

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「クレストフオルム」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。学生時代の仲間起業した奴はほとんどいませんね。就職にしたって、仲間は興銀とか長銀(当時)みたいな大手金融機関に行って、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



ワイド特集

リクルートの秘密

り、バブルとその崩壊をつぶさに見てきたことになる。

「営業へ異動になると、最初から二〇億円、三〇億円といった物件を任せてもらえました。若いうちから任せられるということが非常にうれしかったですね。バブルの最中は、世の中全体が恥ずかしくなるくらい、いろんな意味で稚拙だったんでしょうけれども、二〇代前半でバブルを、二〇代後半でその崩壊を経験しましたし、業種の性格上、失敗は絶対許されないということを徹底的に学んだ。また、バブル崩壊に至る過程での数々の失敗例を、自分だったらどうしたかと、常に自分に置き換えて考える習慣ができました」

失敗が許されない業種

新機軸を次々に打ち出していくリクルート本体と違って、リクルートコスモスは不動産事業という、ある意味では成熟した古い慣習や秩序の業界にあるが、

「その中で、明朗快活な社員が活き活きと、かつ是非々々で仕事をしていてハングリー精神もある、数少ないマンシオンテイペロップパーじゃないかという気がします」

特に三年目の八九年、まさにバブルがピークを迎えていた頃に、廣岡氏は五億〜一〇億円という価格帯の「億ション」の物件を任せられてい

た。「大手の不動産会社にいたら、こうした物件はやらせてもらえても三〇代前半でしょう。リクルートコスモスにいたことで一〇年ぐらい早くやらせてもらえたんです」

仕事の勝負勘を養うとともに、相応な度胸もついたと思われるが、いずれにしてもこうして営業での実績を積み上げながら、廣岡氏はリクル

ートコスモスという看板で仕事をしつつ、そのいくばくかは自分の名前で仕事をしているんだという手応えを感じ始めていた。二〇代後半になると用地仕入れの部署に異動となり、財務、営業、仕入れと一通りの仕事を経験した廣岡氏は、いつしかマンシオンテイペロップパーの仕事を自己完結できるようになっていく。その

とはいえ、後発のマンシオンテイペロップパーとして、古巣とも競合していく中、廣岡氏はフージャースの特徴付けをどう図ったのか。

「扱エリアは千葉、埼玉に注力していますし、都心回帰の流れに乗って戦ってもなかなか成長は見込めませんから、駅近のマンションの逆を行く、駅遠・バス使がウチのウリです。むしろこの分野でバイオニアとなれば強い。そういう、他社が扱っていない土地を仕入れるのが我々の文化になっています」

自己評価を重ねた起業のタイミングが九四年だったのだ。

「八七年から九四年という、良くも悪くも不動産業界の変化率が高い時に在籍し、それが自分の財産になっていきますが、景気がいい悪いは自分の起業のタイミングにはあまり関係ありませんでした。むしろ、不況時のほうがチャンスが大きいと思います」

「中学や高校の学校経営をしてみたいなという思いはあります。変化していく意義や達成感を早い段階で教え込み、彼らが夢に向かって走りださせてもらいたいです」

やはり、廣岡氏にはリクルートの「血」が息づいているようだ。

「三〇代で起業してから今年でちょうど一〇年、廣岡氏の将来の夢は、本業以外のところにある。」

（本誌・河野圭祐）



都心回帰とは逆の「駅遠・バス使」物件で勝負する廣岡氏。



株式会社

フージャースコーポレーション

Hoosiers