



京都 アートステイ 西陣捨松

KYOTO Art Stay
Nishijin SUTEMATSU

京の伝統に触れ、感じることでできる宿。



まるで泊まれる美術館

『工芸・芸術・美』を感じさせる和モダンの館内には、アートステイ西陣のルーツである西陣織の織屋「帯屋捨松」ゆかりの作品を展示。世界的な高級絹織物産地と技術と評される西陣織の技術で制作された「帯屋捨松」の帯や、制作に使用される道具のオブジェなど、泊りながら京都の文化や伝統を美術館のように見て感じていただけます。



「住まう」空間は居心地よく

Pleasant = 「心地よい」をテーマにしたお部屋は、キッチン付き、独立型バストイレのアpartメントタイプを採用。ゆったりとした快適な空間は、ご宿泊される皆様にとって「心地よく過ごしていただきたい」との想いで創りました。何度でも訪れたいと感じていただける、身近でちょっと贅沢な宿泊施設をご提案します。



新たなチャレンジ

様々な情報がインターネットで入手可能となり賃貸（住む）と宿泊（滞在する）との垣根が低くなりました。マンスリーマンションの利便性と安心安全の賃貸運営のノウハウを生かして、暮らすように滞在するという当社ならではの取り組みに、4月開業の京都アートステイ西陣捨松でチャレンジしています。

また、新しいパンフレット「京に住まう」を体験する-には、「京都アートステイ西陣捨松」をはじめとして、京都市内 300 室、大阪、東京で 50 室運営のロングステイ型「マンスリー KYOTO」、京都市内 8ヶ所で運営中の京町家一棟貸し「京宿」もご案内しています。本社ははじめ、各店舗でご入手ください。

皆様にはご支援、ご利用を頂きますようお願いいたします。



専務取締役
中川 桂一
Nakagawa Keiichi

運営：株式会社 フラットエージェンシー 運営協力：株式会社 リーフ・パブリケーションズ <https://www.leafkyoto.net> 有限会社 帯屋捨松 <http://obiyasutematsu.co.jp>

ふらっと通信

オーナー様と心をつなぐ

フラットニュースレター

VOL. 11

平成 30 年 7 月 6 日発行
株式会社フラットエージェンシー



関西で一番
住みよい街にしたい

関西で一番 住みよい街にしたい

創業者であり父である吉田光一現会長から吉田創一氏が社長を引き継いでちょうど3年。

このインタビューに対して社長に就任しての3年間、さらには幼少期までを振り返りながら、自信をもって会社の未来を語ってくれた。

社長を継いでまず思ったこと、それは前社長を支えてきてくれた社員がそのまま自分を支えてくれることへの「感謝の念」であったという。就任間もない頃は前社長の仕事を引き継ぐので精いっぱいであった。フラットエージェンシーとしての仕事の領域は10年前とは見違えるほど広がっていたからである。京町家の保全再生は18年以上前から手掛けてきたが、そこに商店街の振興、地域コミュニティの創造、ホテル経営…

一方で本業である物件管理がおざなりになってはいないかと、目配り気配りも必要になってきている。

社長になって取り組んでいるのは組織改革。オーナー様の声を直に伺える新部署を作り、社内の意思疎通はできるだけトップダウンからボトムアップに流れを変えてきた。

少しずつ自分の意思を前に出して舵取りを始めた吉田創一社長だが、どのような歩みで今日に至るのか尋ねてみたい。

住まう人の心に触れた4年間

京都産業大学を卒業して入社したのはミサワホーム近畿株式会社。

将来父の仕事を継ぐつもりは95%なかったという。主に住宅営業が仕事だが、建て替えの相談から土地探し、図面引きまでなんでも1人でやらなければならなかった。住宅展示場に来てくださったお客様名簿をもとに軒並み訪問をした。電話でアポイントが取れるのが10軒に1軒、新人には厳しかったものの、先輩社員の訓導から今日の自分を鍛えてもらった。ミサワホーム時代を追想しながら、大いに感謝しているという。

大学時代は体育会サッカー部で夢中だった創一氏。朝から1時間走りこんで、昼からまた走って、夕方は筋トレ、そんな練習の日々だった。「あの時も『辞めたい』と何度も思ったな」ミサワホームで働いている時に懐かしく大学時代を思い出した。あの時辞めなかったのはサッカーが好きだったからだ。今はどうなんだろう？ 自分に問いかけてみた。

初めてご注文をいただいた日のこと、そのお客様のことは今も鮮明に覚えている。

宇治市の方で年賀状のやりとりが続いている。最近娘さんが結婚を期に、またミサワホームで「家を建てて欲しい」との相談を持ち掛けられ、とても嬉しくなった。

失敗談もある。測量を失敗してしまい間口を9900mmのところを9090mmで図面を上げてしまった。マイナス810mm、家が建たない！ 地鎮祭の段になって気づいて青ざめた。上司からは厳しく叱られたし、お客様には口をきいてもらえなかった。その後はいろんな部署の人にサポートしてもらってなんとか無事に家が建った。「家」という大きな商いをさせていただくことの厳しさを胸に刻んだ出来事であった。

一時はご迷惑をおかけしたそのお客様とは今もお付き合いをいただいていることも、大きな心の支えとなっている。

入社して2、3年たって営業成績が伸び悩んだ頃、会社を辞めることを考えた。何かを察したのか父から「最近どうだ？」と何気なく聞かれた。

4年目にもう一度がんばって成果をだせたら辞めようと、この時に初めてフラットエージェンシーに入社することを意識した。



後列左から2番目が吉田創一社長

宅建の試験に合格するまで

ミサワホーム近畿での覚悟の4年目に目標通りの成績を残し円満退社。こうして平成17年、27歳で株式会社フラットエージェンシーに入社することとなった。営業職として下鴨店に配属されたが、ハウスメーカーの営業と不動産管理の仕事は近いようでもやはり別物であった。頭の上で飛び交う専門用語の数々。AD(業務委託料)などという基本用語ですらわからなかった。自分では意識しなくとも周りの社員からは「社長の息子さんが入社してきた…」と見られた。

下鴨店には忘れられない人、女性の鬼軍曹がいた。親の世代より年上で迫力があって正直なところ怖かった。でもまわりの社員が社長の息子だからと気を遣って教えてくれなかったことを丁寧に厳しく教えてくれた。まわりが言えなかったこともズバズバと言われた。

この人がいてくれたから今の自分があると言える。

またこの世界で生きていくのに専門用語の習得以上に高い壁があった。宅建物取引士の免許をとらないと仕事にならないのである。毎朝5時に起き勉強して、仕事が終わって10時からまた勉強した。社長の息子さんの「お手並み拝見」のような周りの目も意識したしプレッシャーであった。不転退の覚悟で臨んだ試験であったが、なんと試験の前日がお店の「オー

ナー様感謝祭」となり夜遅くまでの現場仕事であった。

本音を言えばイベントに参加するより最後まで勉強をしたかったが、もちろんそんなことはできない。同じ試験を受ける社員が受かって自分が落ちたら…どうしよう。そんな心の小さな心配事が偽らざる本音であった。

しかし結果は合格。「勉強する時間が取れなかったのに、よく受かったね」と当時の上司から言われた。とてもありがたい、最大級の誉め言葉であったと思っている。

初めてリーダーになって悩んだこと

平成18年7月、京都産業大学前店の5代目店長に着任することとなる。初めて組織の長となり、基幹店であり、愛する母校の担当でもある。それだけに気合が入ったし、力みもあったかもしれない。

当時は提唱されたばかりのクールビズを取り入れ、机の配置、学生が入りやすい店づくりなど、自分の想いを全面にだした。オーナー様との接し方は前の職場で鍛えられた上司から教わっていた。お客様の本音を聞き取る力。自分が店長になってはじめて前の上司が言っていたことが体に沁みてわかった気がした。

部下2人の接し方にも悩んだ。前職では自らの向上を目指し、深夜の11時でも12時でも頑張ったけれど、それを課すわけにはいかない。1人で自分がやった方が早いし確実だけど、それでは部下のやりがいはいずれ育ちもしない。

かといって部下が自主的に自分の仕事の領域を広げてくれるのを待つわけにもいかない。

「どうしたら効率的な仕事ができるのか」と思いながらジレンマや葛藤に苛まれた日々でもあった。「どうしたら営業数字が上がるのか、結果が伴うのか」ばかりを考えていたから、今思えば自分の心にも余裕がなかったのだろう。



当時の京都産業大学前店

社員とコミュニケーションを図りながら結果を出すことの難しさ大切さ。そしてそのプロセスにおいて人は育つということをもつて経験し勉強することができた期間でもあった。

店長として悩んだ時には答えは見つからなかったが、社長となった今は全社員の「意識」や「働き方」の改革をテーマにして、より高い次元で挑み続けている。



京都の町家は古家ではない 子や孫への伝承

フラットエージェンシーが近年取り組んできた、さまざまな取り組みや事業についても触れたい。今ではその文化的な価値が認識され、保全や再生が叫ばれる京町家も、ほんの10数年前は「古家」と呼ばれ文化的にも資産的にも価値のないものとみなされていた。

ある時リノベーションされた京町家を見て、体に電気が走るような感覚を覚えた。現代建築とは違う意味の住まいやすさや空間を確かに感じる事ができた。お客様に教わった伝統家屋の美学と、そこに暮らす人々の息吹きを末永く伝える社会的責任を感じたからである。

これを機に、京町家の保全再生には今までの(当社の)ノウハウを活かし、より積極的に取り組むこととなった。

昨年はこの町家再生など、まちづくりに対する取り組みを各界から評価していただき、公益財団法人京都高度技術研究所から「これからの1000年を紡ぐ企業」認定をいただいた。

また京都商工会議所からは「知恵ビジネスプランコンテスト」認定もいただいた。他にも、経済産業省からは「地域未来牽引企業」の認定、公益財団法人日本デザイン振興会からは「西賀茂のいえグッドデザイン賞」の受賞、そして京都府からは「多年に亘る留学生支援」の感謝状をいただいた。

認定を目標に事業展開をしたわけではないが、申請をする段階において資料作成など、自分たちの取り組みの原点を再確認したり、見直すよききっかけになったのは間違いない。

そしてこの先、自社が進むべき方向性についても経営幹部・社員と共有する機会にもなった。

「これからの1000年を紡ぐ企業認定」においては、財団に提出する書類の作成で、自身の右腕となってくれた専務の働きが大きく、創一社長にとって大きな自信となった。

創業の原点を守りたい

町家の保全再生だけではない、自社の取り組みや事業の初発についてもあらためて紹介したい。

当社は現会長の吉田光一が今でいうバックパッカーとして海外をまわっていた時にイギリスのアパート専門の賃貸不動産屋さん(=フラットエージェンシー)に親切にいただいたことが創業の動機であり社名の由来である。

留学生や外国人に優しい会社でありたいというのはまさしく創業の原点であり、今では英語・中国語・韓国語を話せる正社員を積極的に採用している。

シェアハウスの取り組みとしては、プライバシーを確保しながらお互いの顔が見える「温かい住まい方」の提案を強化。どんどんドライになる時代の流れに逆行しているのかもしれないが、それこそが私たちの使命ではないのか。それは父の創業の原点となった大家さんの温かさにも、京町家のまちなみ保全にも通じるフラットエージェンシーの思いである。

トンガリエステートという取り組みがある。名前の通りちょっと変わっていて尖ったユニークな特徴をもった物件ばかりを集めている。築年数は古いが好きなお人には堪らない味のある建物、交通の便はよくないけれど静かな環境で落ち着いて暮らしたい方にお勧めの家。そこにはオーナー様のこだわりや思いが

宿り、またそれを求めている人がどこかにいるはずなのである。利益や効率だけを求めるのではなく、「人と家との出会い」を創造してゆくのも、フラットエージェンシーだからこそできる仕事だと思っている。

街の不動産屋さんに行けること

「不動産会社」という響きについて考えることがある。一般の方が考える不動産会社はどことなく敷居が高く、とっつきにくいのではないだろうか。たしかに扱っている「物」は土地であったり家屋であったりするのであるが、当社は創業時から一貫してそこで暮らす、あるいは働く人に焦点を当ててきた。

そして近年は1軒の家や店から町へと、人や家族からコミュニティへと「点と線」が広がってきている。

4年前に本社近くに開業した地域の交流サロンといえるTAMARIBA(たまりば)は界隈の方々の「交流の場」である。特にカフェ風良都(ふらっと)の奥に併設した多目的スペース・ギャラリーは無料開放していることもあり、作品展や教室など地域の方の学びや集いの場として活用していただいている。

ここで新たに出会った人同士が友だちになったり、新しい活動を始めたり…、そんな話を聞くたびに嬉しくなる。



新大宮商店街をはじめとする商店街の支援もそんな取り組みの一つである。子どもの頃は賑わっていた商店街にいつからか空き店舗が目立つようになった。大型店ヘクムマで行ってまとめ買いをする世の中の流れは変えられない。でもこの地域の人の流れなら少しは変えられるかもしれない。

この取り組みに情熱を注いでくれる社員に恵まれた。シャッターが下りている店を一軒一軒訪ね、店主に安価で店を貸してもらえないかと頼んで歩いてくれた。

最初はほとんど門前払いであったという。それでも1つ、2つ、3つと商店街内に借店舗で新規開店した実績がでてくると、話を聞いてくださるようになってきた。今では新大宮商店街内に元気印の20軒が誕生した。

家賃収入は安くとも空いている店舗を有効利用できることはオーナーさんにとってもプラスであるはずだが、そこで起業できる新しい若い店主がチャレンジできるチャンスを作れることもこの取り組みを続けている動機になっている。

そして何より商店街に活気が戻り、街が明るくなってきていることは「不動産会社」という殻を打ち破れるという自信にも繋がっている。

社長の成長と社員の成長

まだ3年されど3年。まだ41歳それでも41歳。社長に就任してこの3年間、自分の力だけではできないこと、どうにもならない場面もたくさん経験してきた。自身がもっと成長しなければならないのはもちろんだが、社員みんなが成長することが会社をより強くすることができると思うようになった。

1人の100歩より、100人の1歩が会社を動かす原動力。自身を優柔不断かなと思うこともあるが、決めたことは勇断実行、覚悟を決めてやってきたつもりである。自分が「こうだ」と確信できないと動けないのは当たり前だと思う。社長が面白いと思わない事業が成功するわけがないし、社長が成功イメージを持っていない事業に手を伸ばすことができないのであるから。

だからこそ社長である自分の判断材料となる知識や経験は研鑽しなければならない。社長になって今まで以上に早起きになって読書量が増えた。

より活発にいろいろな立場や業界の人と交わる努力も続けている。所属している京都商工会議所青年部(YEG)のメンバーの内装屋さんや協業する話を進めている。この会で出会った人や経験は公私の垣根を超えて自身の財産となっている。

会社のマネージメント、社員のモチベーションや空気づくりもYEGで部会長を務めた時の経験が活かしている。

いくつかの名誉ある認定や賞をいただくようになったが、その意味を社員が深く考え、自分たちの仕事を誇れるようにしていくことも社長の務めであると深く感じている。

感謝と覚悟

多くのことを語ってくれた吉田創一社長は最後にたくさんの方への感謝の言葉で締め括った。

創業以来43年間、フラットエージェンシーに大切な資産の管理をお任せいただいたオーナーの皆様のおかげで今の会社があります。これからも共に地域を盛り上げ発展してゆきたいと思っております。

社員のみなさんと的双方向のコミュニケーションを大切に、自分の行き届かないところをフォローしてもらっていること、また部署ごとに優秀な社員が責任をもって事業を推進してくれていることへの感謝と、これからこの会社の使命はますます大きくなるという覚悟を胸にいただいている。

社長である自分の言うことに社員のみなさんは賛同してくれているのか、それでよいと思ってきているのか不安になることもあると聞きましたが、「社長はアクティブリスニング(社員の声を傾聴)できていますよ」「社長は話しやすいし相談ごとで『後してくれ』と言われたことがない」という肯定的な声が多かったことを付け加えておきたい。

最後に…「会社を興して43年、二人三脚で会社の隆運に汗を流している父と母のおもいと、社員の皆さんのおもいに感謝し、しっかりと繋いでゆきたいと思っております。」(大学を卒業して就職するときの「残り5%」の含みの答えがここにあったのでは)

「京都を関西で一番住みよい街にしたい」その力強い言葉で吉田創一社長はインタビュートークを結んだ。

<聞き手・文責> サンケイデザイン株式会社 吉川忠男



新部門 PMチーム誕生！ 店長・新店長・新部門の決意を紹介

PM (プロパティ・マネジメント) チーム新設

今期から新設しました「PM (プロパティ・マネジメント) チーム」では、不動産の資産価値を高め、収益の最大化を図るために、最適なお提案をさせていただきたいと考えています。

巡回業務では新しいメンバーである女性スタッフが、入居者の満足度をあげるためにどうしたらいいか、という「女性の目線」で物件を見てまいります。

もちろん、建物の状態を点検して課題を見つけ解決していくことで、入居率のアップにもつなげていきます。

建物の維持管理を行うだけでなく、資産管理までのお手伝いができるよう、私たちが勉強をしてスキルアップして参ります。

お困り事があればお気軽にご相談ください。どうぞよろしくお願い申し上げます。



PMチーム 部長
小島 秀利
Kojima Hidetoshi



本店営業部 店長
原 司
Hara Tsukasa

本店営業部は学生・社会人・高齢者・外国人・ファミリーなど、様々な客層・年代のお客様がご来店されます。

少子高齢化という時代の潮流の中、お一人おひとりのご要望をきっちりお聞きすることで「今求められているものは何なのか」を素早く把握し、家主様に最善のご提案が出来るよう、「素早く、元気よく」をモットーに活動して参ります。

また、本店営業部では賃貸物件サイト「京都トンガリエステート」を運営しております。物件が数多くただ並んでいるだけのwebサイトではなく、物件の特徴を詩のようなユニークな方法で紹介しています。ぜひご覧いただき、ご感想をお寄せください。

このたび、下鴨店 店長から北大路駅前店の店長として異動いたしました。今期より北大路駅前店は、学生を主力として運営する旗艦店として展開していきます。地下鉄 北大路駅・ターミナルから徒歩1分の好立地で、遠方からのお客様には最適といえます。

店舗は開放感があり、種々の相談に対応できます。各大学のエリア担当者が集まっており、それぞれの経験を存分に活かすことができる、活気に満ちた店舗になるでしょう。また、各大学の多くの学生ニーズを取り込み、より良いサービスに努めます。

今後、オーナー様のご要望にお応えすべく、スタッフ一同懸命の努力をいたす所存でございます。なにとぞ旧日のご指導ご愛顧をたまわりますようお願いいたします。



北大路駅前店 店長
橋本 浩和
Hashimoto Hirokazu

京都産業大学前店は今年で開設20年目を迎えます。歴代の店長を中心として、これまでに数多くの学生さんのお部屋探しをサポートさせていただきました。

私自身、当店の店長として2年目を迎えます。学生さんがいつでも気軽に足を運べる雰囲気のお店づくりを心掛けています。

昨年は、京都産業大学の指定業者7社の中で、成約数が第1位となりました。今まで以上に「空室物件」の対策には全力で傾注しながら、オーナー様とのお縁を大切に「満室経営」に向けて日々精進して参ります。

今後とも、より一層のご指導ご鞭撻をよろしくお願い申し上げます。



京都産業大学前店 店長
根本 武紀
Nemoto Takenori



京都大学前店 店長
松本 敦
Matsumoto Atsushi

平素は格別のお引き立てにあずかり、あらためて厚くお礼申し上げます。京都大学前店では海外からのお客様を対応する事が多く、物件を直接見学することなく契約されるケースも年々増えています。そんなお客様に安心してお部屋をご契約いただけるよう、さまざまなサービスを行っています。

物件情報を「動画サイト」で発信し、解らないことは英語・中国語対応で納得いただけるまで、お部屋探しのお手伝いをしています。

また、入居前のライフラインの開栓手続きまで事前に行うことにより、来日されなくても安心してご契約頂いています。

これからもオーナー様、入居者様とのお縁をより大切にして、全てのお客様にご満足いただけるようスタッフ一同、笑顔と元気をモットーに頑張っ参ります。よろしくご指導いただけますようお願いいたします。

下鴨店の新店長に就任いたしました岩崎 史寛です。入社時から下鴨店に勤務し、6年目を迎えました。これまでの業務経験を生かし「管理物件・満室」を目標に邁進いたします。

下鴨店では瓜生山学園・京都工芸繊維大学・京都府立大学を中心に学生さんへのお部屋紹介を主力に業務を行っております。毎年8月から各校の合格発表があり、お客様がお部屋探しに来店されますので、現在は来春入居の募集に向けて準備を進めています。

近年はポータルサイト(スーモ・アットホーム等)でお部屋を探されている方が多くなってきました。

物件の紹介として、たくさんの方の写真を撮影し、それぞれの「良さ」と特徴と「住む楽しさ」を伝えられるようにwebの情報発信の強化をいたします。

オーナー様とお客様、双方に喜んで頂けるよう下鴨店スタッフ一同、日々の精進を重ねて参ります。



下鴨店 店長
岩崎 史寛
Iwasaki Fumihiko

賃貸部 PMチーム
☎ 075-431-2244
FAX 075-431-2252
〒603-8165 京都市北区紫野西御所田町16-2
TAMARIBA 2F
9:30~18:00 (日曜定休)

本店営業部
☎ 0120-75-0669
FAX 075-431-0660
〒603-8165 京都市北区紫野西御所田町 9-1
10:00~18:00 (火曜・第2水曜定休)

北大路駅前店
☎ 0120-44-0669
FAX 075-493-2023
〒603-8142 京都市北区小山上総町43-5
10:00~18:00 (年中無休)

京都産業大学店
☎ 0120-29-0669
FAX 075-703-4000
〒603-8017 京都市北区上賀茂菟町町2-2
10:00~18:00 (4月~7月:火・日 | 8月~12月:火・第1、3月曜 | 1月~3月:火曜定休)

京都大学前店
☎ 0120-36-0669
FAX 075-762-0670
〒606-8302 京都市左京区吉田牛ノ宮町 3-6
10:00~18:00 (日曜定休)

下鴨店
☎ 0120-80-0669
FAX 075-721-0193
〒606-0864 京都市左京区下鴨高木町 5-1
10:00~18:00 (水曜・第1火曜定休)

新入社員の紹介

2018年度の新入社員を紹介します

4名のフレッシュな社員が戦力に加わりました。よろしくお願いいたします。(50音順)

 <p>たまむら ゆうた 玉村 佑太 北大路駅前店 京都市出身 立命館大学卒</p> <p>趣味…映画鑑賞 在学中に、宅地建物取引士の資格を取りました。不動産についてわからないことだらけですが「粉骨砕身」の覚悟です。お客様に喜んで頂けるお部屋探し、まちづくりを行っていきたいと思います。</p>	 <p>チン イヨウ 陳 怡蓉 本店営業部 中国 雲南省 昆明市出身 立命館大学卒</p> <p>趣味…音楽、映画鑑賞 分からないことはまだまだありますが、先輩社員の指導のおかげで自分の成長を感じています。これからも初心を忘れず、お客様の笑顔のために頑張ります。</p>
 <p>ハン ジョンウォン 韓 貞媛 下鴨店 韓国 ソウル出身 京都ノートルダム女子大学卒</p> <p>趣味…近代建築物めぐり、ピラティス お客様のニーズに応えるため、「笑顔」をモットーに、楽しく毎日頑張っています。人との出会いを大切に、お客様から信頼を得られるように頑張ります。</p>	 <p>みやけ はるな 三宅 花奈 北大路駅前店 大津市出身 京都工芸繊維大学卒</p> <p>趣味…建築巡り、読書、食事、愛犬と過ごす時間 学生時代に京都でたくさんの経験をし、なんて面白い都市なんだろう。暮らしたい、住んでみたい…と思ったことがこの仕事に就いた原点です。京都で暮らす魅力を多くの方と共有したいです。</p>

地域未来牽引企業

経済産業省から地域未来牽引企業の認定を受けました

「地域未来牽引企業」とは地域内外の取引実態や雇用・売上高を勘案し、地域経済への影響力が大きく、成長性が見込まれるとともに、地域経済のバリューチェーンの中心的な担い手および担い手候補である企業を、経済産業省が選定するものです。

京都府では55の企業が選ばれましたが、不動産業のカテゴリーで選ばれたのは(株)フラットエージェンシーの1社です。

この認定に恥じないよう、今後も地域社会に少しでもお役にたてる企業として努めてまいります。



地域未来牽引企業サミット in 会津若松

 地域未来牽引企業

下半期ニュースリリース

ハトマーク会員の先進的取り組み事例集に掲載いただきました

全宅連 不動産総合研究所(武井建治所長)が、平成29年度研究事業報告書を公表。

『不動産業は地域に根付いた「まちづくり業」』をテーマに、弊社の取り組みを掲載していただきました。

この報告書は、住宅確保要配慮者への居住支援や街づくり・地域活性化・空き家対策等、宅建協会会員をはじめとする事業者が、自らの事業を通じて社会や地域に貢献している先進的な取り組み事例を、同研究所が自ら取材し報告書として取りまとめているものです。

一般財団法人ハトマーク支援機構
<https://www.hatomark.or.jp/>



京都市 市政参加とまちづくり ポータルサイト『みんなでつくる京都』に掲載

京都市運営の市政参加とまちづくり ポータルサイト『みんなでつくる京都』に『TAMARIBA』『385PLACE』を掲載いただきました。

「まちづくり活動」の「活動に利用できる施設」ページから検索できます。

このページでは京都市内の会議やイベントに利用できる施設と、コワーキングスペースのある施設を、公設・民設問わず掲載しています。

施設の収容人数や貸し出しできる機材、飲食の可否など詳細情報も掲載されており、ひとつひとつの出会い、地域とひとつのつながりの輪を作る活動を支援しています。

『みんなでつくる京都』 <https://tsukuru-kyoto.net/>



シャルム 80 が全国賃貸住宅新聞で紹介されました

全国賃貸住宅新聞で『シャルム 80』を紹介いただきました。

他物件との差別化をはかり思い切ったリノベーションを施した結果、相場賃料よりも高い家賃で成約に至っていることを、岡村祐介取締役部長が語っています。





ハンケイ500m vol.043
株式会社union.a 発行フリーマガジン。当社運営の宿泊施設『京都アートステイ西陣捨松』を紹介いただきました。



発見！
友達に自慢できる

京都女子旅 にいいホテル

京都人が意外と疎いのは、京都のホテル事情。(なかなか泊まりにいかないですね!)
でも、地方在住の友達に「どこかいい宿知らない?」と頼まれることって多いもの。
京都に遊びに来た女友達に一目置かれる、センスのいいホテルを、京おんが教えます☆

客室は約39~44㎡と
広々。ゆったりくつろげ
る和モダン空間。



オーナーが「帯屋捨松」だから、
着物や着付けの相談ができます。

浴室と洗面所は機能重視。
清潔感が漂う、すっきりとした空間です。

キッチンではコーヒーを淹れたり、
近くで買ったパンを温めたりできます。



エントランスには、東京藝術大学の
方々の作品や帯製作道具を展示。

check point
1

4階建の建物に全15室で、客室は定員2~4名の3タイプ。どのお部屋にも完全独立型の浴室とトイレ、キッチン、大きなウォークインクローゼットがあり、空間にかなりゆとりが感じられます。シャート・長期に関わらず、住むように過ごすことができます。
キッチンには冷蔵庫、オープンレンジが備え付けてあります。京都生まれ京都育ち、小学生の娘さんがいる岩崎さんは、旅の目的を「食」にすることが多いそう。
「旅先で評判のパンを買って朝食にしたり、お惣菜と地元のお酒を持ち込んでゆっくり飲んだり。キッチン付きならリラックスした服のまま、コーヒーを淹れたり、軽食を作ったりの楽しみがありますね。」
ベッドルームとリビングルームが分かれているタイプなら、子どもが寝ている邪魔をすることなく、夜におしゃべりを楽しんだり、朝の準備をすることもできます。

住むように過ごせます



「帯屋捨松」の職人さんたちの作品を
折り合わせた素敵な暖簾。

check point
2

「着物を着て、京都観光をしたい」「京都での結婚式に出席するので、着物を着たい」
着付けの相談ができて、リーズナブル!



祇園・南座の提灯も手がける「小嶋商店」による美しい提灯アート

check point
3

というときにも頼れるのが、ほかのホテルにはない魅力です。カジュアルな着物から格のある着物まで、レンタルや着付けの相談ができるのは、オーナーが老舗の帯屋さんだからこそ。今回の撮影で使用した着物と帯は「帯屋捨松」提供です。春らしい着物をセレクトしていただいた岩崎さんも、大人女子に似合う柄で大満足でした。
京都らしさを感じられるくつろぎ空間や、かゆいところに手が届くサービスなど魅力がたっぷりなのに、宿泊料金は1室1万2000円〜とかなりリーズナブル! 岩崎さんも、ハンケイも自信を持っておすすめできる「いいお宿」です!
※事前に予約いただければ着付け手配など可能です。



徒歩すぐにあるのが、オーナーである江戸期創業の「帯屋捨松」。機織りの見学や機織り体験のワークショップもできる。

客室はデラックス・ダブル、スーパー・ツイン、スーパー・ダブルの3タイプ。洗濯機、デスク、薄型テレビ、空気清浄機、無料インターネット接続、客室無料スマートフォン「handy」など設備も充実。宿泊料金は1室12,000円〜。1名増(6歳以上)で+3,000円。6歳未満は無料。部屋によっては駐車場利用可。運営は京都の不動産会社「フラットエージェンシー」。



オープンキャンペーン!
問い合わせのときに「『ハンケイ500m』を見ました」と言っていたら、宿泊料金10%OFFにいたします。
※お申し込みが電話またはメール info@artistry.kyoto の方限定
※2018年12月末まで

京都アートステイ 西陣捨松
京都市京都市上京区笹屋町1丁目
525-1 / ☎075-431-1125 / チェックイン14:00~21:00 / チェックアウト~11:00 / https://artstay.kyoto
最寄りバス停は「一条戻橋・晴明神社前」「今出川大宮」

今年4月、西陣エリアに開業したモダンアートホテル「京都アートステイ西陣捨松」。「美しく便利な宿」とのうわさを聞きつけ、今回は京おんな代表として、フリーアナウンサーの岩崎絵美さんが、すみずみまでチェックしてきました!

京都らしいアートが素敵です

場所は、高級織物・西陣織で知られる西陣エリア。路地の奥からはカシヤンカシヤンという機織りの音が聞こえることもある、落ち着いたエリアです。
京都にはさまざまなタイプのホテルがありますが、京おんなこそ知っておきたいのが、「おしゃれで使える」ホテルです。
「京都アートステイ西陣捨松」は、その名の通り「工芸・芸術・美」を感じさせる、ギャラリーのようなホテルです。エントランスやエレベーターホール、そして客室にも、「帯屋捨松」の帯を使った作品や、帯の織り具、オーナーが応援する東京藝術大学の方々の作品が飾られています。
「モダンな空間に、ほんまもんのアートが随所に飾られているんですね。地方出身の友人に、いい宿を見つけたよ」と、教えたくなる素敵です。私も泊まりたいですね」と、岩崎さんも絶賛です。