

収益用不動産の資産運用支援でリーディングカンパニーをめざす

競合ひしめく収益用不動産の資産運用支援。そんななか、400棟、500億円の1棟アパート・マンションの販売実績をもつのが、武蔵コーポレーションである。同社代表の大谷氏に話を聞くのはフォーシーズ代表の丸山氏。貸借人保証事業において顧客の信頼にこたえ続けながら新サービスを展開しており、その経営手腕に定評がある。今回の対談では、自社の強みやビジョンについて大谷氏に聞いた。

埼玉県

今回のゲスト



武蔵コーポレーション

代表取締役

大谷 義武

おおよし たけ

1975年、埼玉県生まれ。1999年に東京大学を卒業後、三井不動産株式会社に入社。オフィスビルやショッピングセンターの開発・運営業務などに携わる。2005年に同社を退職し、有限会社武蔵コーポレーションを設立。代表取締役役に就任する。2007年に株式会社に改組。設立以来、富裕層に対して、収益用不動産を用いた資産形成のサポート事業を展開している。

武蔵コーポレーション株式会社

設立／2005年12月 資本金／9,800万円
売上高／29億4,400万円(2014年8月期)
従業員数／50名(パート、派遣社員含む)※グループ会社を含む
事業内容／収益用不動産の売買、仲介、賃貸管理
URL／http://www.musashi-corporation.com/

顧客から信頼を得ることをいちばんに重視

丸山 経営者として大切にしていることはなんですか。

大谷 誠実な仕事をする事です。不動産運用は、決して安い投資ではありません。それゆえ顧客は、大切な資産である不動産をどういう会社にまかせたかということ、口先がうまい会社ではなく信頼できる会社のはず。当社は、その信頼を得ることにこだわっています。

たとえば物件を管理していると、さまざまな予期せぬトラブルが起こります。当社は満室の状態でも物件を引き渡すのですが、昨年ある開業医の方に提供した物件で半数近くの人居者がほぼ同時に退去してしまっただけです。また

ま偶然が重なっただけでしたが、開業医の方は不安に感じただけです。再び満室状態にするには時間が必要だったので、かかった費用を上乗せして物件を買い戻したんです。もちろん当社は赤字でしたが、「そこまでやってくれるんだ」という信頼につながり、新たな物件を提供させていただくことができました。

丸山 目先の損得勘定より、長期的な取引を見越した信頼関係を重視しているのですね。

大谷 そうです。どの業界にもいえることですが、いちばん守らなければならないのは顧客からの信頼ですから。

また、信頼が得られれば顧客からの紹介が増えます。その結果、ムリなテレアポや飛び込み営業をしなくても取引

先を開拓することが可能になるのです。丸山 顧客から信頼を得ることの大切さをどのように社内メンバーに浸透させているのですか。

大谷 過剰なインセンティブは設けず、理念の共有を図っています。報酬が動機づけになれば、どうしても売上を優先しがちになりますから。とはいえ、ある程度の報酬も重要。やりがいと報酬のバランスを整えるよう心がけています。

事業を深掘りしつつ全国展開を図っていく

丸山 今後の事業展開について教えてください。

大谷 いまは収益用不動産のみです

が、より効果的な運用を行うために保険商品もあわせて取り扱っていく予定です。さらに、確定申告までフォローする体制を構築していきます。そのため、保険会社と税理士法人を新たに設立します。

また、全国にも展開していきたいと考えています。実現させるためには、いま以上の信頼や知名度、資金が必要になってきます。そのため、3年後のIPOを視野に入れ、その準備をしているところです。

収益用不動産の活用サポート分野におけるリーディングカンパニーは、まだ存在していないというのが現状です。積極的にサービスの深掘りと水平展開を行っていくことで「収益用不動産の」となら武蔵コーポレーション」と世間的

に認知されるようになりました。

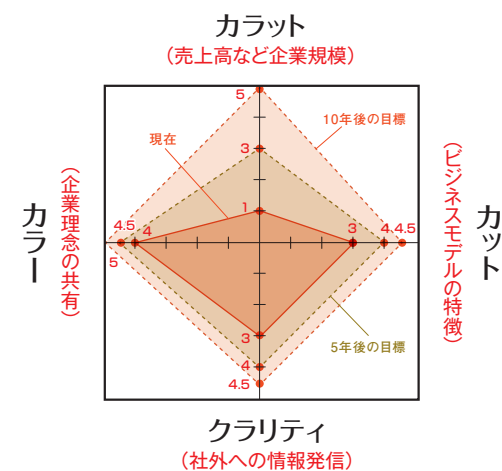
丸山 これからもご活躍を願っています。本日はありがとうございました。



「日本のリーダー層を経済的に支援することで日本社会の活性化に寄与する」という企業理念や働く姿勢などを社員の間でも共有する風土がある

4c's “経営自己診断”

による武蔵コーポレーションの「現在・5年後・10年後」の比較



ダイヤモンドの“4c's”と経営評価

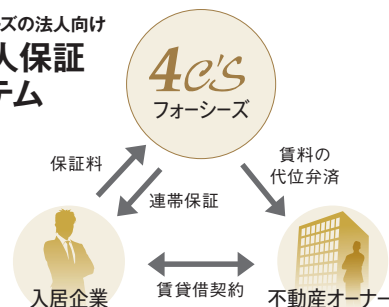
Carat 【カラット】 石の重さの単位: 企業規模など

Cut 【カット】 カットされた形: 事業の特徴など

Clarity 【クラリティ】 透明度: 情報公開、内部統制など

Color 【カラー】 ダイヤモンドの色: 社風など

フォーシーズの法人向け
貸借人保証
システム



フォーシーズ株式会社

代表取締役社長 丸山 輝 まるやま あきら

1968年、福岡県生まれ。1991年に古物商・質屋業として創業。1999年、古物商・質屋業の店舗展開を進めるためフォーシーズ株式会社を設立し、代表取締役となる。2001年に貸借人保証事業を開始し、その後、主要都市に拠点を置き業務を拡大する。2009年に一般社団法人貸借保証機構の理事に就任。著書に『家主破綻』（幻冬舎）がある。

設立／1999年3月 資本金／3億3,200万円 売上高／15億6,947万円(2014年7月期) 従業員数／150名(2015年4月1日現在)

事業内容／貸借人保証事業 本社／東京・大阪

事業所／札幌、仙台、東京、横浜、埼玉、千葉、名古屋、大阪、京都、神戸、岡山、広島、福岡、沖縄 URL／http://www.4cs.co.jp/

☎0120-17-1143 (10:00～17:00／土日祝日も営業)