そんな社長に転機が訪れる。バブル崩壊の影響で、会社が勤務退職を始めたのだ。

「もう真っ先に手を挙げましたよ。6年間の勤務日数で、退職金が1800万円も出るという話でしたから。結局、僕がリストラ第三号になりました」。

思わぬ大金を掴んだ樋笠社長。その後、帰国の期限を決めないままに単身ハワイへ渡り、すっかり忘れていた休日を楽しむ。

「毎日がパーティ三昧でした。旅行関係の仲間が大勢いましたし。ただ不思議なもので、毎日お金を使って遊んでいると、仕事がしたくなるんです」。

半年後に帰国し、一念発起して起業を決心。旅行代理店を起ち上げ、その3年後の平成12年に高松アセットビルディングを設立。ようやく目標とするスタートラインに漕ぎ着けた。実はしばらくは、旅行業と不動産業の二足のわらじを履いていた樋笠社長。ただ旅行業は、起業する前後から大手の総合サイトの予約システムが活況を呈し始めたために、じり貧の一途だったという。そんな折、フォワイエグループの高田節子社長から「儲からない商売をしたらダメ。すぐに止めなさい。周りに迷惑を掛けるから」との指摘を受けることに。その言葉に衝撃を受けた樋笠社長は、旅行会社を譲渡。不動産業一本で進むことを決意する。

苦労から生み出した独自の販売スタイル。

「見よう見まねで不動産業を始めたのですが、最初は銀行がお金を貸してくれずに苦労しました(笑)。なので少ない自己資金だけで売買を行わなければならず、おのずと回転が早くなりましたね。お陰で独自の販売ノウハウを掴むことになりましたが。スピーディーなリフォームや短期間でのセールス。物件を査定した当日に買い取り金額を提示するシステムなど、現在の商売の礎となるスタイルを確立することに成功しました」。

不動産業と旅行業とを比べて。

「不動産は唯一無二の形のある商品なので、旅行に比べてはるかにやりやすいですよ。旅行は陰も形もありませんから。しかも自らは何も生み出していない。鉄道や飛行機、旅館など、元からあるものを組み合わせて売るだけです。加えてその商品は、各社で似たようなものがたくさんあるので厄介ですね。だから自社の商品を買ってもらうためには、お客様の立場に沿った、販売スタッフのきめ細やかなサービスが重要になってくるわけです。要は販売スタッフ次第なんですよ。ところが不動産はそれぞれに違う、目に見えるものなので、商品力だけで売れてしまう場合がほとんど。販売スタッフのサービスを必要としない世界なんです。そんな世界に僕は非常にストレスを感じました」。

不動産業の役割は単なる商品の売買ではなく、売り主や買い主の問題を取り除いてあげることだと樋笠社長は指摘する。「子どもが生まれて家が狭くなったから。家賃がもったいないから。家が古くてどうしようもない…など、お客様ごとに違う問題をしっかりと把握し、問題解決のためにベストを尽くすことが社の使命です。そして少しでも幸せになってもらったら、これほど嬉しいことはありませんね」。

旅行業に長年従事した樋笠社長だからこその本質的な気付きだ。

増え続ける空き家に資産価値と安心を。

臆することなく独自のスタイルで不動産業を見事に開拓した樋笠社長。そんな社長も憂慮していることがある。増え続ける空き家の問題だ。いま、日本には約730万戸の空家物件がある。うち、香川では郡部を中心に約7万戸が眠っている。県内の空き家率は実に16%を記録し、その数字は全国平均より3%ほど高い。

「香川県の高齢化を象徴している数字ですね。若い世代に資産の分配や委譲がスムーズに行われていません。ですが日本では、中古物件が個人資産として蓄えにならないことも要因です。古くなればなるほど資産価値は下がり、30年経つとスクラップというのが一般的になっています。値段が付かないから売りづらいし、買う方もきちんと生活できるか不安です。でも欧米では200年、300年前の家がきちんとした値段で売買されている。建物自体の平均寿命の高さはもちろんですが、きちんとメンテナンスやリフォームを施すことで、資産として残るんです。日本にもそういう文化を少しでも根付かさないと。性能と値段がしっかりと保証された中古物件を、安心して購入できる市場を築きたい」。

現在、内閣府認証NPO法人である「日本ホームインスペクターズ協会」の理事も務める樋笠社長。第三者的な立場から住宅の劣化状況、欠陥の有無、改修すべき箇所、費用などを見極め、アドバイスを行う専門業務を担当。瑕疵保険の普及と合わせて、業界全体の活性化のために一躍を担う。不動産サービスの本質を見据える社長ならではの一手だ。

「問題や課題をクリアーすることで幸せがもたらされます。今後も一生懸命、取り組みたい。ただ、追い求めるほど利益が薄くなっている気がしますが(笑)」。

最後は笑いで煙に巻いた樋笠社長。取材前に抱いた怖さがとれ、優しさをイメージに加えようとした矢先の笑い。「そんな人間じゃないよ」と、また見透かされたようだった。

社長に聞く、10の質問

1 趣味は?

旅行です。旅行業に携わっているときに嗜むというほど出掛けましたが(笑)。ただ、仕事とプライベートではやっぱり心の余裕が違いますし。お気に入りの場所はソウルです。買物が好きで、ちょっぴりカジノも(笑)。盆と正月には必ず行きますね。

2 尊敬する人物は?

母親です。裏付けコンクールで日本に輝いたこともある有名な美容師でした。仕事の鬼でね。病気で手術をしても、その翌日には現場に復帰するほどでした。小さい頃からよく「どんなに小さくてもいいから『国』単位の主になれ」と言われましたね。

3 影響を受けた人物や本、映画は?

フォワイエグループの社長を務める高田節子さんです。旅行会社を経営していた際、「単純はどうっ?」と聞かれたので、「全然ダメです。困っています」と正直に答えると、「儲からない商売をしたらダメ」と諭されました。高田社長とは小さい頃に二度お会いし、何十年ぶりかの再開でしたが、普通なら「頑張りなさい云々」の社交辞令のケースですよ。それをズバリお話しいただいたことに感謝しています。高田社長と会わなければ、今の自分はなかったと思います。純粋的にも体力的にも2足のわらじはキツかったので。

4 自分はどんな人間だと思いますか?

頑固者ですね。物事を灰色にしておくことが嫌いなので。自分の中では白か黒しかありません。

5 好きな言葉は?

「最も強い者が生き残るのではなく、最も賢い者が生き延びる訳でもない。唯一、生き残るのは変化できる者だけである」。進化論を唱えたダーウィンの言葉です。

6 今まで印象に残っている言葉は?

好きな言葉と同じくダーウィンの言葉です。この言葉は社員にもよく言っています。同じビジネススタイルでも年間、続けることが出来る商売はありませんので、いつも自分のポジションにアンテナを張っていないと、置いてきぼりにされます。

7 いつも社員に言うことは?

「悪いことほど早く言いなさい」。社員が失敗したことには怒りませんが、失敗したことを速やかに報告しないと怒ります。

8 お休みの日の過ごし方は?

休みがほとんどないのですが、仕事合間の時間を利用してよくドライブに行きます。

9 香川の好きなところは?

地方都市の割には洗練されているところですね。

10 幸せだなぁと感じる瞬間は?

やっぱり、お客さんが喜んでくれるときですね。加えて、ガッツと儲かれば言うことはありません(笑)。