



オーナー様と心をつなぐ

VOL. **5**

フラットニュースレター

ふらっと通信

平成27年 7月27日発行
株式会社フラットエージェンシー

吉田 創一 新社長 就任インタビュー 「今まで、そしてこれから」

京都中央信用金庫 ビジネス情報誌
『あのな ANONA』に掲載されました。

News

新入社員のご紹介

新店長のごあいさつ
・同志社大学前店 根本店長

留学生セミナーを主催しました

京町家再生見学会を実施



「今まで、そしてこれから」

吉田 創一

代表取締役 就任インタビュー

インタビュアー：村井 小紅

2015年7月1日より、吉田創一が株式会社フラットエージェンシーの代表取締役に就任しました。

生い立ちからフラットエージェンシーに対する思い、これからの経営戦略など、今の率直な気持ちをインタビューしました。

やんちゃなおばあちゃん子だった少年時代

1977年8月21日、京都市北区に生まれました。未熟児でしたが、周囲の心配をよそに元気に成長しました。オムライスが好物で、ミニ四駆で遊び、幼稚園の体操教室に通うわんぱくな子供でした。どちらかというと外で遊ぶタイプですね。道路に飛び出たりして、2回も車に轢かれました。一度目は骨折して二週間も入院しました。元気に回復して、今の私があるんですね(笑)。両親が忙しく働いていた姿が記憶にあります。

おばあちゃん子で、祖母によく遊んでもらっていました。

小さい頃は毎朝大徳寺の境内を祖母と散歩しないと、泣きやまない子供だったそうです。

家族で旅行に行ったり、誕生日の時には近くの洋食屋さんの大好きなおムライスでお祝いしてもらったり、両親からは忙しいながらも愛情を注いでもらいました。

友達からも 人としてのあり方を…サッカーが教えてくれた

小学校3年生になると友達みんな少年団のサッカークラブに入り、私もサッカーを始めました。なんとなく始めたサッカーですが、友達に恵まれたこともあり、その後大学4年生まで続けました。友達とは今でも仲が良く、結婚式に呼ばれたり家族ぐるみでのつきあいをする仲です。

京都産業大学に一浪の未合格し、サッカー部に入部しました。

なかなかレギュラーに手が届かず悔しい思いをしましたが、大学3年の関西リーグで初めてレギュラーをもらった時は嬉しかったですね。

当時の監督の田中偉光先生が技術のある選手よりも、普段の頑張りを重視する方で「自分も頑張ってみよう」と思えたことが良かったと思います。

その年は二部リーグで優勝し、一部リーグに昇格できました。努力が認められた、そして結果を出せた事が何よりも嬉しかったです。

田中先生にはサッカーを通して、人としてのあり方を教えていただきました。

「納得のいく成果を残さないまま辞めることはできない」と思った

大学4年生の夏休みの間に就活をし、ミサワホーム近畿(株)から内定をいただきました。不動産業に就職しようという気持ちはなくて、様々な業種を受けたのですがご縁がございませんでした(笑)。しかし今考えると、もしかしたら心のどこかに不動産業に対しての気持ちがあったのかもしれない。

ミサワホームの宇治営業所が私の初陣です。入社当時は成績もあまり良くなく、朝8時前には出社し、日付が変わる頃に帰宅する毎日でした。

3年目に結婚した頃、父からフラットに来ないかと誘われました。

このまま納得のいく成果を残さないまま辞めるのも悔しいので、4年目の一年間はとにかく死にものぐるいで頑張りました。近畿地区で200人の営業マンがいるんですが、その中で7位という営業成績を収めることができ、表彰されました。

心おきなく終えることができたかな、と自分では思っています(笑)。



プレッシャーとの戦い

平成17年5月にフラットエージェンシーに入社しました。最初の配属先は下鴨店です。フラットに入社するという事は「社長の息子」というフィルターで見られるということもわかっていましたし、営業ですから宅建のライセンスも取らなければいけない。

やはりプレッシャーはありました。毎朝5時に起きて宅建の勉強をし、1年目で何とか合格できたのは嬉しかったです。

あっという間の一年目でしたね。

翌年からは京都産業大学前店の店長に配属。自分の他には女性スタッフが2名で、ここではあまり厳しく言えないなと思ったりしました(笑)。

学生が集まる店舗にしたいと思い、カフェテラス風にしたり、クールビズを提案したり、親しみやすくなるようお店作りに工夫をしました。

その結果、ラグビー部、ラクロス部、女子バレー部、チアリーダー部などなど、たくさんの学生さんたちがロコミで遊びに来てくれるようになりました。成約にも繋がり、これは自分でも良い戦略だったなと思いますね。

専務取締役という役職を通し 見えてきたフラットの「課題」

2年間、京都産業大学前店の店長を務めた後、また下鴨店に戻り、部長職を経て、専務取締役に昇格しました。フラットに来てから9年目ですね。

この頃から「社員のやる気」「どうしたら楽しく、やりがいを持って仕事ができるか」ということを考えるようになりました。社員同士の意思疎通、職場の雰囲気改善を図るため、プロジェクトチームを作って他部署と交流をする機会を作るなどの試みをしました。私が初めてフラットに来た時、風通しの良い会社だなと思ったことをよく覚えています。

それをさらに前進させて、良い雰囲気づくり、良い職場、良い会社になる、と考えています。

突っ走った40年 創業者である父に思うこと

40年間の永きにわたり、創業者として一心不乱に走り続け、ここまで会社を大きく成長させた会長を尊敬しています。入社してすぐの頃は何も思わなかったんですが、店長など役職を経て、だんだんと実感するようになりました。「アイディアと実行力」は常人にはできないことですね。

前社長が突っ走った40年だとも思うんですね。

ここで一度原点に立ち返り、我が社の経営理念である「お客様の笑顔が、私達の喜びです」を再認識して、みんなで一緒に歩んでいきたいと思います。今までの事業として未完成の部分もありますので、そのバトンを私が受け取ったものと自覚しています。

創業50年に向けて、フラットが 京都を代表する会社になれるように

今後10年、創業50年に向けてなんですが、まずは一人ひとりのレベルアップですね。

プロフェッショナルとオールラウンダー、どちらも組織には必要ですね。それぞれが今まで以上に力を発揮できるように、力をつけていきたいです。一人ひとりが「なんのために仕事をしているのか」経営者の感覚を持って、仕事に取り組んでいって欲しいものです。

毎年SUUMOが「住みたい街ランキング」を発表しているんですが、関西の行政区の中で、京都市は最高が中京区の9位なんです。13位が上京区、14位に左京区、北区は18位という順位です。この順位をもっと上げられるような、そのお手伝いができる会社になりたいですね。

「京都に住むなら、住まいの相談ならフラットに行こう」が当たり前になる、京都を代表する会社になりたいと思っています。

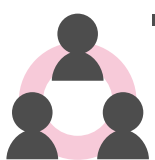
フラットエージェンシーの計画目標〈2015-2018〉

新社長発表の短期・中期・長期の計画目標です。

フラットエージェンシーは全社をあげて、一層の努力をしております。

短期計画

社内・社外情報の共有と徹底



■さまざまな情報の収集・分析

オーナー様情報
お客様情報
物件情報
社内・社外の伝達情報 etc

ウェブサイトアクセス数の向上



2014年のアクセス数

451,597アクセス

アクセス数・成約数

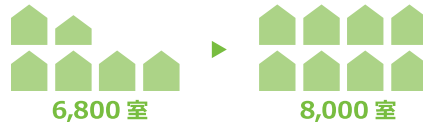
30%UP

その他

- 自己研鑽と積極的なセミナー・研修会への参加など社員全員のレベルアップ
- 家具・家電付き物件取り扱い数の増大

中期計画

物件管理戸数



3年で1,200室以上の管理戸数の増加

伝統の京町家 リニューアル 拡大



その他

- 高齢者住宅 安心のシステム化
- 地域に特化したウェブサイトの構築
- 観光業の事業部化

長期計画

関西住みたい街 No.1

順位		行政区区名
2015	2014	
1位	(1)	兵庫県西宮市
2位	(2)	大阪府大阪市北区
3位	(5)	兵庫県芦屋市
4位	(3)	兵庫県神戸市中央区
5位	(3)	兵庫県神戸市東灘区
6位	(7)	大阪府吹田市
7位	(6)	大阪府大阪市中央区
8位	(8)	大阪府豊中市
9位	(12)	京都府京都市中京区
10位	(13)	大阪府高槻市
11位	(9)	奈良県奈良市
12位	(10)	兵庫県神戸市灘区
13位	(22)	京都府京都市上京区
14位	(15)	京都府京都市左京区
15位	(19)	大阪府大阪市阿倍野区
16位	(14)	大阪府大阪市天王寺区
16位	(22)	大阪府箕面市
18位	(11)	京都府京都市北区

不動産・住宅情報サイト「SUUMO(スーモ)」
2015年版 住みたい街ランキング 関西版

京都市が住みたい街 No.1になるよう、地域の活性化を図っていきます。

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 神奈川県横浜須賀生まれ 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 神奈川県立理工高等学校 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 スタンダード工業(株) 通信課部長 (現在 日本ラック(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ヵ月で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思ったのが、“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に選びましたが、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、朝と夜の仕事を続け、3ヵ月で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。

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ねました。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きなさい」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にありました。本来の京都らしい



お客様の笑顔が私たちの喜びです



TAMARIBA外観

風情や景観が失われていくことに、私を含め多くの方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。



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きます。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提案しています。

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こうと考えています。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で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。



TAMARIBA 多目的スペース



cafe風京都

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田町9-1
T E L	075-431-0669
F A X	075-431-2424
U R L	http://www.?at-a.co.jp/

留学生セミナーを主催しました

■ 就職支援「日本企業で働くということ」をテーマに、白熱のトーク

■ 日時・場所 2015年6月19日(金) キャンパスプラザ京都

留学生セミナーは、留学生48名、日本人学生10名、基調講演・ワークショップでの社会人(京都市役所、堀場製作所、京都信用金庫、京都府国際センター、フラットエージェンシー)、視察の関係者等、総勢75名を数えました。このセミナーを通じて、留学生、日本人学生にとっては魅力ある京都企業への関心が深まり、あわせて「職業観」や「社会人基礎力」の考察が高まりました。ワークショップでは、笑顔となごやかな雰囲気広がりが、成果発表を通して有意義なプログラム展開となりました。

基調講演

京都市総合企画局 総合政策室 大学政策部長 上田 誠氏
NPOグローバル人材開発センター 学生事業部コーディネーター 仲田 匡志氏

企業の留学生採用・就業説明

(株)堀場製作所 グローバル人事部 人材開発担当副部長 堀井 愛士氏
海外営業部 海外リージョンチーム サイゴン リャン氏
京都信用金庫 人事部長 理事 大野 雅章氏
本店営業部 企業金融担当 王 念氏



留学生のアンケート(抜粋)

京都で働くのは、とても魅力的なことです。
立命館大学 男 台湾出身

明るい笑顔は、世界の「通行证」です。
京都情報大学院大学 男 中国出身

日本の会社が、留学生に求める条件を知ることが出来て良かったです。
京都大学 女 オーストラリア出身

多国籍の方とチームを組んで、交流できて本当に嬉しかったです。
京都産業大学 女 中国出身

京町家再生見学会を実施

■ 生まれ変わる京町家に 多くの関心が寄せられました

昨年末、お取引のあるオーナー様より空き家のご相談を頂き、築後約120年の京町家の再生を当社で施工しました。場所は中京区の二条柳馬場、閑静な佇まいです。『明かりの取り込みと風通し』をテーマに、当社の一級建築士が改修しました。延床面積約18坪。水回りや庭も改修しましたので改修費用は約940万円。工事中から近隣の皆様の注目を集めていました。京都市の空き家の活用等の条例が施行され、当社施工の実例を披露する見学会を開催しました。見学日として毎週末の約1ヶ月間、近隣、行政、空き家所有の方など、見学者数約150人を数え盛況裡に終えることができました。



ありがとうございます

創業からの40年



1974(昭和49)年創業

40年前、北大路大宮近くに
小さな小さな事務所が誕生しました。

世界を旅して感じた人の優しさ。
これからは自分が、日本で同じように
笑顔のお手伝いをしたい、と
強く思いました。



1972(昭和47)年インドにて



1997(平成9)年12月 本社ビル完成

お客様が増え、扱う部屋が増え、
家族が増え、仲間が増え、
会社は大きく成長しました。



1990(平成2)年5月 下鴨店移転



1999(平成11)年9月 マンスリー部開設

苦しいこともつらいことも
たくさんありましたが
ここまで頑張ることができたのは
みなさまのご支援と笑顔のおかげです。
本当にありがとうございました。



1998(平成10)年10月 京都産業大学前店開設



2011(平成23)年11月 北大路駅前店開設

「お客様の笑顔が、私たちの喜びです」

経営理念を胸に
さらなる未来へと
挑戦して参ります。



2009(平成21)年10月 同志社大学前店開設



2014(平成26)年11月 京都大学前店開設

これからも
フラットエージェンシーを
よろしくお願いいたします。



2014(平成26)年1月 TAMARIBA 開設

取締役会長 吉田 光一



株式
会社

フラットエージェンシー

本店：京都市北区紫野西御所田町9-1 TEL.0120-75-0669