

ひと

顧客と生涯向き合おう

創業25年目を迎えた投資用ワンルーム販売の日本財託社長 重吉 勉さん

「バブル崩壊の歴史と共にスタートしたようなもの。25年目を迎えられるのは奇跡だと思う」

平成2年10月、27歳の時に不動産会社のサラリーマンを辞めて創業した。「自社ブランドのマンション開



発をやる」と意気込んで独立したものの、数カ月後

にはそれまで応援してくれていた金融機関が突然融資をストップ。状況は180度変わった。羽振りの良かった不動産会社も次々と潰れていった。資金繰りに悩む日々が続いた。

転機は、銀行から不良債権処理として中古ワンルームマンションを買い取った

こと。ここから、今のような東京23区内の投資用ワンルーム販売とその賃貸管理、というスタイルが始まった。

今、不動産投資熱の高まりに伴い、物件価格も上昇傾向だ。「アベノミクス前と比べて、10〜20%は上がった。一方で賃料はそれほど変わっていない。そのため、利回りは低下傾向だ。仕入れ価格が上昇しているからといって顧客にその上昇分を転嫁するわけにはいかない」

の注目度は高い。今後の投資需要はどのようになるのか。「資金の運用先が少ないこともあり、個人の投資需要は強い。一度に20戸購入する投資家もいる。相続対策としての需要も増えている。この勢いは続くだろう」

「人口が減少しても、23区内の人気エリアで、駅から徒歩10分圏内の物件ならば賃料設定を間違えない限り需要は確保できる」

新たに「保険事業部」を立ち上げ、生命保険の取り扱いも始めた。不動産を含めた資産コンサルティング機能を強化する体制だ。経営理念である「顧客と生涯のお付き合い」を貫く。

おだやかな笑顔が印象的である。

石川県小松市出身。趣味はゴルフ。(井川弘子)

6年後にオリンピック開催を控え、東京の不動産へ