亀岡大郎のトップ対談

経済評論家 亀岡大郎氏

■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。文藝春秋、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。

業界団体設立 不動産各社の資金捻出支援し変革促す

リアル・スター・コラボレーション（東京都練馬区）
星龍一朗社長（50）

「管理会社の多くは基礎体力が乏しい」

オーナー向けに賃貸経営の助言や講演を行っているリアル・スター・コラボレーション。ほぼ個人で活動している星龍一朗社長が、半年前に、不動産会社を対象に資金捻出を支援して各社の業務効率等を促す一般社団法人を立ち上げた。それはオーナーの相談に乗る過程で感じた「賃貸業界の課題」を解決するための新しい試みだった。

プロフィール

1967年10月24日生まれ。早稲田大学商学部卒業後の90年４月、三井不動産販売（現・三井不動産リアルティ）に入社し、1000件以上の売買契約を審査。99年米国へ派遣され、米国不動産取引の透明性の高さを知る。その後、東誠不動産を経て2013年５月リアル・スター・コラボレーションを設立。

「人材教育は難しい」外部連携で大きくする

星　はじめまして。大家さん向けに賃貸経営のアドバイスや、不動産実務検定の講師を細々とやっています。５年前に起業しまして、実務検定の受講者は50人、コンサルのほうは20人ほど相談にのってきました。『家主と地主』の取材で度々お世話になっています。

亀岡　極めて小規模ですね。何人でやっているのですか。

星　契約社員１人と私の二人で運営しています。少数精鋭の展開を考えているので、増やすとしても数人程度です。

亀岡　せっかくならスケールを大きく、世の中をひっくり返すことを考えてみては。

星　常に模索しています。半年前、一般社団法人不動産経営イノベーション協会を立ち上げまして、不動産会社の会員を募っています。不動産取引の透明化につながる新しいサービスや社員教育に活かせる情報を発信するのが目的です。設立間もないので会員はまだ16社で、多くは小規模な不動産会社、関連会社です。今年の目標は50社です。

亀岡　業界団体を立ち上げても最初は思い通りに会員が集まらず四苦八苦するものです。私は公益財団法人日本賃貸住宅管理協会の前身となる団体を26年前に立ち上げましたが、有力な不動産会社に声をかけても誰も入ろうとしませんでした。「何故入らない」と聞くと、「入ってもメリットがない」と言うんです。特に一流どころの会社はなかなか言うことを聞いてくれません。これでは話にならないので、各社の重役をひっぱり、「役員をやってくれ」と少しずつ増やしていきました。

星　業界そのものが存在しない時代でしたから、なおさら大変だったでしょう。

亀岡　しかしオーナーをお客さんとする星社長が、何故不動産会社を会員とするような団体を立ち上げたのですか。

星　大家さんに賃貸経営のアドバイスをしている関係上、管理会社と連絡をとるのはよくある話なんですが、その中で「管理会社が変わらなければオーナーの賃貸経営は変わらない」とあるとき感じたのが発端です。オーナーの空室相談に対して「モデルルーム化」による解消策を提示したときに、物件が遠方にあると、家具・家電の設置を委託先の管理会社に任せざるを得なくなるのですが、彼らの多くは動いてくれません。

亀岡　人手が足りずに業務が回っていない会社が多いのではないでしょうか。

星　私も同じ印象を受けました。ただその根元には、十分な人材、十分なシステムを導入するだけの資金を捻出できていないことがあると気付きました。基礎体力をつければ、社員を十分に確保し、新しいことに挑戦する余力が生まれてくると思います。不動産会社の経営力向上を応援して業界全体の水準を高めれば、オーナーが安心しながら、賃貸経営と不動産取引ができる世の中に変わると考えて立ち上げたのです。

経営強化の原資 助成金・節税で確保

亀岡　具体的に何をしていますか。

星　今は会員集めに時間を費やし、月一度、不動産会社向けのセミナーを四ツ谷で開いています。不動産経営に関わる経費削減・節税・助成金獲得・副収入獲得策などを、自分の会社で実践してきたことも含めて厳選して情報提供しています。例えば、法人保険の具体的活用術、中小企業経営強化税制の即時償却を活用した投資節税スキームなど多岐に渡ります。会社を強くするためには、新しいサービスや手法を導入したり、社員の増員や教育研修によるスキルアップを図ったりと、色々な方法がありますが、まずは、それらの原資を確保するためにも、「カネ」の面に焦点をあてることが大切です。売上が変わらずとも、社長と会社の手残りを2倍に出来るように、有益な各種の対策を伝えています。

▲組織づくりについて語り合う

亀岡　そうですか。ところで会社のほうを大きくしようとしないのは何故ですか。亀岡大郎取材班グループでは現在18媒体を抱えており、やる気のある社員に社長や編集長を任せています。ひとつの媒体が売れると、その他の関連媒体の名前まで売れます。組織を大きくして事業を拡げれば、色々な相乗効果を見込めるようになります。

星　人を育てて組織をコントロールするのは、正直一番難しいと思っています。34歳の頃に、3～4人程度の不動産会社で1年ほど雇われ社長を務めており、オーナーの息子（当時専務）の管理に手を焼きました。遅刻の常習犯で、つくるべき見積もりも催促がきてから慌ててつくったりする方でした。

亀岡　星社長は元々何をやっていた方ですか。

星　新卒から不動産畑です。三井不動産販売（現・三井不動産リアルティ）で売買仲介を経験し、その後小さな不動産会社を経営して、東誠不動産（現・トーセイ）に再就職し…と、挙げるとキリがありません。

亀岡　三井不動産では、坪井東さん（元会長・故人）と親しくしていました。

星　お付き合いがあったのですか。坪井氏は私が新入社員だった頃、わずかに在籍期間が重なっていましたが、ほとんど記憶にありません。私が入社した子会社の三井不動産販売では、枝村利一元社長がカリスマ的存在でした。彼が残した「開発は有限、流通は無限」の名言は、後年に語り継がれています。

亀岡　ちなみに、星社長が新卒で三井グループに入った90年は、ちょうど大蔵省が融資の総量規制をしてバブル崩壊が始まったタイミングと重なるのではないですか。

星　入社と同時にバブル崩壊が始まりました。住宅価格が、一般人が購入できないくらいの値段に吊り上り「こんなに上がったらまずいだろう」ということで、国が地価の上昇を抑えようとしました。

亀岡　今も似たようなことが起きようとしていますよね。昨年前半からアパートマンションローンが急速にしぼみ、融資審査が厳しくなって買える人が減ってきていると聞いています。

星　確実に減っています。ただし不動産市場は株式市場と比べて時間差があり、数字で顕在化されて世間に知られるのは、もう少し先になりそうですが。

父の背中みて独立を決意

亀岡　独立心が芽生えたのはいつ頃からでしょうか。

星　高校生の頃なので割と早めです。少し長くなりますが、コニカ（現・コニカミノルタ）で会社員をやっていた父親が50歳くらいのとき「やめたい」と言い出したのが始まりです。出向先の子会社で管理職をしていて、本社戻りの指令を受けたタイミングでした。おそらく、「本社に戻るとポジションがなくて居場所がないんだろうな」と高校生ながらに感じまして、結果として家族みんなで反対して、定年まで勤めてもらったんですけど、そのとき父親の背中にサラリーマンの悲哀を感じてしまったんですよ。それで「会社員は避けよう」と思い、大学も経営を学ぼうと早稲田大学商学部へ進学しました。

亀岡　それは切ないですね。しかしそれが星社長の人生の大きなターニングポイントになったのなら、今につながるいい話とも捉えられそうです。星社長は、不動産経営イノベーション協会を、最終的にどんな団体へ成長させたいですか。

星　行政に政策提言ができる業界団体まで育てようと模索しています。三井不動産販売時代の1999年、米国へ研究生として派遣されたときに、中古不動産取引の仕組みを学びましたが、日本の仕組みは遅れている印象です。中古住宅は過去に事故があるかもしれず、外からみたらわかりづらい。仲介会社も頼まれただけだから営業マンもわかりません。それが米国ならわかります。そういうことに貢献できる何かをしたいです。

亀岡　一社でも多く会員が増えるといいですね。

星　本日はありがとうございました。

会社概要

会社名：リアル・スター・コラボレーション
所在地：東京都新宿区三栄町６ 第一原嶋ビル703
代表者：星龍一朗社長
資本金：300万円
事業内容：不動産コンサルティング業務、セミナー運営業務、講師・執筆・教材販売業務