

OB列伝① 廣岡哲也・フージャースコーポレーション社長(41)

入社二年目の億ション販売で
養った「度胸」と「勝負勘」

最初から不動産業志望

リクルートグループ出身者で起業し、株式上場させた経営者は一〇人強に上るが、そのうち二人はリクルートコスモスのOBだ。最も知名度が高いのは、首都圏で「クレストフォルム」の名でマンション開発・分譲を手がけている、ゴールドクレストの安川秀俊社長(43)だろう。残る二人が、加ト吉が筆頭株主になっているゼファアの飯岡隆夫社長(45)、そして本稿のフージャースコーポレーション(〇二年に株式上場)の廣岡哲也社長(41)だ。

と実感したんです。で、将来、社長になるためにはどういうキャリアを踏んでいったらいいのかという視点から業種を選択し、会社選びもしたわけです」

業種については、早い段階で不動産関係に絞っていたという廣岡氏だが、その原点は、慶応大学時代に米国で見た住宅事情が起因している。「社名になっているフージャースとは、米国のインディアナ州の人のことです。現地の人々は、所得の多寡にかかわらず、家が大きくて家族のあり方も豊かでした。翻って日本は相変わらずのウサギ小屋でゆとりがない。だから、広くて安いマンションを提供したかったのです。また、社名を考えた時、何とかエステートみたいな、いかにも不動産業っていう感じのネーミングは避けられたとい

う思いもあります」

起業までの踏み台としての就職について、当初から不動産という業種に絞っていたこともあり、商社でいえば建設部、信託銀行でいえば不動産部など、不動産の仕事ができそうな企業を五〇社以上会社訪問したという。

「その中で、自分の思いに合う会社がりクルートコスモスだったんです。学生時代の仲間で起業した奴はほとんどいませんね。就職にしたらって、仲間は興銀とか長銀(当時)みたいな大手金融機関に行つて、私は垂流というかわり者だったと思います。実際に、『リクルートコスモスに行く』って言ったら友人たちは不思議そうな顔をしてましたから(笑)」

廣岡氏が続ける。

「リクルートコスモスの採用担当者と話をしていたら、『ここには起業

したいという連中がいっぱいいる。自分もその一人だ』と言われて。実際、数多くの先輩に会わせていただく中で、そういう志の高い人がたくさんおり、自分もその中で採まれたいなと」

こうして一九八七年、廣岡氏はリクルートコスモスに入社する。江副浩正氏が唱えていた、「社員皆経営者主義」「自ら機会を作り機会によって自らを変えよ」といった社是にも大いに共感したという。

「ですから、リクルートコスモスでも一つ一つ先輩が丁寧に教えてくれるとか仕事がシステム化しているといったことがなかったので、先輩たちのいいところを盗むことで仕事を覚えたいんです。でも、一方で共有し合うという風土もあり、とてもリベラルで気持ち良く仕事ができました」

営業志望だった廣岡氏が最初に配属されたのは財務部で、当時転換社債を発行する手伝いなどをした経験が、後に起業して経営者になった時生かされることとなる。そして二年目には念願の営業部隊へ。が、この八八年にはリクルート事件が発覚し、一方で世はバブルの絶頂へと突入していく。特に廣岡氏が身を置いた不動産業界は、「土地神話」を欲しいままにして、まさにバブルの象徴だった。同氏は九四年まで在籍してお

