



フロックス エステート
株式会社 竹之内企画
代表取締役

竹之内 統

不動産業を営む家に生まれ育ち、学生時代から手伝いに勤しむ。学業を終えると訪問販売の仕事で3年ほど手掛け、その後不動産業界へ。神奈川県横浜市と提携し、賃貸住宅をリフォーム・リノベーションして子育て世代へ提供する事業を手掛け、以来20年にわたって地域活性化に貢献。さらに地元に根付いたサービスを展開すべく、2018年2月に「フロックス エステート」をオープンした。

需要に応えるリノベーションで住宅を再生 子育て世代に安心・快適な暮らしを提供する

神奈川県横浜市を中心に、賃貸住宅の再生・コンサル・仲介を手掛けている「フロックス エステート」。長年にわたり市と提携してきた竹之内社長が持つ独自のノウハウと、多角的に事業を展開しつつ顧客開拓をする斬新な手法について、俳優の川崎麻世さんが伺った。

市と提携した不動産業

川崎 こちらはカフェのような落ち着いた内装の店舗ですね。今までの不動産会社にはない雰囲気を感じます。

竹之内 ありがとうございます。ここは築40年くらいの古民家をリノベーションして、2018年2月に店舗としてオープンさせたんです。新しい内装デザインなども取り入れることによって、ショールーム的な役割も果たしています。

川崎 なるほど。竹之内社長が不動産業界に入られたきっかけは何ですか？

竹之内 私の母親が不動産業を営んでいて、学生の頃から手伝いをしていたので、身近に感じていました。社会人になってからは一度、訪問販売の仕事に就いたの

ですが、やはり馴染み深い不動産の仕事に携わりたいという思いが強くなったため、20代でこの業界に足を踏み入れ、以後一筋に歩んできました。

川崎 不動産と一口に言っても幅広いと思いますが、御社ではこういったサービスを手掛けていらっしゃるのでしょうか。

竹之内 当社は一般的な不動産仲介会社とは異なり、民間企業が建てる物件はあまり扱っていません。横浜市と提携し、築年数の長い賃貸住宅のリフォーム・リノベーションや条件調整を手掛けて、新しい入居者様に提供するというのが、当社のメイン事業です。物件をどのようにリノベーションすれば入居者様にとってより魅力的なものになるかといったコンサルティング業務を行っているんです。

時には、物件の周囲の店舗開発にまで携わることもありますよ。

子育て世代を強力サポート

川崎 古くなった物件を活用するというのは地域再生につながりますし、大変意義深いお仕事だと思います。どのようなお客様が多くいらっしゃいますか？

竹之内 マイホームをお持ちの中間層以外、つまり若年層や高齢者層の方が多いですね。その中でも特に力を入れているのが、子育て世代のサポートです。例えば、シングルマザーの方など仕事と子育てを両立しなければならないご家族に、少しでも安心で快適な暮らしを提供できればという思いから、市の子育て支援などの補助金制度と連携してリーズナブルな物件をご提案しています。具体的には、民間物件の月家賃に比べると、ほぼ同じ条件で、平均約4万円ほど安くご案内できることが多いんです。

川崎 それはすごい！横浜市内のファミリー層の方にはぜひ知ってもらいたいサービスですね。物件をリノベーションされる際に、工夫していらっしゃるポイントを教えてください。

竹之内 それぞれの部屋の条件に応じて、入居者様を想定したリノベーションをするということですね。例えば、1階の部屋は高齢者の方向けにバリアフリーを充実させたり、2階以上の部屋は若い世代の方が好みそうなおしゃれな内装にしたりといった形です。また、物件周辺

Focus on the topic

市と連携して地域社会に貢献 多業種進出で人の輪を広げる

横浜市住宅供給公社とコンサルティング契約を結び、市内の賃貸物件を多く取り扱っている「フロックス エステート」。2018年2月にオープンした店舗では、マッサージ、カフェ、バーとしてのサービスも提供。気軽に入れて居心地の良い空間で、ゆったりと物件を探すことができるのだ。



の店舗の開発も同時に手掛けることで、さまざまな角度から快適な住環境を実現できるようにしています。

川崎 そこまでして頂けるなら、間違いなく自力で探すよりも良い条件で、新しい生活を始めることができそうです。

竹之内 一昔前とは違い、今はお客様が簡単にそれぞれの条件に合った物件を探せるようになっていきます。だからこそ、私たちが常に最新の物件情報を仕入れ、ニーズと合致するものをご提案できるよう準備しておく必要があるのです。当社の場合、自らリノベーションの提案をした住宅の情報は当然すぐに入ってきますから、他には出回っていない物件をご案内できることも多々あります。

認知度向上を狙い多業種へ進出

川崎 お話を伺っていて、社長がとても充実感を持ってお仕事をされている様子が伝わってきます。ご自身の中で、何が

原動力になっていると思われますか？

竹之内 やはり、お客様から喜んで頂けるということに尽きますね。特に、当社は補助金などが絡んだ特殊な物件を扱っていることもあって、経済面などでお困りの方を助けてさしあげられた時には「本当にありがとうございました」と心からの感謝を頂くことができ、こちらも嬉しくなりますね。

川崎 社長の事業によって救われる方は、ますます増えていくと思います。今後の展望についてはいかがでしょう。

竹之内 まずは私たちの存在を知って頂けるよう、お客様と接する機会を増やしていきたいと考えています。店舗内でマッサージサービスを提供したり、カフェやバーを開いたり、多業種へ展開することによって、新しいお客様との出会いを仕事につなげる流れをつくっているとこです。1人でも多くのお客様のお力になるべく、これからも企業努力を続けてまいります。

Company Data>>

フロックス エステート 株式会社 竹之内企画

〒221-0834
神奈川県横浜市神奈川区台町 6-5 1F
URL <http://www.tk-plan.com/>



Guest Comment>>

川崎 麻世（俳優）

「補助金を活用できる賃貸物件があるということをご存じない方がほとんどですから、とにかくPRが重要になるんです」と力強く語っておられた竹之内社長。私も長年、賃貸住宅に住みながら、こんな便利な制度があることを知らなかったの、ぜひ広く認知してもらいたいと思いました。社長のご活躍で、多くの人の暮らしが豊かになることを期待しています。

