



株式会社フェイスネットワーク

東証マザーズ 3489 | 2018年3月16日上場 | www.faithnetwork.jp

こんな会社があったんだー。これは、フェイスネットワークが顧客から言われる言葉だ。不動産業でありながら、投資を通じたライフマネージメントを提案する事業スタイルが不動産投資の初心者にもウケている。

社長の素顔 代表取締役社長 蜂谷二郎

「死ぬこと以外はかすり傷」―― これは蜂谷さんのモットーだ。世の中はうまくいかないことの連続。だからこそうまくいくことだけを考え抜く姿勢で新しい市場を切り開く。それを苦勞と感じたことは一度もないと言ってのける。ファイナンシャルプランナーから不動産投資を通じたライフマネージメントへとキャリアチェンジしたのも、蜂谷さんの生き方の表われといえそうだ。趣味のベンチプレスは150キロという力持ち。



フェイスネットワークへは、原宿から徒歩10分。1階ロビーにはこれまで施工したワンルームマンションの模型が並ぶ。ワンルームマンションの一棟買いや、ミドルリスク・ミドルリターン不動産投資での安定収入の仕組みなどについて、RC鉄筋コンクリートで小規模マンションというニッチなマーケットで猛進する同社の代表取締役社長 蜂谷二郎さんに話を聞いた。

――金融業界から不動産にキャリアをシフトした背景を聞かせてください。

世田谷区、目黒区、渋谷区は、城南3区と呼ばれます。その地域で新築一棟マンション「GranDuo」（グランデュオ）をプロデュースしています。土地の仕入れ、設計、施工、賃貸募集、物件管理、販売に至るすべてをワンストップサービスにて提供しています。

当社を起業する前は、世田谷区にある金融機関に13年間勤めていました。そこで遺産相続や事業継承などを担当してきました。その中で、価値ある資産の活かし方や、“入り続ける家賃収入”という不労所得を安定的に得られた時に、お客様はどのような人生設計を描くのだろうかと考えるようになりました。本当にやりたいことはあるはずで、時間的・金銭的な制約を取り払うことができれば、きっと夢を叶えることができると思うんです。

城南3区の居住環境は恵まれていますし、この地域に優良物件を持つことで安定的な不労所得が得られる。また、世の中に不動産に詳しい金融の専門家はいないに等しい。一つの土地を評価するにも、不動産、ゼネコン、銀行、それぞれに視点は異なります。総合的な視点からの価値向上をどのように生み出していけるのか。そして、収益につながる物件を安定的に提供できないかと考えた末、地の利のある城南3区にて2001年に起業しました。

これまでに150棟以上の物件のお引渡しをいたしました。そこには150棟分のお客様のストーリーがございます。不動産投資と言うと、どうしてもオーナー目線になりがちですが、入居者の立場になって物事を考える。それが結果的にはオーナー様の為になります。新築一棟マンションはRC鉄筋コンクリート造りであるとか、部屋はデザイン性だけではなく、動線や間取り、使い勝手など、すべてを検討して設計・施工すると、入居者から喜ばれ、ひいてはオーナー様の満室経営に繋がっていきます。

GranDuoには、主に20～40代の独身女性が入居しており、7～8割を占めます。一棟の販売価格は平均約4億円です。2017年度は33棟を引き渡し、2018年度は42棟の見込みです。

—どんな方がGranDuoの不動産オーナーになられているのでしょうか。

意外と思われるかもしれませんが、不動産運用の経験がない方が多いです。新規に個別面談をさせていただくお客様は年に約350名いらっしゃいます。家系が裕福であるとか、一人っ子で相続を受けるなど、お客様ご自身が認識をしていない、いわゆる“隠れ富裕層”も少なくありません。資金運用のノウハウをお持ちでないことがほとんどですので、投資のゴール地点を描けるよう、お一人おひとりの資産状況に合わせて提案しています。100人いれば100通りのプレゼンテーションをする。運用に実感が湧いてくると、オーナー様の目が変わり、不動産投資に乗り出します。面談の1年後には新しい一棟マンションが建ち、オーナー様になっておられます。

毎月、不動産投資セミナーを開催しています。1ヶ月に50名程度の方が出席され、そのうちの約6割の方が、後日個別面談を申し込まれます。当社の営業担当が、お客様にあったご提案をします。後に我々が土地を仕入れ、物件としてお客様に適していると判断できた段階で、お客様に具体的に物件のご案内をしています。

ここ2～3年は、2棟目、3棟目を購入されるオーナー様が出てきました。お客様の15%ぐらいは実際にご自身も賃貸物件に住んでおられます。7棟ご購入されたオーナー様は4棟目に初めて自分の家を作られました。当社の特徴は全てオーダーメイドですので、最上階をご自宅用で、階下を賃貸のワンルームマンションという建て方も可能です。どうしても分譲マンションや戸建てに入居するとなると、出来上がった空間に自分の生活を合わせないといけない。そうではなく自分の生活に合う家を作る。それが理想ですね。

—個人投資家様にお伝えしたいことは？

当社が扱うのは世田谷区、目黒区、渋谷区という城南3区の新築一棟マンションです。1～2年ではなく、10～30年と超長期的に、いつの時代も資産価値が下がりにくい立地条件で、安定的な家賃収入を得続けられる物件をご提供しています。

都心のオフィスの坪単価が8～10万円で、リーマンショックの後には2～3万円に下がったこともありましたが、我々が手がけるのは、一棟15戸前後のワンルームマンションです。三軒茶屋の駅まで5分の25平米の部屋は、独身女性に人気あり、実際に弊社の物件の入居者の7～8割が20～40代の女性です。賃料は大体9～10万円。景気が悪くなくてもこの家賃が3万円に下がることはありません。10万円は10万円のままで。

入居者には快適に暮らしていただけるよう、部屋をきめ細かくデザインしています。このほか、オーナー様には“出口戦略”もご提案しています。何かしらの理由で、その不動産を手放さなければならなくなった時に、取得した時よりも高く売れたらベスト、最低でも借り入れ分を相殺できるぐらいで売れないといけません。不動産投資は、ミドルリスク・ミドルターンと言われます。ニュースを見てみると、ここ数年はハイリスク・ハイリターンを求めて失敗されるケースが目立っておりますが、結局はオーナー様の責任になります。当社のセミナーでは不動産投資をする時に、何を見極めるべきかをしっかりとお伝えしています。オーナー責任として物件を購入するにあたっての落とし穴についてもきちんと注意を促します。

月に4～5件の新しい物件が出来上がるので、オーナーになることを検討されているお客様にはご自身の目で実際に確かめていただきます。「こういう物件はこれくらいの値段」というのを学んでいただく。例えば、2億円の物件がちょうどいいという将来のオーナー様には2億円の物件を10棟ぐらい見て回っていただきます。新築のほか、築3～5年の入居者待ちの空室の状態をお見せして、管理体制によってどのように変わってくるのかなど、ご購入前にオーナー様になったイメージを掴んでいただきます。良質な物件を目利きできるオーナー様はたくさんおられる。逆を言えば、当社の物件を見ていただければ、わかっていただけます。2棟目、3棟目を購入いただける実績が、我々の自信に繋がっています。価値ある資産、価値ある物件をご提案できているものと自負しています。

入居者に喜ばれる物件をプロデュースすることでオーナー様が不動産投資に成功する。キャッシュフローが生まれる物件をご提案することで、当社の事業成長に繋げてまいります。