亀岡大郎のトップ対談

経済評論家 亀岡大郎氏

プロフィール
★大正15年京城生まれ。新大阪新聞経済部長を経て経済評論家となる。文芸春秋、サンデー毎日など一流誌で、経済・財界問題を中心に、精力的な活動を続ける一方で「自動車戦争」「ゲリラ商法」「IBMの人事管理」などベストセラー多数。

武蔵コーポレーション（埼玉県さいたま市）大谷義武社長（33）

東京大学経済学部を卒業後、三井不動産に入社。エリートコースまっしぐらのはずが、30歳で退職。地元埼玉に戻り不動産会社を設立したのが4年前。2009年9月には5期目を迎える。力を付けてきた武蔵コーポレーションの大谷義武社長に話を聞いた。

プロフィール
昭和50年10月6日生まれ。埼玉県熊谷市出身。
平成6年、浦和西高等学校卒業。平成11年3月、東京大学 経済学部経済学科を卒業後、三井不動産に入社。平成17年12月、三井不動産を退社。同年、有限会社武蔵コーポレーション（現：武蔵コーポレーション株式会社）を設立する。趣味は仕事。

大企業辞め30歳で起業 目指すは埼玉No.1

亀岡　三井不動産のご出身だとか。ずいぶん昔の話ですが、私が記者時代、三井グループの当時名物社長だった三井物産の八尋俊邦社長、三井海上火災保険の平田社長、そして三井不動産の坪井東社長とで、ゴルフをしようという話になったことがあります。ところが、約束の日の直前に、坪井社長が急逝されましたね、とても驚き、残念に思ったことを覚えています。

大谷　私が入社したのは、坪井社長が亡くなった後ですが、お噂はよく聞いていました。三井不動産には、6年半在籍しました。最も長く携わった仕事は、ショッピングセンターの開発・運営と、テナント誘致です。そのとき、テナントであるさまざまな中小企業のオーナーと出会ったことが今の仕事につながっています。会社に勤めるまでサラリーマンという選択肢しか知りませんでしたが、改めて広い世界があることを知りました。

亀岡　しかし三井不動産のブランドを脱ぐのは勇気がいったでしょう。

大谷　親には大反対されましたね。経営者になってみてはじめて分かりましたが、三井不動産の社内文化、仕組みは非常によくできていて、今の私が目指すべき会社の形になっていると思います。

亀岡　かつて大企業にいたという人は、独立して一人になったとたんそれまでの胸のバッジの威力に驚くものです。創業時は苦労も多かったのでは。

大谷　たったひとりで事業を始めたので、まったく誰にも相手にされませんでした。賃料7万円の事務所を借りるのにも入居審査で落とされる始末。来客はアットホームの配達だけ。食事は1日1食で、3カ月で7キロもやせました。でも不思議と根拠のない自信はありました。

サラリーマン対象に収益用マンションを販売

売買・仲介実績130棟 リピーター率は85%

1棟当たりの平均価格1億5000万円

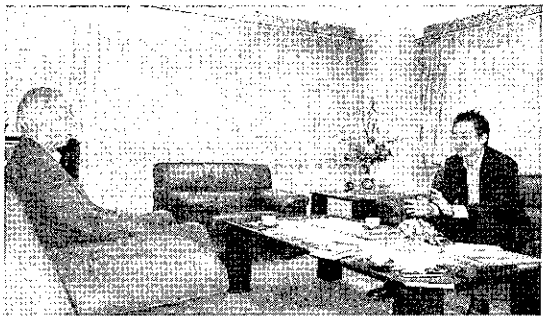
亀岡　武蔵コーポレーションは、収益用マンションの販売をされていらっしゃいますね。

大谷　個人投資家向けに、賃貸アパート・マンションの1棟売りを行っています。平均販売価格は、およそ1億5000万円。個人にとっては大きな投資になりますが、アパートが1棟でもあって、毎月10万、20万の収入があれば安定を持って生活できます。年金問題など、将来に対する不安が大きなこの時代、個人が自分で不動産を買っていく時代です。

亀岡　おそらく収益用マンションを買っている方の職種は。

大谷　半分は会社員です。会社経営のかたは多くない。平均年収はおよそ1500万円で、いわゆるミッドリッチと言われる層です。

亀岡　「すべての道は不動産に通じる」と言われるほど、成功をおさめた人は、不動産を買いたがるもの。ダイエーや西武がめざましい例です。例えば、町で計画の案件がいくつかあります。特に会社員の方が融資を受けるとなると、かなりハードルが上がっていますから、地元の不動産会社で、かつ金融機関と密接な取引のある企業を利用して融資を申し込むのが鉄則。当社の場合、9割以上の案件がわたくしどもの紹介する銀行で融資が受けられています。



▲管理業にも進出。平成21年末までに1000戸を目指す

「オーナーズクラブ」を組織 会員は80名超

亀岡　御社で購入した投資家はみな勉強熱心だと聞きました。

大谷　「オーナーズクラブ」というオーナーのための会を作りました。現在会員は80名。セミナーももちろんですが、温泉旅行や食事会、商売繁盛を願った神社ツアーなど、さまざまなイベントを企画し交流しています。「オーナーズクラブ」には、守るべき3つの精神があります。「我々は不動産経営を楽しんで行います」「我々は不動産経営能力向上のための努力を惜しみません」、そして「我々は自らの持つノウハウ・知識をお互いのため、惜しみなく提供いたします」です。オーナーという同じ立場にいる方同士が、悩みや楽しみを共有できる場として活動しています。

亀岡　毎年、当社主催の賃貸住宅フェアに出展してもらっていますが、ブースの説明員はみな、御社の顧客であると聞きました。

大谷　「満室ハッピ」T―シャツを着て、参加してもらっています。実際に投資をしている方が説明してくれるので説得力がある上で肝となるのは、資金調達。ほとんどの方がローンを組まずから、地銀や信用金庫からいかに融資を引っ張るか、またどれだけ金利を抑えるかといったことが肝要です。今の私の仕事は、ほとんど毎日金融機関の方と会うこと。おかげで銀行の事情についてはかなり詳しくなり、自称「金融機関マニア」で通っています。地元の金融機関は、数字も大切ですが、それよりも人間関係を重視して融資するケースが多い。「当社の紹介だから融資を受けられた」という事例も多いですね。

亀岡　顧客と販売を行う企業が対等でいる、というのはなかなかないものです。リピーター率も高いのでしょう。

大谷　85%です。不動産投資は株式投資と異なり、物件を取得した後も、長期にわたり経営判断が求められる「事業」です。ただでさえ空室率が高まっているいま、中途半端な気持ちで取り組むものではありません。会社経営と同じ「事業」と考え、本気で取り組むオーナーさんの資産形成をお手伝いしていきたいと思っています。

亀岡　大谷社長はお若いからこれからまたいろいろなことに挑戦していけるでしょう。

大谷　30歳で起業し、40歳までの10年間で売り上げ100億円の会社をつくろうと考えてきました。そして、40歳から先は、現在の事業を続けつつ、小中高一貫の学校をつくるのが夢です。戦後失われてきた日本人としての価値観を取り戻すため、日本の歴史、文化を教え、真の日本人を育てることを目指す学校です。自分の国を愛し、誇りを持てる子どもたちが増えれば、日本はきっと良くなっていくと信じているからです。本日はありがとうございました。

亀岡　夢を持つことはなによりも大切。ぜひ実現させてください。

会社概要

会社名	武蔵コーポレーション株式会社
所在地	埼玉県さいたま市中央区上落合2―4―1 アルーサ北与野ビル3階
代表者	大谷義武
設立	平成17年12月9日
業務内容	収益用不動産の売買・仲介・賃貸管理
所属団体	社団法人全日本不動産協会 社団法人不動産保証協会
免許	宅地建物取引業 埼玉県知事（1）第20718号