



立命館大学 経営学振興事業だより Across

INTERVIEW

岡本 秀巳 氏 株式会社 都ハウジング 代表取締役（写真・右）
西村 孝平 氏 株式会社 八清（ハチセ） 代表取締役（写真・左）

町家ブームの中で 証券化を進める

いま「町家ブーム」だといわれています。そのブームの担い手を取材したいと思っていましたところ、何のことはない経営学振興会時代に事業推進委員をお願いしていました「(株)都ハウジング」代表の岡本秀巳さんが関わっておられることを知り、そのご紹介もあり、「(株)八清(ハチセ)」代表取締役の西村孝平さん共々、取材をさせていただきました。お二人とも立命館大学経営学部のご出身です。

＜松村＞今回は町家に関わった話を伺わせていただければと考えております。

＜西村＞それは、タイミング的にもちょうどいいですね。

＜岡本＞私の見るところ、町家に関しては、吉田さん（吉田光一氏・(株)フラットエージェンシー代表取締役）と西村さんが双壁ですね。実績も非常に大きいですし、我々の業界のオーソリティーです。

町家ブームの現状

＜西村＞私と吉田さんとは、ちょっとアプローチの仕方が違います。

私のところは、売買中心の不動産会社ですので、仲介ではなく、買い取って町家を再生する、というのが得意なのです。

＜松村＞私も京都で飲食店などに入ると、外見は古いのに、中身はゴロっと変わっているという経験をよくします。

＜岡本＞ええ、町家の飲食店も多いですね。

＜松村＞何軒ぐらいあるのでしょうか。

＜西村＞京都市の調査によると、町家自体は2万8千軒ぐらいと言われています。ただ、町家の飲食店というとどれぐらいでしょうか。京都市の中心部のデータはあるのですが、町家の店舗は中心部ばかり、つまり、中京、下京、東山のエリアにあり、上京には飲食店は中々ないというのが現状なの

ですが。

＜松村＞確かに、以前見に行った時は、地方の方の購入向けで「町家を改造して別荘に使ってください」という感じだったのですが、京都の人間としては「こんな路地の奥みたいのところではアカン。こんなんでも売れるんかいな」というのが感想でした。

＜西村＞ええ、路地の奥のような所でも売れますよ。私も、この前そのような物件を東京の方に買っていただきましたし、今も金沢の方に一つ買っていただき、改装をしているところです。また、今度は、ある大学の先生に勉強部屋や京都市内のセカンドハウスといった目的で、下京の町家を買っていたく事になっています。

＜松村＞そういった意味では、やはり町家ブームなのですね。

＜西村＞そうですね。ただ、私達が一番懸念しているのは、店舗として完全につぶしてしまったら町家はもう戻りませんので、店舗がダメになった後の、町家の使い方が非常に難しいという事です。

つまり、私達は、一時的に「町家、町家」と言っているのではなく、ある程度継続して町家として保存したいと思っておりますので、町家をやっている者としては「店舗にするのはどうかな」という気持ちもあります。

＜松村＞外だけ残して、という感じですね。

＜西村＞そうです。完全に中をつぶしてしまうケースがあるのです。

元々町家は居住がメインで、住居と店の兼用住宅なのですが、中は店舗で、全く町家の風情がない、といった感じの町家もあります。

＜松村＞西陣などでしたら完全に住居目的の町家になりますよね。

＜西村＞ええ、私はこの前も上京の物件を売りましたが、いい町家でしたら、そこそこの値段で売れます。

いい町家ですと、当然梁や柱などもしっかりしていますし、



今でも十分に耐えられます。

＜松村＞我々、京都の人間から見ると「そんなん、どこにでもあるやろ」といった感じなのですが。

＜西村＞しかし、先生、上中下、東山で、町家が一年間に2%ずつ無くなってきているのです。

このままほっておくと、50年でゼロになってしまう計算です。

ですので、本当に本格的に保存と再生をしていかないと、町家はつぶれていってしまいます。

「まちづくりセンター」・ 行政の関わり方

＜松村＞ちなみに、行政の仕事になるのかもしれませんが、ゾーンとして町家を活かしていくといった事はないのでしょうか。

＜西村＞ええ、ただ、それは中々難しい話でして、現にビルがいっぱい建っていますよね。それに、ゾーンとしてキチッと残っているところは本当に少ないですから、ゾーンで残すと言うのは本当に難しいです。

あと、行政自身も「町家、町家」と言っていますが、言うだけでお金は出しません。

「まちセン」と言いまして、交流館などで、一応支援はしてくれるのですが、「金は出せない」というのが現状です。

＜岡本＞「まちづくりセンター」（財団法人京都市景観・まちづくりセンター）の事を、我々は「まちセン、まちセン」と言っているのです。

＜西村＞財団法人で、まちづくりに対しては、いわゆる役所では動けない部分を、そこが動いているのです。

＜松村＞まちづくりという事ですと、そこは、景観全体を扱っているわけですね。

＜岡本＞ええ。京都市の外郭団体です。

＜松村＞という事ですと、それほどお金を持っているわけではないわけですね。

＜西村＞逆に、「まちセン」はまちづくりファンドという事で、今年の春からファンド（京町家まちづくりファンド）を集めています。

＜岡本＞東京の方の篤志家で、5000万円をボンと寄付した方がおられまして、そのお金に京都市からの出捐と市民からの基金があり、また、我々もお金を出して、ファンドを作ったのですが、そのお金を1～3億円にして、それを元に町家を改修しようという試みです。

＜松村＞自然トラスト、ナショナル・トラストといったものがありますが、お金の集め方などはそれに似ているのですか。

＜西村＞ええ、お金の集め方としては多少似てますね。

＜松村＞その場合、町全体を保存するという事なのですか。

＜西村＞ええ、もちろん景観はやっておられるのですが、ファンド自体は町家に関するもので、町家の保全をしたいというものです。

要するに「お金が無ければできない、だから、お金を集めよう」という事です。ですので、ファンドと言っていますが、別に配当が出るわけでもないですし、どちらかというと寄付みたいなもののなのです。

ただ、私達がやっているのは、配当が出ますので、そういった意味では投資になるかと思います。

不動産証券化の 前の経験を活かして 京町家の証券化に向かう

＜松村＞以前、岡本さんから「近畿財務局で最初の証券化をやりました」と伺ったのですが、これがそれですか。

＜岡本＞いや、それは2003年6月19日に京都不動産証券化特定目的会社という事で、京都では初めてですが、近畿管内では第4号となります。

これをやらせていただいて、今も途中なのですが、第1期の配当が4.6%、第2期が4.8%という実績です。

＜松村＞これは、クローズド型なのですか、それともオープン型なのですか。

＜岡本＞最初のみで途中から入ることはできません。そして、5年の事業期間が終わったら、物件を売って、その売ったお金で証券を償還して、この法人を解散するという仕組みになります。

＜松村＞これは町家とは関係ないですね。

＜岡本＞ええ、これは鷹ヶ峰にある単身用で、木造二階建てのアパートになります。

それに、J-REITと比較しても、まあまあな配当になるのではないかと考えております。

2003年当時、東京・名古屋地区は景気の立ち直るきざしがあるが、それ以外の地域、特に地方においてはデフレ・スパイラルでまだまだ厳しい状況でした。

ですので、小泉内閣の課題として「地方を活性化して振興しないといけない」という事がありました。

それで、補助金事業として、国土交通省の方では、地方の活性化を目指し、いくつかの政策的な動きがありました。

その中で、京都市が国土交通省の補助事業の中の1つとして、不動産の証券化手法を活用した地方の活性化というテーマに手を挙げました。

2003年10月から2004年3月までの半年間にわたって、証券化



システムを活用した町家の保存・再生・活用をテーマに調査事業が行われまして、その調査事業に、東京の方のコンサルタント、役所、金融機関といった各方面の参加がありました。

そして、地元の方からは、NPO法人の京町家再生研究会と財団法人の「京都市景観まちづくりセンター」、京都市、それと私どもの協会（京都不動産投資顧問業協会）が参加メンバーになりました。

そして、3月の調査事業（「不動産証券化手法を活用した地域活性化方策に関する調査」事業）が終わった時にとりまとめがあったのですが、趣旨から言いますと「証券化スキームを使って町家を保存・再生・活用するためには、特殊的な資金が必要で、携わるメンバーもボランティア的な感覚でやらない事には、事業的にはペイしない」という結論でした。

そこで、それらを承知の上で、私どもの方で残りのメンバーに呼びかけまして、「せっかく半年間かけて研究してきたスキームですので、一回地元で実施してみようではないか」と提案をいたしました。

すると、地元メンバー全員が賛成だという事でしたので、研究会（京町家証券化実施に向けての研究会）を作って動き出した次第です。

ちょうどこの3月で丸2年になるのですが、ようやくここまですべて到達してきたという感じです。

今回の京町家証券化のスキーム

<松村>今は、どのような町家関係の物件を手がけているのですか。

<岡本>今は、東山安井の物件と六角新町の物件を扱っており、既にテナントのお客さんも入って営業している状況になります。もう一つの東山区宮川町の物件は既に取得済みで借り主の募集をしていたのですが、3月17日（取材は14日）には借受の申込書が出るという段階ですので、3物件が出揃って、いよいよ実行できるという状況です。

<松村>という事ですと、このスキームは始めから3物件を前提としたスキームだったのですか。

<岡本>そうですね。一般的な大手のREITですと、例えば100～200億円規模になるかと思うのですが、このスキームは規模が小さいですので、3つ併せてひとまとめという事にしております。

具体的にトータルでは、1億500万円ぐらいの資金になるかと思えます。

<松村>となりますと、これから利回り計算などをする段階になるわけですね。

<岡本>そうですね。そういう状況になっておりまして、いよいよ大詰めで、この3月末にはなんとかとりまとめをしたいと考えております。

証券取引法の例外規定がありまして、証券取扱い免許がなくても、スキームでオリジネーターになったものは、オリジネーターが出資証券を直接募集できますので、西村さんを中心にして私達協会に入っているメンバーが、直接小口に一口10万円という事で声をおかけするという様になっております。



例えば、金持ちの人に500万円位を頼みますと、実は5000万円位すぐに集まるのですが、今回のケースでは、町家を保存・再生・活用するという運動的な目的や、京都市の政策的な狙いがありますので、一口10万円にして、できるだけ広く市民の方、そして企業・団体に買っていただきたいと思っております。

ですので、代行証券ビジネスといった、専門の会社を入れない事には、手紙ひとつとっても大変ですので、プロの方の力を一部お借りしようというように考えているわけです。

継続的な事業展開を目指して

<松村>では、まだこれから売っていくという段階になるわけですか。

<岡本>手順としましては、この17日に東山区宮川町の物件の借受申込が来る事になっており、これで3つの物件がリーシングできる事になりますので、一度全関係者が集まる事となります。

<松村>ちなみに、これはどれぐらいの期限を予定しているのですか。

<岡本>一応、事業は5年を予定しておりますが、賃貸借の方は10年の事業用定期借家契約ですすめています。その後は手続が順調に進めば、5月下旬にシンポジウムを開催して募集スタート、6月中旬に優先出資証券の発行というスケジュールを予定しています。

<松村>では、利息分と5年がきたら元本をお返すするという事になるのですね。

<西村>はい、それを売却して、という形になると思います。

<松村>なるほど。では、その証券はまさに株式ではなく、REITという形になるわけですかね。

<岡本>事業主体の特定目的会社は有限責任中間法人の当協会が10万円を出資設立します。当協会は倒産隔離という事で認められますので、昔みたいに、ケイマン諸島に300～500万円をかけて慈善信託をして云々といった事をしなくてよくなりました。

<松村>今は、物件3つという事ですが、将来も同様の事をやっていこうと考えられているのでしょうか。

＜岡本＞いえ、とりあえずこのスキームに関してはこの3つの物件ですが、一通りやり終わった後に関しては、また全関係者が集まって、色々総括をして、問題点を煮詰めるつもりです。

といいますのは、2年間も1つの事に寄りきっていたら、もう事業ではないですし、我々関係者はみんなボランティアです。我々から言いますと、ボランティアは事業ではないですので、なんとか事業ベースに乗せることが可能かどうか、また、ダメならばどこがダメなのか議論の必要があると考えております。

＜松村＞では、今のところは実験的な段階という事ですね。

＜岡本＞はい、そうです。



＜松村＞ただ、町家の問題にしましても、事業化できないと、継続していかないですし、意味ないですね。

＜西村＞ただ、この手法の難しいのは、配当を出さないと保存ができない、というのがやはりネックになるのです。

ですので、中々住宅では配当額が出ないですし、中々広がりません。

＜松村＞となりますと、店舗でないといけないわけですね。

＜西村＞それと、京都の真ん中は土地が高くなってきてますので、そのあおりをうけて、なかなか収益にあうような物件を買えないのです。

＜松村＞利回りが出てこないというわけですね。

では、これからの一番のネックは、いい物件の取得になるわけですか。

＜西村＞そうですね。そもそも、いい物件は、あえて証券化などをしなくても、単体でも直に売れてしまいますので、この物件に関しても、ずっと物件を探し続けた後に、やっと、という感じです。そこが難しいですね。

まあ、「一手法としてこういう保存の仕方もあるんですよ」というテスト・ケースですね。

行政は儲けてはいけないというが

＜松村＞そういう意味では、「まちづくりセンター」辺りが

もう少しやってくれないと、動きにくいわけですね。

＜西村＞動きにくいですね。まあ、ただ、ほぼ行政ですので、彼らは彼らで、中々動きにくいみたいですね。

＜松村＞まあ、行政自体は、儲けてはいけないわけですしね。

＜西村＞ええ。私達から言わせれば、そこどころが、非常に神経質すぎるというか、ナーバスになりすぎているように思いますし、保存とお金儲けの両立を追求してもいいと思うのですが。

＜松村＞そうでないと中々続かないですね。

＜西村＞ええ。その辺りが、「まちセン」と我々の考えとは少しちがうように思います。彼らは、営業行為というものに対して、ものすごく抵抗があるようでして、例えば、私達が町家の保存のために動きましても、「それは、ハチセさんの会社の為に動いているのですね」という見方をどうしてもされるのです。

私から言わせれば、確かにそれはそうなのですが、一方で「町家の保存という目的は達成されるわけですし」と思うのですが、「まちセン」の方は、ハチセという名前が出たらもうダメと考えられるようです。

役所中心の保存と言っても、中々限界があるように思います。

NPO法人の京町家再生研究会さんなんかは市民団体ですので、そういった話とは関係なく動いております。

実際、この再生研さんなんかは、傘下に不動産情報部会を作っていて、私達も参加しているのです。

いくら「再生、再生」と言っているけども、流通のメンバーがいないと中々上手くいきません。

＜岡本＞この再生研の中には、施工部隊として、京町家作事組という、プロの大工さんや職人さんも参加しております。

そして、作事組は、普及のための本を作ったり、町家の改修方法をガイダンスしたり、普通の大工さんや左官屋さんとは異なり、昔ながらの施工ができる町家専門の、かなりレベルの高い施工業者の団体です。

＜西村＞ですので、町家の保存に関して、京都では民間の団体が非常に熱心で、広範囲に動いております。

また、全国でも再生研を中心に、この6月に全国町家交流会をやりまして、全国から古い民家を保存する連中が集まったのですが、彼らも「自分らでも使えないか」と、京町家証券化の行方に対して、非常に関心を持っております。

＜岡本＞マスコミの方も、非常に関心を持っておりまして、私も先週日経に出ましたし、西村さんのところもNHKに出てますし、もちろん地元の京都新聞もよく取材をされております。

ですので、マスコミの注目度は高いのですが、ペイしないというのが最大の問題ですね。

＜松村＞すごく分かりやすいです。我々、経営学の立場からすると、ペイしないと成り立たないというのは当たり前の話だと思うのですが、そこはそうならないという事なのでしょうね。

＜岡本＞ただ、万里の長城も一日ではできないので、とりあえず一度やってみて、問題点をつめてみて、そして、次以降については、営業ベースでないと継続しませんし、そのためにはどのようにしないとけないのか、といった事を、実行

した後にとりまとめをして、次の取り組みにチャレンジしていきたいと思っているのです。

＜松村＞では、基礎データの、使い物になる物件は何軒ぐらいになるのでしょうか。

＜西村＞そうですね。町家は2万8千軒あるとされていますが、そのうち商業ベースになりそうなのは、いいとこ1割とかじゃないでしょうか。

＜岡本＞いわゆる田の字地区にあれば、商業ベースになるかと思えますね。

＜西村＞丸太町から下、つまり、御池、五条、堀川、河原町、だいたいこのエリアですと、そうですね。

そこらは、今ダウンゾーニングで網を掛けておりますので、今の最新の規制では、20メートル超えるとマンションが立たないですし。

中心部の京町家が対象物件

＜松村＞私が最近見た感じでは、寺町から新町ぐらいまでが非常に動いているのかなと感じております。

＜西村＞おっしゃる通りですね。本当の京都の中心部に入れない人が、少しずつ、市内の南と西に来ております。

＜松村＞また、木屋町などではなく、逆にその辺りに、我々が見ても面白そうな店屋さんが増えてきましたね。

ところで、動いているのはどの辺りまでなのですか。

＜西村＞南でお店があるのは、よく下がっても、松原、高辻辺りまでで、最近では仏光寺通りが結構増えてきました。

北は、やっぱり御池を超えた、まあ、押小路ぐらいまでですね。

西は、先生がおっしゃった通り、新町からちょっと西、まあよくても西洞院ぐらいまで、私達も六角新町の物件を扱っております。まあ、高い家賃を設定できない人にとっては「ここら辺りでもしょうがないかな」という感じですね。

以前に比べると、烏丸通りがよくなってきましたが、「まっ、そっから西へ行くと、ちょっと」という感じです。

逆に、河原町が少しダメになってきていますね。烏丸は、



六角新町の町家店舗

映画館や本屋さんなどの商業性の建物が増えてきて、ビジネス街から繁華街化してきましたので、ずいぶん変わってきました。

ですので、流れが変わってきて、木屋町と河原町の歩いている人のタイプがちょっと違うように感じますね。

木屋町は若者で、河原町はアダルトな人という感じです。

＜松村＞久しぶりに木屋町や河原町を歩くと、あまりにも変わっていたので、ビックリしました。

＜西村＞ええ、ですので、アダルトな方々が逃げて、西へ向かっておりますね。

証券化と地域振興

＜岡本＞今回のスキームでは、地元の金融機関である京都銀行と京都中央信用金庫から、ノンリコースで特定融資を受けることになっており、その上金融機関の方も、金融庁から、地域の振興に役立つような事業をやるように言われておりますので、早く報告書をあげたくて、証券化のスタート（融資）を心待ちにしてはります。

それと、京都市の方にも、今、国交省の方から、この事業の担当の課長さんとして、出向している人がおりまして、この春に人事異動がありますので、「早く手土産代わりにやってしまい、国交省に戻って」と、うずうずしてはります。

もちろん、京都市としても、町家の再生事業をやりたくてしょうがないですし、我々も同様ですので、みんながやきもきしているところなのです。

＜西村＞ただ、一部の人からは「なんで町家に証券化が必要なのか」というように、この証券化に関して批判的な目向けられております。

中身を知っている人からは、全然儲かっていないという事を分かっていただけなのですが、中身を知らない人から見れば「町家をだしに不動産業者が儲けているのと違うか」というわけです。

＜松村＞我々の感覚からすれば、儲かるのと町家の保全がフィットしなければ、上手くいへずがないと思うわけですよ。

＜西村＞そうなんです。先生みたいな発想の方ばかりだと私達もいいのですが、世の中には色々な方がおりまして、また、どっかといえば、不動産業者がボランティアするとはみなさん思っていないでしょうから。

＜岡本＞まだ、業種のイメージがちょっと厳しいところがありますので。

ですけど、東京にあるような、鉄筋や鉄骨の立派な物件ではなくて、何といたって町家ですので、火災に関しては火災保険でリスク・ヘッジできますが、地震に関しては倒壊してしまったら、建物部分の値打ちがなくなってしまいます。それに、台風が来たら、瓦の補修などもしないといけませんので、そういった面からも、この商品は元金保証の商品ではありませんし、このスキーム自体、ミドルリスク・ミドルリターンになります。

また、このまま町家ブームが続いて、5年後町家を高く売れば、キャピタルゲインも期待はできます。

今回のファンドの物件について

＜岡本＞（今回の証券化物件の一つである店舗について）六角新町店は、それなりの京都紹介の本に掲載されるようなフレンチの店で、若い女性に、ここの店の名前「ガスパール」



東山安井の町家店舗

を言うと、「ああ、知っている」といいます。

ここのプリンがおいしくて、いつも店のところで並んでいますよ。ですから、所有者然として「私10万円で証券を買ったけど、チョット見に行こうか」とか「入ってお茶でも飲もうか」という事がありますと、お客さんもテナントさんも喜ぶかと思えます。

＜西村＞結構若い子は口コミでよく知っていて、また、このお店はいっぱい中々入れませんので、うちの会社の社員なんかも、名前を言ったら知っていると言いますよ。

ちなみに、六角新町のこのお店は2号店でして、1号店の方では、予約をしてもすぐにうまってしまいます。

＜松村＞東山区安井の物件はどのような事をされているのですか。

＜西村＞ここは、我々では中々着られないような、若者の衣料、雑貨ですね。もともと浜松の人で「京都の町家で店をだしたい」とおっしゃっていました。また、宮川町の物件は、飲食になるかと思えます。

＜松村＞町家保存をしながら、わずかでも儲けがあるという事ですから、いい話ですね。

＜西村＞そうですね。いいでしょう。ですので、私はこれは売れると思っております。

＜松村＞次のスキームでも、ファンクラブ的な動きとしてやっていけば面白そうですね。

＜西村＞次のスキームも同じような動きにするのは、実はかなり厳しいのですが、ちょっと変わった形で、町家ファンがいて、そういった方々が「10万円でも出すよ」という事になれば、また違った展開ができるのかもしれない。

＜岡本＞これは、ある一時に一斉に募集して、一斉にお金を集めて、一斉に取引しないといけない形なのですが、そうではなくて、順次ランダムにそういった資金を集められて、といった仕組みができれば、日常的に物件が出てきた時にタイミングよく買う事もできると思います。

＜松村＞投資信託で言う、オープン型ですね。

＜岡本＞そうです。ですので、J-REITであれば、いつでも買えますし、物件もいつでも出し入れできます。

＜松村＞継続させていこうと思うと、やはりそれですね。

＜岡本＞ええ、ところが、REITにしようとする、もちろん許認可のレベルも厳しくなりますし、規模の問題がでてきます。

＜松村＞ですので、やっぱり町家REITを作ればいいのですね。

＜岡本＞ええ、ただ、そのためには最初の種の資本といえますか、それこそ、高い利回りを要求するのではなく、町家保存のためでしたら、無利息でいいといった、特殊な資金がないとできないですね。

ですので、これをオープンでやる事によって、篤志家と我々が上手く結びつきますと、もちろん、東京の大手の規模とは全然比べ物にはなりませんが、町家REITの事業展開も可能かなと思います。

＜西村＞本当に1～2億円規模かもしれませんが、それでもそれだけあれば物件ができますし、また、我々もプロですので、REITの事業展開の中でやらせてもらえれば、なんとかかなるかなと思います。

といいますのは、私達が「物件を買って、お膳立てをして、やる」というのは結構大変なのです。

＜岡本＞この3つの物件を揃えるだけでも、2年かかったのです。その間に、見に行った町家の数といったら数知れずです。

＜西村＞いい物件では、われ先に購入したいという人に時間差で負けてることもあります。

＜松村＞では、現在、町家に住んでいる人自身も、一つの運動体として、このスキームに入ってきてもらおうという形も作れた方がいいですね。

＜西村＞それもいい形ですね。

ですので、実際にも（非営利の）町家ファンドは集まっていないようです。今の行政のやり方では集まりにくいようにも見受けられますが何とか成功していった欲しいものです。



東山安井店舗内部

というのは、今のやり方は実はファンドではなく寄付なのです。また、ディスクローズされていないので、資金を出す方からも分かりにくいようです。

私達の場合は「こういう商品です」という事でハッキリ見えていますので、出資者の方も使い道が分かりますし、町家を手放した方もどのように使われるのか見えますので、その

方がいいと思います。

ただ、正直なところ、現在のスキームでは限界を感じております。

＜岡本＞そうですね、連続的でないと、今のスキームでは中々ペイしないです。

＜西村＞でも、「やってみる値打ちはあったな」と私も今は思っております。

このあとお仕事の都合で西村さんが退室され、岡本さんに伺いました。

卒業して不動産業に入った経緯

＜松村＞ここからは、岡本さんの事をお伺いしたいのですが、まず会社をされたのはいつごろからなのか。

＜岡本＞ええっと、1974年の5月です。

＜松村＞では、卒業されたのはいつなのですか。

＜岡本＞1967年卒業になります。

＜松村＞という事は、私と同期で経営学部の第2期入学になりますね。

サークルか何かはされていたのですか。

＜岡本＞高校時代も応援団でしたので、私は始め応援団に入りました。ところが、猛練習で腰を悪くしまして続けられなくなりました。

当時は、クラスで自治委員もやっておりましたので、その後、学友会の方の活動に傾斜していきました。

＜松村＞では、卒業が67年になりますが、この仕事を始められるまではどうされていたのですか。

＜岡本＞学友会の活動をしていたこともあって、色々な所を受けたのですが、中々就職も厳しい状態でした。東京の方の会社に、一応学校推薦で行ったのですが。

＜松村＞ゼミはどちらになられるのですか。

＜岡本＞星川先生です。就職して今のディズニーランドの辺

りに寮がありまして、3年間ほど東京でサラリーマン生活をしておりましたが、結局、京都に戻ってきました。

大学の就職課の方に、顔をだしましたら、「おお久しぶりやないか、どうしたんや」と言われました。「辞めてきたので、もういっぺん紹介してください」と言いましたら、「しゃあないヤツやなあ、でも、いい会社があるわ。」と言われまして、経営学部事務室から就職課の方に移動されていた方から紹介状を書いていただき、行ったのが今のロームです。

ただ、やはりあの会社は、私のような口先八丁という感じではダメで、セールスエンジニアでないと働まらないのです。つまり、松下やシャープなどに商品を売りに行ったりすると、技術開発の人達と話さないといけませんが、そういったところでは、即席の付け焼刃では役に立ちませんでした。

また、その当時は1個1〜2円程度の抵抗器を売っていたのですが、やはり値段の問題よりもスペックが重要になるのです。

当時の佐藤社長（立命館大学理工学部OB）は、社長室にいたことはなく、いつも製造着を着て、製造部長の横にいたような社長でしたので、非常に有望な会社だとは思ったのですが、この会社で大成するのは大変だと思ひまして、そこから転じて今の会社につながるわけです。

それから、30歳で独立しまして、今日に至っているわけです。

バブル崩壊を乗り越えて

＜松村＞始めからこの場所だったのですか。

＜岡本＞いえ、近所を転々としてまして、ここは4箇所目位になります。

やっぱり、バブルの時には、私もご他聞にもれず、かなりの借金がありまして「これはひょっとしたら潰れるかな」と怖くて身体が震えた事を今でも覚えております。

しかし、なんとか生き残らないといけないと思ひまして、人よりも先に手持ち物件の処分にかかり、また、社員も当時は15〜16人位いたのですが、5人まで減りました。

会社紹介

＜株式会社 都ハウジング＞

所在地 京都市伏見区深草キト町30番地12
 設立 1974年5月
 資本金 2,000万円
 従業員数 10名
 代表者名 代表取締役 岡本秀巳
 営業内容 宅地建物取引業 不動産管理業
 建設業（リフォーム） 不動産のコンサルティング業務
 損害・生命保険代理業
 売買コンサル部 TEL:075-645-3191
 FAX:645-3195
 housing@miyako-h.co.jp
 貸借管理部 TEL:075-643-3191
 FAX:643-3199
 rental@miyako-h.co.jp
 保険・総務部 TEL:075-646-2332
 FAX:646-2333
 hoken@miyako-h.co.jp
 営業時間 AM9:30〜PM7:00 毎水曜日定休

＜株式会社 八清（ハチセ）＞

所在地 京都市下京区東洞院通高辻上ル高橋町619番地
 設立 1956年7月
 資本金 3,000万円（グループ会社合計資本金
 9,000万円）
 従業員数 21名
 代表者名 代表取締役 西村孝平
 事業内容 不動産の仲介・分譲・買取り・ストック住宅の施工・販売
 不動産土地有効利用並びに相続対策
 住宅・店舗・マンションの増改築
 注文建築の設計・施工
 賃貸マンション・賃貸アパートの経営
 マンションの管理業務
 賃貸マンション・借家の斡旋損害保険の代理業務
 TEL:075-341-6321（代表）
 フリーダイヤル:0120-341632 FAX:075-361-0610
 メール office@hachise.jp
 ホームページ <http://www.hachise.jp>

ただ、手持ちの物件に関しまして、私が売った時は、今みたいにピークの1、2割とかではなく、買値の3分の2ぐらいで売れたのです。

私はゼロからのスタートでしたが、当時で、もう業歴は15年程度でしたので、アパートも持ち、借家も買いと、そこそこの財産がありました。ですが、それらを全て処分し、自宅も売り、最終的には生命保険なども解約して、なんとか借金を返済したのです。それでも、私は幸いにして、なんとかチャラにできたのですが、それは、私が人よりも早くから動いたからです。

なお、当時、私は1円の延滞もしませんでしたので、その辺の有り様を見て、また、先輩の中川さん（立命館大学会計学研究会OB）の口利きもありまして、京都銀行の方で取引が始まったのです。当時の京都銀行は、不動産会社との取引は少なく、本当に特定の会社としか取引をしていなかったのです。ですが、京都銀行の助けを受けまして、全額住宅ローンもお願いし、自宅もイチから建て、事務所に関してもほぼ満額借入しました。

お客様や取引先様や色々な方のお世話になり、ようやくなんとか今に至っているわけです。

もう年齢も年齢ですし、多店舗展開して金儲けして、というよりも、自分の本業を通じて、世の中にできる範囲のお返しをさせていただく、というのも、まあいい事かなと思っている昨近です。

今はもう退任しているのですが、以前は裁判所の調停委員の方もお引受しておりまして、校友会の役員をおやりになっている方々ともご一緒させていただきました。

<松村> ちなみに、いま従業員は何人ぐらいおられるのですか。

<岡本> うちのところは今10人です。私もここに来るまでは、上が住居で下に事務所というパターンでしたので、どうしても、社員さんが家の中の事を分かってしまいます。今は住居は別です。

ですので、この辺りの事は、小さな店から大きくなり、企業的色彩がでてくると、本当に誰もが一回は通過する、現実的な経営の腐心の部分ではないのでしょうか。

特に、不動産業の特徴は、全体の企業の90%強程度が、従業員が5人未満といった会社ですので、圧倒的に零細性が強い業界なのです。ですので、社員が二桁いる会社というのは、本当に数えるほどです。28万人の人口のある伏見区でも、そういう会社は10社ほどしかないのではないのでしょうか。2

「京町家検定」について

古都京都の発展の礎となってきた『京町家』。京町家検定とは、京町家に関わる歴史・意匠・建築・生活などの知識を認定する検定試験。知れば知るほど面白く、京都の発展とともに歩んできた『京町家』の魅力をおなたも学んでみませんか？

〈実施日程〉

第1回初級編 平成18年5月10日（水）～6月9日（金）

第2回初級編 平成18年7月1日（土）～7月31日（月）

受験資格／年齢・性別不問

受験形式／インターネット（日本語のみ）

出題形式／50問 4肢択一 制限時間／30分

※その他詳細についてのお問い合わせは、
京町家検定委員会 kentei@kyomachiya-hachise.jp

～3人の会社が圧倒的に多い業界です。

それにしても今回の町家証券化の件では、本当に苦労しましたが、まあ勉強にもなりました。会社法制定など制度も大きく変わりつつあります。そういった事も含めて、この業界も、新しい事をこなせる、若い人の時代になるのかもしれないですね。

<松村> 業界的には、バブルの崩壊を経験した人と、していない人が上手く融合できたらいいのでしょうね。

<岡本> そうですね。

若い人の、勇気を持って後先を考えずに突き進んでいくという独特の感性も必要ですし、また、我々の過去ののがい経験を踏まえたベテラン独特の慎重さも必要でしょうし、こういう最先端の分野については、お互いが協力していくのがいいのかもしれないですね。

<松村> 本日は長時間ありがとうございました。

〔あしがき〕

実は、お話はもっともっと長かったのですが、紙幅の都合で割愛せざるを得ませんでした。西村さんの伝統工法と在来工法の話、岡本さんの証券化での苦労話など大変おもしろかったのですが、割愛させていただきました。ご寛恕下さい。

編集後記

今年から、経営学部では「国際経営学科」が設置された。また大学院では、新たに「経営管理研究科」いわゆるビジネススクールとアカウンティングスクールが開設された。淀屋橋にあるアカデメイア@大阪では夜間・土日を利用して社会人向けに講義を行っている。会社のトップ・役員から中堅、それに中小企業診断士のような独立自営の皆さんが受講生である。社会がますます複雑になるにつれて、高度な知識を身につけておかないと、将来の生き残りが難しいと考えて来られるようだ。立命館大学の経営学部だけでなく、法学部など他学部、そして他大学の出身者の皆さんと、顔ぶれは多彩である。私たち経営学部の人間として、この経営学部校友会の前身である経営学振興会を立ち上げたのも、経営学が企業社会との接点をもたない限り発展できないという、当然の問題意識からだった。私たちは、ビジネススクールでも経営学部校友会共々企業社会との接点として位置づけ、皆様方の起業にまで結びつけられれば幸いだと思っている。いずれ、経営学部校友会とビジネススクールとの、共同の企画も考えたい。本「アクロス」での今回のようなインタビューも、そのような企業社会と立命館大学、ならびに経営学部との接点の一つと位置づけている。今後も続けていきたいと思う。

(M)