

次代を創るリーダーたち

SUPER CEO

[スーパー・シーイーオー]



株式会社ネクシイズグループ
(東証一部上場 4346)
代表取締役社長 兼 グループ代表
近藤 太香巳

CEOスタイルマガジン

次世代経営者の

当社が紹介されました!



新築の収益物件で快進撃

民泊稼働率 90%オーバー

株式会社ブエナビスタ

代表取締役 **関越 寛**

この人に聞きたい

5つの質問

Q 起業家・経営者になったきっかけを教えてください。

A 自由時間を得やすく、子育ても手伝いやすいと考え、在宅起業を決意。金融機関などのコネクションは皆無でしたが、蓄積してきた投資運用のノウハウが武器となり、事業は順調に伸長。家族との時間も多く確保できるようになりました。

Q 貴社の強み、特徴を教えてください。

A 自社ブランドのハイグレード都市型レジデンス「ブエナビスタシリーズ」の企画・開発です。グレードの高いデザインや設備仕様で競合物件と差別化。長期保有収益物件として、自社運用だけでなく、1棟貸し(マスターリース)をはじめ、幅広い活用が可能です。

Q 今後の展望、目標を教えてください。

A 東京一極集中ではなく、大阪経済への寄与を目指しています。大阪は万博、IR(統合型リゾート)、リニア新幹線と大型事業が進展しており、それに合わせて当社も大阪へのドミナント戦略を不動産投資を通じて加速させていきたいです。

Q 経営理念について教えてください。

A 成功の反対は失敗ではなく、何もしないことです。行動を起こさなければ何も生まれませんし、日々の挑戦が企業を鍛えます。また法令遵守、公正な取引、適正な納税、社会貢献、倫理観の確保、目先の利益よりも長期継続企業を目指すことも理念に掲げています。

Q ご自身の強みを教えてください。

A 群れずに、独立自尊、自己責任において投資経営判断することで現在に至っています。起業時はコネクションもなく、孤独を感じましたが、その時に醸成された強靱な精神力が私の強みです。

株式会社ブエナビスタ

〒531-0075 大阪市北区大淀南2丁目2番43-3305号

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

● 事業内容：不動産の賃貸借及び所有・管理・利用、前号に付帯関連する一切の事業、
ハイグレード都市型レジデンス【ブエナビスタシリーズ】の企画・開発

新築の収益物件で快進撃 民泊稼働率90%オーバー

大阪を中心に自社ブランドの新築賃貸レジデンスで急成長。
破竹の勢いで物件を増やす不動産投資業・不動産賃貸業の株式会社ブエナビスタ。
わずか5年で5棟を竣工した図越寛代表の経営手腕に迫る。



株式会社ブエナビスタ
代表取締役

図越寛

PROFILE

つごし ひろし。1980年兵庫県西宮市生まれ。関西学院大学商学部卒業。投資用不動産販売会社の営業職としてキャリアを積み、2010年9月株式会社ブエナビスタを設立・起業。中古1棟収益物件のバリューアップ、2015年には自社ブランドのハイグレード都市型レジデンス「ブエナビスタシリーズ」の企画・開発事業を開始。民泊事業にも乗り出す。

忍耐力と瞬発力で拡大 「ブエナビスタシリーズ」

中古1棟収益物件のバリューアップで実績を築き、2015年自社ブランドのハイグレード都市型レジデンス「ブエナビスタシリーズ」の企画・開発に事業移行。わずか5年で5棟を竣工し、シリーズ11号まで用地を取得。当然、新築は巨額の投資を要するが、「リスクを覚悟しなければ成長できません」と図越代表。もちろん、野放図に物件を増やすのではなく、「厳格な投資目標を保っている」という。

「培った投資運用ノウハウを活用して用地の需要供給、賃料水準、競合物件を徹底的に分析。利回りやキャッシュフローも綿密に算出し、中長期的な目線で投資判断します。当社が投資対象としているRC造新築は竣工まで2年ほどかかり、その間の収益はゼロですが、目の前の損得より長きに渡るインカムゲインが目的なので、暫くは耐える。一方で、同時に建築物件を増やしているのは（現在、建築中3物件+着工待ち2物件）、不動産・金融市場から今が超長期目線でチャンスであると考えているからです。同時に建築していくと、気が付けばどんどん竣工していきますので、それほど建築中の経費に関しては負担に感じておりません。それよりも竣工が楽しみにになります」

リターンという点では他社へ1棟貸しするマスターリースも進めている図越代表。さらに、現在注力しているのは民泊事業だ。

「不動産業はズバリ情報産業です。社会経済情勢をいち早く反映することが不可欠。その中で、近年最大のトピックが民泊です。実をいうと新築移行当初、民泊は考えていなかったのですが、インバウンドの増加や民泊の合法化を考慮して、新築1号物件は国家戦略特区の特区分区民泊認定を取得。3号、4号物件も特区民泊認定を取得したり、1棟まるまる宿泊施設に用途変更も行ってみました。物件は、もともと都心駅徒歩10分圏内と宿泊施設としても需要が見込まれる立地にこだわっていました。今は企画段階で民泊需要も加味しながら用地を取得しています。また、万一、インバウンドが減少しても住居に変更できる仕様で企画・開発しております。不動産は長い目で考える一方、収益力の最大化を狙った有効活用・転用の判断には瞬発力も必要。時代を捉える嗅覚や先見の明を常に磨こうと、意識付けをしています」

ワンランク上の アーバンライフを提供

現在、大阪は宿泊施設が急増。競争も激化しているが、ブエナビスタの民泊はいずれも稼働率90%以上と、利用者にも好評を得ている。

「要因は賃貸レジデンスと同じく、スタイリッシュなデザインやハイクラスな設備仕様など他物件とは差別化を図っているからだと考えております。安かろう・悪かろうでは一時プラスになっても中長期的には差別化が難しくなり、高収益の維持が困難になる可能性がある。ブエナビスタは、高かろう・良かろうでワンランク上のアーバンライフを提供。高い稼働率、入居率、収益を生み出しています」

竣工予定のブエナビスタシリーズは目白押しで、今後は物件規模拡大を見据えているが、「従業員は無駄に雇わず、役員のみを少数精鋭で投資判断を行い、群れず・ブレずに差別化を常に意識して事業を進める」が図越代表のポリシー。物件も経営も「独立自尊」を貫いていく。



インバウンド需要と民泊の合法化を見据え、宿泊施設として機能。ワンランク上のアーバンライフを提供している。
(施設名:ブエナビスタ南森町)



先見の明で時代を捉え、徹底した分析を行う。そしてリスク覚悟の瞬発力で一気に拡大。
芯のある考えが迷いを払拭し、即行動につながる。

<業績 第9期予測>

売上(賃料):
3億8千万円、総資産40億円、自己資本5億4千万円
設立8年間の総投資実績:
35棟(中古24件+土地11件)購入、
920戸・取得価格73億円(中古28億円+新築45億円)
※2018年10月現在