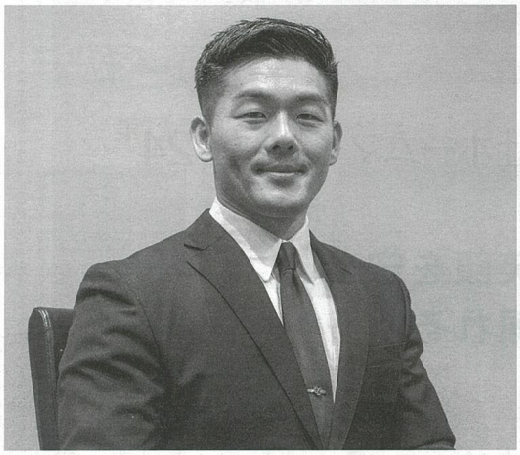
全国賃貸住宅新聞　令和3年3月23日 発刊

企業研究 vol.102

大和財託（東京都渋谷区）

藤原　正明　社長（40）



大和財託（東京都渋谷区）は、収益不動産を活用した資産運用コンサルティング事業を展開。一棟新築物件の開発、中古物件の再生、賃貸管理、不動産小口化商品の組成・販売など、オーナー向けのメニューをそろえる。設立から7年で管理戸数3200戸、売り上げ50億円にまで伸長した。2020年には大阪だけでなく、東京にも本社を設立。両本社体制となり、さらなる事業拡大を目指す藤原正明社長に、同社の強みと事業戦略を聞いた。

資産コンサル強みに設立7年で3200戸管理

収益不動産の仲介から開始
開発は3年半で49棟の実績

――2020年には、東京の拠点も立ち上げたそうですね。これまで、どのように事業を拡大してきたのでしょうか。

設立した2013年7月当初は、収益不動産の売買仲介から始まり、中古の再生、新築の開発など、事業範囲を広げてきました。物件購入後のオーナーから管理を受託することで、管理戸数は関東圏と関西圏を中心に、3200戸まで増えています。中古物件をそのまま仲介しても、雨漏りなどで修繕する機会が多かったので、オーナーが安心できる資産運用商品を提供する必要がありました。こうした理由から、中古リノベーション物件『Z－RENOVE（ジー・リノベ）』をスタートしました。当社が購入した中古物件に、大規模修繕やリフォームを施します。室内は白を基調とし、壁の一面をアクセントクロスにするほか、2口コンロのキッチンや温水洗浄便座を導入し、当社で満室にして顧客に販売しています。こちらは年間20棟程度の販売があります。1棟300万～5億円ほどで、利回りは7％～10％くらいです。17年からは、新築の収益物件の開発を行っています。特定建設業の許認可を取得し、自社設計から施工まで行い中間コストを省くことで、他社と比べて、利回りが高い物件を提供できています。

――開発物件はどれほどのペースで企画しているのですか。他社の物件との差別化ポイントも教えてください。

21年3月までの3年半で、新築49棟が完成、提供してきました。物件の立地は、都市部まで通勤圏内かつ、今後も賃貸の需要が見込めると考え、関東圏では国道16号線の内側、関西圏では京阪神に絞っています。新築は、投資家向けの『Z－MAISON（ジー・メゾン）』、地主向けの『SCENA Series（シエーナ・シリーズ）』の2ブランドを展開しています。『Z－MAISON』は、1住戸あたりの広さを、関東圏では25㎡、関西圏では27㎡平均プランです。首都圏には1住戸あたり15㎡くらいに部屋を細分化した物件が多いです。利回りは高くなるものの、築年数が経過したときに、狭い部屋では物件の競争力を保つことが難しくなってしまいます。そのため、当社では、一定の広さを設けるようにしています。また、オートロックやテレビモニター付きインターフォン、宅配ボックスなど、入居者ニーズの高い設備も導入しています。一方、地主向けの新築『SCENA Series』は、地主の土地に当社が建築します。土地の購入費用が抑えられる分、建物の仕様を高くしています。導入するキッチンは、町工場に製造を頼み、自社開発したオリジナル品です。暗めの木目調を基調とし、フルフラットになっています。建材には人工大理石を使用し、高級感があります。自社施工を強みに大手のハウスメーカーよりも3～4割以上、施工費を抑えて建築できています。

▶『Z－MAISON』の外観

入居率は過去最高の99％
立地を重視し資産を守る

――賃貸管理も伸びていますね。

当社で物件を購入したオーナーからの受託と、他社からの管理替えにより増えています。2月の入居率は、99・27％と過去最高を記録しています。安定した資産をオーナーに提供する観点からも、土地や中古物件の仕入れ、土地活用の建築請負、管理受託する物件は、入居が見込める立地なのかを一番に考えています。管理受託しているオーナーは現在、200人です。開業医を含む経営者が4割、勤務医が2割、地主が1割、残りが会社員という割合になります。毎週配信しているオンラインセミナーや、YouTubeを視聴した人だけでなく、私が出版した書籍を読んで、当社に相談に来る人も多いです。

――御社は仲介店舗を持っていませんが、どのようにリーシングを行い、高い入居率を実現していますか。

入居者募集の際に重要視するのは、仲介会社との関係づくりです。毎月ノルマに追われている仲介会社のスタッフに対し当社では、管理物件の空室状況がわかるウェブサイトを提供しているほか、RPAによる契約書の自動作成や、オンライン上で入居審査ができるようにしています。仲介会社のスタッフの業務効率に配慮することも、関係構築の一助になりリーシングにつながると考えています。

――今後の展開を教えてください。

社内のDX（デジタルトランスフォーメーション）を進めていきます。当社では、契約書類以外は、紙を印刷したり、使用したりすることはありません。19年からRPAを導入し、契約業務など、業務時間を、年間440時間削減しました。こうしたDXの一環で、今後も注力していくのが、不動産特定共同事業による不動産小口化商品の提供です。1口1万円から、スマートフォンひとつで不動産投資が始められます。いつでも現金化の手続きができる点と、取引時に投資家が支払う手数料が無料である点が特徴です。不動産、金融、テクノロジーを融合させ、資金運用領域でナンバーワンの企業を目指し、10年後には売り上げ1000億円を突破します。

会社概要

社　　名：大和財託
所 在 地：東京都渋谷区渋谷一丁目24番8号　渋谷東京海上日動ビルディング9階
設　　立：2013年7月1日
資 本 金：1億円
従業員数：75人
事業内容：収益不動産の開発・提供、賃貸住宅・分譲マンションの管理、実需向けリフォーム、不動産小口化商品の組成・販売など

会社メモ

2013年7月設立。当初は、中古の収益不動産の仲介と賃貸管理をメーンに事業を展開。17年に新築の開発、19年に不動産小口化商品の販売に乗り出す。首都圏と関西をメーンに、20年8月期の売上げは50億円。1期目の7倍に成長している。

社長メモ　　藤原　正明社長

1980年10月生まれ、岩手県矢巾町出身。岩手大学を卒業後、三井不動産レジデンシャルに入社。起業を志し、関東の不動産会社で実務経験を積む。2013年に大和財託を設立。趣味は筋トレ。休日はドライブや愛犬をドッグランに連れていくなどして過ごす。

自慢の筋肉は胸筋と腹筋

YouTube（ユーチューブ）で、『投資の筋肉を鍛えろ！　最強の不動産投資チャンネル』を配信する藤原正明社長は、筋トレが趣味だ。週4日で朝、トレーニングジムに通い、ボディビルダーが行う分割法でメニューをこなす。「今日は、肩、上腕三頭筋、下半身をいじめてきた」と話す藤原社長。シャツの下には、145kgの重りを持ち上げる自慢の胸筋と、板チョコのように割れた腹筋を秘めている。7年前の体重は72kgだったが、現在78kgに増量。体脂肪率は10％だ。40歳にして20代の体内年齢を維持する藤原社長は、「筋肉を駆使して、今後も動画配信と会社経営を続けていく」と笑う。

▶投資家向けに配信する動画で筋肉を披露