

GALA

事業は人なり
我慢と先見性で未来を拓く

FJネクスト
代表取締役社長

肥田 幸春

Yukiharu Hida

【資産運用型マンション】で高い入居率を誇る

資産運用のひとつとして、マンション投資への注目が集まっている。なかでも、30年以上にわたり資産運用型マンションを事業の柱に据えてきたFJネクストに対する評価は高い。実際、管理物件数は1万件を超え、98%ときわめて高い入居率をキープしており、それが業績にも反映している。これほどの実績を一代で築き上げてきた、創業者の肥田幸春社長のこれまでと、これからを探る。



代表取締役社長
肥田 幸春
Yukiharu Hida

1952年5月静岡県生まれ。神奈川大学経済学部卒業後、大京観光(現・大京)入社。その後、同社を退職し、80年7月不動産(現・FJネクスト)設立。その後、マンション管理を請け負う(株)FJコミュニティ、ゼネコンの(株)レジテックコーポレーション、旅館事業を行うFJリゾートマネジメント(株)などグループ各社を設立し、取締役を名を連ねる。2004年12月FJネクストをジャスダック証券取引所に上場。2007年3月東京証券取引所第2部、2013年10月同第1部に市場変更。



2013年10月、東京証券取引所第1部市場に指定。併せて2014年3月期末には記念配当も実施

管理会社やゼネコンまでもグループ内に設立

「ガールマンションシリーズのFJネクストがお送りしました」

天気予報やニュース番組の前後に流れるスポンサー広告でよく耳にするフレーズだ。FJネクストはこのフレーズが表すとおり、「ガール」の名称で知られるマンションの販売を主に、不動産開発、販売、管理などの事業を行う不動産会社である。

会社設立を思い立ったのは、「販売から管理までを一気通貫で提供できる体制を構築すれば、きつとお客さまに受け入れられるはず」という考えから。その初心を忘れず、不動産販売に始まり、開発、管理、建設へと事業を着実に広げていった。さらに、2008年からは旅館再生事業に着手し、伊豆エリアで「伊東遊季亭」「伊東遊季亭川奈別邸」「玉峰館」を経営。近年では、ファミリーマンションブランド「ガール・レジデンス」シリーズの開発・販売にも力を入れるなど、デベロッパーとしての力量を一層発揮しているほか、台湾に子会社を設立し、海外進出も果たしている。

こうして現在のような事業形態を作り上げるとともに、業績面でも着実に成長を重ね、2016年3月期決算では連結売上高500億円を突破。それに伴い、創業者であり現在も代表取締役を務める肥田幸春社長への関心も、大いに高まっている。

資産運用型マンションにビジネスの将来性を感じる

「生まれは静岡県の伊東市。ですから、伊豆エリアで旅館の再生事業に取り組んだり、伊豆高原支店を置いたりしているのには、故郷へ恩返ししたいという気持ちが多少あるからだと思います」と肥田社長。神奈川大学に進学するために家を出るまで、同地での青春を満喫してきた。

人生を決めたのは、大学卒業後に入社した会社だった。そこは、ライオンズマンションシリーズで知られる大京観光(現・大京)。三大都市圏を中心に累計供給戸数が約36万戸にのぼる不動産デベロッパーの雄である。肥田社長が入社した数年後には販売戸数で業界トップを獲得する時代で、社内の活況ぶりも相当なものだった。

「って仕事に没頭する多忙な日々を送り、「とにかく仕事がおもしろくてしかたなかったと記憶しています」と当時を振り返る。そして「不動産業に熱中するなかで、資産運用目的で所有するワンルームマンションに、ビジネスとしての将来性を感じました」という。

そして、1980年7月には28歳の若さで独立。資本金100万円をもって、東京都新宿区西新宿にFJネクストの前身となる不動産(株)を設立した。

この年は、不動産業界にとって大きな変革を迎えた年である。媒介契約の明文化、クーリングオフの導入などの宅地建物取引業法の抜本的な改正や、不動産流通市場の整備、不動産業の振興などを目的とした「財団法人不動産流通近代化センター(現・公益財団法人不動産流通推進センター)」の発足もこの年。こうした業界の大きなうねりを身をもって感じていたからこそ、肥田社長は、そこに大きなチャンスが潜んでいることを読み取った。そして、「販売から管理までを一気通貫で提供できる体制を構築する」という理想に向かって、立ち上げた事業に全身全霊

トップライダーには
どんな歴史が?

創業時の肥田社長



成績優秀社員の表彰式にて。「人が大切」とトップが言い続けることが重要」と肥田社長は語る



不動産業界の事業所対抗野球大会に参加。創部33年になるが、20年前までは選手兼監督として出場。現在も監督を続けている

「販売から管理までを一気通貫で提供できる体制の構築」が成功の源

を傾けた。

設立当初の社名を「不動」としたのは、「お客さまのニーズにずっと変わらず応え続けたい」との想いから。業容拡大に伴い、91年6月には現社名へと変更した。

99年、新卒定期採用スタート
人材の充実を図り始める

FJネクストは設立以来、着実な成長を続けたが、転換期といえる時期が何度かあった。そのひとつが、94年8月の「ガラマンションシリーズ」の供給開始である。

自社ブランドのマンションを開発し、供給していくことは、経営者として非常に大きな責任とリスクを抱

えることである。したがって、清水の舞台から飛び降りるほどの決断が求められた。だが、そこへ踏み込まねば、もう一段上のステージへと昇ることはできない。飛躍への気持ちを込めて社名変更してからもう3年の月日が経っている。今やらずにいつやるのか。そうした強い気持ちで、「ガラマンションシリーズ」の供給を後押ししたといえる。

肥田社長の決断が功を奏し、FJネクストは自社ブランド誕生後、順調に業績を伸ばす。そして、99年からは新卒の定期採用を開始し、人材の充実を図り始めた。この時の経緯について、肥田社長は次のように話してくれた。

「松下幸之助さんが『事業は人なり』という格言を残していらいっしょにいますが、私も同感で、人が事業の基であると考えています。新卒採用を開始し、さらに良い人材を獲得するための環境整備として上場を目指すことは、必然でした」

そして、FJネクストは2004年12月、ジャスダック証券取引所へと新規上場を果たし、2007年3月には東証2部に市場変更。堅調に事業基盤を固めていった。

しかし、ここに来て大きな逆風が吹いてくる。2008年9月15日、いわゆる「リーマン・ショック」が巻き起こり、世界的な金融危機が発生したのである。不動産業界におい

ても、不動産在庫の処分には追われた企業が市場からの退場を余儀なくされる、という異常事態が起きていた。

そうしたなかであって、FJネクストは、主力の資産運用型マンション事業において、たな卸資産評価損の計上がなかったため、リーマン・ショックの影響を受けず、いち早い業績回復を可能にした。これは決して偶然のことではなく、肥田社長が創業当初から貫いてきた経営方針によるものだった。それは、先見性と我慢の経営である。

「デベロッパー事業を推進する際、地価が上昇している時は、仕入高確保のために販売価格を強気に設定しなくなります。リーマン・ショック

Episode

活力の源、ゴルフと温泉

時間に余裕がある時は、ゴルフと温泉で英気を養う。ゴルフ歴は45年以上と年季が入っているが、「年を取り、腕前はだんだん鈍ってきました。最近は付き合いでする程度」と謙遜する。一方、温泉のたしなみは、静岡県伊東市生まれということもあり、生粋のもの。仕事の合間を縫って足を運ぶこともたびたびで、「お湯はもちろん、食事も楽しみです。疲れも吹き飛びます」とオフタイムの楽しさを語る。事業で3つの温泉旅館を経営するには、くつろぎのひとつときをお客さまにも、との想いがある。



FJネクストが経営する温泉旅館のひとつ、玉峰館

前の不動産市場は大手不動産ファンドの登場もあって活況を迎えていたため、なおさらです。しかし、デベロッパー事業は仕入れから完成まで2年程度を要するビジネスであり、先見性が重要です。私は強気の販売価格設定に多少の危機感を持っていたこともあり、積極的に仕入高を積み上げることは行いませんでした。当社は、創業以来、『採算性を重視した仕入れ』という方針を徹底してきました。そのポリシーがいち早く業績を回復できた要因でしょうか。この肥田社長の先見性と我慢が、未曾有の危機を乗り越える原動力となったのである。

数値だけを追い求めない
基本は自信が持てる商品の開発

2013年10月の東証1部指定以降、順風満帆の様を呈しているFJネクストだが、次なる展開をどう考えているのか。まず、主力の資産運用型マンションについては、購入ニーズ、賃貸ニーズともに堅調に推移する、と肥田社長は見ている。資産運用型マンションは、分散投資、安定的な家賃収入、私的年金の確保、生命保険の代替、相続税対策など多様なニーズに応えられるからだ。また、「将来のために現役時代から資産運用を行うという考え方が一般化しつつあり、資産運用型マンシ

8935

FJネクスト

不動産の企画開発、建設、管理
そして温泉旅館の経営まで

1980年7月に不動産販売として設立、91年6月、㈱エフ・ジェー・ネクストに商号変更。94年8月には自社ブランド「ガラマンションシリーズ」の供給を開始した。2004年12月、ジャスダックに上場し、2013年10月には東証1部に指定。企業理念「都市住空間への挑戦と創造を通して豊かな社会づくりに貢献していく」のもと、立地と品質にこだわった商品開発、販売・サービス体制の一層の強化を推進している。



詳細はホームページを参照
<http://www.fjnext.com/>

ョンを選択される方が増えてきていると実感します。各種政策の効果もあって緩やかな景気回復基調にあるとは思いますが、一般消費者感覚では、まだ先行き不透明感が強いのではないかと思えます。そんななかで、マンションという現物資産の安心感も底堅い購入需要につながっているのではないのでしょうか」と肥田社長は考えている。実際、直近の2017年3月期決算では、連結売上高が600億円に達し、売上・利益共に過去最高値を更新。目指すべき連結売上高1000億円企業も見えてきた。

とはいえ、数値のみを追い求めると大きな躓きにつながる、と肥田社長は考えている。手がけているのは、土地の仕入れからマンションの企画開発、そして販売まで、数年にまたがるビジネスだからだ。「チャンスを見極め、素早い判断で取り組む。『ファーストジャック』が当社の成長ドライバーです。そのためにも、営業が自信を持って売れる商品を作るよう努めたいですね。営業が商品に自信を持ってこそ、お客さまにその良さが伝わります。そうした積み重ねで結果はついてくる、そう思っています」創業38年目という社歴を重ねつつ、成長を続けるFJネクストグループに今後も注目していきたい。