

亀岡大郎の トランプ対戦



経済評論家 龜岡大郎氏

■プロフィール

★大正15年京城生まれ。新大阪新聞経済部長を経て経済評論家となる。文芸春秋、サンデー毎日など一流誌で、経済・財界問題を中心に、精力的な活動を続ける一方で「自動車戦争」「ゲリラ商法」「IBMの人事管理」などベストセラー多数。

昨年10月に東京支社を開設し、今年2月には管
理業に着手するなど、事業領域を拡大させている
のは、不二興産（愛知県名古屋市）だ。無料の会
員制度『新・大家ライブ』を創設し、オーナーと
直接接点を持つことで、管理受託と独自の物件仕事
を入れルートを確保していく。「多様化していく投
資の需要に合わせ、不動産小口化商品の開発もし
ていきたい」と意欲的に語る同社猪子能史社長に、
今後の事業戦略を聞いた。

不二興産(愛知県名古屋市) 猪子能史社長(48)

管理事業着手し、全国展開を目指す

代替資産の提案で 物件売却を促進

再販事業を主力に今期 売上高の倍増を見込む

名古屋出身の経営者について話が盛り上がる

ね。 亀岡 物件を持つ理由が異なるので、オーナーによって、収支段を選択することができるのです。

手で劣化の点検・メンテナンス費用なども加味しています。最終的には現在の売却額を査定し、物件によっては当社から売却を推奨することもあります。

取り扱いがあり、それが中心になります。物はマレーシアの埠は収益不動産を販売していますし、そこア諸国への進出であります。

ますが、戸建て
のね。将来的に
投資家に日本の
元したいと思つ
てはほかのアジ
にも挑戦したい
た状態で、購
くありません。
った物件でも
てしまつてい
難あり物件を

人するのも珍しい。
たゞ今はそうい
、高値で売却され
ます。そのため、
所有し困っている
直接、買い取れな

自衛隊・消防・機関 各設備賃してます 集合住宅

不動産小「化商品」

も一部
獣子 梅田関係が複数なことか
原因で必要な改修工事ができ
いなかつたり、管理が行き届い
ておらず入居の募集営業をして
いなかつたりで、空室が多い物
件を上へてハミ。会員登録

猪子 たとえば家賃に関して
龟岡 海外拠点を持っている
しは、現状貸し出している金額を ですね。
一覧表にまとめ、想定される10年後 猪子 マレーシアに子会社があり、現在4人が駐在しています。
が、年後の家賃を算出します。その 金額を基に、今後10年間の收支 日本で培った建築技術を生かし、
見通しをまとめます。経年によ し、実需向けの中古不動産を手

す。そのため、区分マンションより手軽に始められるような小さな投資額の商品は支持されるでしょう。御社では、これまでどのような物件の再販をしてきたのですか。

不動産小口化商品や海外進出にも意欲
が鈴岡 診断では、どのような項目には売却の手伝いを、代替え資産が必要であれば、情報提供をします。

会社概要
本代表猪子能史
社名愛知県名古屋市中区新栄町1-10
設立1990年8月
資本金9800万円

3年内に3拠点進出

大阪・札幌・仙台へ

龜岡 名古屋から全国展開を目指しているそうですね。

猪子 昨年10月に東京支社を開設しました。まず当社が得意とする再販を含めた収益不動産の売買事業で基盤を築いていきました。その後、ストックビジネスである管理受託で事業領域を拡大していく計画です。

龜岡 現在の管理戸数はどのくらいですか。

猪子 管理事業は今年の2月に始めたばかりで、まだ数は少ないですが、収益不動産の売買をきっかけに、管理を増やすビジネスモデルで全国に拠点を増やしていく考えです。

古屋では1棟1億円、東京では2~3億円程度の中規模物件を扱っております。オーナーの3割が経営者で、資産家の方も多くいるため、東京支社の場所は、他の地域への出店計画はすでに決まっているのでしょうか。

龜岡 それはいい判断ですね。他の地域への出店計画はすでに決まっているのでしょうか。

猪子 2年後には大阪に進出し、3年以内に札幌と仙台、そこの後福岡へと拠点を増やしていくたいと思っています。当社の再販事業はこれまで不動産会社との取り引きが大半でした。しかし、エンドユーザーとの接点を保つことで、市場に出回る前にオーナーから直接物件を入れ替える提案を実現するため、定期的にオーナー向けセミナーを開き、無料の会員組織

うですね。銀座ですか。

猪子 銀座2丁目です。当社は1棟物の販売をしています。名古屋では1棟1億円、東京では2~3億円程度の中規模物件を扱っております。オーナーの3割が経営者で、資産家の方も多くいるため、東京支社の場所は、他の地域への出店計画はすでに決まっているのでしょうか。

龜岡 それはいい判断ですね。他の地域への出店計画はすでに決まっているのでしょうか。

猪子 2年後には大阪に進出し、3年以内に札幌と仙台、そこの後福岡へと拠点を増やしていくたいと思っています。当社の再販事業はこれまで不動産会社との取り引きが大半でした。しかし、エンドユーザーとの接点を保つことで、市場に出回る前にオーナーから直接物件を入れ替える提案を実現するため、定期的にオーナー向けセミナーを開き、無料の会員組織

再販事業を主力に今期売上高の倍増を見込む

劣化の点検・メンテナンス費用なども加味しています。最終的には現在の売却額を査定し、物件によっては当社から売却を推奨することもあります。

亀岡 売却する場合、代替資産として、どのような商品を提案するのですか。

猪子 たとえば、安定収入を確保したいのであればヘッジファンド証券を、所得税対策が必要であれば米国不動産の購入を紹介します。相続対策には米国生年金保険の加入に加え、一般社団法人の設立や家族信託の組成など、幅広い商品と手法を提案します。

亀岡 そういった金融商品も自社で取り扱いをしているのか。

猪子 当社は情報提供をしていました。提携している専門

取り扱いがありますが、戸建てが中心になりますね。将来的にはマレーシアの投資家に日本の収益不動産を販売したいと思っていますし、さらにほかのアジア諸国への進出にも挑戦したいですね。

亀岡 国内だけでなく、海外展開にも意欲的ですね。他に新事業の計画はありますか。

猪子 不動産小口化商品を販売したいと思っており、販売・運用スキルなどを研究中です。

亀岡 年金替わりや副収入を得るために法人の設立や家族信託の組成など、不動産投資ニーズは今後ますます拡大し、多様化していくと考えています。しかし現在のように融資を受けやすい環境があります。また、マンションの区分所有とは異なり、小口化による財務強化も必要ですね。

亀岡 全国展開は先行投資になりますから、安定した家賃収入は保有棟数も増やしていく考えです。

亀岡 かりません。ただ今はそういう物件でも、高値で売却されてしまっています。そのため、いかと思いました。こうした物件も再生し、売却します。2016年6月期は20棟を売却し、売上高は22億円でした。今期は16年6月期は20棟を売却し、売上高は22億円でした。今期は倍増を見込んでいます。

亀岡 長期保有はしないのでしょ

猪子 240日以内を目標に販売しており、常時20棟ほどを保有していました。しかし、今後は保有棟数も増やしていく考

えです。