見つけたことをはじめ、政策を重要視することの大切さを吉田に教えてくださったのは当時、ミサワホーム株式会社の社長だった三澤千代治氏（現ミサワインターナショナル社長 / 11pにメッセージを掲載）でした。

「三澤社長には“まちづくり業”につながる“ものづくり”の醍醐味も教えていただきました。また、お客様と直にふれあうことを強みにし、その意見やアドバイス、時には苦情までもが事業開発のヒントや参考になることを気づかせていただきました」。

そのような教えを活かし、当社は企業や大学、地域の人々や学生たちのニーズを掘り起こすことに努めていきます。その取り組みから生まれたのが「京町家の保全再生」や「シェアフラット」、「マンスリー」などの提案型事業です。

定期借家法の施行をきっかけに 活用による京町家の保全再生へ

「当社が“京町家の保全再生”に取り組むようになったのは2000（平成12）年3月、定期借家法（借地借家法の一部改正による良質な賃貸住宅等の供給の促進に関する特別措置法）の施行がきっかけでした。その以前、京都市内には借家法の条項等により“貸したくても貸せない”京町家が数多く存在していました。同時に、それらを解体して駐車場やビルにするといった開発も行われ、京都らしい風情や景観はなくなるばかりの状況でした」。

もちろん、そういった状況を問題視していたのは当社だけではありません。しかし“私たちにできること”を模索することで、当社は定期借家法の内容を広くお伝えする活動に取り組めます。その結果、当社にとって初となる“京町家の保全再生”が事業化していきます。

「かなり大きな京町家でしたが、10数年間放置されていたこともあり、活用するには相当の予算投入が必要な状況でした。しかも10年の定期借家契約ですから、10年後には明け渡さなければなりません。しかし、そのような条件を理解されてなお、“借りたい”と申し出られた美容室のオーナーさまの熱意は冷めることなく、約3,000万円の費用を投じる改装を決断された。そして、その京町家は素晴らしい空間へ再生された。この時の感動は大きく、同時に“京町家の保全再生は京都の活性化につながる”と確信することができました」。これがきっかけとなり、(財)京都市景観まちづくりセンターから吉田へ「まちづくり事業に参加しませんか」との声がかかります。



「京町家に関する専門相談員という役割が務められるまで勉強させてもらいました。おかげで2010（平成22）年9月の時点で約60棟、京町家の保全再生をお手伝いさせていただくことができました。また2003（平成15）年6月には京都市で最初に“不動産証券化事業”を手懸けるのですが、これは2010（平成22）年7月に実施した、不動産管理信託スキームを使った“京町家の保全再生・空き家の流通促進”トライアル事業へつながっていききました」。

老朽化したアパートなどをリニューアルし 大学の学生寮として運用・管理

老朽化した木造アパートを当社が改装、京都造形芸術大学の学生寮「シェアフラット桜木」として提供したのは2004（平成16）年4月。以来「シェアフラット」というネーミングによる学生寮の運用・管理事業は7棟へと進展していき、全室入居の状況が続いています。但し、その事業化もおお客様の意見によるものでした。

「快適なはずの学生マンションだが隣人とのつきあいは一切ない。比較的高額な賃料の影響により、学生たちはアルバイトに励むようになっていく。それらから“学生にとってマンションは本当に理想的な住いなのか”という疑問が生じていることを、大学の学生課の方から聞いたのがきっかけでした。それで学生たちにも意見を聞いてみると“設備（トイレ・風呂・キッチン）が共同でも、きれいで賃料が安価なら入居する”という声が意外に多いことが判明しました。それらの意見を“新時代の学生寮”というコンセプトにまとめ、京都造形芸術大学へ提案したのが“シェアフラット桜木”であり、学生課の方々の熱心な協力により、開設することができました。とはいえ“共同生活に近い暮らしが今の学生たちにどうなのか”という不安があったのも事実です。しかし“談話室に行けば必ず誰かと話せる”や“一人暮らしとちがってさみしくない”といった感じで評判も良好。楽しく充実した

学生生活を過ごしてくれていることを、とてもうれしく思っています」。

注力する「マンスリー事業」を 今後はスタンダードな賃貸住宅に

当社が現在、注力して取り組む「マンスリー事業」もまた、お客様の意見に耳を傾けていなければ、成立していなかったように思われます。

「きっかけは空室対策でしたが、さまざまなお客様の声から、企業の社宅や住宅改装中の仮住まい、スクーリングに来る通信教育課程の学生たちや“暮らすように京都を旅したい”と思われる中長期旅行者のためのホテルがわり等々、いろんなニーズがマンスリー対応に潜在していることがわかり、積極的に事業化していきました。今では当社の主力商品のひとつになっており、今後はスタンダードな賃貸住宅に位置づけ、お客様がライフスタイルにあわせて“住み替え”できるようにしていきたいですね。なおマンスリー対応の部屋に初期費用（礼金・敷金・仲介料等）は必要なく、家具や家電もひと通り揃っており、契約もシンプルです。そのため人気は年々高まっており、流通促進による業界活性化につながると思っています」。

留学生を主対象とする外国人専用の 京都大学前店を開設したことで

国の政策として掲げられた「留学生30万人構想」を受け、京都市も留学生を現在の約5,000人から1万人へ倍増させる計画を発表します。この計画に賛同、呼応した当社は2009年4月に中国人3名を新卒採用、留学生を主な対象とする外国人専用の京都大学前店を開設します。

「賃貸住宅の仲介を通じた留学生支援は、私がロンドンの“FLAT AGENCY”で受けた親切への“報恩”であり、“永年の夢”でもありました。そのような“外国人



専用店”が京都大はもとより、立命館大や同志社大、京都工芸繊維大をはじめとする各大学の国際交流セクションから注目され、照会を受けるようになったのはうれしい限りです。おかげで2010（平成22）年9月には、国際交流タイプのシェアフラットも完成しました」。

“これからも・いつまでも”より多くの 「出会い」とお客様の笑顔を求めて

2010（平成22）年7月、当社は建築部「HABITA 京匠」を開設し、京町家から学んだ長寿命住宅づくりとして「200年住宅～京民家」の計画を発表。2010年12月には左京区北白川瀬ノ内町にモデルハウスが完成します。また2011（平成23）年には、以前から求められていた“車椅子を利用される方にもやさしい”バリアフリーマンションが竣工します。

「経済状況が思わしくない昨今、このような提案型の新事業を進めてこれたのは皆さまのお支えあってのことに他なりません。今後も引き続きご支援いただけるよう、創業期に掲げた“地域に貢献し必要とされる企業になる”という目標をあらためて見つめ直し、社員全員で共有することに再び努めてみたいと思っています。また当社は1974（昭和49）年の創業年度以外、これまでずっと経常利益を申告（黒字決算）してきており、それは法人税を納めてはじめて、企業は社会や地域から信頼されるという私の信念のあらわれでもありました。もちろん、その思いは今後も揺らぐことはなく、“これまで”に出会いをご頂戴した皆さまのお支えに感謝し、“これから”は報恩の人生を歩んでいきたいと思っています」。

この吉田の言葉を受けて私たち社員一同、襟を正して自省を重ね、今後も皆さまのお役に立つフラットエージェンシーであり続ける覚悟です。



“ひと・であい” フラットエージェンシーへ 未来に向けてのメッセージ

フラットエージェンシーを支え、
ご指導くださった多くの方々から、
心温まるメッセージをいただきました。
皆さまのお言葉を社員一同、
心にして励み続けます。
ありがとうございました。



机と椅子の他は何もない
開店を祝うお花も届かない
淋しい創業でしたが

創業時 事務所 家主
結納の楳本
楳本 幸子

約35年前、学生に見えるほど爽やかな
雰囲気的青年が、私共の小さな貸事務所
へあらわれました。聞けば横浜から
一人で京都に出て来て、旅行者や学生
を相手に下宿のお世話をする仕事を始
めたいと話されました。机と椅子の他
は何もない、開店を祝うお花も届かない、
思えば淋しい創業でした。

もちろん、ご本人にとっては青雲の志
を立てた希望に燃える第一歩だったで
しょうけれど、私たちは不慣れな京都で、
この人は大丈夫だろうかと心配したも
のでした。

そのようなお出合いを経て、結婚式に
出席させていただくほどご縁も繋がっ
ていきました。

また、その頃から事業も軌道に乗りはじ
めたようで、安堵したことを覚えていま
す。やがて事務所も手狭になり、4年ほ
どで巣立っていかれましたが、今も実家
のような感覚で訪ねてくださいます。

「お客様の笑顔が私達の喜びです」と
いう理念を守り、揺るがない地位を築
かれた吉田さん。これからも健康に留意
し、弛まない努力を続けられ、さらに発
展していかれることを祈念しています。



真面目で礼儀正しい青年が
成長されていくのが我が子の
ことのようにうれしくて

不動産賃貸業
オーナー
荒川 ヨシ

創業間もない頃、自転車で営業されて
いる姿とリズミカルな関東弁に新鮮な
印象をもちましたが、横浜からやって来
た“よその”に仕事を任せてよいのか
どうか、不安を覚えたのは事実です。

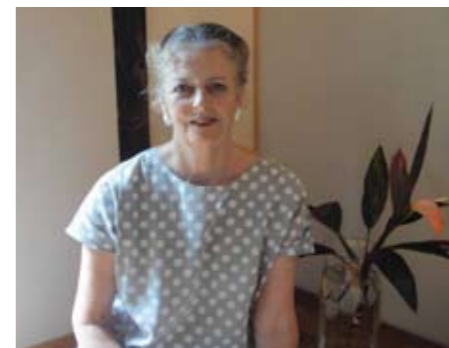
しかし、その真面目な態度や礼儀の良さ
に感じ入り、今に至る永いおつきあいが
始まりました。

それにしても当時は暇だったのでしょ
う（笑）。よく遊びに来てくれ、京都人
とのつきあい方や賃貸住宅に関するこ
となど、アドバイスしたことが思い出さ
れます。

そんな吉田青年が、少しずつ成長する
姿を見るのは、我が子のことのようにう
れしく感じました。

もちろん今では、誰もが認める専門家と
して、的確な提案を私たちがいただくよ
うになり、資産管理を全面的に安心して
お任せしています。

会社がどれほど成長しても決して偉ぶ
ることなく、いつも謙虚で真面目な経営
をされる吉田さんへの期待は大きく、今
後のさらなる活躍がとても楽しみです。



吉田さんと約30年前に
出会ったおかげで素晴らしい
京都生活になりました

創業期のお客様
Judith CLAACY
(ジュディス・クランシー)

当時、私は左京区に住んでいましたが、新し
い住まいを見つけるために、あちこち探しま
わっていました。そして一軒の空家を「これ
だ!!」という感じで見つけたのですが、近所
の誰に聞いても家主さんがわかりません。

それで困っていた時、ふと立ち寄ったのが
吉田さんの店でした。彼はとても親切に、私
のために家主さんを探してくれました。しか
し、せっかく見つかった家主さんは私に家を
貸すことをためらいます。そんな家主さんを
吉田さんは一所懸命に説得してくれました。
おかげで私は24年間その家に住み、素晴ら
しい人間関係も得ることができました。

また、1組のアフリカ系カップルが吉田さん
を訪ねてきた時の感動は今も忘れることが
できません。それまで彼等は多くの不動産店
を訪ねたようでしたが、彼等の肌の色への
戸惑いはかくせず、すべての店で不親切な扱
いを受けていたのです。でも吉田さんはちが
いました。彼は誠心誠意、そのカップルに何
軒かのアパートを紹介したのです。

彼の仕事に対する熱心さ、誠実さ、古い家
を美しくリフォームする際のアイデアの豊富
さ、そして国内外すべての人へ友好的に接す
る人柄。本当に素晴らしいと思っています。





世代交代する私たち
フラットファミリーを今後も
温かく守り続けてください

不動産賃貸業オーナー
精進料理「久」主人
津田 義明

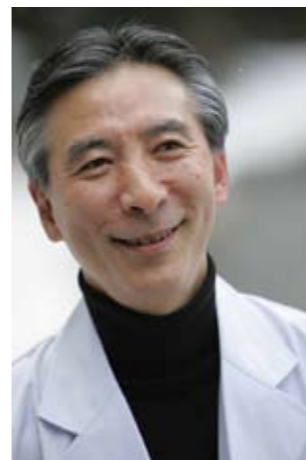
私がフラットエージェンシーさんにお世話になったのは1980（昭和55）年、アパートを建てた頃です。賃貸業を始めたのはその5年前、ガレージでしたから特別な知識はいりませんでした。ところがアパートとなると法律上の責任も重く、入居者募集についてもわからないことばかりで悩んでいました。それで偶然、北大路の店を訪ねたのがご縁の始まり。私の無理難題にも親切に応じてくださり、社長自ら動かれる姿勢が気に入り、頼りにすることを決めました。以来、賃貸業や不動産のことはすべて相談してきました。また同社は私が思った以上に研究熱心で勉強家です。立派な会社に成長され、私たち“自称”フラットファミリーはとても頼りにしています。なお私がモットーとする「共栄・共存・信頼」は、同社とのつきあいを通じて育まれたように思います。激変する賃貸業界ではありますが、世代交代する私たち“自称”フラットファミリーを温かく守り続けてくださるよう、今後もよろしくお祈り致します。



資産活用倶楽部京都では
息子も一緒に多くのことを
勉強させてもらっています

不動産賃貸業
オーナー
宮崎 榮美子

フラットエージェンシーさんとは1985（昭和60）年から、永いおつきあいをさせていただいています。当時、主人は先祖の資産を後世に継承すべく、借家をワンルームマンションに建て替えましたが、入居に関するノウハウはまったくない素人でした。そんな折、下鴨本通北大路の東にありました同社に声をかけさせていただいたところ、とても親切にさせていただき、そのご縁は今年で4半世紀になりました。また11年前、思いもかけなかった主人の他界の際には、親身になって誠心誠意のご指導ご援助をいただき、本当に感謝しております。資産活用倶楽部京都においては、息子も多く勉強をさせていただいており、時代を見据えた情報や的確なアドバイスが大いに役立っているようです。この誌面をお借りし、厚く御礼申し上げます。これからも思いやりとお蔭様の精神を大切にされ、益々発展繁栄されていかれることでしょう。末永きご交誼をよろしくお祈り申し上げます。



不動産に関することは
フラットエージェンシーに
すべて任せています

お客様
江部診療所 院長（医師）
江部 康二

私とフラットエージェンシーさんの出会いは1989（平成1）年頃です。それまで開業していた場所は交通の便が良くなく、心機一転、新たな開院の地を探していました。すると下鴨高木町（現在地）に野口建設さんによるビルが新築されつつあり、フラットエージェンシーさんのお世話で入居も決まり、無事に移転できました。同地は交通の便も良く、おかげで順調に患者様もふえ、診療所も順調に発展してきました。また母親のマンションや娘夫婦の住居も仲介していただきましたし、手直しのための大工さんも紹介していただき、これまでとても助かっています。その後は従業員の住まいやガレージなど、不動産に関することはすべてフラットエージェンシーに相談させていただくようになりました。電話一本で素早く、診療所が入居しているビルの管理業務を対応いただけるのもうれしい限りです。お世話になりっぱなしですが、これからもよろしくお祈り致します。最後にフラットエージェンシーの益々のご発展をお祈りいたします。



初心を忘れることなく
創業時の苦労を次世代に
引き継いでください

野口建設株式会社
野口グループ 取締役会長
中岩 弘之

創業35周年を迎えられましたこと、大変おめでたく心よりお祝いを申し上げます。この日を迎えることが出来たことは、ひとえに社長様はじめ奥様、社員皆様ごとの並々なぬ御尽力の成果とお慶び申し上げます。私共とは創業間もない時からの永いお付き合いをさせて頂いております。その間マンションの入居の仲介には大変お世話になりフラットエージェンシーさん無くして私共も今日が無かったと感謝しております。吉田社長とは仕事上、プライベートで親しくさせて頂いておりますが社長の行動力、決断力、経営手腕にはいつも感銘しています。これからも「初心を忘れるべからず」創業時のご苦労、屈辱、悔しさを切り抜けられた様々な努力など、忘れることなく次世代の人々に引き継いで頂きたい。最後にフラットエージェンシー様が益々発展されますよう心からお祈り申し上げます。お祝いの言葉と致します。



ランドプランニングや
コーポラティブなどへ積極的に
取り組んでいってください

MISAWA international 株式会社
代表取締役社長
三澤 千代治

フラットエージェンシーさんが、京都で活躍しておられるということは、東京の私にも伝わっています。また創業35周年を記念された冊子を発行されることは、とても素晴らしいことです。私との出会いは、ミサワホームのMRD不動産情報を通じて地主様を多数ご紹介いただき、広大な土地のお取引をいただいたのが始まりです。祖先伝来の土地をなくすることなく相続し、資産を活用するアドバイスをされており、最近外国の方々を社員として採用され、外国の方々への賃貸もはじめられています。加えて、この度は当社が展開する「HABITA」の提携企業にもなっただけです。発展されることを期待しております。地主様におかれましては定期借地や自然環境を活かしたランドプランニング、コーポラティブなど、地域の発展に取り組まれることを願っております。吉田社長をはじめ、皆さんのますますのご活躍を祈念いたします。



感謝の気持ちを忘れず
京都に貢献されることを
期待しています

株式会社 都ハウジング 代表取締役
一般社団法人 京都府不動産コンサルティング協会 理事長
岡本 秀巳

株式会社フラットエージェンシーと私の株式会社都ハウジングは、ほぼ同時期に宅建業免許を得て創業しました。弊社が設立時の商号を近畿エージェンシーと称したことをはじめ、営業展開や問題意識、めざす方向性等々に類似する点が多く、吉田社長とは“兄弟”として親近感をもっています。そのようなフラットエージェンシー社が、京都の地でのソーシャルワークを通じ、オーナーをはじめとするお客様、取引先、そして多数のお客様に支えられ、35周年を経られたことは喜ばしい限りです。今後も皆様への感謝の気持ちを忘れることなく、益々の精進を重ねられ、京都のお役に立たれることを期待しています。なお同社の社員の皆さんは若さや知性にあふれ、積極性と向上の気風に満ちており、これからも業界のリーダーとして躍進されるものと確信しています。健闘を祈ります。



素晴らしい理念のもとに
今後も繁栄されることを
祈念しています

財団法人 日本賃貸住宅管理協会
会長
三好 修

国民生活の基盤をなす賃貸住宅市場では、借主に対しては安心・安全・快適な住生活の提供を、貸主には継続的で安定した賃貸経営が求められます。賃貸住宅管理業は、賃貸市場に密接な借主、貸主、地域・環境に最も関係の深い業務であり、管理者には安定した経営基盤の維持が欠かせません。当協会は、管理者が万一倒産した場合、家賃等の借主からの預り金を貸主に保証する「預り金保証制度」を運営しております。制度加入には第三者機関による財務内容等の厳しい審査があります。フラットエージェンシー社は永年、同制度に加入されており、それは堅実経営を証明するものと言えるでしょう。これからも「お客様の笑顔が私たちの喜びです」という貴社のモットーのもと、益々繁栄されることを祈念申し上げます。



“住み替え”という
言葉の意味も大きく
変化している

京都工芸繊維大学 名誉教授
京町家居住支援者会議 相談役
河邊 聡

「ライフサイクル」という言葉がある。この言葉は、人ひとりの人生の進展をあらわす言葉として使われることが多い。例えば、確かに「子育て」の年代では家族数も多く、何人かが一緒に住まう時期である。親と子の関係のもとに、生活に適した家を探すことになる。“住み替え”である。一方、親の財産を受け継ぐことを、われわれはやって来た。自分が「受け継ぐ」のと「渡す」のとでは、世代間の認識に差がある。昔から「誰に渡すか」は大きな問題であったし、今も変わらない。近年の高齢化社会は、親の介護の問題を日常化した。「継ぐ・渡す」の関係が、「介護」という意味のもとで動いている。近居あるいは同居という、世代を超えた、そして財産の受け渡しを超えた“住み替え”が多くなった。建築計画でもない、地域計画でもない、この分野の主役は、不動産仲介業ではないかと思う。



北大路界隈の仕掛け人
フラットエージェンシーに
期待します

佛敎大学
社会学部 教授
谷口 浩司

資源やエネルギーなどの問題は、時代の変り目を予告しています。モノをもう少し大切にあつかう暮らしのあり方が、求められているように思われます。住宅はそうした暮らしのあり方の中心をなしているモノではないかと私は考えます。いたるところでシャッターを下した商店が目につきますが、北大路堀川に社屋を構え、古い町家を生かして地域を元気づけようとされる吉田社長の経営哲学は、この地域の街づくりに一石を投じる試みとして注目されています。佛敎大学はこの地域の一員であり、そこに身を置く者の一人として、学生たちが愛着のもてる街になることを願うものであり、フラットエージェンシーの皆さんに、益々の活躍を期待します。



これから求められるのは
人々の気配が入り込む
長屋のような住空間

財団法人 淡海文化振興財団
常任理事 兼 事務局長
浅野 令子

最近流行のツイッターは人に見られながらWebでつぶやく。そういうコミュニケーションスタイルは、日本人には合っているのかもしれませんが。住まいも同様です。通りで話す人の様子がわかり、家には自分の空間がある。そんな、長屋のようなコミュニティができれば良いなと思ったりしています。限界集落に孤独死はありませんが、限界都会にはあります。にぎやかな通りを一筋入ると焼き魚の匂いがしてホッとしますが、世話好きのおせっかいな人もいて、一人住まいでも誰かからの気配が感じられる。人は関係性の中で生きています。ドア1枚で完全に外から遮断されるのではなく、人の気配が入り込むような住空間が、これから求められるのではないのでしょうか。創業35周年おめでとうございます。不動産業は女性の感性が大いに活かせる有望産業だと思っています。これからも街の価値を高めるようなフラットエージェンシーの取り組みを応援していきます。



立派な会社への成長は
“自明の理”であると
感じます

京都神奈川県人会 会長
株式会社 幾松 代表取締役社長
久保 義介

私が吉田光一さんとの知己を得たのは、約2年前の夏のことでした。京都神奈川県人会の設立準備会を開催するにあたり、京都新聞社の会議室でお目にかかりましたとき、フラットエージェンシーを創業した理由についてお話をいただきました。それは吉田社長が海外を旅されていた際、見ず知らずの外国人である自分に、ロンドンの不動産店がとても親切にアパートを紹介してくれたおかげで不安なく滞在できたことであり、海外からの留学生が多い京都で、自分がロンドンで親切にしてもらったように彼等に接してあげたいと思ったのが、この会社を立ち上げた理由です……と情熱的にお話されました。そのような思いの創業ですから、フラットエージェンシーが吉田社長の揺るぎない理念のもと、立派な会社に成長されたことは“自明の理”のように感じます。今後のさらなる飛躍と益々のご隆盛を祈念いたします。

和紙アーティスト
堀木エリ子さん



これからの京都へ、 フラットエージェンシーの役割。

「建築空間に生きる和紙造形の創造」という、かつてない領域を拓かれた堀木エリ子さん(写真中央)。国内外での作品展開催はもとより、2010年「上海国際博覧会日本産業館」にも出品されるなど、日本を代表する文化発信者の一人である堀木エリさんは、ご自身が住まれる京都の“これからの暮らし”をどのようにお考えなのか。また、その考えが実現されていくために、フラットエージェンシーへどのような役割を期待されているのか。一級建築士事務所アトリエむべ・内藤郁子代表をインタビュアーに、賃貸マンションの経営者である堀野千寿代さんと山田祐子さん、および田原陽子フラットエージェンシー相談役(写真右から紹介順)を交え、大いに語っていただきました(以下敬称略)。

本当に豊かな住まいや生活とは

- 内藤__建築空間に関わる和紙アーティストであり、京都に暮らされている堀木先生は「豊かな住まいや生活」について、常々どのようにお考えですか。
- 堀木__住いにおける“快適さ”と“居心地のよさ”は、次元がちがうものではないかと思っています。
- 内藤__といたしますと……
- 堀木__プライバシーが守られ、空調が整えられ、すべてにおいて便利で安全なのが快適な空間です。一方、時間や季節の“うつろい”が感じられ、それに伴う風や気配、光や影の微妙な変化を味わうことができるのが居心地のよい空間だと考えています。もちろん、これらを二者択一すべきではないでしょう。“快適さ”と“居心地のよさ”は両立・融合してはじめて、「本当に豊かな住まいや生活」が実現できるのだと思います。しかし“快適さ”には誰もが共通認識できるスタンダードがありますが、“居心地のよさ”は個人や年齢、地域によって異なりますから、そこに高いハードルがあることは自覚しています。
- 内藤__確かに、それらは人によってずいぶんちがいますよね。
- 堀木__私にとって、そのような高いハードルを飛び越えてくれるのが和紙に他なりません。時間や季節の“うつろい”を最も感じさせてくれる素材としての和紙にデザインや機能を与え、それを建築空間に用いてもらうことで、個人差や年齢差をこえて誰もが感じられる“居心地のよさ”を提供していきたいと思っています。また不純物を丹念に手で取り除きつつ漉く白い和紙には、古来から浄化作用があるとされ、神事の“清め”や不浄な金品を包む熨斗などに使われてきました。実際、私がスタッフや越前(福井県)の職人さんたちとつくる巨大なサイズの手漉きの和紙には、皆さんが想像される以上の労力や気が遠くなるほど丁寧な作業が必要です。そういう“人の心がこもった自然素材”がある空間というのは、大量生産された工業製品だけで構成される空間より、はるかに“居心地よい”はずだと自負しています。
- 田原__堀木先生ご自身、工房で“汗かく作業”をしてられるんですね。

●堀木__次回、工房に来られた際は愛用の“地下足袋とゴム長靴”をお見せしましょう(笑)。

快適さと居心地のよさが融合したマンションを

- 堀野__賃貸マンションの経営に携わる者として質問させていただきますが、堀木先生がおっしゃられた“快適さと居心地のよさの両立・融合”は、賃貸マンションでも実現可能でしょうか。
- 堀木__難しく思われがちですが、私は可能だと思います。というのは“燃える・破れる・汚れる(洗えない・拭けない)・褪色する”という弱点をもち、しかも高コストな手漉き和紙を建築物の内装や外装に用いることは従来「考えられない」ことでした。しかし「できないからこそやってみる」という一念で知恵を寄せあい、工夫を重ね、難点を克服していくことで、数多くの公共建築をはじめ、万博会場(2010年・上海国際博覧会日本産業館)で用いてもらえるまでになりました。堀野さんや山田さんのようなオーナー、内藤先生のような建築家、そしてフラットエージェンシーが一致協力して“快適さ”と“居心地のよさ”が両立・融合した賃貸マンションづくりをめざせば、明日でも実現できるのではないですか(笑)。
- 内藤__明日はムリにしても(笑)、めざすようにしていきます。
- 山田__私も賃貸マンションの経営に携わる者の一人ですが、理想の実現に向けて、私たちがさらに意識すべきことはありますか。
- 堀木__“居心地のよさ”には「人と人のふれあい」もふくまれます。それは私が現在、21戸という小規模マンションに暮らし、管理組合の“万年理事”をさせていただきながら感じたことでもあり、住民全員が親しい間柄という関係性は、とても居心地がよいのです。すでに実践されていることかもしれませんが、お二人のような大家さんが入居者の皆さんとの“ふれあい”を大切にされ、それがきっかけになって入居者相互のコミュニケーションがさらに良好になれば、そこに素晴らしい“居心地のよさ”が生まれると思います。
- 田原__お二人がすでに実践されていることは私が保証します(笑)。また当社は、老朽化したアパートを学生寮にリニューアルして供給するシェアフラット事業を進めています



<会場協力>
 ●Dining La Dole (ダイニング・ラ・ドール)
 堀木エリ子さんのご自宅近くにあり、作品を外装の演出へ提供されるほどお気に入りの創作フレンチ系ダイニング。田原陽子相談役との出会いの場でもあり、今回の会場として協力いただいた。

<http://www.la-dole.com/>
 京都市中京区西洞院通御池上ル
 ライフプラザ鳥丸御池1F
 TEL. 075-213-5021
 営業時間/11:30~14:30
 18:00~23:00(火曜定休)

が、現在7棟に至るほど好評なんです。それは入居に際して毎春、新入生の“抽選”が行われるほどであり、キッチンやシャワーが共同という不便さより、学生たちが“ふれあい”やコミュニケーションを“居心地のよさ”に感じている証しだと思います。

●堀木__今の学生たちが“ふれあい”やコミュニケーションを“居心地のよさ”と感じ、学生寮を選んでくれるなんて、とてもうれしいことです。

●内藤__ちなみに近頃、堀木先生の作品をエントランスに用いるマンションもありますし、プライベートな空間・内装への作品提供にも注力されておられるとのこと。堀野さんや山田さんが新たな物件を計画される際など、ご協力いただくことは可能ですよね。

●堀木__マンションであっても、和室がなくても、発想を転換すれば襖や障子は利便性に優れた設えになります。

そこに私の和紙が用いられてもらえることができればうれしいです。

●田原__昨今は分譲ではなく、賃貸を選択される富裕層もおられますから、かつてなく上質なマンションとして計画してみたいと思います。



活用による京町家の保全再生に期待を寄せて

●内藤__これまでのお話から、“快適さ”と“居心地のよさ”を両立・融合させることは、マンション等に限らず、京都という街にとっても大切だと感じました。堀木先生はどのようにお考えですか。

●堀木__京都という街は、時間や季節の“うつろい”が他の大都市より感じやすくできていると思います。しかし、それは山紫水明と称される四季の風情や情緒あふれる古都の景観のおかげに他なく、これらが損なわれたら他の大都市と同様、快適なだけの街になってしまいかねません。そのこともふまえ、内藤先生やフラットエージェンシーが積極的に取り組まれている“活用による京町家の保全再生”へ、私も大いに期待しています。

●内藤__京町家、すなわち木と土と紙でつくられた日本建築

ほど時間や季節の“うつろい”が感じやすく、居心地のよい建物はありません。しかしプライバシーや防犯、空調といった“快適さ”に問題があるのも事実です。ですから「古都の景観や情緒を後世に伝えるために活用しましょう」と唱えるだけでなく、ある程度の“快適さ”が保てるリノベーションをしなければなりません。但し、それには「壊して新築するほうが安い」というほどの費用が必要な場合もあり、レストランやカフェ、ヘアサロンといった商業施設としての再生・活用が、現実的な選択肢となるケースも少なくありません。また、それには私たち建築家はもとより、フラットエージェンシーのようなリーシング機能をもつ企業の理解と行動が不可欠であり、同社への期待は日々高まっているといえるでしょう。

●田原__また、東京や欧米を主に「暮らすように京都を旅したい」と希望される方もふえてきており、当社もマンスリーリース型による京町家の活用を進めています。



●堀木__商業施設や長期滞在施設として京町家が再生・活用・保全されることは、情緒ある古都の街並みを守るだけでなく、京都経済の活性化にもつながるようで、心強く思います。

“利他”的な精神による京都への貢献を

●内藤__フラットエージェンシーの吉田光一社長は常々「京都で創業させてもらい、京都で成長させたもらったことに感謝し、京都に貢献できる企業でありたい」と言われています。また「お客様の笑顔が私たちの喜びです」という理念も掲げておられます。これらのことから、堀木先生は「これからの京都にとってフラットエージェンシーが果たすべき役割」とは、どのようなものだと思いますか。これまでの話を総括すると、“快適さ”と“居心地のよさ”が両立・融合した

賃貸マンションづくりを進めて「本当に豊かな住まいや生活」を京都に提供すること、情緒ある古都の街並みを守りつつ京都経済の活性化にもつながる「京町家の再生・活用・保全」を進めること、およびそれらのプロジェクトにリーダーシップを発揮することだと思われそうですがどうでしょう。

●堀木__それらのすべては、利己的な考え方ではなく、“利他”の精神がなければ実現できません。私はある夜、今回の会場であるこの店 (Dining La Dole) で田原相談役と出会って意気投合したのですが、それから何度も会ってお話を聞くたび、フラットエージェンシーが“利他”の心をもつ会社であることに驚かされ続けてきました。ですから内藤先生に総括いただいた3点はもちろん、その“利他”の精神を大いに発露され、業種業界を問うことなく、京都全体のビジネスシーンに良い影響を与えていただくことが、フラットエージェンシーの今後の役割だと思います。

●内藤__オーナーのお二人はいかがですか。

●堀野__私も入居者のご紹介や物件の管理を通じて、その親身さからフラットエージェンシーの“利他”の精神に感銘を受けていました。今後は私自身も“利他”の精神を忘れず、微力ながらも尽くしてまいります。

●山田__私は堀木先生の作品を拝見するたび、癒しや“居心地のよさ”を感じていました。今日のお話を通じて、今後はそれらを入居者の方々にも味わってもらえるようにと思いました。もちろん、その実現には高いハードルを飛び越える必要がありますが、堀木先生の「できないからこそやってみる」というチャレンジ精神、フラットエージェンシーの“利他”の精神をお手本にし、頑張ってみたいと思います。これからもご指導ください。よろしくお願い致します。

バランス感覚に優れた人は女性のほうが多いはず

●内藤__最後になりましたが、今日はせっかく“女性だけ”の集まりですから、堀木先生からフラットエージェンシーへ“女性の視点”や“女性の活かし方”に関するご提言もいただきたいと思っています。

●堀木__“女性だけ”の集まりであることを今になって気づくほど(笑)、フラットエージェンシーは“あたりまえのこと”として女性を活用されているのではないですか。だから私にアドバイスできることは、さほどあるとは思えませんが、これまでの話しの主題となった“快適さ”と“居心地のよさ”のバランス感覚に優れた人は、女性のほうが多いかもしれません。今後も女性の意見や感覚を大切にしてください。

●田原__皆さんから貴重な助言や提言をいただき、身が引き締まる思いでいっぱいです。社員一同、心して努めていきます。今日は本当にありがとうございました。



●堀木エリ子
和紙アーティスト/株式会社 堀木エリ子&アソシエイツ(京都市右京区) 代表取締役/「建築空間に生きる和紙造形の創造」をテーマに、2700X2100mmを基本サイズとする和紙を創作。1988年から国内外で数多くの作品展を行い、2010年「上海国際博覧会日本産業館」にも出品。「東京ミッドタウン」や「ザ・ペニンシュラ東京」、「成田国際空港」をはじめとする施設に作品が施工されており、京都では「細見美術館」のカフェや「TOHO シネマズ二条」、「ホテルグランヴィア京都」にて作品を鑑賞できる。表彰も数多く、2003年には日経ウーマン誌による「ウーマン・オブ・ザ・イヤー賞2003」と全国商工会議所女性会連合会による「女性起業家大賞」を受賞。



●内藤郁子
建築家/一級建築士事務所アトリエむべ(京都市北区) 代表/1986年、一級建築士の資格を取得を機に「一級建築士事務所アトリエむべ」を設立。京都に生まれ、京都に暮らし、京都で建築の仕事をする者として、京町家の保全・改修を設計面から積極的に進める。2001年には(財)京都市・景観まちづくりセンターの京町家専門相談員となり、その有志13名と共に「京町家居住者支援会議」を設立。2008年より(社)京都府建築士会常任理事。京都市の未来まちづくり100人委員会「市民の景観」チームリーダーをはじめ、さまざまな公的活動に取り組む。



●堀野千寿代
1988年竣工のファミリータイプ(2DK12戸)ミサワホームアパート「グリーンビレッジ88(京都市左京区)」経営者/土地(現物件地)活用をミサワホームに相談、「グリーンビレッジ88」の竣工に際して同社が入居募集の担い手としてフラットエージェンシーを紹介。実父が以前から吉田光一(フラットエージェンシー代表取締役)と懇意だったこともあり、親密な関係がはじまる。現在、物件の運営・管理業務の多くをご主人から任せられ、間取りや設備等の手直しを計画中。

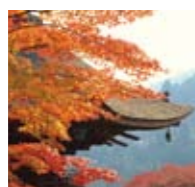


●山田祐子
2003年竣工のワルムタイプ(18戸)ミサワホームアパート「ポヌル北白川(京都市左京区)」経営者/フラットエージェンシーとは不動産を通じて祖父の代から縁があり、現在のパートナーシップはかつて以上に深く親密。「ポヌル北白川」の他にも貸家、ガレージなどの不動産関連から飲食まで、幅広く事業を手懸ける。また芸術系大学の卒業後、東京でのアートギャラリー勤務経験もあり、その審美眼を活かした事業展開に期待が集まる。



●田原陽子
株式会社フラットエージェンシー相談役/大手都銀に約9年間勤務し、結婚後の専業主婦生活を経て39歳で宅地建物取引主任者の資格を取得。1984年、下鴨店の取引主任者として入社。1991年に専務取締役となり、1999年に設立された「株式会社資産活用倶楽部京都」の事務局を担うなど、当社の理念である「お客様の笑顔が私たちの喜びです」を陣頭に立てて実践。2008年の相談役就任以降も引き続き、不動産に関するさまざまなコンサルティングを担当。

Flat Agency Company Outline



会社概要	<p>名 称 株式会社 フラットエージェンシー</p> <p>創 業 1974 (昭和49) 年 8月</p> <p>設 立 1985 (昭和60) 年 11月</p> <p>資 本 金 5,000万円</p> <p>社 員 数 66名 (2010年7月現在)</p> <p>会社資格 宅地建物取引業免許番号 京都府知事 (7) 第7189号 建設業者許可番号 京都府知事 (般-12) 第25921号 一般不動産投資顧問業 国土交通省登録 (般-1) 000306 電気通信事業 届出番号 E17-2604</p> <p>役 員 代表取締役 吉田 光一 常務取締役 吉田 美智子 常務取締役 畑田 龍彦</p> <p>顧 問 田中 伸 (弁護士) 勝平 定良 (税理士) 高井 好信・貞宗 紀彦 (司法書士) 盛田 吉人 (土地家屋調査士) 土橋 孝一・小田 裕美 (建築士) 木邑 公一郎 (建築士) 増田 康男 (社会保険労務士) 中村 真由美・内藤 郁子 (インテリアコーディネーター) 天谷 晃一・後村 和浩 (ファイナンシャルプランナー)</p> <p>社員資格 宅地建物取引主任者 32名 不動産コンサルティング技能者 3名 マンション管理士 1名 一級建築士 1名 管理業務主任者 7名 ファイナンシャルプランナー 5名 賃貸不動産経営管理士 19名</p> <p>取引銀行 京都銀行 紫野支店 京都信用金庫 北大路支店 京都中央信用金庫 北烏丸支店 滋賀銀行 北大路支店</p> <p>加盟団体 社団法人 京都府宅地建物取引業協会 社団法人 近畿地区不動産公正取引協議会 財団法人 日本賃貸住宅管理協会 社団法人 京都経済同友会 京都商工会議所 NPO法人 うつくしい京都 京町家情報センター 京町家居住支援者会議 都市居住推進研究所 京住販グループ ミサワMRD京都</p> <p>取引先 <教育機関> 大谷大学 京都工芸繊維大学 京都産業大学 京都精華大学 京都造形芸術大学 京都ノートルダム女子大学 同志社大学 (株式会社同志社エンタープライズ) 佛教大学 立命館大学 (株式会社クレオテック) 京都芸術デザイン専門学校 京都コンピュータ学院 財団法人 京都市国際交流会館 財団法人 大学コンソーシアム京都 <公共機関> 財団法人 京都景観まちづくりセンター 京都市住宅供給公社 京都府警察本部厚生課 京都府府庁生協</p>
-------------	--

事業所 本 社	<p>〒603-8165 京都市北区紫野西御所田町9-1 TEL.075-431-0669 (代表) http://www.flat-a.co.jp/ <賃貸営業部> TEL.075-411-0669 FAX.075-431-0660 <不動産部> TEL.075-451-1500 FAX.075-431-2424 <管理部> 管理本部 TEL.075-451-1500 FAX.075-431-2424 管理業務 TEL.075-417-1811 FAX.075-431-1516 管理工務 TEL.075-431-1515 FAX.075-493-3399</p>
----------------	---

下鴨店	<p>〒606-0864 京都市左京区下鴨高木町5-1 TEL.075-721-0669 FAX.075-721-0193</p>
------------	---

京都産業大学前店	<p>〒603-8017 京都市北区上賀茂町口町2-2 TEL.075-702-0669 FAX.075-703-4000</p>
-----------------	---

同志社大学前店	<p>〒602-0898 京都市上京区上立売通烏丸東入ル相国寺門前町643-6 TEL.075-441-0669 FAX.075-432-5555</p>
----------------	---

立命館衣笠店	<p>〒603-8845 京都市北区平野八丁柳町66-5 TEL.075-464-0669 FAX.075-464-0663 <テナントKYOTO> TEL.075-464-0669 FAX.075-464-0663</p>
---------------	--

京都大学前店	<p>〒606-8301 京都市左京区吉田泉殿町1-97 TEL.075-724-0669 FAX.075-724-0777</p>
---------------	--

京都駅前店	<p>〒600-8211 京都市下京区真尋屋町220-3小串ビル2F TEL.075-371-0669 FAX.075-371-0690 <マンスリーKYOTO> TEL.075-341-0669 FAX.075-341-0670</p>
--------------	---

200年住宅 HABITA 京匠	<p>〒603-8165 京都市北区紫野西御所田町36-3 TEL.075-493-0669 FAX.075-493-3399</p>
-------------------------	---

株式会社 資産活用倶楽部 京都	<p>〒606-0864 京都市左京区下鴨高木町5-1 TEL.075-721-0505 FAX.075-721-0193</p>
------------------------	---

沿 革	<p>1974年 8月 賃貸仲介を主とした不動産業「フラットエージェンシー」を創業</p> <p>1978年 6月 売買仲介業務を開始する</p> <p>1985年 1月 下鴨店を開設</p> <p>1985年11月 株式会社フラットエージェンシーを設立 (資本金500万円)</p> <p>1985年12月 管理部を開設し管理業務を開始する</p> <p>1989年 1月 京都芸術短期大学 (現・京都造形芸術大学) と業務提携</p> <p>11月 建築部を開設</p> <p>1990年 5月 下鴨店を現地に移転</p> <p>1992年 3月 損害保険代理店登録</p> <p>1992年 8月 資本金を1,000万円に増資</p> <p>1995年12月 不動産部を開設</p> <p>1996年 5月 北大路駅前店を開設</p> <p>1997年12月 本社ビル完成</p> <p>1998年10月 京都産業大学前店を開設</p> <p>1999年 6月 京都市住宅供給公社と業務提携</p> <p>1999年 8月 株式会社資産活用倶楽部京都を設立 (資本金2,500万円)</p> <p>9月 マンスリー事業部を開設</p> <p>2000年 1月 日本社宅ネットに京都市北支店として加盟</p> <p>4月 資本金を5,000万円に増資</p> <p>5月 北大路駅前店を本社と併合</p> <p>7月 百万遍店を開設</p> <p>2001年 2月 不動産部を開設</p> <p>2004年11月 京都駅前マンスリー店を開設</p> <p>2005年 6月 電気通信事業届 インターネット事業 (マイフラッツシステム) 開始</p> <p>2006年 1月 立命館衣笠店を開設</p> <p>2006年 3月 株式会社クレオテックと 立命館大学の教職員幹旋指定店として業務提携</p> <p>2006年10月 京都駅前店を開設</p> <p>2007年 5月 コインパーキング事業「風良都パーク」を開始</p> <p>2008年 4月 株式会社同志社エンタープライズと同志社大学の教職員 および留学生住居幹旋指定店として業務提携 企画部を開設</p> <p>2009年 3月 京都工芸繊維大学より 「留学生向け推奨宅地建物取引業者」の指定を受ける 京都大学前店を開設 (外国人専用店舗)</p> <p>10月 同志社大学前店を開設</p> <p>2010年 7月 200年住宅HABITA京匠を開設 株式会社エフサポートを設立 (資本金300万円)</p>
------------	--



本 社



下鴨店



京都産業大学前店



同志社大学前店



立命館衣笠店



京都大学前店



京都駅前店



200年住宅 HABITA 京匠