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。

ケイアイホールディングス 黒木博之社長（32）

1977年12月7日生まれ、宮崎県小林市出身。小林商業高校を卒業後、東果大阪株式会社に3年半勤務。その後不動産業界を志望し、9カ月間、レンタルハウス株式会社で研鑽（けんさん）を積む。2000年10月に単身岡山県へ渡り、12月同社設立。代表取締役社長に就任。特技は柔道で初段の腕前。趣味は始めて1年になるゴルフ。

「不動産業界で、どこまでできるか自分の力を試したい」と一発発起し、縁もゆかりもない岡山で会社を設立したケイアイホールディングス（岡山県岡山市）の黒木博之社長。設立10年という節目を迎えた今年、創業当時を振り返るとともに当時の苦労や今後の展望について語った。

アパマンショップFC加盟で岡山・広島に10店舗展開

岡山に地盤築き10年 管理戸数は6500戸に

住まいもないまま22歳で単身岡山へ

亀岡　今日は岡山県からお越しいただいたとか。

黒木　岡山を本社に、岡山市内と隣県の広島市内で不動産業を営んでいます。「アパマンショップ」FCに加盟しており、岡山で5店舗と広島で5店舗、合計10店の仲介店を展開しています。賃貸管理、賃貸仲介、売買を行っています。社名の「ケイアイホールディングス」の「ケイアイ」は、「敬天愛人」からもらいました。

亀岡　見たところお若いですが。

黒木　32歳です。2000年12月に会社を立ち上げ、今年で10年目を迎えました。

亀岡　管理戸数はどれくらいですか。

黒木　岡山・広島、両県合わせて6500戸です。

亀岡　市場規模から考えるとなかなか大したものです。もともと岡山のご出身ですか。

黒木　出身は宮崎です。地元の高校を卒業した後、大阪へ出て青果市場で働いていました。

亀岡　競りですか、あれは声が大きく、勢いがなければやれない仕事ですから、相当鍛えられたでしょう。不動産業に入ったきっかけは何ですか。

黒木　父の影響です。すでに譲渡していますが、私の父は名古屋の管理会社ニッショーの創業者です。父の姿を見てきて、自分も力を試したいと思い、起業前不動産会社に入って経験を積みました。その後、単身岡山にわたり不動産業を始めたわけです。なぜ岡山だったかというと、当時はまだアパマンショップが出店していなかったから。とにかく信用もなにもないところからのスタートでした。レンタカーに家財道具一式詰め込んで、自分の住む家と店を探しました。まさか不動産会社に行って「不動産業を始めたいから店を探している」とは言えず、直接所有者のもとを30件以上訪問し、なんとか住まいと店を見つけたのです。なにしろ「こんなことをやりたい」という思いだけで、会社案内も持っていないわたしに店や部屋を貸してくれたオーナーさんにはいまでも感謝しています。

亀岡　社長は若いけれど根性がありますね。そういった段階から10店舗とは、よく頑張りましたね。一昔前は、中国地方の支店経済というと広島でした。しかし最近は岡山に移行してきていると聞きます。岡山には水島コンビナートや倉敷といった工場地帯がありますから強い。岡山は昔から事業家を多数輩出しています。倉敷レイヨンの大原総一郎社長や、元山陽新聞の記者で医事評論家になった水野肇氏も有名ですね。

黒木　創業当時は社員集めに苦労しました。当社の知名度がないだけでなく、アパマンショップ自体も初出店で知られてなかったため、なかなか人材が集まらない。管理物件も同様です。いまでこそ、管理の80%以上が紹介となりましたが、当時は一軒一軒オーナーさんの家を訪問し管理を任せていただくようお話をしていました。現在、オーナー数は380人、仲介も含むと1000人を超える方々とお付き合いをさせていただいております。

35歳目標に東京進出 金融業参入も視野に

亀岡　成功する企業の条件は、とにかく会社の名前と社長自身の名前を売ることです。賃貸管理業はもっとも手堅い商売のひとつです。ですから、今後さらに数を増やしていくためにも、「業界にケイアイあり」と言われるようになるべきです。しかしてきますが、当社は今年前年比30%増を見込んでおり、4年連続で増収増益になっています。

▶「事業のバランスを見極めることが大切」とアドバイス

亀岡　うまくいっている秘訣（ひけつ）はなんですか。

黒木　各店舗、店長クラスまで実利損益を月ごとに提出することを徹底しています。数字に対して敏感であること、売上目標を必ず達成するという意識を持つことを強いています。それと基本的なことですが、一件一件の案内や仲介をしっかりと行っています。まじめにやれば必ず成果につながり、自分たちに返ってくると信じています。これまで不動産会社は「顧客を言いくるめよう」「言いくるめたやつが勝ち」といった風潮が強かったように思います。そうではないんだと店長クラスに教え込み、そこから現場に伝達させています。

亀岡　誠実な姿勢はオーナーからの評価にもつながります。しかし、あまり手堅くやりすぎるのも考えものですよ。経済記者60年の経験上、コツコツまじめに経営したからといって成功した企業はそう多くない。無借金経営にこだわり過ぎて、思い切った設備投資を行わず他社にスケールメリットで負けてしまった企業もありました。成功する会社のポイントは3点あって、一つ目は名前を売るのがうまいこと。二つ目が組織づくりにたけていること。三つ目が借金がうまいことです。資金調達も信用力が第一に必要になりますからね。借金し倒せとは言いませんが（笑）事業はある意味ではくち、思い切って賭けに出る気持ちも必要です。

黒木　今後、オーナーさん向けに融資を行う金融業にも参入していきたいと考えています。銀行の審査が厳しく融資が下りなくても、当社で融資できたらいいかと。銀行よりも賃貸経営の実態を把握していますし、管理費用を頂ければ利子に頼る必要もありません。

亀岡　日本に古くからある『問屋金融』という手法ですね。たとえば融資が下りにくい業種に貸付を行い、それと同時に必要な商材や商品を売り込む。そうすれば金利が低くても商売になるわけです。しかし、問屋金融はうまくいったとたんに欲が生まれてくるもの。このビジネスに関しては慎重さが必要です。

黒木　よく見極めていきたいです。とにかく利益は社員やオーナーさんに積極的に還元していきたいのです。それが、当社を選んでいただいたことの恩返しになると考えています。それから先ほど言われた通り、もっともっと社名を売っていこうと思います。例えば、社員が両親に結婚の承諾を得るときに、相手の両親に「ケイアイであれば安心だ」と思われるような会社に育てたいです。不動産業というと悪いイメージを持たれがちな部分もありますが、クリーンなイメージを打ち出すために広告に財務諸表を公開するといったことにも取り組んでいく考えです。

亀岡　ライバルに腹の内を見破られない程度に頑張ってください。東京に出てこられるのを楽しみにしています。

黒木　ありがとうございました。

会社概要

社　　名：	株式会社ケイアイホールディングス
設　　立：	2000年12月13日
資 本 金：	2000万円
業務内容：	不動産斡旋業務および斡旋コンサルティング、賃貸斡旋関連有効活用コンサルティング、賃貸斡旋周辺業務