

## 大阪メガ大家探訪パートⅢ

### 図越 寛氏 インタビュー

### 中古から新築へ手法を転換

### 不動産賃貸事業でゴーイング・コンサーンを目指す！



2016年にインタビューさせていただいた大阪のメガ大家、図越寛さんは、関西圏を中心に物件の取得・運営・管理・開発事業を精力的に展開されています。前回の取材時では家賃年収が2億7000万円(13棟327室)でしたが、現在は3億7500万円(12棟322室/12棟すべてが土地から購入した新築RC・S造)に！ 質・量とも着実に規模を拡大されている図越さんへ5年ぶりにインタビューを行いました。

#### 9 物件を売却して新築へシフトチェンジ

##### 編集長

ご無沙汰しております。2016年に取材させていただいたときは、まだ中古を中心に投資されており、これから新築を手掛けはじめるというタイミングでした。本日は、それ以降のお話を伺いたいです。

## 図越

当社は今年の8月で11期を終えたのですが、4年前の年末は新築物件の土地購入が重なった時期でした。

新築だと頭金や諸々の諸費用で、中古物件より自己資金が必要です。キャッシュの減少もあり、これをいかに打開するか検討しました。

当時は所有している中古物件が9棟あり、それを仮に全部売却して納税して、自己資本の積み増しをしつつ流動資産の増加を狙う。そして資産の組み換えにより、新たな土地の新築案件に投資した場合どうなるのか。これを検討した結果、実行することになり、事前に各取引銀行へは、

「今期中に抵当物件を抹消して売却したいです。そのかわり、これは前向きな投資案件で、納税して自己資本を積み増した上で、新たな新築案件の融資をお願いしたいと思います。一旦売却して、融資残高は落ちるかもしれませんが」とご説明しました。

もちろん、想定通りの金額で売却できるのかわかりません。また次の新築建設用地の仕入れが想定通りできるかも不確定要素でした。売却に関してはほぼ想定通りの金額で、半年以内に全9物件が売却決済できまして思惑通りにいきました。

## 編集長

そのとき会社の現預金はどうでしたか？

## 図越

BS(※)上の現金は8億2600万円です。そのかわり流動負債のところに未払法人税等が2億6800万円計上されています。決算後の2カ月後が納付期日ですので、現金は2億6800万円減るのですが、納付時は銀行の窓口で、2億6800万円と消費税が4000万円、約3億円を国税・都道府県税・市町村税として気持ちよくニコニコ現金払いしました。4年前にそういう決断をして、決算内容をブラッシュアップさせることができたと考えています。

### ※BS（貸借対照表）

会社が作成する財務諸表のひとつ。決算時における資産と負債の内容を確認できる。

## 土地の仕入れで失敗

## 編集長

土地の仕入れが順調に行くかどうかは、ある程度算段がついていたのですか？

## 図越

売却は値段を調整すれば成約できますが、購入のほうは不確定要素というか、自分が納得できる価格で買おうとしても、相対取引になるため計画通りにはできません。合計7~8物件の土地取得はできたのですが、そのうち2物件は失敗とまでは言えなくとも不合格でした。

編集長

途中で建築資材費が上がったのが理由ですか？

図越

それもありますが、収支の見込みが甘かったのです。この 2 物件は契約前から既に厳しい案件でした。それでも「契約は、やっぱり止めます」と撤回はしませんでした。男に二言なしで、信頼を裏切ることはできません。その 2 物件は購入してから 1 カ月以内に諸費用も含めてプラスマイナスゼロで売却して潔く撤退をしました。

編集長

更地のままですか？

図越

そうです。そのうちの 1 物件は決済後、数日後のある朝 9 時ごろに 2~3 社の業者さんへ連絡をしました。すると、そのうちの 1 社さんが「図越さん、その場所なら徒歩圏内に以前土地購入の取引をした製造業の会社があるのですぐ連絡してみます」という話がありました。

「その社長さんと今日の夕方にアポイントが取れました」と連絡がきて、夕方 5 時に再度電話が掛かってきて「決まりました！」と。史上最速の 8 時間で売却が決まりトントン拍子で決済しました。もう 1 つは建築をお願いしている工務店さんにご購入いただき、自社で賃貸マンションを建築して長期保有していただけることになり、その 2 物件はスッキリと決まりました。

編集長

2 物件の価格はどのくらいでしたか？

図越

4000 万円と 9000 万円です。残りの 6 物件は全て今年の初めに竣工したのですが、その話をすれば 2 時間くらいかかりますよ。

## 民泊用新築がコロナの打撃を受ける



## 図越

竣工してすぐに売却したケースもあります。去年の 5 月に竣工した物件は、民泊事業者に 1 棟貸し予定で、マスターリース契約（※）をしていたのにも関わらず 4 月には白紙解約しました。本来なら違約金の問題もあるところ、それは情状酌量で「もう無しにしましょう」となりました。

### ※マスターリース契約

サブリース（転貸）を前提とした一括賃貸借契約のこと。マスターリースによって賃借した者が実際の賃借人に賃貸することをサブリースという。

民泊用に仕上げていた賃貸マンションで、もともとは 1LDK をベッドを多く置けるように広い 1R の間取りにしていたのですが、住居用に変更するために追加工事で 1R から 1LDK へ変更するために間仕切りと WIC を施工しました。しかし募集をしても緊急事態宣言で仲介業者さんの店舗が閉まっています。当社も管理会社も Web で直に入居者募集しておらず、街の賃貸仲介さんの仲介がなければ申し込みが入らないのです。ほかにも途中で建築単価の大幅増加があり、当初に見込んでいた収支よりも悪化しました。

## 編集長

マスターリース契約については、業者からキャンセルを申し出たのですか？

## 図越

売上 100 億円程度ある大阪の不動産会社で管理会社兼売買仲介業もされています。サブリースでは家賃を入居から一旦受けるため、それが売上になります。売上原価では粗利は少ないかもしれませんが、サブリース賃料が全部売上になるので、見た目は 100 億円の売上になっているのです。その会社には 3 年前から他の新築物件を民泊用に 1 棟借りしてもらっており、追加で 1 棟借りしていただく予定でした。

金額も大きいので社長さんに来てもらい話し合いの場を持ちました。去年の 3 月、緊急事態宣言が発令される前の段階です。そのときは「検討する」という結論に留まりました。私も 4～5 月にはコロナも改善するだろうと楽観的でした。

その後、コロナの影響が長引くにつれ、私も撤退したほうが賢明だろうと考え「解約しましょう」とこちらから言いました。預かっていた敷金も全額お返して白紙解約です。すでに 1 棟預けていますし、あまり無理なことを要求しても状況が状況です。経営責任の範疇外でもありますから。

## 編集長

これはいい話です。図越さんがゴリ押ししても倒産するような会社ではなさそうなのに、今後を考えての対応ですね。「売買に win-win はなし」と言う人もいますが、ビジネスにおける win-win を大事にされているのですね。

## 図越

営利企業ですから粗利を最大限に追求するのは当然です。しかし、当社は「50 年企業」をテーマとして謳っています。私利私欲に基づいた短期的な目線ではなく、長期の 50 年企業を目指すのです。利益追求のみならず、いかにして事業を継続していくか。ですから、そういったエゴ丸出しの私欲は経営方針には合わないと考えています。

とはいえ、当社の物件で売買に関しては不当に安く処分することはないのですが、値付けが厳しい場合もあります。それをしっかり評価していただける方がいらっしゃればお取引をします。売り逃げなど、告知事項があるのに告知しないようなコンプライアンスに劣るようなことはしていません。

編集長

なるほど。話が戻りますが、新築を民泊用に企画した理由は高利回りを見込めたからでしょうか？

図越

そうです。それを住居に戻したことにより、利回りが 0.5 ポイント下がります。融資条件が悪化するので、銀行さんから「頭金を追加で入れてください」と条件変更になります。そういうトラブルが重なり、収支条件からいうと保有は厳しいので、一旦リセットするために精算＝売却したいと考えた新築物件もありました。

ただし、土地だけで売るよりも建てて売ったほうが、まだ多少は粗利が出ます。工務店さんの出来高に貢献できて、銀行さんにも多少なりとも金利の提供ができます。そこで銀行さんに「本件はこれこれしかじかで収支が厳しくなっています。竣工時にできれば売却したいです」と事前に説明をしました。

編集長

綱渡りではないですが、いろいろあるのですね。そういうときのお気持ちは？

図越

コロナには参りました。資金繰りが逼迫する深刻な事態こそ免れましたが、保証協会付きのコロナ融資を借り入れて去年はやり繰りしました。そのような状況で全体的にバランスを取りながら、処分する案件は成約に至りました。

編集長

赤字を出さずに処分ができたので、企画自体は間違っていなかったと言えますね。

図越

結果論でいえば、そうです。ただ、当初に想定していた粗利よりも薄くなり反省しました。これは自己責任です。

## 1 棟で 3 億円利益の大ホームラン

---

図越

去年の 12 月に竣工した 8 階建て 21 戸の物件が、大阪の吹田市の江坂にあります。新大阪駅の隣り駅にあるベッドタウンで、社宅や法人の賃貸住居のニーズが高いところです。

私の知り合いで業歴 50 年の大きな賃貸事業の会社がございます、その会社も本物件から徒歩 2 分のところで新築されていました。竣工時期が一緒に 20 階建て 146 戸のタワー賃貸で月とスッポンです。家賃が当社物件より 1 万 5000 円くらい安かったのです。

編集長

それは……。

図越

おそらくその会社は、コロナの影響も考え安全に入居付けすることをなにより先決としたでしょう。とにかく最初は安くして埋めてしまえば、2 回転目で家賃を上げる作戦もできます。その会社は取得物件を半永久に保有するため、売却という選択肢がありません。収支も 30 年と超ロングで考えるわけです。つまり目先のインカムよりもロングの賃貸経営です。

編集長

それも一つの経営方針ですね。

図越

それにしても家賃設定が低すぎるので相場を再度調べてみたら、当社の金額は決して相場からズレていないのです。また、同時期に竣工した投資マンションを調べましたら入居が決まっておらずガラガラ。やはりコロナの影響と 20 階建てのタワー賃貸にお客さんを取られているのです。そこでタワー賃貸の社長さんへ「相場が崩れて大迷惑しています！」と電話しました。

編集長

家賃 1 万 5000 円の差は大きいですからね。

図越

この社長さんにも当社の物件を見てもらったのですが、スペックでは断然当社の方が優れています。ただし、そこまで値段が開いてしまうとスペックどうこうの話ではなくなります。その後、嫌々ながら 5000 円だけ下げて埋まったのですが、募集してから 1 カ月は申し込みゼロでした。

本来、当社の物件なら募集して 1 カ月もあれば半分、悪くても 3 分の 1 は申し込みが入ります。今まで 17 棟新築をやってきて、新築時の募集から家賃を下げたのは 2 物件目ですが、それ以外は家賃・条件を変えたことはありません。家賃を下げずに我慢比べで待っていてもよかったのですが……。

編集長

賃料が安かったタワー賃貸が満室になるまで？

図越

はい。向こうも安いので 3~4 カ月で全 146 戸が埋まりました。そこまで待っていてもよかったのですが、ビジネスに関して私は短気なので結果的に家賃を下げました。それで利回りが 0.4%くらい下がりました。銀行さんにも「すみません、しんどいので下げさせてください」と事前に報告しました。

その一方で、大ホームランを打ちました。去年は 1 棟しか中古物件を購入できなかったのですが、なんと約 3 億円の売却益が出ました。

編集長

買って即転売したということですか？

## 図越

即転売ではないですね(笑)。もともと保有する予定でしたが買いたいという知人がおり、購入してから1年後に売却しました。ただ、その知人は当社と比べればそこまで法人の属性が高くないため、私が取引銀行へ電話をして融資のアレンジをしたのです。信金・信組さんの2%以上の高い金利で融資を組むことは、たとえ本人が納得しても私はオススメしない考えでした。地銀さんで1%台の金利で契約できました。今考えても相場より売買価格が安かったなと反省もあるのですが。

## 編集長

それでも3億円の利益が出せるのは相当です。

## 図越

たまたま上場企業社宅の資産処分における一般入札で安く買えたからです。そういうホームラン物件もあり、全体では十分にバランスが取れて資産超過になっていますが、コロナの影響や新築案件の利回り低下などの反省点もありました。

## “50年企業”の意味は？



## 編集長

先ほどお話にあった「50年企業」と打ち出し続けているのは何かしらの意図がatterることですか。それも100年ではなく50年とは？

## 図越

まず、3年前にホームページをつくる際に、キャッチフレーズを入れようと考えました。

ホームページには企業のキャッチフレーズがありますよね。たとえば日立グループさんなら、「インスパイヤーザネクスト(Inspire the Next=元気づける)」というフレーズがCMで流れています。

「50年企業」にした理由は「現実的だから」です。一般的に中小零細企業は10年間継続できている会社が1割もないと言われています。当時まもなく10年だったので、次は20年でしたが中途半端。30年も40年も中途半端です。100年になると超

老舗になり、さすがに現実離れしているなと思いました。私が今 40 歳なので、80 歳まで生きて業歴 50 年ならば、そこまで非現実的ではありません。それに私のコンセプト、ゴーイング・コンサーン（※）で、事業継続、家族経営、同族経営の考えにも合います。

#### ※ゴーイング・コンサーン

無期限に事業を継続し、廃業や財産整理などをしないことを前提とする考え方。

#### 編集長

たしか今創業 11 年目でしたよね。50 年とすると、あと 39 年です。

#### 図越

はい。自分自身を奮い立たせるため、あえて「不動産賃貸業のプロフェッショナル」と名乗り、かつ「50 年企業」と謳えば、まだ私の子供は 10 歳以下で小さいのですが、将来的には事業承継者にも通じやすいメッセージだと思います。また、取引先の方にも分かりやすいメッセージになるだろうと考えました。

#### 編集長

単語の選び方 1 つにも意味があるんですね。

#### 図越

我ながらよく考えたなと自負しております。より良いキャッチフレーズが浮かべば、その都度上書きしていきますが、今のところそれでやっています。

## 3 年前からホームページを公開

---

#### 編集長

今日一番お伺いしたかったことですが、1 人で経営されている図越さんが対外的な活動……企業でいう広報活動に対して、熱心に取り組まれています。おそらく日本の大家さんの中でもトップクラスだと思います。

社員が 20 人ほどの規模の会社だって、そこまでの IR 活動（※）をしていないですよ。このギャップはすごく興味深いです。このようにホームページを持ち、決算の公開に積極的に取り組んでいらっしゃる意図は何でしょうか？

#### ※IR 活動

インベスター・リレーションズ（英語: Investor Relations, IR）とは、企業が投資家に向けて経営状況や財務状況、業績動向に関する情報を発信する活動のこと。

#### 図越

ホームページを開設するにあたり、その目的の 1 つは新規の宅建業者さんからの物件紹介を増やすことでした。既にお付き合いの



ある仲介業者さんならばいいのですが、知らない業者さんもたくさんある。今どきはインターネットで検索して来られる方もいらっしゃいます。ホームページには問い合わせフォームを作っております。そこへ新規の仲介業者さんから電話で問い合わせがあり、面談をして成約（正確には一般入札で落札！）したのが、先ほどお話ししました売却益 3 億円の物件でした。

編集長

あれはホームページからの問い合わせなんですか！

図越

そこだけで見るとスペシャルハイパフォーマンスですね。上場企業グループの仲介業者さんで、たまたま暇だったのか(笑)、新規の営業先を探しておられて電話をかけてきたようです。まずそれが 1 つ目。2 番目は、こちらから新規の銀行さんへアプローチするよりも、向こうから営業さんが来てくれた方がいい。きちんと情報を開示することで新規の銀行さんへのアプローチになります。大きくはこの 2 点の理由でホームページをつくらうと思いました。

以前から帝国データバンクに決算書を載せていたので、そちらからも情報はとれますが、今どきは普通に「どんな会社かな？」と、社長さんの名前、会社の名前を検索します。そのときホームページがなかったら、第一印象が悪くなるでしょう。あくまで法人の事業で、個人商店をやっているわけではないですから。今どきホームページすらつくっていないのは一般企業でいうと変ですよ。

編集長

情報をフルオープンにされていますよね。

図越

ホームページでは細かいところまで更新しています。新しく物件を購入したら情報を載せますし、これは自分の会社の整理にもなります（HP 作っている大家さんでも、プライベートカンパニーなので、所有物件の住居表示地まで載せておられない方が大半では）。今、奥さんはあまり経営にタッチしていないのですが、家族にホームページを見てもらえば客観的な整理もできます(笑)。

あとは、金融機関さんの窓口にディスクロージャー誌という会社の年次報告が置いてありますよね。当社でも報告書を作ろうと思いました。上場企業の有価証券報告書や他社のディスクロージャー誌を参考にしながらホームページの制作会社をお願いしました。クリックしたら簡単に PDF でダウンロードできるようになっています。このような方針で原則フルオープンにしていることに不都合はいまのところありません。逆に不都合がある人の方が、悪く言えば非常識というか、器が小さいですよ（これは炎上しそうです。失言です）。

編集長

潔いですね。

図越

個人名義の資産なら公開する必要はないですからいいんですよ。厳しいことをいうと、法人でやっているのなら公開すべきです。

編集長

家族にさえ所有物件のすべてを公開していない人もいますからね(笑)。

図越

はい。ただ当社の実績をフルオープンしたことにより、1棟売却益が3億円の利益ができましたからね(笑)。話はそれますが、私の事務所は自宅も兼ねてやっています。ここに来られたら「社長、何人で会社を？」と聞かれるので「私1人です」と答えると、「どうしてですか!？」と驚かれます。そういう意味でも新規の仲介業者さんから「がんばっている会社だな！」と興味をもっていただきやすいのではないのでしょうか。名も知れずに個人で家主業をしている方へ、わざわざ新規の仲介業者さんが電話をする術もありませんから。

## 決算説明会をはじめた2つの理由

編集長

図越さんは決算説明会も開催されています。これは、まさに上場企業レベルです。

図越

Softbankグループのようなグローバル企業は、四半期決算を3カ月に1回出して毎回ニュースになります。

編集長

そのときだけは一番えらい孫正義さんが登壇しますね。

図越

3年前に決算会見をする孫さんを見てカッコいいなと憧れまして、僭越ながら真似をしたくなっただのがきっかけの1つです。もう1点は実際の事務作業として取引銀行が5行や10行あれば、決算の都度、私が決算書一式を印刷してアポイントをとって、1行につき30分程度、お越しいただいてご説明したり、もしくは私が支店に赴いてご説明したり。

それで同じ話を5~10回繰り返さなければなりません。これが決算説明会で一堂に会してご説明して、その場で書類をお渡しすれば1時間程度。かつ大きいホテルの会場をお借りして、昼食が出る懇親会付にしています。

編集長

動画で紹介されていましたが驚きました。

図越

去年は映像制作会社に動画撮影のために20万円くらい払って撮ってもらいましたが（YouTubeブエナビスタちゃんねる掲載）、イベントとしては費用対効果があり非常に有意義でした。私が知っている限り、個人大家さんで決算説明会をしている人は日本全国どこにもいません（おられましたら、私までご連絡下さい。謝罪します。）。今期も11月に3回目を行いました。



先月開催された第3回決算説明会の様子

## 社員を雇わずとも 1 人で経営は可能

### 編集長

そこまで一般企業としてやっていらっしゃるのに、社員雇用へは絶対に舵を切らない。そこはこだわりですか。

### 図越

「絶対」ではありませんが(笑)。その点は常にご指摘を受けており検討すべき内容ですが、企業の使命として納税や利益計上等の社会的役割の中で、雇用促進があります。これに関して当社は直接雇用して促進という点が、社会貢献を一切できていないのが現実です。

言い訳になりますが、例えば、新築建築工事では、数億円規模の建築工事を発注しますので、間接的には取引先企業（元請け+下請け+孫請け）の仕事が増えます。これが中古物件だけ購入して、新規購入なし、売却もしないとなれば、仲介業者さんはじめ、人が動かないとなれば雇用が生まれません。特に建築関係はよく仕事が動くので、間接的には仕事を発注することにより、雇用促進に繋がっていると考えています。

### 編集長

確かに経済を回しています。中古物件の売買と違って実際に建築すると人が動きますから。

### 図越

仮に自主管理するのであれば、社員さんが必要になってきます。それを内製化するかアウトソーシングするかという違いです。原理的には仲介業や売買業をせず純粋に賃貸業だけで自主管理せずに管理委託であれば、当社が実践しているように家にいながら 1 人で十分にできます。店舗を構えなくてもよく外注でビジネスが成り立つのです。

ただし、向き不向きはあります。経理業務や事務作業などが苦手な同業の社長さんいらっしゃいます。私の同業者の知り合いにも、パートさんに手伝ってもらっている方はたくさんいらっしゃいます。それは、それぞれのスタイルにもよります。

### 編集長

図越さんと同じくらい経理ができる人はいるでしょうし、創出された時間をもっと別のこと、または仕事以外に使う考えは今のところないのでしょうか？

### 図越

結論から言うと、創業時から私は仕事が趣味で、仕事以外の趣味がこれと言ってないんですよ。だから、遊びの趣味が多い大家さんよりも仕事時間が必然的に多いため、経営成果が出やすいのかも知れません。それが「ゴルフに毎日行きたい」となれば、社員さんを雇わなければ仕事が回らないでしょう。ツーリングに行きたいとかの願望もない。ダイビングが好きで石垣島まで飛んでいく人もいらっしゃいます。グルメ会が大好きで、高級店を 1 年前から予約して、頻繁に会食をしている大家さんもおられます。それはそれでいいですよ。私にはその趣味がないので、単純に彼らよりも時間は余りますので、それを仕事に割いているだけです。

### 編集長

そうやって言い切れるのも見事ですが、趣味がないことについてネガティブな思いはありませんか？

## 図越

今のところは感じませんね。それよりも、趣味が仕事と言い切れることがすごいと、もっと称賛していただいてもいいのでは(笑)。逆に、仕事が趣味と言い切れない大家さん、経営者さんは、そんな自分をネガティブに思いませんかと尋ねたい（これも炎上しますね）。他に何か趣味ができれば自分の時間を確保すべく、社員さんに来てもらわなければいけません。“仕事＝実利”です。仕事をすればするほど、成果までは多少の時間はかかるかもしれませんが、利益に直結するハイパフォーマンスなワークスタイルではないでしょうか。

## 編集長

でも、法務局での用事もご自分でされていると聞きしたことがありますか……。

## 図越

それを嫌がって社員さんに行かせる知人もいます。それはある意味で間違っていない。でも法務局なんてそんな頻繁に用事はないでしょう？書類は3カ月有効だからまとめて5枚、10枚と少し多めに買っておけば済む話です。社員さんに法務局まで取りにいていただく人件費の方が高くなるのでは？とも思いますがね。自宅兼事務所から法務局まで車で15分ですから、物件巡回や銀行に行く時等、何かのついでに行けば済む話です。面倒くさがらずに業務をこなせばよいのです。

実際、昨日は午前11時に銀行の窓口へ行きました。関西では大川護郎さん(※)の物件が、競売に何十物件と出ています。いくつかの物件を入札するため、裁判所に送金する用事があったのです。そこから車で2分のところに法務局があり、履歴事項全部証明書(※)と法人印鑑証明書をとってきました。

次に、近くの新築物件で水漏れが発生したので、その経過観察に行きました。また別の新築物件が近くなので巡回に行きました。さらに、そこから10分のところに知り合いの新築物件が竣工したというので見てきました。で、16時に事務所でアポイントがあったので業者さんと打ち合わせ。そんな感じの1日です。

### ※大川護郎氏

兵庫県姫路市を中心に約300棟5000戸の不動産を所有し“姫路のトランプ”と呼ばれたが返済に行き詰まり所有物件が競売にかけられている（後日、実際に図越氏が落札されたとのこと）。

### ※履歴事項全部証明書

登記事項証明書の種類で、現在効力をもっている登記事項、および基準日以降に抹消された履歴をすべて記載した書類。

## 編集長

分かりました。その1日の中の法務局なんて、もう本当についでですね。

## 図越

田舎に住んでいて法務局が遠いならいざ知らず、家から15分で行ける人が、何を言っているのか。他の用事のついでにパパッと行けばいいだけ。

編集長

今の話をこれだけ論破できるということは、過去に同じような話を何回もいろいろな人から言われているのですね？

図越

法務局の話はもう何回も聞かれています（笑）

## 倒れない会社としていかに継続できるかが最重要テーマ



編集長

今後の39年に向けた方向性と、図越さんを目指したいという方に向けてのアドバイスをお聞かせください。

図越

残り39年……。建前と本音があり、建前は置いて、会社として当社は中小零細企業です。対銀行向けでいうと当社の事業計画は増収増益が必要です。場合によっては事業承継の場面で会社を整理縮小して人員削減をしたり、筋肉質な財務内容にすべく利益体質を強化したりするなどの構造転換をするタイミングも企業としてはあると思います。

しかし、一般的には増収増益が成長トレンドになっています。これが賃貸業の場合は売上が家賃収入です。単純に物件を買えばPL(※)の売上が伸び、売却すれば売上が減ります。ただしBSのほうで自己資本が増える、現金が増えるというプラスの効果もあります。

### ※PL(損益計算書)

会社のある一定期間（期末日が3月31日なら4月1日から3月31日まで）の経営成績を表す決算書。4月1日から3月31日までの1年間でどれくらいの儲け（＝利益）を出したのかを確認することができる。

編集長

大体はそうなりますね。

図越

利益が出る売却をしますと、PLの売上が下がってしまうのが賃貸業です。PLは減収になりますが、決して悪いわけではないという

のが私の考えです。ですから残り 39 年という指標でいうと、一般的には増収増益が正解ですが、その中で資産の組み換えで購入なり売却は行います。資産規模、家賃収入、借入というのは、その都度の状況次第なのが本音です。

企業としてみれば決算書を見て中身がどうなのか。例えば借入金利がどれくらいの水準なのか、所有物件の利回りがどうなのか。それらの全体的な指標で 50 年企業を目指す当社としては、ゴーイング・コンサーンの指標のもと、倒れない会社としていかに継続できるかが最重要テーマです。

その付随的な要素として PL・BS の中身と、賃貸業ですので所有物件のスペックがあります。スペックの悪い物件だと継続するのは難しいでしょうし、入居率が悪くて返済ができない、金利が高くて返済ができない、お金がなくて修繕ができなくて入居者がつかないなど、悪のスパイラルはいくらでもあります。

それに対して具体的にどういう施策を打っていけばよいのか。50 年企業の目標値があれば自ずと最適解は出てきます。その最適解が見い出せなければ、経営者としてのセンスが乏しいということになります。

目指すべき企業としては、同じ大阪の賃貸業で業歴 50 年の企業さんがおられます。その企業さんを帝国データバンクで決算書を拝見する機会もあるのですが、賃貸業なのに自己資本比率が 50%という会社でした。私が目指すべき企業はどうなんだといえ、やはり利益を積み増していくこと。

そうすると 1 つの企業の見方として、BS の自己資本が厚ければ倒産しにくい。もしくは流動資産のキャッシュが多ければよいことになります。単純に「物件の利回りがいくらだから」なんて、それはもうはっきり言うと初心者レベルです。常に全体像を見ながら考えてください。

### 編集長

たしかに全体像を見ることは大切ですね。

### 図越

不動産投資物件をどういうふうにお考えになるのか。大きく分けて 2 つ。1 つが金融商品として投資商品としてお考えになるのか。もう 1 つは賃貸業の事業として捉えるのか。それにより方向性が百八十度変わってきます。どちらが良い悪いではなく、それぞれ皆さんのライフスタイルによると思います。もちろん当社は賃貸業を事業として捉えていますので、金融商品として捉えている方とは経営方針が百八十度違いますので話が合わないこともあります。

### 編集長

投資商品として考えている人は想像以上に多く感じます。最後に本誌読者さんへのメッセージをお願いします。

### 図越

不動産投資では目利き力がないと高い勉強代になります。ですから皆さん、収益不動産投資には目利き力が必須ですし、奥さん（または旦那さん）の選び方も目利き力が必要です。どうか目利き力を培って、物件も配偶者も精査してください(笑)。目利き力の培い方は一も二もなく鍛錬、本を 100 冊以上読むこと。以上です。

編集長

ありがとうございました！



## 図越 寛 氏プロフィール

1980年生、兵庫県西宮市生まれの不動産投資家。ブエナビスタ社代表。大阪在住。1998年に兵庫県立西宮高校国際経済科卒業。日商簿記2級取得。2002年、関西学院大学商学部卒業。2003年、東京の情報通信企業に入社。2007年、大阪の投資用区分マンション販売会社に転職。2010年、29歳で今田信宏さんの『光速不動産投資』を教科書に不動産投資を開始。株式会社ブエナビスタ設立・起業。2011年、2棟購入しサラリーマンを卒業。光速不動産投資のロジックで中古1棟マンションを買い進める。インカムとキャピタルの両輪で売り上げを伸ばす。2018年、所有していた中古1棟マンションを全て売却し、資産の組み換えで新築1棟マンションの1棟貸しビジネスを始める。2021年、これまでに取得した物件は45棟(中古26件+土地19件)購入1,158戸・取得価格109億円(中古35億円+新築74億円)、売却済含む。※R3年8月現在



■ 株式会社ブエナビスタP

<https://www.e-buenavista.co.jp>