2008年 5月12日 No.1822 毎週月曜日発行

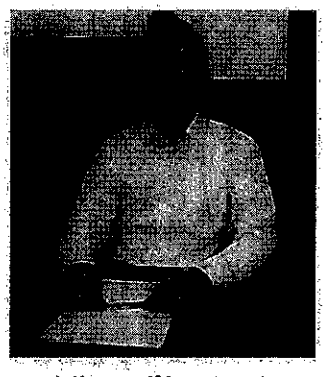
全国賃貸住宅新聞

発行所 全国賃貸住宅新聞社 東京都千代田区神田三崎町2-6-1 ☎東京03(3234)7101(代表) 大阪06(6354)7101(代表) http://zenchin.com
TEL03(3234)7101(代表) FAX03(3234)7104(代表) 発行人 櫻木かおり 毎週月曜日発行 年間購読料17,000円

賃貸住宅業界の 新進企業 トップインタビュー

北関東に特化し収益物件を販売

東京大学卒業で一流銀行など数社から内定をもらいながら選んだ就職先は不動産会社。30歳の起業時に選んだのは華やかな不動産流動化などの業界ではなく地方都市での中古収益物件の販売、という異色の経営者がいる。武蔵野コーポレーション（埼玉県さいたま市）の大谷義武社長に起業までの経緯と、現在のビジネスモデルについて話を聞いた。



武蔵コーポレーション
大谷義武社長

昭和50年埼玉県熊谷市生まれ。平成11年東京大学経済学部を卒業し、三井不動産に入社。ショッピングセンターやオフィスビルの開発、運営を手がける。平成17年同社を退職し武蔵コーポレーションを立ち上げ、現在に至る。

ビルやSCの開発に従事

――不動産業界に入ったきっかけは何でしょう。

大谷　大学は東京大学経済学部でしたので、就職先は官庁か大手銀行、というのが一般的でした。私も日本興業銀行（当時）など複数の企業から内定をもらっていたのですが、「自分が手がけたことがはっきりと形に残る仕事をしたい」と思ったのです。たまたま親せきが務めていて、なじみがあったことから三井不動産を選びました。ショッピングセンターやオフィスビルの開発・運営などを手がけていました。

――30歳で退社・起業しましたが。

大谷　30歳までに起業する、というのは以前からの目標にしていました。職種については特にこだわらず、外食産業なども考えていたのですが不動産での起業という形になったときに、周囲の人は、これまでの私のキャリアなどから考えて、ファンドや大手デベロッパーなどを対象とする事業を行うと思っていたようで、すいぶんと不思議がられました。

――この分野を選んだ理由は。

大谷　個人が不動産投資を行う動きが広がっている時期だった、ということがまずあります。加えて顧客一人ひとりともっとじっくりつきあえる仕事がいいと考えました。三井不動産時代は、すべて法人相手のビジネスでしたので。

――選んだのは個人向けの収益物件販売です。

大谷　扱う物件は1棟1億円程度ですから、首都圏は悪いのですが三井不動産時代には見向きもしなかった規模です。「起業をする」という話をしたときに、周囲の人は、これまでの私のキャリアなどから考えて、ファンドや大手デベロッパーなどを対象とする事業を行うと思っていたようで、すいぶんと不思議がられました。

――この分野を選んだ理由は。

大谷　個人が不動産投資を行う動きが広がっている時期だった、ということがまずあります。加えて顧客一人ひとりともっとじっくりつきあえる仕事がいいと考えました。三井不動産時代は、すべて法人相手のビジネスでしたので。

東京在住家主が全体の約8割

――開業の場所として選んだのはさいたま市、扱う物件は、埼玉県を中心に茨城・群馬・栃木の北関東に限定していますが、その理由は。

大谷　出身が熊谷市で、高校が浦和というのもあります。東京都内の人が気軽に行くことができて、かつある程度の投資利回りが出せるエリアはどこだろう、と考えた結果、行きついたのが北関東というわけです。

――実際に利回りは出るのですか。

大谷　北関東では昨年の夏が物件価格のピークでしたが、それでも当社で販売・仲介を手がけたものでは利回り表面10%を下回ったものはありません。今は不動産価格も下がっていますので、昨年夏に比べれば1%はアップしています。私は、収益不動産の投資は将来の金利上昇リスクや、修繕の発生の可能性を考えると利回り10%以下の物件では厳しいと思っていますので、投資環境としてはいいエリアだと思います。当社で、物件を販売・仲介したオーナーが約70人いますが、うち8割が都内在住ですので起業時の狙いは当たっていたといえます。

投資妙味大きい つくばや宇都宮

――投資妙味のあるエリアのようですが、ライバルとなる企業は。

大谷　開業地を選択する際に調べましたが、完全に競合する企業はありません。いわゆる普通の不動産会社が業務の一部として行っていますが、一昔前のように大量に仕入れた物件を猛烈な電話セールスで売っていく、という会社はあります。当社のように収益物件の1棟売りに特化しているという業者はありません。

――購入者はどのような人が多いですか。

大谷　サラリーマンだと30代、自営業者では40代が多いですね。先日は、年収が7000万円もある医師が投資の相談に来ました。これほどまでに収入・地位のある人でも「将来が不安なので不動産投資をしたい」と言ってくる時代です。金融機関のローンが付きにくいなどという逆風下ではありますが個人の不動産投資に関する意欲は旺盛です。こうしたニーズは不動産価格の下支え要因にもなると思っています。

――最後に、今後北関東エリアで投資をするのに面白いエリアがあれば教えてください。

大谷　まずは茨城県つくば市です。「つくばエクスプレス」の開通で人口流入が続いていますが、それに比べて賃貸住宅の供給が追いついていません。賃し手優位の市場が今後しばらく続くと思います。もうひとつは栃木県宇都宮市です。ここは、地方都市では珍しく人口50万人規模の都市で、経済圏も広く人口流入も続いています。