

会員インタビュー



廣田 稔氏

1963年 廣田商事2代目社長の廣田杉雄氏の長男として福岡市に生まれる。福岡大学卒業後、和光証券(株)勤務。1994年 廣田商事入社。1999年 廣田杉雄氏死去に伴い社長就任。2003年(社)福岡青年会議所理事長就任。2008年 創業80周年・廣田商事設立45周年を迎える。

廣田商事株式会社 代表取締役社長

廣田 稔氏

弊社 常務取締役 関西支社長

小林 文男

弊社 関西支社 PBコンサルティング部 部長

三瀬 幸夫

当社のみちのり

小林 本日はご多忙のところお時間をいただきましてありがとうございます。私どもの会員になっていただいていたって10年、担当の部長も三瀬で三代目になり、本当に長い間ご活用いただき感謝いたしております。

ところで、御社は創業80年、設立45年とお聞きし、先日は立派なご本社ビルも竣工されました。初代のお爺さま、二代目のお父さま、そして三代目の現社長という歴史の中で、漁業から今はほとんど不動産管理業という大きな業種転換をうまくされて、ますます発展しております。まずそのお話をお聞かせ願えますか。

廣田 うちの祖父が長崎の五島列島の玉之浦というところで廣田漁業をスタートさせてちょうど80年になりました。そして廣田商事もちょうど設立45周年となったので記念事業を行うこととしました。廣田はもともと底引き漁業の会社でした。わたしが小さい頃はこの福岡港にもびっしりと漁船がいましたし、廣田も一番多い頃は20隻くらいあったのではないのでしょうか。

小林 社長ご自身は底引き漁をやったことはあるのですか。

廣田 わたし自身は漁業の仕事には全く携わっていません。亡くなった父も漁業に関しては全くタッチさせようとしませんでした。

小林 お父さまの頭の中は、もう漁業の方から新しい分野に出て行くこうというお考えがあたりだったのでしょうか。

廣田 そうですね。船の運営費としての燃料代や人件費などにかかる資金の借りに苦労したらしく、不動産があればそれを担保にお金を借りられるからと、不動産業に入ったみたいですね。一方、だんだんと漁業を取り巻く環境が厳しくなり、このままやっていても漁業はダメだろうということで、少しずつ不動産業の方にシフトして行ったようです。

当時は不動産を買うなんてと随分反対されたみたいですが、土地の値段が上がる前の昭和40年代頃に、少しずつ物件は仕入れていきますね。また船も徐々に年に1隻ずつくらい減らしていきながら、だんだんと不動産業の方に移っていったという形ですね。父がそうやって漁業から商事に転換してくれたからこそ今がある、というのはすごいことだと思います。その辺の父の記録を中心に今回「社史」にまとめました。



小林 お父さまの日記の記録内容はすばらしいの一言に尽きませぬ。

当社の企業理念

小林 私が社長にお会いしてすばらしいと思うことは、まず企業理念は何か、そしてその中から企業のコンセプトを設定され、それから長期計画を立てて、PDCAでちゃんと経営されていらっしゃる事です。弊社の三瀬部長もブレインの一人として月一回のミーティングの中でお手伝いさせていただいている。大企業でも中々そういうことができていない状況の中でたいへん堅実な経営をなされている。

さらに素晴らしいのは、企業理念として「輝きつつけるまち・福

岡の思い在る創造」を掲げていることですね。地元重視という思いはいつ頃から持たれるようになったのですか。

廣田 私は前勤務の証券会社から戻ってきた30代のときから父と不動産の仕事を始めました。その頃に(社)福岡青年会議所のメンバーになり、海外視察や、いろんな経験をさせていただきました。そのときに大分自分の考え方の軸がしっかりしてきたのかなという感じがあります。

海外から見た日本は、海外から見た福岡の町は、日本の他の都市から見た福岡の町は、という考え方が常に自分の頭の中になりました。私どもの不動産という仕事は、まず町を活性化して人が集まってきて、町の価値が上がって初めて成り立つのではないかと思うのです。それをいろいろなたちとディスカッションしながら、見つかった言葉が「輝きつつけるまち・思い在る創造」という言葉でした。

小林 やはり地元を愛するというのがベースなのでしょうね。

廣田 最近是不動産投資ファンドのスタイルがどんどん流行ってきて、この土地は誰のものか分からないようになってきています。私どもには先代から受け継いだ土地があります。あえてうちはずっかり所有にこだわり、そのためにも利回りを上げていくため、その場所に合った建築物を作り、それがひいては町への貢献にもなっていくようなものにしたというのが根本的な考え方です。

小林 まさに企業理念につながっておられるのですね。

廣田 それを言葉にしているのです。

小林 今から6年前ですか、地元のリーダーの方々が集まる(社)福岡青年会議所の理事長になられて活躍されたそうですね。青年会議所の活動をされるというんな企業経営者の方々とお会いすることになりますし、まず地元を愛するというベースがありますよね。

廣田 そうですね、町自体が発展してはじめてですから、本業の中で少しでも地元へ貢献できることをやるのが、長い目で見たら自分の会社にとってもよいことであろうとの考えは根底にありますね。

インキュベーション・ベンチャー企業支援など

小林 社長がお作りになったビルに、インキュベーション(起業家支援)施設としてベンチャー企業の方々に家賃を安くして入居させていらっしゃるようですが、普通一企業家としてなかなかできない事と

思うのですけれど。

廣田 今は福岡市中心部である天神などの市内の一番いいところでも、ビルの空室率は今までで最高に悪く13%くらいですが、2000年ころも今と一緒に景気も随分悪く10%くらいの空室率でした。そのとき当社が最初にインキュベーションビルとしてやった天神のビルの場合の考え方は、普通に貸しても90%にしか回らないのだったら、ベンチャー企業支援のために一部のスペースを家賃半額で貸しても、当社の不動産は値段も随分安いときに買ってしまいましたので、減価償却もある程度終わっていて、そのビルに対しての借金もあまりなかったもので、どうにかギリギリ運営はできるかなということをやることになりました。

これから福岡にも新しい企業が生まれてこないダメだろうし、その活躍場所の提供をすることが、ひいては日本にとってもよいのではないかと夢みたいなのところもありました。まあ、うち自体もベンチャーみたいなのだったですけどね。

皆さん、数字的にこのビルで計算立つのですかと言われます。まあ収益は確かに少ないかもしれないけれど、そうすることによって、今まで全然知らなかった会社と知り合えたりとか、いろいろな目に見えない、ソフトな部分の財産が入ってきて、ひいては当社にとっての財産になっていくのではないかなという風に思っています。

小林 そのベンチャー企業の中で株式公開されたところが何社がありましたね。

廣田 3社ですね。2社が福岡証券取引所のOボードに、もう1社は上場会社と株式交換して一緒にになりましたね。

小林 そういう成果が出てくると励みになりますね。

廣田 ベンチャーのところに関しては、期間を限定して通常の家賃の半額ぐらいにしていますが、それだけなら単なるボランティアではないので、それをビジネスにするために出資をします。上場を目指す会社に入ってもらいます。100社に1社しか株式公開できないかもしれないですが、キャピタル・ゲインなども入ってくるようになれば、ビジネスとしても十分考えられる。何だかんだ言いながら7、80社ぐらいになりますね。

小林 そんなになりますか。

廣田 2000年からで、2、3年くらいの期間で回転しますからね。

三瀬 その全ての会社に出資されているのですか。

廣田 大体しています。もちろん中には潰れた会社もたくさんありますが、それは覚悟の上でやっています。

小林 ベンチャー企業オーナーさんは技術者とかの人が多く、経営全般という面で苦手な人が多いですから、そういう中に廣田社長のように視野の広い方が株主としておられる緊張感もありますし、アドバイスもいだけ、廣田社長の広い人脈も活用できるという、非常にいい組み合わせだと思いますね。

廣田 皆さんに言っていただけなのは、当社のビルにいうことによって自分も頑張っているというモチベーションが高くなるということですね。

長期計画と課題

小林 廣田社長は企業理念を達成するために中長期計画をきちっと立てられて、そのためには今何をなすべきとやっておられますね。

先日一橋大学大学院の企業戦略研究室の教授の話を聞く機会がありまして、その結論は、苦しい時代にこそ長期ビジョンが必要で、目の前のことばかり追っているのとトツポにはまってしまふということでした。この厳しい時期にこそ必要なのは、まさに長期ビジョン、目標を明確にし、実行することですね。

廣田 よくビジョンとか理念じゃ飯は食えないと言われますけど、会社にとってその場その時期でどんなトラブルや問題事が起こるかもわかりません。しかし、軸がはっきりして判断基準がしっかりしていることは大事なことでしょいか。

小林 経営上の課題としてどのようなものがありますか。

廣田 廣田商事という会社自体は不動産の賃貸管理業ですが、今までお金を生まなかったソフトの財産がかなり蓄積できてきたので、それを収益を生むビジネスに変えていきたいということです。

三瀬 社長のお考えは、今後の展開としてハードは廣田商事、ソフトの部分は別会社にしてインキュベーション事業をもっと本格的におやりになっていくお考えですね。

廣田 例えばインキュベーションオフィスの立ち上げのコンサルティングとか、公的な団体でのいろんなシステムの運営受託や、マッチングなどもあるでしょうが、これからですね。しかし、廣田商事



弊社 高務取締役 関西支社長
小林 文男

自体、個々の所有不動産の開発をまだまだしていくことがあり、もっとも付加価値を大きく広げられると考えています。

あとは、人的な問題がやはりあります。うちの場合は極力少人数でやっていく方針です。新しい分野にできるためには人材が必要ですが、追加の固定費をかけずにうまく現状の人員でできたらなという思いがあります。

社長引継ぎと、MUPFAへの期待

小林 社長は、お父さまが亡くなられたということもあって、1999年に36歳で社長を突然に引き継がれたわけですが、事業の引継ぎという面でご苦労されたことはありませんでしたか。

廣田 うちと同族の会社だったので、父にもしものことがあった場合には株式の相続の問題とか、一族以外の人たちとうまくやっていくにはどうしたらよいか、自分も心配していました。その頃に、当時の三和銀行の方からMUPFA(旧プラザ21)さんをご紹介いただき、是非お願いしますというところに来ていただき、すごく助かりました。

自分が社長になって、いろんな建て直しを図るにあたり、その前の段階で親族がもっていた株をきれいに整理しておかなければならないと、それでその前に2年間ほどかけて元の社員のみなさんが持っている株を全部買い取らしていただいて全部きれいに整理できました。

三瀬 廣田商事様の株式の一部が親族に分散していましたね。従業員持株会を作って、そこで分散していた株式を買取るとかいろいろ

な方法を使って、結果、整理はうまくいったと思います。

小林 弊社は、社長のご期待にお応えできていますでしょうか。

廣田 いやいや、もうかれこれ10年近くずっとお付き合いしてきて、月に1回のミーティングではありますが、参考にさせていただいています。とくに三瀬さんはすごく詳しいので、よいアドバイスをしてもらっているのですよ。欲を言うと、大阪に電話はできませんが、こうやってすぐにはお顔を会わすことができないので、福岡に拠点を出して欲しいといつも言っているのですけどね。

小林 ご愛顧いただき有り難く思います。IP電話でも入れましようか。

三瀬 お客様の数が増えてまいりましたら、拠点も出来ると思うのですが。しかし、本当にいつも社長にはかわいがっていただいている、毎月会社の顧問税理士様も含めて社長とお話する中で、今の経営課題とかいろいろ問題に、少しでもご相談に乗ればありがたいと思っています。

「アジア太平洋」でも会議・イン福岡」への思い入れ

三瀬 ところで社長は、学生時代に大学テニス王座大会で準優勝やインカレなどご活躍されたとお聞きしましたが、現在は「アジア太平洋」でも会議・イン福岡」に注力されていますね。

廣田 (社)福岡青年会議所活動からの一環で、会議所卒業後も「NPOアジア太平洋」でも会議・イン福岡」の実行委員長を去年まで3年ほどやっていましたからね。今はそのお手伝いで、ボランティアですね。

三瀬 福岡はアジアにとっても近い都市ですから、アジアの方々と交流を深めるのはとてもいい試みですね。毎年毎年ずっとおやりになつていらっしゃるのですか。

廣田 今から20年前の1989年、福岡で「アジア太平洋博覧会」という地元博覧会があって、そのときに第一回目をやっているのですよ。ホームステイやキャンプなど、子どもたちが異文化との直接体験を通して「おもいやり」の心を持った地球市民となり、子どもたちの笑顔あふれる世界を実現すること」を目標に続けられています。

小林 それをずっと継続しておられるのが素晴らしいですね。
廣田 一部の費用負担があるとは言え、子どもたちを招待で呼んで

いますので、その予算は毎年1億円を超えています。そのうちの半分くらいは市と県からですが、残りの半分は全部我々が集めているのです。福岡の財界の、7社会（九州電力ほか）ははじめ福岡の多くの企業の方々にはなんらかの形で関わっていただいています。

三瀬 アジアの国々から来日して、日本からも訪問するのですね。
廣田 日本からも春休みに子どもたちが、ブルネイやバヌアツなど、あまり馴染みのない国へ行っています。

また、今年から事業の一環として、日本の子どもたちを育成する事業を立ち上げました。この事業を始めた20年前はまさに日本が先進国だったわけですね。でも今、子どもを見ていると分かりますよ。よっぽどアジアの子どもの方が優秀で、このままだったら日本は本当に大変なことになってしまいます。毎年この事業をやると、海外の子どもたちはすごく積極的になっているのに、地元の日本の子どもは育っているのかという話になります。日本の子どもの育成事業をスタートさせた理由はその辺りなのです。日本の将来を担うべき子どもたちは、シンガポールとか香港とかの子どもに後れをとっている。海外の子どもの方がよっぽどアクティブで自分をしっかり持っていますしね。これではますますその差が開いてしまうと思いますね。
小林 日本人特有の島国的な性格で、国際的な場に行つてすぐに発言する姿勢がありませんね。性格というよりも育て方の問題ですね。
廣田 皆、海外のいろいろなところから集まってワイワイワイワイ言っているのに、日本の子どもは日本の子どもだけでじっと固まっ



弊社 関西支社
PBコンサルティング部 部長
三瀬 幸夫

て、日本から持ってきたゲームか何かをやり出すのですよね。それを見ていると、とてももどかしい気持ちになります。

だから、日本の子どもを育成事業を通して、将来のリーダーになつていける人間を1人でも2人でも育てていきたいという思いがあります。

三瀬 社長は長年子ども事業に携わってきた経験から子育て支援の環境整備にも関心を持たれ、1階に保育園の付いたマンションを企画建築されましたね。

福岡という地域の特徴と、不動産ビジネス

小林 福岡を基点に考えると、飛行機で東京までまあ2時間、大連も上海も2時間。本当にインターナショナルな町だと思います。

廣田 コンバスをぐるっと回したら、全部入るんですよ。東京に行くよりも上海の方が近い。そうするとソウルも釜山も全部入ってきます。今九州の経済を考えると、アジアを抜きにはもう語れないという感じですね。ハウステンボスなどへの観光客も何割かは向こうの人たちなので、今回の経済状態から一気にガタがきている。

小林 今、金融資本主義の崩壊がきっかけの不況で、本当にむずかしい時代ですが、社長の長期ビジョンを成功させるには何が必要なのでしょう。

廣田 昔は、土地の値上がり神話があつて、バブルでの大幅値上がり、バブル後の大幅値下がりがあり、また20年後にこんなふうになつてきている。この経験からも、われわれは、不動産も長期スパンのサイクルビジネスだという考え方で今取り組んでいます。

三瀬 社長は、目先の市況の変化があつても、一本心の通った考えをお持ちでいらつしやいますので、今まで過大な投資もなく非常に堅実に経営されておられますね。

廣田 いつの時代も、周りに左右されずに、無理なことはせずに地道にやっていきながら、かっこいい言い方をすると自主独立というのですか、それができるような状態でこれからもやっていきたいと思えますね。

小林 社長には、まず健康にご留意されて、ますますご発展していただきますようお願いいたします。本日はありがとうございました。