

不動産売買は物のやりとりではなく、
住んでいる人が抱えている
生活の問題を解決すること。

旅行業界から不動産業界へ一大転身。

サービスの本質を見抜き、ソリューションパートナーとしてのポジションを確立したその意外な半生とは？

樋笠 雅俊

ひがきまさとし / 株式会社 高松アセットビルディング 代表取締役
1959年 高松市銀治屋町生まれ
1982年 甲南大学経済学部卒業
1982年 フジサービス株式会社 入社
1984年 フジサービス株式会社 取締役就任
1991年 フジサービス株式会社 退職
1991年 日本鋼管不動産(株)入社(現JFEライフ株式会社)
1997年 日本鋼管不動産(株)退職
1997年(株)ヒップコーポレーション 設立 代表取締役就任
2000年(有)高松アセットビルディング 設立 代表取締役就任
2007年 株式会社 高松アセットビルディングに社名変更
2010年 内閣府認証NPO法人 日本ホームインスペクターズ協会 理事就任
2011年 高松レインボー通りに事務所移転

「不動産は物販業ではない。Vシネマの主人公を想像せずにはいられない社長のキャラクターに『この方はもしや...』の思いが強まる。が、取材を始めると思えば見事に裏切られた。『不動産は物販業ではない。Vシネマの主人公を想像せずにはいられない社長のキャラクターに『この方はもしや...』の思いが強まる。が、取材を始めると思えば見事に裏切られた。」

「僕は現在52歳ですが、不動産を手掛け始めたのは10年ほど前からです。実は元々、旅行畑の間で、大学を卒業後、父が経営していた旅行代理店へ就職。そこで旅行業のノウハウを学びました。お客さんが何を求めているのか常に考え、それにお答えする。少し先のサービス提供を学んだのもこの時期です。9年間働いたのですが、やはり不動産に興味があったために日本鋼管不動産(現JFEライフ株式会社)へ転職します。とはいえず、採用は日本鋼管不動産の旅行部門。配置転換を狙っての入社でしたが、うまく行きませんでしたね」と当時を振り返る樋笠社長。売り上げ成績は常にトップながら日々の業務は多忙を極め、営業の傍ら添乗員として1年の3分の1を旅行先で過ごすこともあったという。

Takamatsu Asset Building

株式会社 高松アセットビルディング



「カメラ写り、あんまりよくないんですが。」

こちらが感じていたことを見透かされたようで、少しドキリとした。取材前の誌面用撮影。動機を抑えつつ、カメラのファインダーを覗く。不動産会社の社長という被写体情報をインプットしながら、すると「ダンディ！ムーディー！けれど、かなり怖そう」というイメージが頭の中を駆け巡った。

株式会社高松アセットビルディング代表取締役・樋笠雅俊氏。県内で約1300社ある不動産会社のなかで、賃貸等を行わない売買のみの専門店として同社を運営。平成12年の創業以来、1000件を超える不動産売買を行ってきたという。5名という社員数(うち営業スタッフは樋笠社長を含めて3名)を考えると、その数はとてつもなく大きい。

「じっくりとお話を聞かせて頂いたうえで、売買しない方がお客様のためになる場合は正直に伝える」...

不動産を始める以前の 数奇な運命。

「僕は現在52歳ですが、不動産を手掛け始めたのは10年ほど前からです。実は元々、旅行畑の間で、大学を卒業後、父が経営していた旅行代理店へ就職。そこで旅行業のノウハウを学びました。お客さんが何を求めているのか常に考え、それにお答えする。少し先のサービス提供を学んだのもこの時期です。9年間働いたのですが、やはり不動産に興味があったために日本鋼管不動産(現JFEライフ株式会社)へ転職します。とはいえず、採用は日本鋼管不動産の旅行部門。配置転換を狙っての入社でしたが、うまく行きませんでしたね」と当時を振り返る樋笠社長。売り上げ成績は常にトップながら日々の業務は多忙を極め、営業の傍ら添乗員として1年の3分の1を旅行先で過ごすこともあったという。