



藤本誠之チャンネル



財産ネット 企業調査部長
「相場の福の神」

藤本 誠之 氏



相場の福の神 IRセミナー
2022年1月5日 ライブ配信



ウェルス・マネジメント株式会社
代表取締役社長

千野 和俊

この対談は、2022年1月5日にYouTubeにてライブ配信された番組「相場の福の神 IRセミナー」の概要をテキストでお読みいただける形にしたものです。オリジナルコンテンツ(音声、動画)は下記にてアーカイブ配信しております。

<https://youtu.be/VoCwTthqGVQ>



まいど。相場の福の神こと、藤本でございます。明けましておめでとうございます。本日は銘柄コード3772、ウェルス・マネジメントの千野社長をお招きして、IRセミナーを開催したいと思います。今日はじっくりと千野社長にいろんなことを聞いていきますので、よろしくお願いします。千野社長、よろしくお願いします。

藤本さん、どうも明けましておめでとうございます。昨年はいろいろとお世話になりました。今年もよろしくお願いします。





さて、いろいろお聞かせいただきたいんですけど、千野社長とはいろんなコラボレーションをさせていただきまして、前は20年の9月6日にIRセミナーをやらせていただきました。そのときの株価が1,222円、PERは3.26倍ということでした。

それが、2021年11月26日に高値が3,875円になり、株価が3倍になりました。残念なことに、12月に32銘柄も新規上場があって年末に中小型株が売られ、年末年始は崩れましたが、株価としては1回かなり上がりましたね。

そうですね。



あと、オミクロン株とかもあったっていうのはちょっと残念でしたね。やっぱり年末にかけてね。

そうなんです。



11月26日の頃に、たぶんオミクロン株の話も出ました。そこから、あれ？ あれ？と全体が落ちて巻き込まれちゃった感がある、ということだと思うのですが。

そうです。



ただ、あのセミナーから御社ではいろいろなことが変わられたと思いますが、一番大きいのは、株式会社にとって資本、株主って非常に重要だと思いますが、サムティ株式会社との資本業務提携を発表されたことかと思います。この狙いをあらためてご説明いただけますでしょうか。

皆さんご存知の方も多いと思うのですが、サムティ社の前の筆頭株主は日本のファンド会社でした。ファンド会社には投資の期限がございまして…。





そうですね。



その会社が当社の株式を大量保有されてましたので、常に出口を意識しないとイケない。経営にとってはやりにくいということがありました。



そうですね。



いつ株を売って出ていかれるか、その売り方も、場外で売られる形もありますし、市場で売られることも…



市場でバンバン売られたら株価的にはしんどいですよね。それは普通、需給で下がっちゃいますからね。



はい。ですからなるべく株価に影響がないように話し合いをしながら売却時期に至りました。次の株主候補は、事業会社やファンド会社など、両手ぐらいの会社からご評価をいただいてました。



なるほど。御社は魅力的な会社ですが、ファンド会社で期限があるから、御社のことがいくらいいと思っても持ち続けられないんですね、仕組みとして。



そうなんです。



それで、十指に余る会社さまから話があった中で、やはりサムティ社が選ばれたということですか。



はい。まず、候補先の中で投資会社は期限のある投資になりますから、そういう会社は対象からは省きました。



それはそうですね。もともとがファンド会社で、また同じことになってしまうと、単純に期限を延ばしただけになりますからね。



そうです。

最終的に事業のシナジーの強いところを5社ぐらいに絞り、前のファンド会社とも話し合いをしながら、候補先よりプレゼンをしていただいたのですが、そのうちサムティ社がわれわれと経営の感覚が一番似てたということです。1つは、彼らも独自にホテルREITを創ろうとされていたこと。もう1つは、われわれと同じデベロッパー事業をやっているし、グループ資産を1兆円にする方針を持たれていたこと。われわれが今ホテルアセットを完成ベースで約2,000億ぐらい保有していますので、そこに対して非常に高い評価をいただいたということが決め手です。



両社の強みを生かして、相互補完ができる態勢だったということから、非常にいいご縁だったということですね。



おっしゃるとおりです。



そうすると、御社にとって2つのメリットがあったと僕は思うのですが、1つは、ファンドではないですから基本は売ってくることはないという、固定的な安定株主になっていただいたという点。

もう1つはビジネスパートナーとしてお互いの今後の成長に対して大きく寄与しあえるということですか。



そうです、サムティ社は既に単独でホテルリートをされる方針を出されてました。サムティ社もホテルは約1,300億ぐらいのAUM(受託資産)をお持ちで、われわれは完成ベースで2,000億ぐらいですので、合わせると3,300億になります。



ああ、そうするとかなりの大きな規模になってくると。



そうです。

今あるホテルリートの中でも、規模的にはトップクラスになる可能性がある。これも大きな理由の1つです。



なるほど。リートも、例えば300億のリートでも3,000億のリートでも、最低限、固定的に掛かるコストってありますからね。



はい。



ということは、やはりある程度、規模の論理というか、大きな規模のリーートのほうがパフォーマンスは良くなりやすいということですか。



そういうこともあります。



だからコストが少し薄まるということと、投資家から見た場合にどのホテルリートに投資しようとしたとき、やはり資産規模の大きいものから順番に検討に入りますよね、普通に考えれば。



そうです。



次に、新たな中期経営計画を発表されているのですが、この狙いやポイントをいただきたいと思います。まず目標ですね。



まず目標は、重複しますけれども、リート上場をこの中期経営計画の期間内にやるということです。ところが、サムティ社が先行されてまして、今年中に上場するとされています。ですから、一緒にやる以上、われわれだけが来年というわけにいきませんから。



それはそうですね。同じものでなぜ今年と来年という話になりますよね。



はい。ですからマーケットの状況がありますけれども、今年中のリート上場が1つの目玉です。それから、中期的に5,000億のリート規模を目指したいということをサムティ社との共通認識にしまして、これからまだまだ、われわれの得意とするラグジュアリーホテルを造っていくということがもう1つの理由になります。



いわゆる富裕層の方がホテルに泊まる機会は結構多いと思いますし、今のところインバウンドは新型コロナで完全にストップしてる状態ですけど、どこかでは開くでしょうからね。



はい。ホテルの今後の予見でよく言われてるのは、コロナが終わったらV字回復すると言われています。



V字回復くらいじゃないですよ、たぶん。



はい。今もお隣の中国やアメリカでは、ラグジュアリーホテルマーケットはもうそういう状況になっています。例えば1泊7万円のラグジュアリーホテルが、例えばニューヨーク、サンフランシスコ、ハワイの一部では、もう倍額を出しても泊まれないくらい予約が殺到してるそうなんです。



そうなんですか。



中国も同じような状況になってます。アメリカは4億人近い人口がいますし、中国は14億人の人口がいます、ただ国境封鎖でどこにも出られないわけです。ですから中で動くしかない。



中で動くのであれば、せっかくなら…



いいホテル。



今まではそこに飛行機代などがかかるから、そのコストを含めて、国内のいいホテルに泊まるっていいことですか。



そうです。しかもコロナ禍の中でも行っています。日本だけが行かないようにしているわけです。だから日本も政策を変えると、中国やアメリカのようになるはず、と思っています。



そうですね。特に富裕層はお金の使い道がやはり海外旅行に行けないってというのはものすごく大きなストレスですね。僕もホテルに泊まるのであればいいホテルに、と思います。



ただ、日本にはラグジュアリーホテルが不足しています。今、アメリカは世界でラグジュアリーホテルが最も多く、5つ星ホテルが約800棟あると言われています。次がイタリアで200棟、それからフランスで150棟ぐらいあります。翻って日本にはまだ50棟ぐらいしかありません。



日本も経済大国と言われてだいぶ落ちましたが、それでも1億人以上の人口がいるにも関わらず、ですか。



はい、人口からすると、日本はイタリアの倍ぐらい人口はいますが、イタリアには200棟あって、日本にはまだ50棟しかありません。



しかも東京などに集中してますよね。



東京、京都、大阪の3つにだいたい集中しています。



そうですね。地方にそんなに5つ星ホテルはないですからね。



そうです。ただもう少し先になれば、ニセコや箱根で5つ星ホテルを探すと、われわれのホテルがあるとお気づきになると思います。



なるほど。だからそれを考えると、ホテルリート5,000億というのは、もう全然可能性があるということですね。



あと、このコロナ禍の2年間でいろいろ働き方が変わりました。

例えば、ワーケーションもその1つだと思います。先日もある投資家の方とのミーティングの際に「ワーケーションはされてないんですか」と言われて、「すみません、会社に出てます」と笑っていたのですが、その方は「バンヤンツリーやシックスセンスに行ったら、そこで1カ月ぐらい滞在して、そこで仕事をします」と言われてました。働き方改革によって(お金持ちの方は)そういうラグジュアリーホテルで過ごす、というスタイルもこれから出てくるかもしれません。



なるほど。

それから、目標の「時価総額3倍を目指す」の中で、この元の時価総額が知りたいですね。どこからという点が気になります。



まず、われわれがプライム市場を目指すうえで、時価総額250億が基準ですから、余裕を持って常に300億ぐらいはないといけない、と思っています。中期経営計画を作ったときの時価総額が、120~130億ぐらい、株価だと1,400~1,500円ぐらいだったと記憶しています。



なるほど。そうするとやっぱりここから3倍となると、4,200円とか4,500円とか。



はい。そうすると時価総額はクリアできる数字になると思いますので、そこを意識しています。



あと、この中期経営計画の目玉をご紹介いただきたいと思います。主要戦略としてはリートを立ち上げて、「資産循環型ビジネスモデル」を完成させるという点ですか。



はい。このビジネスモデルは、純資産をPLに転換していくということです。つまり、投資資産をリートに売却することによって純資産が増え、それが増えることによってまた新たなところに…



投資ができる。



そうです。だからその循環サイクルがリートが立ち上がることによって、私どもがリートに安定的にアセットを供給する体制が整うとともに、そういうサイクルも安定すると考えています。



なるほど。そのリートが、もともとは2年後と言っていたのが、サムティ社が1年後だから今年ということになるのですね。



そうです。お尻もたたかれてまして、「今年やるよ」とおっしゃってるので、われわれもやらなきゃいけないなど。



この「中期経営計画2024」の主要戦略の中で、これは非常に大きなものということですね。



はい。1つ大きなポイントです。



あと、もう1つこのアセットマネジメント事業戦略、こちらをご説明いただいていいですか。



当社はアセットマネジメント会社として設立しました。会社として純資産を拡大するには、自己投資で不動産を買って売って大きな資金を得ることが速いのですが、それにはリスクを伴います。ですから、そのリスクを軽減するために集团的投資スキームというもので投資家を集めて、われわれもだいたい平均で3割ぐらいを投資させていただく手法をとっています。



7割が投資家の資金という形で、その分のリスクを少し軽減をさせて。



そうです。



それだけほかの投資家の資金を入れるから、大きなものが買えるっていうか、いいものが買えるっていうこともありますよね。



それもあります、はい。



やはり自己投資だけでやると、やはり自己資本比率もあって、やたらに増やすことはできないですものね。



それは難しいですね。次に欲しいと思っても買えなかったりしますしね。



銀行が貸してくれないことも想定されますからね。



はい。そうすると、われわれが資本を分散していくということ、つまりAUMが大きくなるということです。ですからAUMというのは、いかに資本が分散されているかのバロメーターでもあります。また、先ほどの例でいけば7割の投資家の皆さんからは管理手数料をいただきます。



なるほど。これはストック型のフィーになるのですね。

これが積み上がっていけば積み上がるだけ、そのフィーは自動的に入ってくるということで、非常に安定収益になりますね。



その通りです。



あと、ホテル運営に関しては、御社の場合、非常に世界的に有名な、え？ というようなブランドのホテルと組まれてますよね。これはどうやっているのですか。簡単にはブランドを出してくれないですよ。



そうですね。もともとの取っ掛かりは、私どもが起業したときのスポンサーのリーマン・ブラザーズです。彼らは世界的にかなりホテルへ投資をしていましたから、そのときの人脈が今も生きているということがあります。

それから、われわれもやみくもにホテルをつくるわけじゃなく、ご注文をいただくこともあります。この辺りで、これぐらいの規模のものを出したいので探してくれ、といった感じです。

そのときにコンペティションを行うのですが、そのときには他のラグジュアリーホテルにも声をかけます。最終的に当選する会社は1社しかないので、落選してしまったところとも仲良くなる、ということがあります。



なるほど。今回は駄目だったけど。次回ってことですか。



はい。そうすると、次に新たな注文をいただくことがあるわけです。例えば、沖縄で探してくれとかですね。



でも、彼らが欲しいところを探しにいっても、ちょうど良い物件が簡単にはないですね。だいたいそんな土地が空いているわけがないでしょうから。

今まで手掛けてこられた案件も原野にいきなり建ったわけじゃなく、もともと別のホテルが建っていたり、別のものがあつたところをうまく開発された、ということですよ。



前にも藤本さんにお話ししましたが、やっぱりラグジュアリーホテルって、ある一定の規模が要るんですね。

建物でいくとだいたい100室ぐらいですから、4,000㎡ぐらい要りますかね。そうすると敷地だとその倍以上が要りますから、3,000坪とか4,000坪とかの敷地が必要になるので、京都のど真ん中とかにはないですね。



そりゃ空いているわけないですよ。だから、例えば古いものをつぶして、そこに新たにつていうことですね。



はい。たまたまですけども、本日の京都新聞にそうした私の話が記事として出ています。



なるほど。

今後展開するホテルのラインナップはどんな感じになっていくのですか。



私どものホームページでも挙げていますし、その都度、開発の進捗状況をリリースしていますが、現在運営中のものが6件あります。開発中のものが5件、うち京都で2件の開発をしまして、1つは昨年11月に着工いたしましたシックスセンス。もう1つは、この春に着工を予定しておりますバンヤンツリー。

それから箱根に2件の計画をしています。1つはシックスセンスの強羅と、それからもう1つは芦ノ湖に、これはまだ言えないんですけども、ラグジュアリーホテルブランドと話をしています。それから、北に飛びまして、シックスセンスのニセコ。たまたまですけども、シックスセンスから3件の仕事をいただいております。

先ほどのとおり、日本にはラグジュアリーホテルがまだ50棟しかありませんから、今後も風光明媚なところで考えています。われわれの企業理念が「日本の魅力を世界に発信したい」ですから、日本の魅力、歴史と文化をしっかりと伝えられるところがいいですね。

私が思っているのは、例えば神話に出てくるようなところです。



神話？



はい、例えば伊勢神宮ですとか、できるかどうかは分かりませんが、出雲大社とか鹿島神宮などですね。



出雲大社とか。なるほど。



また、例えば。風景とマッチしたようなところがあれば、その歴史をたどって、その歴史をホテルに散りばめて皆さんに発信したいと考えています。



ただ本当に、そうしたところには日本人もちろん行くし、海外からのお客さまも来る可能性が高いですね。



そうです。やはり皆さん日本が好きなんですね。そんなことをしているのはおまえだけだって言われるかも知れませんが、太古の昔に地球が平面だと思われたとき、皆さん太陽崇拝があるので、東へ東へと進むんですね。東の果てって、藤本さん、どこか分かりますか？



極東といわれる日本ですか？



そう。アメリカ大陸はまだ発見されていなかったから、ユーラシア大陸の一番端っこに韓国があって、その向こうとなると、ちょうど鹿島神宮の辺りが一番東の端なわけです。



なるほど。



だから日本人の祖先というのは、みんな大陸からの人が多いって言われています。日本に憧れを持ってやってきたと。それが縄文時代から1万5,000年くらい続いているわけです。日本の文化は古く、それを皆さんに発信したいという気持ちが強いですね。



一方で新型コロナ。今日また人数が増えたとマスコミが騒いでいます。ただ僕が見ている限り、先に広まった南アフリカは、もう収束に入っていますよね。



はい。



アメリカとか、今大変なことになっていますけれども、あと2～3週間もしたら、収束しちゃうんじゃないかな。もしかしたら今が各国ピークに近いんじゃないかという感じもします。ただ、新型コロナでマーケットが非常に揺れていますけれども、今後の観光マーケット、ホテルマーケットはどう見られていますか。



2024年の3月には、完全にウィズコロナの時代が到来して、完全に国境封鎖がなくなって、2019年並みに戻ると言われていますので、あと2年かかる。



2年もかかりますか。



ただ一方で国内は2023年の3月、ちょうど1年ぐらい先に向かって2019年並みに戻ると、多くの関係者、航空業界、旅行業界、ホテル業界、コンサルティング会社などが見えています。

ただ、風邪もインフルエンザもそうであるように、これからもコロナの株っていうのはいろいろ出てくると思います。でも、かぜにもインフルエンザにも特效薬はないですが、収束しますよね。



確かに、新型コロナの前でいうとスペイン風邪ですか。これが世界的に一番人が亡くなった感染症みたいですが、これも2年少しで消えてますよね。あのときは、ワクチンも薬も何もできてないけど、みんな治ったというか、かからなくなった。オミクロン株なんかもそれなんじゃないかなと。実際、感染力は高いでしょうけれど、どうも重症化率が低いというのは、これで普通の風邪になってきたのではないかなっていう気がしますよね。



何かおかしいな、と思っている方はたくさんいると思います。日本のマスメディアは、もう何人出た、アメリカでは100万人出たと報道していますが、その国の方々にとっては「そんなに出てんの？」といった感じではないでしょうか。今後おそらく弱毒化していったら、皆さんが言うように、2023年ぐらいには各国で沈静化し、2024年には世界的に普通の世界に戻るといったことだと思います。



そうですね。

さて、御社のこれからの一手、流通時価総額を増やしていくなど、いろいろあると思うのですが、どうでしょうか。



まずは今おっしゃった、プライム市場に行くために流通株式比率の問題があります。今、私も含めて当社に関係している者が持っている株の数と、それからサムティさんが持っている株数を足しますと、流通株式比率がクリアできなくなっちゃうんですよ。流通株式比率を35%以上にしないと駄目ですね。



つまり65%以下にしろということですね。



今、65%以上ですから、まずこれを減らさなきゃいけませんので、新株を発行するか、売り出しをするしかないことになります。



そうですね。



それはプライム市場を目指すためにはやらないといけないと思っています。

それから持続的に安定成長をするということで、最近私はいろんなところで、新たなファンド事業を立ち上げるということをお話ししています。今、複数の投資家、投資ファンドの方とお話をして、ホテルアセット以外のものへ投資する投資資金を集めているところです。

それでは「何に投資するか」ということなのですが、やはりインターネットでこれだけ世界がフラット化してきてますので、ロジスティクスには大変高い関心を持っています。

もう1つはサプライチェーン。日本の国力がずいぶん弱くなってきているのは、日本の大企業が海外に進出して、日本の中にお金が落ちない、ということだと思っています。

もし有事が起こっても日本の中で必要なものはちゃんと自給自足できるようにしておかないといけない。そういう意味では、例えば、お隣の中国やアジア各国に出ているような製造拠点が帰ってくるための、例えば…



受け皿？



はい。受け皿が必要になります。



受け皿となる、工業団地じゃないですけど、そういうような類いのものですね。



物づくりの点では工場というのもありますし、不動産ファンドであれば、工場の底地みたいなアプローチもできます。

それから、農業もそうです。食料自給率は日本は低く、27%ぐらいしかありません。有事が起こって食料が入ってなくなると、日本は餓死してしまう。だから、国として農業に投資をしていく必要があるのではないかと考えています。

農業に投資したいという投資家もいると思いますので、今は規制があるからできませんが、農地を持つということもこれからビジネスになっていく可能性があります。

そうしたサプライチェーンを回復させるための産業基盤に役立つような不動産に投資を充てる。それは少し大きな話ですけども、挑戦のしがいがあると考えています。

それから何と言っても、日本には個人の金融資産があるわけで…



2,000兆円ですね。



そう。2,000兆円があります。そういう方々の相続対策として、不動産に対する投資はますます高まってくるのではないのでしょうか。何百億規模ではなく、相続のための投資規模ですが、これらを積み上げて買っていくという投資家もいらっしゃる。そうしたホテルだけではなく、様々なニーズを持った投資家とのファンドをつくろうと考えています。



なるほど。これは今までにないビジネスだから、難しいところもあると思いますけれど、逆にチャレンジの分だけリターンの可能性もあるということですね。



はい。



将来ビジョンとして、社長の、経営者としての夢はありますか。



夢ですか。大言壮語するほうがいいと思って話をします。さっきも言いましたけど日本の文化と歴史っていうのは、他国に類を見ないぐらい古いわけですね。

いわゆる太古の昔っていわれる2600年前からの歴史があり、縄文時代からではもっと古いわけでしょう。だから、その文化を世界に伝承していくため、また、日本の方々にはディスカバー、再発見をしてもらうための取り組みをしたいという夢があります。

例えば、日本にはいい街並みがあります。ただ、これまではずっと再開発、再開発で。



つぶされてきちゃいましたよね。



そうです。東京もみんな高層ビルになってますが、昔は江戸のいい街があったわけです。



そうですね。今、浅草でも浅草寺の前の仲見世通り、あれをつぶすって。



それは絶対やめたほうがいい。あれこそが文化です。

だから、京都などは花見小路や祇園など、京都市が保護しています。京都が予算をつくって、修繕費なんかも公費で出せるようなシステムをつくっている。

私はそういうものを大切にしたいので、どこかでそういう古い街並みを再現したい、というのが夢です。

ただ、日本らしい街並みをずっと残していきたいのですが、一方でそれをビジネスとつながないといけない。だから、例えばヘクタール単位でそういう日本の街並みを再現し、そこにショッピングセンターがあったり、ラグジュアリーホテルがあったり、そういう面白い街づくりができればいいですね。



ここからは、投資家の方から事前にご質問をいただいておりますのでお願いします。

最初から非常にストレートな質問ですけど、千野社長は現在のウェルス・マネジメントの株価をどう思いますか、ということです。



今までの話の流れからすると、今の株価は低いですね、としか言いようがないですね。



だから、ここから上げていくよということですね。



そうです。今、二部上場の不動産会社の平均PERがだいたい14倍ぐらいって言いわれていますが、当社は7倍ぐらいですから、今の倍ぐらいにはなってもいいと思っています。



まずはいったん倍を目標ということですね。

あと株主還元について教えてください。現在、株主還元として予想配当は、四季報ベースで20円から40円となっていますけれども。



当社はかねてよりトータル・シェアホルダーズ・リターンを重視すると言ってます。まだまだ成長余地のたくさんある会社ですので、純資産は投資に振り向けなければならず、株主の方にも還元をしないといけません。

私も配当性向はまだまだ低いと思ってますので、会社の成長につれて株主、配当性向も上げていかなければなりません、そこに至るまでは、トータルで株主の方にリターンを還元することを考えています。

それから、当社は発行株式数が少ないです。以前に藤本さんから「少ないほうがいいよ」と言われましたが…



少ないほうがいいんじゃないかと思いますけどね。



確かに株価は高いほうがいいという面もあるのですが、少ないために株価のボラティリティが高いということもあります。

だから今は高値から1カ月ぐらいで3分の1ぐらい落ちていますが、逆に言うと、3分の1ぐらいはすぐに上がる可能性もあるとも言えます。

安いところで買っていただいて、高いところで売っていただくということを何回かしていただくと、トータルでキャピタルゲインを取っていただけることになります。

もう1つは、われわれはラグジュアリーホテルをつくっていますので、そういうところで実体験をしていただくために優待を手厚くしたいと思っています。今、ラグジュアリーホテルとして泊まっていただけるのは3つですけども、これからもまだまだ開発を加速し、ご縁があればどこかのラグジュアリーホテルを買ってわれわれがリブランドするということもあると思いますので、優待をご利用いただける場所を増やすとともに、優待の金額も上げていくことを考えていかなければならないかもしれませんね。



そうですね。そうしていただけるといいかなと思います。あとリートとの共存共栄の考え方や特異性が知りたいです、という質問です。これは一番最初に言われてたリートをうまく循環させていくという。



関係性で言うとそうですね。



リート上場時期の質問もあります。先ほどの話で言えば今年ですか。



そうです。サムティ社が11月末までに上場するというをおっしゃってますから、われわれもそこに合わせて一生懸命やっていきます。

あとはマーケットの地合いですね。私は、コロナを恐れずにどんどんホテルに泊まってほしいと思っているのですが、そうじゃない方もいらっしゃいます。また、オミクロン株をマスコミが騒いでいますから。

そういうことで、マーケットが軟調になったときは、もしかしたら11月末は難しいかも分かりません。



そうですね、さすがに。



あと、千野社長のファンです、今年も頑張ってくださいということと、あと中期経営計画、これ先ほどご説明いただいたんですけど、一番大きなリスクは何でしょうかと。



一番大きなリスクは、私も機関投資家の方々によく言ってるのは、1つは金利だと思います。



ああ、なるほど。これは大きなところですよ、不動産に関しては。



はい。金利が上がるということはインフレで、インフレになるということは、一方で不動産にはインフレヘッジ機能もあるのですが、短期的には有利子負債が250億ぐらいありますから負担は増えます。

ただ、そのうち200億ぐらいはノンリコースで調達してますので、バランスシートには直接的にはヒットしませんけれども、投資家への配当が減ってしまうという点では、投資が抑制されるというマイナス効果があります。



ただ、日本の金利上がりそうにもないですね、どう見ても。アメリカはもう上げるって言うてるんだから上がっていくんだと思いますが、日本だけまた遅れるのかな、という気がします。



それからもう1つは岸田総理が採る政策です。私は、ワクチン接種を政府が勧めるってということについては、それは国の方針だからいいのですが、やっぱり病気のこと、コロナのことについて正確な情報を、政府も厚労省も出さないといけないと思っています。



確かにそうですね。



要するに、偏った情報しか出てないから、日本人は必要以上に怖がっているような気がします。

お隣の中国とかアメリカとかは正確な反対情報も出していますから、人々が取捨選択をして、ホテル行こう、飲食しようという人がいらっしやって、国内の観光業やホテル業もにぎわってきています。

日本は偏狭的に怖がらせ政策をとって、また1年のうち、昨年のように3分の2も緊急事態となると、これは経済にとっては大きなリスクになります。



さすがにしんどいですよね。なるほど。



この2つぐらいですかね。



あと、企業は人材が最も重要だと考えておられる投資家の方から、御社の人材育成についてお聞かせいただけないでしょうか、という質問がきています。



私は常々社員に、当社の企業理念は日本の文化を発信するということなので、日本をよく勉強しなきゃいけないということを言っています。勉強したことをちゃんと、海外の人にも、日本の方にも伝えないといけないということもありますが、やはり日本人としての自覚と尊厳を、もっと持ちなさいと言っています。

だから、私もどっぷり教育をされたんですけども、昔に習ったいいことを思い出しなさいと伝えています。

それから、日本には2600年の歴史の中で、「家」を中心に文化が発達してきましたので、私の会社も家のような存在でありたいと考えています。



やはりそこにいて心地よく仕事することがいい、ということですか。



そうです。家族にはお父さんがいて、お母さんがいます。お兄ちゃんも、お姉ちゃんもいて、そうしてみんなが支え合っています。だから社員も仕事などでの心配事があったら、みんなで支え合わなきゃいけないよ、ということを行っています。そのためにはコミュニケーションをきちんと取らないといけないし、へりくだらないといけないところはへりくだる。思いやりもいる。和の精神ですね。



全員がスーパーマンじゃないから、できることとできないことがある、そこをうまく補完し合いながらやるとトータルのチームとしての力が出るということですね。



そうです。だからチームを超えて、家族みたいになってくればいいと。



なるほど。
最後に今期の業績についてお聞かせください。



今期の業績は、今ちょうど第3四半期の決算をやっている最中です。

第2四半期までの決算で、今期目標のだいたい4分の3が、75%ぐらいができています。あと25%を第3・第4四半期でやることになります。

これは、今のパイプラインでの不動産収益でやろうということで取り組んでいます。ですから、オミクロン株などでホテル事業のご心配をされる方もいるかもしれませんが、不動産で稼ぐ方針で進めていますので、われわれが発表している数字は、まず間違いなく到達できると確信しています。



そこに関しては投資家の皆さんに、心配されないで大丈夫ですよ、ということですね。あとは新型コロナの影響はずっと聞かれると思いますが、ここを過ぎちゃえば、ということもありますよね。



はい。前期はホテル事業だけで約20億円ぐらい赤字だったのですが、今期もそれぐらいを予算の段階でみてます。それが、この後半にはちょっと良くなっていくかな、と感じています。



そうすると、そこに関しては問題ないという形ですか。



はい。問題ないです。



分かりました。このIRセミナーをご覧いただいた皆さまに最後に一言
お願いしたいんですけど。



長い間、ご清聴ありがとうございました。私はYouTubeの出演は初めてで、今日は藤本さんとうやうや対談させていただいたのですけれども、相場の福の神の藤本さんでいらっしゃるしますので、これにあやかって、福の神を招いて、是非良い1年のスタートにしたいと思います。
藤本さん、本日はどうもありがとうございました。



どうもありがとうございました。
それではこちらで終わらせていただきます。