

# 商売 繁昌



株フラットエージェンシー  
(京都市北区)

代表取締役

吉田 光一氏

## 「オーナーは手放しても安心」という 賃貸管理体制で信頼獲得、躍進。

### 物件の少なさを補うため 下宿オーナーにもアプローチ

世界的に有名な日本の古都、京都。その文教地区として、北区には多くの大学が集まる。毎日たくさんの方の学生が乗降するターミナル・地下鉄烏丸線北大路駅から徒歩七分の大きな交差点角に位置する株フラットエージェンシーは、地元の北区・左京区・上京区を中心に、賃貸仲介管理、売買、コンサルティングなど幅広い業務を取り扱っている。

昭和四十九年に、賃貸業からスタートした同社設立のきっかけを、代表取締役の吉田光一氏は「昔、ロンドンに留学中、部屋を斡旋してくれたのが、街にあった「フラットエージェンシー」(アパート紹介所)でした。帰国後、印象深かったこれを生業にしようと思った」と話す。そ

して、二年程の準備期間を経て、府下で最も大学の集まる北区に店舗をオープン。「当時はアパート自体が少なかった」(吉田氏)。ことから、下宿オーナーにもアプローチする飛込み営業で物件確保を目指したという。「なかなか軌道に乗れずでしたが、物件がある程度集まると、大学でチラシを配りました。そして翌春の賃貸シーズン、その期間だけで約七百万円の売上を計上したんです。これが自信になった」(吉田氏)。

### マンション事業に注力し、 大手企業のリピート化に成功

創業以来、順調に業績を伸ばしてきた同社は、組織を法人に改めた昭和六十年に大きな転換期を迎える。「賃貸仲介メインでは、どうしても春と秋のシーズン以外は収入が安定しない」(吉田氏)。ことから、管理部を開設。室内外のクリーニングから家賃の回収までをサポート。「管理を強化し定期収入を確保すると同時に、オーナーさまにとっての煩わしさを解消し「当社に物件を預ければ、あとは手放しても安心」という信頼を得たかった」(吉田氏)。これが見事に当り、管理戸数は飛躍的に増加。「年間四百〜五百戸増えた年もあ



学生街という好立地に加え、「大学と提携しています」(吉田氏)という同社店内は、シーズンオフでも安定した集客を誇る

った」(吉田氏)という程で、現在では約四千六百戸を数える。一方、創業四年目に始めた売買仲介業務は、「取扱い件数の増加に伴い、平成七年に不動産部として専門化。今年二月には、落ち着いて商談していただくために、売買専門館をオープンさせた」(吉田氏)など、万全の体勢でお客さまを迎えている。また、同社が最も注力している事業として吉田氏は、「マンション事業」を挙げる。「広くきれいな部屋で、快適に過ごしてもらう」(吉田氏)というコンセプトを掲げ、ハイグレードな家具を全室に設置し、他社との差別化に成功。顧客の八割が大口の大手企業とのことで、「半年など、まとまった単位で契約していただけるので、抜群の安定感がある」(吉田氏)ほか、リピート率も高いという。

このほか、平成十二年には弁護士や税理士等専門のブレンを置いた「資産活用倶楽部京都会」を設立。六百五十名のオーナーのうち約百名が加入するこの会は、毎月セミナーや交流会を催すなど積極的に活動。「今後は資産活用等、コンサルティング業務が生き残りの「鍵」になる。また、これに限らず常にアンテナをはり、何でも任せてもらえる不動産のコンビニエンスストアを目指したい」(吉田氏)と、市場のニーズをいち早くとらえる適応性を持つ同社である。



北大路にある本社。通りを挟んだ角地には、売買専門館をオープン。このほか下鴨店、京都産業大学前店、百万遍店と、北区を中心に店舗を展開する