

日本と変わらないサービスの提供を

スターツ台湾は日本のスターツグループの100%子会社として、台湾で不動産事業を営む。

同社は不動産事業と不動産に関連する総合生活文化サービスを柱としている。日系の不動産会社としては最も早く台湾に拠点を設立した会社の1つであるスターツ台湾だが、台湾と日本の発展に不動産サービス業を通じて貢献している。今回は台湾世達志不動産顧問(股)有限公司の蔡岳翰総経理、金井由起子天母支店長にお話を伺った。



台湾世達志不動産顧問(股)有限公司
蔡岳翰総経理、金井由起子天母支店長

御社の概要と理念についてお聞かせください。

スターツでは不動産・建設・管理からレストラン、出版、旅行、物販業、証券業まで総合生活文化企業を目指しています。創業者でスターツグループCEOの村石久二が創業前に勤務していた大和銀行から独立し、1969年に創業したのが始まりです。創業当初から基本精神は人で、お客様の喜び、社員のやりがい、人ありきの企業経営がスターツの原点です。STATRSという会社名はお客様に新しい生活のスタートを提供し、自らも常に何か新しいスタートを切り続ける活性化集団であり続けることを念頭に名づけられました。またロゴマークでARが重なっていますが、これはSTAR(星=夢)とARTS(創造=実現)で、この星、地球を創造する企業であり続けると同時に夢を実現できる企業でありたいと願って、このロゴにしました。

台湾進出のきっかけを含めた海外事業展開についてお聞かせください。

創業者の村石は1944年生まれなのですが、自身が生まれる前に、父親を中国の武漢で戦争で亡くしました。そのため中国や近隣諸国等の海外には思い入れがあります。武漢に桜を寄贈したり、マラソン大会を計画したりもしています。海外拠点進出にお

いては1986年のスターツインターナショナルハワイの設立を皮切りに、2拠点目に台湾を選定し、1987年にスターツ台湾を設立しました。台湾拠点選定においては距離的に日本と近かったということだけでなく、親日的で、アジア人としてのメンタリティーを持っている台湾人に対して親近感を感じ、拠点進出しやすかったという理由がございます。今日では中国を中心としたアジア7拠点を中心に、アメリカ、ドイツ、オーストラリアにも拠点進出し、計14拠点を構えます。そして2020年には海外50拠点を目標としています。「海外でも不動産のことならスターツへ」をキャッチフレーズに幅広い海外ネットワークを持って、お客様のニーズにお応えしていきたいと考えております。

台湾での業務展開、業務の基本姿勢についてお聞かせください。

今年3月に天母支店を新たにオープンしました。これは日本人駐在員のご家族が多い天母において地域密着を強化し、また地元の大家さんとの関係強化を目的としたものです。天母店のオープンにより個人向けの賃貸、住宅セクションは主に天母へ、そして法人向けの店舗、工場等の住宅以外のセクションは元々の敦化北路のオフィスに残し、機能別に分け

日本企業から見た台湾

ることによって業務の効率化を図っています。基本姿勢は「お客様へ日本と変わらないサービスの提供を」をいつも念頭に業務しています。台湾においてスタートの看板を背負い、日本とレベルに差があるようでは恥ずかしいと何時も感じています。またここ台湾に20年間業務展開してきたノウハウを活かして、より高いレベルのサービスの提供をいつも心がけています。

台湾の不動産事情、制度の特性についてお聞かせください。

不動産事情ですが、特に台北においてですが、現在土地がどんどん少なくなってきていて、希少価値が高まっています。現在の注目されている地域は台北101のある台北市東部の信義区やハイテク企業の集まる内湖区周辺で、坪単価は60万台湾元以上と10年前のほぼ倍の値段になっています。これはバブル気味になっていると言っても過言ではありません。

不動産制度ですが、台湾は昔日本の植民地だったことから、水道、鉄道、戸籍制度、土地管理のシステム等のインフラ関係はその植民地当時の制度が基礎となっています。よって不動産制度においても日本の制度と似たところが多々あり、日本の慣行を理解していれば、比較的取り組みやすいのが現状です。1つ大きな違いを申し上げれば、土地の売買において日本ではお金を全額渡した後に名義の移転がなされますが、台湾においては取引額の30%に達した後に直ぐに名義の移転がなされます。理由は日本では名義移転をした翌年に増値税を申告しますが、台湾においては名義移転の前に増値税を払わなければならないためです。

台湾の業務においてご苦労なさっているのはどのような点ですか？

まず法人向けの店舗、工場探しの業務においてで

すが、日系企業では初めて海外進出なさる会社も少なくなく、多くの方々が日本国内において物件探しをされる感覚で物件をお探しです。例えば日系企業では責任者が自ら現場を見て物件を選定されることが多くありません。それにより決定までに時間がかかり、殆どの物件がそれまでに契約が間に合わず、もう一度一から物件探しをするという悪循環に陥ることがございます。

また個人向けの住宅の業務においては住んだ後のアフターフォローが挙げられます。居住された日本人の方々の要求度、スピードに台湾での業者が追いつかず、調整に苦労することが多々あります。

いずれにせよお客様のご要求に最大限にお答えするため、引き続きベストを尽くして調整して参りたいと考えております。

最後に今後伸ばしていきたい分野についてお聞かせください。

先ほども申し上げましたように今年3月に天母店をオープンさせておりますので、台湾において日本人向け住宅シェアNo.1を目指したいと考えております。またアジア地域を中心とした他の海外地域とも連携してお客様の転勤（例えば台北から香港等）に対しては何時でもスタートを使っただけのようにアピール活動をしてみたいと考えております。「海外でも不動産のことならスタートへ」をキャッチフレーズに「日本と変わらないサービスの提供」に引き続き努めて参りますので、何卒よろしく願いいたします。

ありがとうございました。