亀岡大郎のトップ対談

■プロフィール
★大正15年京城生まれ。新大阪新聞経済部長を経て経済評論家となる。文芸春秋、サンデー毎日など一流誌で、経済・財界問題を中心に、精力的な活動を続ける一方で「自動車戦争」「ゲリラ商法」「IBMの人事管理」などベストセラー多数。

経済評論家 亀岡大郎氏

取り壊される古民家の再生・普及に奔走

不動産業から「まちづくり産業」への飛躍目指す

フラットエージェンシー（京都市）吉田光一会長（65）

プロフィール

昭和25年6月22日生まれ。神奈川県横浜市出身。世界各国放浪の旅を経て、京都の魅力を見直し、昭和49年に縁もゆかりもなかった京都にて賃貸仲介会社（現・フラットエージェンシー）を起業した。昨年、息子の創一氏に代表取締役を譲り、光一氏は取締役会長へ就いた。それでも現在は地域活性化のため、不動産という枠を超えた振興策を日夜練っている精力的な経営者。

京都で約7000戸を管理するフラットエージェンシーの目的は地域振興だ。若者を増やして街を盛り上げるために、起業を支援する古民家など様々なアイデアを町中に仕掛けている。今、不動産業が果たすべき本当の役割とは。創業して42年経営に携わっていた吉田会長の価値観と、具体策について話を聞いた。

健康の秘訣はゴルフとマラソン

亀岡　17年ぶりの再会ですね。

吉田　1999年に対談して以来です。先生は相変わらず、お元気ですね。

亀岡　今年で90歳です。この歳で若手の指導をしている。うちの20歳代の記者と比べたら60以上も離れています。

吉田　中々ないと思います。健康の秘訣があるのですか。

亀岡　たびたび聞かれるのですが、そのとき私はいつも、「とにかく文句を言い続けること」と答えています。きっとこれが効いている。

吉田　文句ですか。目からウロコです。運動だけが手段ではないのですね。しかしその分、私も頑張らなければ。

亀岡　吉田さんの習慣は何ですか。

吉田　ゴルフとジョギングです。特にゴルフは、本当に楽しい。賃貸新聞でもコンペを開催していましたよね。あのときは楽しませていただきました。

亀岡　ゴルフは本当にいいスポーツです。賃貸新聞が主催していたコンペで強かったのは、東健コーポレーションの左右田さん、先日亡くなられた泉ハウジングの今泉さん（元会長）ですね。またいつか開催するときに、ぜひ参加してください。

管理戸数増は目的にあらず 若者呼び込む企画に集中

吉田　17年前と比べて管理戸数は大して増えていません。4500戸が約7000戸に増えただけ。

亀岡　7000戸あれば、リフォームの受注もそこそこ来るでしょう。何に力を注いできたのですか。

吉田　業態がだいぶ変わりました。今は不動産業という枠を超えて、地域の課題を解決するための取り組みに全精力を注いでいます。地元の困りごとの解決策は、最終的にビジネスにつながることが多いのです。今では一般社団法人京都経済同友会にも加わり、都市問題研究会で京町屋の利活用のワーキンググループの座長を務めています。

亀岡　地方創生ですよね。今の時流に合っていると思います。力を入れ始めたのはいつ頃からですか。

吉田　もう18年前になりますか、当時の建設省（現・国土交通省）が発表した「不動産リノベーションビジョン報告」のなかに、「不動産業はまちづくり産業へと脱皮するべき」という内容があり、感化されました。最近は65歳を一つの区切りと捉えて、息子の創一に代表取締役を譲りましたが、これからは社会にお役立ちできる活動に集中しています。

◀昔話に花を咲かせる

亀岡　そういう経緯があったのですね。ただ地域活性化といっても、対象の幅は限りなく広いでしょう。

吉田　京都も少子化が深刻で、まずは若い人を取り込みたいです。若者が増えれば、街に元気が生まれます。だから、京都にある4万7000件あるといわれている京町家の保全再生、その他地域サロンの開設、空き家の流通促進、外国人留学生の就職支援セミナーなど、仲介と管理に捉われずに事業を広げています。マスメディアを使った周知にも力を入れて、例えば最近だと『月刊京都』（白川書院）に京町家の活用手法を特集してもらったりもしました。

亀岡　（月刊京都を見ながら）よく出来ている雑誌じゃないですか。10ページ以上も、京町家の特集がされている。

吉田　地域振興のためだと思って、猛烈にプッシュしました。京町家に住みたい若者はたくさんいるのに、余っている約4万7000件の京町家のうち、数%が取り壊されている。これには本当に焦ります。再生次第で強みになる建物なのに。

亀岡　今はストックの活用が重要視されていますよね。それともう一つ、マスコミ人として京町家特集を見て改めて思うのが、一つのテーマに対して深い記事を書けるのは、やはり紙媒体の強みだということ。今はインターネット上の記事ばかりが注目されていますが、小さな画面上だと短くて読みやすいものしか受け入れられない。だから亀岡大郎取材班で毎朝更新しているWEBサイト『株特急』でも、推奨銘柄を短文で書かせています。

吉田　書き手ならではの視点ですね。株特急といえば、実は私も株式投資を楽しんでいるのです。

亀岡　株式投資を研究すると、経済や経営について幅広い視野を持って学ぶことができます。

吉田　何といっても面白いのが、株主総会。経営者の話を生で聞くことができます。例えば日本電産の総会は刺激的でした。質問を投げた若い個人株主が、永守重信社長に「君あかん。もうちょっと勉強してから質問しなさい」と説教されていました。こちらまで緊張してしまいました。

業界の垣根崩れる 不動産業の新たな役割

吉田　これからの賃貸業界はどうなっていくのでしょうか。

亀岡　正直私もわかりません。ただ一つ思うのが、賃貸住宅はシステム産業になりつつあるということです。一つの金融商品であり、流通機構となっています。「住まい」という固定概念は捨てたほうがいいでしょう。

吉田　確かに家賃回収と清掃だけやっていれば安泰という時代は終わりました。不動産会社と家主は、金融から建築まで幅広い知識を持つべきです。

亀岡　一昔前に、管理会社が「どぶさらい」と呼ばれていた時代とはワケが違いますね。

吉田　不動産会社が果たすべき役割は大きくなっています。例えば人口減少、地域格差、空き家の増加などの課題解決に、町の専門家でもある不動産会社がどれだけ尽力できるか。古民家の再生もそのうちの一つです。

亀岡　古民家を、賃貸住宅に再生するのですか。

吉田　必ずしもそうとは限りません。例えば最近オープンしたのが、起業支援のための古民家です。斬新だと思いませんか。

亀岡　住み手の趣向が多様化しているとはよく聞きますが。

吉田　古民家は通常、2階建てですが、1階にラーメン屋を併設し、2階をゲストハウスにする。1階のラーメン屋には、経営したい人を募集するんです。

亀岡　人は集まるのですか。

吉田　3人から応募がありました。そのうち2人が飲食店経営経験者、残りの1人が未経験者でした。私としては、起業したことがない若者を応援したかったので、未経験の30代男性に経営を任せることにしました。京都市の北大路駅から15分歩いた距離にあるのですが、コンビニも飲食店もない通りで賑わいを出せれば、最高ですね。

亀岡　それで2階のゲストハウスには、訪日外国人客に泊まってもらうということですね。客に1階のラーメン屋を利用してもらえば、一石二鳥です。

吉田　おっしゃる通りです。今後の賃貸住宅は一層、多様化が進んでいくと思います。

亀岡　多様化という意味では、業界同士の垣根がなくなっているのも興味深いですね。この前は、朝日新聞が、ついに賃貸事業に参入しました。

吉田　新聞配達員が建物の巡回・点検業務も担う、というニュースでしたね。

亀岡　もしかしたら本腰で、シェア拡大を狙っているかもしれません。電鉄会社も、街の再開発などで賃貸住宅を次々に建設し、もはや電車で人を運ぶだけの会社じゃなくなっています。垣根は確実に崩れています。

吉田　私も不動産業という垣根を越えて、行政を巻き込んだ地域の課題解決にあたります。小規模商店の活性化を見据えた若手起業家の誘致、移住推進など仕事は山積みです。

亀岡　応援しています。

吉田　本日はありがとうございました。

会社概要

社　名：フラットエージェンシー
所在地：京都市北区紫野西御所田町16―2
代表者：吉田光一（取締役会長）
　　　　吉田創一（代表取締役）
創　業：1974年8月
資本金：5000万円
事業内容：賃貸仲介、賃貸管理、建築企画、地域サロン運営等