

亀岡大郎の トップ対談

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」「ゲリラ憲法」「BMの人事管理」などベストセラー多数。



京都エリアを中心に約4500戸を管理するフラットエージェンシー(京都府京都市)は、学生に特化した営業法で業績を伸ばしている会社だ。今年に入り大学の学生課と提携し、今まではあまり多くなかった留学生へのアプローチも本格化させた。これに伴い保険会社と提携し「留学生保険」という新しい取り組みを開始している。少子化問題がクローズアップされる中、今後の展望を吉田社長に聞く。

フラットエージェンシー 吉田光一社長



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。昭和49年8月賃貸仲介を主としたフラット・エージェンシー創業。京都が気に入って、賃貸業の経験もないまま会社を設立した。

趣味は旅行、学生時代から世界各国を歩いた。現在は忙しい仕事の合間を縫って香港やチベット等、アジアを中心に各国を訪問中だ。常に前向きな姿勢を心がけている。

京都に惚れ込んで永住

亀岡 御社は京都でも老舗業者の1つだと聞いていますが、創業されたのはいつ頃ですか。

吉田 昭和49年8月になります。もともと私自身の生まれは神奈川県横浜でして、京都という土地柄に惚れ込み知り合いも誰もいない土地で、一から事業を始めました。

亀岡 ほう、それは凄いですね。人脈の確立していない土地で、新しい事業を始めるといことは大変だったでしょう。

吉田 はいそうなんです。8月にオープンしてから初めは来店者もほとんど来ない状態が約5カ月続きました。年が明け1月を過ぎた頃から段々と成約数も増え、何とか会社を軌道に乗せることができました。

亀岡 何で京都を選ばれたんですか。

吉田 学生時代、世界各国放浪の旅をしたことが大きく影響していると思います。その時日本の良さを改めて見直し、古くからの伝統と新しい文化の融合する京都というエリア、土地柄に魅かれたんです。

亀岡 そうですか。話をしている限り、そのイントネーションからしても純粋な京都人と言われても疑う余地はありませんよ。

吉田 そう言って頂けると光栄です。京都の人間でないだけに余計に地元人らしい雰囲気を出そうとしている部分もあります。以前横浜で学生の頃の同窓会に参加した時は、周囲から「何か今までと違う人みたい」と言われたこともありました。

亀岡 現在御社が管理している物件は、どのくらいですか。

吉田 おかげ様で約1500室になりました。

亀岡 4000戸以上であれば、年間だけみても引っ越しなどで入れ替わる人数も毎年多いのではないのでしょうか。

吉田 はい。毎年約2200戸程の入退居があります。最近ではオーナー様の中では私たち業者の意見を取り入れてリフォームを考えられる方や、わざわざ相談をしに来て下さる方もいらっしゃいます。当社でも5年程前から業界のことをもっと良く知ろうと御社の新聞講談を始め、毎号楽しみに勉強

しています。昔に比べ管理業に対する認識も変わりつつあるのではないのでしょうか。

亀岡 今の時代家主も賃貸の管理は業者に任せて、他の分野例えば株や投資といったものに目を向けていく時代かもしれません。

40人規模の寮も建築中

吉田 今年に入り大学の学生課から業務委託を受けています。

亀岡 大学から、ということは物件の斡旋ということですか

吉田 昨年までは、斡旋業務のみでしたが、今年からは学生寮の形態をとるなどして運営・管理までを任せて頂いています。業務提携している5校のうち委託まで受けている学校は現在2校で、1校当たり物件を探す生徒さんの数は毎年400人~500人に上ります。提携している5校のうち3校から新しく業務委託を任せたいという声がかかっており、物件の企画から運営まで任せてもらえる状況で

話を進めています。提携を組んでいる学校の中で今年に入り40人規模の寮も企画し建築中です。

亀岡 学生を対象にしている業者は多くありますが、学校側から全部任せられるというのはめずらしいケースなのではないですか。

吉田 当社としても始めは驚きを隠さ

してどう考えられているのですか。

吉田 それは全国的な流れからいっても多少はあると思います。ただ大学側も生徒数の減少は死活問題になりますから、それなりの対応はして頂いているのではないのでしょうか。加えて当社では、各大学には留学生が多く入学するという点に着目しています。京都大学は1校だけで1000人近くの留学生が毎年入学しているといえます。国内の学生であれば少し遠くても親元から通うことができますが、留学生となればそうはいきません。ですから学校側も寮なり受け入れ先の確保が必要であり、業務が大変になってきた。それを当社が引き受けたという形です。

亀岡 大学にとって、安定した物件紹介ができるのも入学希望者を増やすメリットの1つかもしれませんね。これも1つのアウトソーシングといえるのではないのでしょうか。

吉田 その通りなんです。ですから任せられた限りは当社でできる最善の方法を、取っていかねばならないと考えています。

亀岡 具体的にいうと、どの様なことがありますか。

吉田 まず今年5月にオーナー様に留学生を受け入れて頂くため「留学生保険」というものを作りました。大東京火災と提携し、昨年の秋から計画を始めたものです。これは万が一荷物を置いたまま、もしくは滞納などのトラブルがあり本国へ帰ってしまった場合は、保険が適用されるというものです。保証人は大学になってもらいますが、何かあった時には保険会社からお金が降りるという仕組みです。オーナー様にとっても学校側としても安心なのではないでしょうか。

亀岡 やはり文化の違いや、言葉の問題から多少なりとも不安になることもあるでしょう。そこに保険を用いたのは正解ですね。

吉田 そういつて頂いてありがとうございます。逆に入居者となる学生さんたちに対しては、毎年1回無料冊子を発行しています。10年前から始めていることでして1回あたり8万部は刷っている状況です。今年は初めて4カ国語対応の冊子も作りました。

亀岡 結構大変だったのではないですか。

吉田 京都にある国際交流会館や内外学生センターの職員の方に翻訳を手伝って頂き、完成させることができました。地図や日本で生活する上での豆知識も書いてあります。ちょっとした観光ガイドとして重宝がられているようです。

新しく下鴨店をリニューアルオープン

亀岡 店舗展開についてはどうお考えですか。

大学の学生課と提携し新たな分野を開拓



▲今後はマンスリーマンションや高齢化にも注目

れませんでした。入学案内に自分の会社の名前が載るわけですから…。

亀岡 ただ社会一般の流れからいって、少子化というのも問題視されていますが、学生を相手にされているということは今後数が減っていくといったことに対

会社概要 地域に密着した営業方針を心がける

社名	(株)フラット・エージェンシー	昭和60年1月	下鴨店開設
本社	京都府京都市北区皆野西御所田町9-1	同年11月	法人設立
設立年	昭和60年11月	平成8年1月	京都産業大学前案内所開設
資本金	1000万円	同年5月	北大路駅前店開設
従業員数	26名	平成9年12月	北区北大路駅道堀川に新社屋完成
会社沿革			
	昭和49年8月 創業		

創業25年京都市内中心に約4500戸を管理

吉田 現在は京都市内に5店舗を構えています。昨年本社屋を北区北大路通堀に竣工し、今年8月には下鴨店のリニューアルオープンを行いました。お盆休みの時期を利用し、女性デザイナーに店舗内をトータルコーディネートしてもらいました。

亀岡 女性の目を活かしたところがユニークですね。賃貸業界でも女性の進出が目覚ましく、年々活躍の場が広がっていますね。

吉田 おっしゃる通りです。当社でも女性営業マンが2人います。やはり店舗内を明るい雰囲気で作るだけでなくカウンターに女性が並んでいるだけで一段と入店しやすくなっているようです。それだけでなく少し変わった趣向を取り入れようと奥にある会議室部分は、漆を材質に使い材料費だけで14㎡25万円かかって完成させました。

亀岡 賃貸市場は年々情報がスピードアップし、コンピューター化されていくと思いますが御社ではどうですか。

吉田 当社では平成8年に各営業店にコンピューターを導入しました。最近では毎朝出社すると、パソコンを立ち上げ、メールチェックすることから仕事が始まります。

亀岡 時代が着々と変わってきているのが、肌で感じられますね。

吉田 はい。毎日少しずつ変化しています。ですからなるべく若い人の声に耳を傾け、意見を採用していきたいと考えています。若手社員からは、マンスリーマンション事業の確立や、高齢化対応物件に介護する人を派遣サービスしてはどうかなど今までのものに、プラスしてどんな業務ができるのか活発な意見も出ています。

亀岡 発想の転換ができるかどうかが一番大事なことです。

吉田 今後は会社を大きくするだけでなく、個性を打ち出していきたいと考えています。例えばペット付物件や転勤・出張者などウィークリー物件については京都であれば当社が一番詳しい情報を持っている、といわれるくらいになっていきたいです。元気をモットーに、信用だけは無くさないようがんばります。

亀岡 会社の若さを計るには、元気があるかどうかです。これからがんばって下さい。

吉田 今日は大変勉強になりました。ありがとうございました。