



しげよし・つとむ
1962年石川県生まれ。早稲田大学社会学部中退。90年日本財託設立。しかし直後にバブル崩壊。倒産と背中合わせの状況が続く中、生き残るには地道な固定収入が大切だと気付き、管理業に注力。2013年7月末現在、オーナー数は4784人、マンション管理戸数は1万1894戸、入居率は98.73%。

好調続く不動産市況 東京23区の中古ワンルームマンションで資産と安定収入を提供

「愚直に、まめに、コツコツと積み上げる」 マンション管理業が安定収益につながる

アベノミクス効果による株高の演出で、不動産市況は活況を呈している。これは投資用ワンルームマンションも例外ではない。東京23区にエリアを特化した不動産管理会社の日本財託代表取締役・重吉勉氏は「年金不安や安定した家賃収入が見込める中古ワンルームマンションの投資意欲は旺盛だ」と語る。この投資ブームの今後は？

活況を呈する投資用 中古ワンルームマンション

—— アベノミクスの効果で投資家の投資意欲が旺盛と言われていますが、東京都心23区の投資マンションの現状は？

重吉 富裕層だけでなくサラリーマン層でも投資意欲が高いです。当社は毎月2回から3回のセミナーを開催しています。対象はサラリーマンの方で年金対策がメインなのですが、今年に入ってから120名の定員がほぼ満席です。多いときには1

30人ぐらい集まりました。

—— 年齢層はどうですか。

重吉 20代の若い方からそれこそ70代の年配の人まで非常に幅広いです。セミナーが終わると、その日の当日に行う個別相談と後日改めて行う個別相談を受け付けるのですが、今まではこの両方の相談を合わせて40人ぐらいでしたが、今は全体の半分ぐらいまで来ています。

中には具体的に物件を紹介して欲しいと言って、当日に物件を買う方もいます。しかも、すぐに物件まで案内してもらっ

まなくなってしまうんですね。

それと我々は管理会社としてマンションの入居者が入れ替わったときの次の家賃のすり合わせをしたりとか、オーナー様の確認を取ったり、内装の見積りなどの打ち合わせをしたりといった形でオーナー様とコミュニケーションを取っています。

ですから、オーナー様とすぐに連絡が取れればいいのですが、それができないと困ってし

質の高い管理サービスが肝

—— 結局、賃貸管理のノウハウというか、質の高さがないと投資もひきつけられないということになりませんか。

重吉 現在当社の管理戸数は

て、そこで決めたいとまでおっしゃる方もいるほどです。

—— 投資対象の金額はどの程度の価格帯になりますか。

重吉 平均して1300万円です。安いもので1000万円を切り、高いもので1500万円。すべて中古のワンルームマンションで、だいたい駅から10分以内の場所にあります。

また、最近増えているのは台湾の方です。私を知っているお客様は台湾で紙コップを卸している経営者なのですが、頻繁に来日していて、たまたま私の本

を読んで投資をしたいと

—— 中国での展開などは考えていないのですか。

重吉 代理店をやらせてほしいというお話もあつたのですが、お断りしました。中国の方は投資と投機の考え方が区別されておらず、とにかく値上がりすれば転売するというのが目的になってしまいうようです。

我々はお客様と一生のお付き合いをすることを経営理念で謳っています。あくまでも管理が目的なので、途中で売却されてしまうと長いお付き合いがで

1万1800戸で、最近年間1000戸ペースで純増しています。

オーナー様の大半がリピーターの方です。

他社の物件を買われた方が「管理はおたくにお願いします」と言って切り替えていただく場合も多いです。ですから、私は入居率にはこだわっています。現在の当社の入居率は98%ですが、この数字にはとことんこだわっていくつもりです。

—— 他社とは違う日本財託ならではの質の高さとは。

重吉 一つは今の高い入居率で、もう一つは心のこもったホスピタリティですね。当社の場合、お客様はオーナー様だけでなく、入居者もお客様になります。入居者がいて初めて成り立つビジネスモデルなんです。

更に言えば、協力会社とのネットワークです。内装会社や設備会社、あとは入居者を紹介してくれる賃貸の仲介会社といった協力会社が当社をバックアップしてくれています。

当社は都内で賃貸の仲介会社

4000社と提携しているのですが、彼らは毎日情報を我々に発信してくれますし、それに対して当社も仲介会社向け専用のホームページやポイントカードといった戦略をとっています。

—— これは一朝一夕にはできませんね。では、入居者の需要はどう見えていますか。

重吉 私はまだまだあると思っています。まずは大学の都心回帰が大きい。これまでは数多くの東京の大学が千葉、神奈川県、埼玉、群馬といった郊外に移転していました。その動きがここに来てパタッと止まって、逆に都心に戻ってきているんです。

これは早稲田大学や青山学院大学をはじめ、帝京大学や杏林大学といった大学も都心回帰を始めています。やはり都心に移さないと学生が集まらないというところなのでしょうね。

それから都内には未だに開発が予定されている所があるという事です。例えば、JR山手線の品川駅と田町駅の間に新駅

日本財託代表取締役
重吉 勉
Shigeyoshi Tsutomu



毎月実施するセミナーでは個別相談会に順番待ちができるほど。サラリーマンなどの投資意欲が熱を帯びている

土地価格や建築費の上昇が 新築マンションに影響

——それでも日本財託は新築ではなく中古に特化すると。

重吉 はい。新築をやり出すと、まさにデベロッパになってしまいます。そうすると、常に2年先を見据えて土地を仕入れ続けたいといけませんし、さらに売り方も違ってきます。

新築販売は営業部隊を持って朝から晩まで電話営業をしたり、広告宣伝費をかけて豪華なパンフレットを作ったりしなければなりませんから、当然それに見合うだけの利益を取らないとやっていけなくなります。

しかも、足元では土地の仕入れ値が1割から15%ぐらい上がっていますし、建築費も4割ぐらい上がっています。新築のデベロッパからは悲鳴の声が上がっています。しかし一方で、家賃は上がっていません。

なぜかというところ、入居する学生や単身者の方に仕送りする親御さんたちの給料が上がって

ないです。入居者である独身のサラリーマンやOLの給料も上がっていないからです。

物件の値段が1割から15%上がって家賃が上がらないとなれば、当然利回りは下がります。しかし、我々は管理費や修繕積立金といった諸経費を引いても、足元ではだいたい5%前後の利回りとなっています。

これは新築の利回りに比べてもはるかに高いです。ですから、現在投資されている方は将来の年金不安、あるいは株で資産を増やした方が株にそのまま再投資するのは不安定だということで、安定している不動産に投資をしたいというんです。

——先行きが不透明な状況下で、投資に対する心構えをどのように説明していますか。

重吉 私がいつも言っていることは、不動産投資にうまく話儲かる話はないということですよ。値上がりを期待したり、節税を期待したりと、そう簡単にうまく話はありませんですよ。では不動産投資する目的は何

か。まずは長期的・安定的に家賃収入を得るといふ非常にシンプルな目的ですね。それと何年で元が取れるのか。また、元を取った後に建物が何年間存続しているかということまで考えて投資をしないといけません。

——重吉さんは経営者になりたいという志の下で石川県から上京してきましたね。

重吉 ええ。早稲田大学在学中に不動産会社でアルバイトして、そのまま会社に引き抜かれる形で就職しました。その後、不動産の勉強をして1990年、27歳の時に独立しました。

私より早く独立した先輩たちも20代で独立して、1〜2年で売上高が100億円とか200億円と急成長していました。銀行も際限なく融資を続けていましたからね。

それこそ社員を100人、200人と抱えて、運転手付きの高級外車に乗って、毎晩のように銀座や赤坂、六本木で豪遊。さらに決算対策で自家用ヘリコプターや福利厚生の名の下にク

ルーザーを買っていました。

ができる予定ですし、そのエリアは国際戦略総合特区として指定されていますので、外国人を誘致する場所にもなります。日本の成長を担う特区が都心でも至る所に計画されていますので、そういった特区を中心にますます若者人口が増えてくるのではないかと思いますね。

私も先輩みたいになりたいと思います。ある日、知り合いの銀行の支店長に相談したら全面的に応援するから独立してください。銀行の後盾を得たいと思って会社を作り、「よし、これからやるぞ!」と新しい名刺を持って銀行に挨拶に行ったら、その支店長が青ざめた顔をして「いま来られるとまずい」と。

それで銀行の裏の喫茶店で話を聞くと、本部から通達が来て新規の不動産会社に融資をしてはだめだと言われたというんです。ちょうど総量規制が始まったときだったんです。

愚直に、マメに、コツコツと 積み上げるのが「勝ちコソツ」

—— バブル経済崩壊で90年に株価が下落し始め、91年から地価が下落し始めました。それで銀行が一斉に不動産会社から手を引くようになりました。

重吉 そうです。当社も引き渡しの決まっていた物件が白紙解約となり、資本金2000万円のうち、手付金の放棄などで1400万円も使ってしまった。その年の暮れには早くも資金が底を尽いてしまいました。

それでも自分は無給で踏ん張って、いろいろな仲介をやった

り、お客様の独身寮をまとめて買ってもらったりと何とか食いつなぎました。「会社を絶対潰してはならない」という気持ちでひたすらやっていました。そのとき見渡してみたら、あんなに豪遊していた先輩たちが皆いなくなっていました。

そして、当時生き残った不動産会社を見たら、みんな固定収入のある会社でした。つまり、建物管理や賃貸管理といった管理ビジネスで、入居者の募集や入居者のトラブル・クレームに対して迅速に対応したりする非常に地味な仕事だったんです。

右から左に土地を転がしたり、

マンションを開発した方が、はるかに儲かるとバカにされたりもしましたが、結局は地味な管理会社が生き残った。ですから、そのとき私は管理会社を目指そうと思ったんです。

—— 結局、地に足をつけて仕事をすることがいかに大事か。ビジネスに近道はないということになりますね。

重吉 その意味では、コツコツ、コツコツ愚直に陰ひなたなく積み上げていく積み上げ方式が最終的には勝つコソツであると。当社のマークとなっている「豆」も人の倍マメに働くという意味を込めているんです(笑)。