

2008年 若手社長 ①

私の 抱負

りが見込める北関東（埼玉県北部、群馬、栃木、茨城）の物件を専門に取り扱う。地場業者や地主とのつながりを生かし「レインズに載らない物件」だけを紹介しているのも特徴だ。

投資家のほとんどは都内のサラリーマンや医師、企業経営者などで平均年収は1500万円。顧客囲い込みのためにセミナーなど物件購入者のサポートを強化するとともに、今後は新規ビジネス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。

業績の推移は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1億円を見込んでいる。

【社長インタビュー】

——2008年の抱負を
「昨年は多くの人の助けもあり、順調に業績を伸ばすことができた。3期目にあたる今期は売上高10億円を見込んでいます。今後創業以来の思いを忘れずに、投資家の役に立てるよう努力してまいります」

——40歳になったときの企業像、および自分像は
「埼玉県に根ざし、地元で愛される企業にしていきたい。40歳になる2016年までに売上高300億円規模を目指す。あわせて事業内容も拡大し、ゆくゆくは総合不動産業として成長していきたい」

——個人的には40歳をめぐりに会社経営のほか、学校経営をするのが目標。将来の日本を背負っていく人材の育成が、私の人生の最終目標だ

①大谷義武（おおや・よしただけ）②1975年10月6日③32歳④埼玉県⑤東京大学経済学部⑥総合格闘技研究、車、温泉

武蔵コーポレーション 大谷義武社長

不動産業界でも20代、30代前半の社長が増えてきた。1970年代に生を受け、バブル崩壊後の「失われた10年」に学生時代を過ごした彼ら。その目に今の不動産業界はどうか映っているのか。以後5回にわたり、若手社長に2008年の抱負や企業の将来像について聞く。第1回は武蔵コーポレーション（さいたま市）の大谷義武社長だ。

【事業紹介】

メイン事業は投資用不動産販売・仲介。都内と比べ価格が安く、高利回

