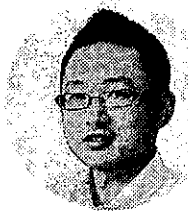


地域企業のチカラ

投資用物件販売・仲介の武蔵コーポレーション(さいたま市、大谷義武社長)は、北関東特化型の事業戦略で業績を拡大している。都内と比べ価格が安く、高利回りが見込める地方都市の物件を専門に取り扱い、「レインズに載らない情報

地場業者の情報網を活用

武蔵コーポレーション



大谷義武社長

「ただを紹介」するビジネスモデルが都内の富裕層に受けられている。事業エリアは埼玉県北部、群馬県、栃木県、茨城県の主要都市。賃貸アパート・マンションの仲介および販売を手がける。事業比率のうち販売事業が9割を占める。

北関東に特化するのほだ

レインズに載らない情報

北関東限定で収益物件販売

を専門的に取り扱うのも特徴のひとつ。情報源は地元をよく知る地場業者だ。これまでと同社が購入した物件は50棟を超えるが、そのうちの多くに地場業者がかかわっている。「物件を売りたいが公に

「物件を売りたいが公に

する場になれば」と年4回

として物件購入資金の返済保証業務なども計画している。同社は07年8月期で売上高3億6000万円、経常利益3500万円を達成。創業3年目となる今期は売上高10億円、経常利益1億円を見込む。

のがほとんどだ。

「地域における賃貸住宅の需給バランス、立地特性を把握すれば空室リスクは少ない。実際、販売したほぼすべての物件で入居率は9割超となっている」(大谷社長)

レインズに載らない物件

したくない売り手は地方では少なくない。そうした情報はいち早く察知できるよう、地場業者のネットワークを構築している(同社)。「売って終わり」にしない

の開催を定例化していく。顧客層の多くは上場企業や医師、企業経営者などで平均年収は1500万円。ルマガジンは、1日4〜5件の申し込みがある。現在つなげたい考えだ。将来的には新規ビジネス

《会社概要》

▽本社 埼玉県さいたま市中央区下落合4-23-17 埼玉ビル3階
▽社長 大谷義武
▽売上高 約3億6000万円(07年8月期)
▽事業内容 投資用不動産の販売、仲介