



# 店舗探訪 おじゃましま〜す

vol.45



(株)フラットエージェンシー京都大学前店 (京都市左京区)

- 開設 2009年5月
- 従業員 2名
- 事業内容 賃貸仲介、管理など

店長 関 法保氏

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

## 外国人留学生専門に仲介。8割以上が口コミ紹介！

国際競争力強化の一環として、2017年度までに、留学生を現在の5000人から1万人にまで増やす方針を掲げている京都市。同市内で6店舗を展開する(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)も、外国人仲介に注力すべく、「京都大学前店」をリニューアル。今年5月に、外国人仲介に特化した店舗として新たにオープンした。

英語と中国語が話せる外国人スタッフが常駐し、仲介業務はもちろん、地域住民とのコミュニケーションの取り方などのアドバイスも行なう。

「外国人仲介の際にカギとなるのは、『住まいに関するアドバイス』。ゴミの出し方をはじめ、お風呂場の使い方や、油を用いた調理をする際のキッチンの使い方と

いった細かいことまでアドバイスしています。

日本での生活ルールを入居前にきちんと説明すれば、生活習慣の違いから起こりがちなトラブルは未然に防げます」(同店店長・関氏)。

外国人にはなかなか理解しづらい「敷金・礼金」といった商慣習についても、外国人スタッフが説明すると、同じ外国人が理解している」という安心感が生まれるのか、話がスムーズに進むのだという。なお、一般的に連帯保証人の確保が難しいとされている外国人だが、同社の場合、顧客の大半が留学生で占められており、教師などが保証人になるケースが多いことから、家賃保証会社を利用するケースは少ないとか。

オープン以来、顧客の8割以上

が紹介客で占められている。「初めて日本に訪れる外国の方は、どの不動産会社を選んだら良いのか、ホームページ等を見ただけでは判断しづらいもの。口コミ情報が一番信頼されるようです」(同氏)。

今後も丁寧な接客で紹介客を増やしていきたいと語る同氏。また、顧客を対象にしたイベント等を開催することで、家具を交換し合うなど、外国人同士のコミュニティが醸成できる場もつくっていききたいという。



(写真左)「京都大学前店」外観。「入りやすい店舗づくり」に苦心しているとか(写真下)ホームページは日本語・英語・中国語で展開している

