

企業研究

vol.234

Jグランド

JトラストグループのJグランド(東京都渋谷区)は、収益不動産の販売や売買仲介で急速に売り上げを伸ばす。組織再編に伴い、2022年12月に社名を日本ファンディングから変更。都心部を中心に富裕層向けの賃貸マンション開発を強化し、さらなる成長を目指す。藤原治社長に、同社の強みや今後の事業戦略について聞いた。

年商1年で10・7倍 富裕層向けに物件企画

「この1年で大きく業績を伸ばされています。」

当社は、金融事業を行うJトラストグループの中で収益不動産開発事業を担っています。22年12月期の売上高は29億3200万円、営業利益は9800万円でした。前期は売り上げが2億7300万円、営業利益は4900万円の赤字だったため、売り上げは10・7倍に伸び、事業も収益化できています。22年12月期の実績では、31件を仕入れ、23件を販売しました。

「商品ラインアップがいくつかあるようですね。」

三つあります。一つ目が自社企画・開発の賃貸マンション「J-ARCC(アーク)」シリーズです。第一号の土地の仕入れを



藤原治 社長(61)

J-ARCCのターゲットは、ある程度投資経験と金融資産を持つ富裕層を想定しています。J-Maisonは、年収200万円前後くらいで、役職のあるサラリーマンです。どうやって集客をしているのですか。グループのシステム会社J-Sync(シンク・同)と共同で不動産投資情報発信サイト

賃貸住宅を開発、売上29億円超

22年3月に行い、それからの1年半ですでに11件を販売しました。駅から徒歩5〜10分の資産性の高い土地を仕入れ、自社企画し、建築した後投資家に販売しています。1棟あたり15〜20戸の規模で、販売価格は2億〜10億円。表面利回りは3・5%以上で提供してきました。需要

「OWNERS.COM(オーナーズドットコム)」を運営しており、投資家会員が2万人を超えています。一棟賃貸不動産に興味のある投資家に対しては、不動産紹介サービス「Owner's Site(オーナーズサイト)」上で、当社の物件情報を発信しています。この中でほぼ集客ができています。顧客から「こういう情報が出たときに先に情報をください」と依頼を受けることもあります。当社は役員と社員、合わせて40人いますが、投資家への営業を担当する人員は1人のみです。

「金融の目線で物件選定 役員全員の賛成が必須」

「収益不動産の開発会社は数社で取得し、外部によるホーム

「投資家からの反応はどうでしょうか。」

「土地や中古アパートの仕入れにおいて妥協しないことです。仕入れの際に細かい基準はありますが、大切にしているのは「自分が欲しい物件」であるかどうか。裏を返せば、売主としての責任を全うできることをベースにしています。物件の仕入れの審査会があり、現場のスタッフ

「賃料収入で経営安定を図る クラファン事業も視野」

「今後の展開をお聞かせください。」

「これから事業を加速するために、たって新しいビジネスとして、世の中で先行しているものをごん取り入れていきたいですね。今の事業から横展開をしていけるかを考えて、進めているのが民泊併用の一棟賃貸マンションです。第一号を東京都大田区で完成させ、販売しました。第二号案件を東京都新宿区で企画中です。民泊事業にも転用可

「新たな取り組みはありませんか。」

「不動産クラウドファンディング事業を視野に入れています。不動産特定共同事業の許可の申請を視野に入れています。当社の顧客である富裕層に提供できる商品の幅も広がられると考えています。」

「中長期の経営計画は。」

「今後は、年間100棟程度の投資用マンション、アパートの開発・販売を進めていきたいと考えています。一定の規模で開発ができるようになったら、一部は自社所有物件として基礎収益の一つにしたいですね。23年5月には賃貸管理・仲介を行うライブレント(東京都中野区)を子会社化し、賃貸管理と入居者募集をワンストップでできる体制になりました。賃貸管理をコア事業にまで持っていくかどうかはこれから検討します。

「金融機関が融資をしたいと考えられる収益力のある物件を企画し、収益不動産はローンが基準になるため、不動産ビジネスだけでない、金融の目線は重要で

「物件造りに対して重視しているポイントは。」

「土壌や中古アパートの仕入れにおいて妥協しないことです。仕入れの際に細かい基準はありますが、大切にしているのは「自分が欲しい物件」であるかどうか。裏を返せば、売主としての責任を全うできることをベースにしています。物件の仕入れの審査会があり、現場のスタッフ

「今後の展開をお聞かせください。」

「これから事業を加速するために、たって新しいビジネスとして、世の中で先行しているものをごん取り入れていきたいですね。今の事業から横展開をしていけるかを考えて、進めているのが民泊併用の一棟賃貸マンションです。第一号を東京都大田区で完成させ、販売しました。第二号案件を東京都新宿区で企画中です。民泊事業にも転用可

「新たな取り組みはありませんか。」

「不動産クラウドファンディング事業を視野に入れています。不動産特定共同事業の許可の申請を視野に入れています。当社の顧客である富裕層に提供できる商品の幅も広がられると考えています。」

「中長期の経営計画は。」

「今後は、年間100棟程度の投資用マンション、アパートの開発・販売を進めていきたいと考えています。一定の規模で開発ができるようになったら、一部は自社所有物件として基礎収益の一つにしたいですね。23年5月には賃貸管理・仲介を行うライブレント(東京都中野区)を子会社化し、賃貸管理と入居者募集をワンストップでできる体制になりました。賃貸管理をコア事業にまで持っていくかどうかはこれから検討します。

「新たな取り組みはありませんか。」

「不動産クラウドファンディング事業を視野に入れています。不動産特定共同事業の許可の申請を視野に入れています。当社の顧客である富裕層に提供できる商品の幅も広がられると考えています。」

「中長期の経営計画は。」

「今後は、年間100棟程度の投資用マンション、アパートの開発・販売を進めていきたいと考えています。一定の規模で開発ができるようになったら、一部は自社所有物件として基礎収益の一つにしたいですね。23年5月には賃貸管理・仲介を行うライブレント(東京都中野区)を子会社化し、賃貸管理と入居者募集をワンストップでできる体制になりました。賃貸管理をコア事業にまで持っていくかどうかはこれから検討します。



「Jグランドが開発した賃貸マンション「J-ARCC」大塚」

釣りに打ち込む、仕掛けも自作

藤原社長は一つのことにと凝りだすと徹底的にこだわるという。その一つが釣りにだ。幼い頃、父親に磯釣りに連れて



▲相模湾で釣ったキンメダイ

行ってもらったのが始まりだった。再度釣りに目覚めたのは、50歳を過ぎた時のこと。グループ会社の社員に誘われたのがきっかけとなり、月に2〜3回は船に乗るようになった。狙う魚ごとに釣竿をそろえ、仕掛けも自分で作る。「仕事も遊びも一生懸命を大切にしたい。器用ではないからこそ、集中して取り組むのが性に合っているのかも知れない」(藤原社長)

会社概要

社名: Jグランド
所在地: 東京都渋谷区恵比寿4-20-3 恵比寿ガーデンプレイスタワー7階
創業: 2009年2月23日
資本金: 1億円
事業内容: マンションおよびアパートの企画、開発、販売。不動産仲介、コンサルティング。

会社メモ

2020年10月にJトラストグループ入り。同年12月に日本ファンディングに社名を変更。21年から、IoT付き木造アパートの開発事業を開始。22年12月、Jトラストグループの不動産開発事業会社として、社名をJグランドに変更。

社長メモ

1962年6月18日生まれ。京都府出身。金融業を行う会社に入社し、不動産の保証事業を担当。2009年にイッコー(同年7月にJトラストに商号変更)に入社。同年10月にJトラストの執行役員に就任した。その後、グループで不動産の保証を行う日本保証の役員を歴任。22年に日本ファンディング(現、Jグランド)の社長に就任。現職。

多くありますが、どう差別化していきますか。

建築中の段階から買いたいというお話もよくいただきます。当社が差別化できる点は、ま

「提供物件に幅があるのは、顧客の属性も変わってくるのでは。」

「提供物件に幅があるのは、顧客の属性も変わってくるのでは。」

「提供物件に幅があるのは、顧客の属性も変わってくるのでは。」