

志高く、

よき国日本を守るために



武蔵コーポレーション株式会社
代表取締役 大谷 義武様



1 日本発・業界初の富裕層向け 資産運用会社

武蔵コーポレーション様が特化して取り組んでいるお仕事についてお聞かせください。

会社は平成17年12月に一人で始めました。3坪の上木崎のオフィスから今はソニックシティビルに移転し、社員が20人程います。売上も利益も増えましたが、我々のビジネスモデルが良かったとか、営業が強かったということではなく、我々がやっているサービスが世の中の必要とされてるんだと思っています。その背景として多くの日本人が将来に対して不安を持っていて、ということなんです。その不安は年を追うごとにどんどん増えています。例えば、将来年金をちゃんともらえるのか、もしくはリストラや倒産という風潮の中で、自分の身は自分で守らなきゃいけないと考える人が増えてきましたね。

「こういう中で我々が提供しているのは一言で言うと「将来の安心」です。分かりにくいですが、お医者さんや経営者など本業が万が一ダメになった時のスペアとして、もう一つ収入の道を持ちたい人が非常に増えています。その手段としてアパートを使っているんですね。我々の事業って不動産ですけど、やっているのはアパートという資産を運用して「心の安定・安心」を提供して、オーナーさんと将来を一緒に作っていきましようという仕事なんです。不動産屋はアパートを売るという行為は同じですが、切り口が全然違います。

勝手に名付けたんですが「富裕層向け資産運用会社」ですね。行為としては不動産の売買や管理なんですが、単なる不動産の売買とが管理でなく収益物件(アパート)を通じて、その先にある一人一人の将来設計を支えていくお手伝いをする会社です。アパートを買

いた人も売りたい人も裕福な人ですよ。では何故その富裕層と言われる人たちをお手伝いするかとすると、数は少ないけれどもこの人たちが世の中に与える影響は大きいと考えているからです。例えば、会社経営者の方は連帯保証もして色々な責任を負っていますので、万が一事業がダメになると家から何から全部失ってしまう。その時にもう一つ収入の柱があれば安心して本業に専念でき、会社がうまくいけば社員全員にいい影響が与えられる。つまり社会に対する影響力が大きいということですね。この層が元気になれば社会全体が元気になるという想いでやっているんです。

高収入の方が将来を心配して今のうちに資産を作ってスペアを持っておきたいという人が非常に増えています。特にリーマンショック以降にもものすごく増えて、震災も関係なく日に日に多くなっています。そういう人がこの本「アパート事業」による資産形成入門(幻冬舎)を見て、毎日問い合わせがくるんですね。物件を買いたい人には、こういふ風を買ったらいいですよというお話をしますし、売りたい人は相続などで悩みがあって、ご相談に来られるんです。資産を作りたい人と守っていききたい人との、それぞれのニーズに合わせた橋渡し役を我々がやっている

感じます。

「買いたい人、売りたい人、両方から相談を受けられるのですか？」

そうですね。両方とも資産を運用していくということですが、両極な立場の人たちの間に立って仕事をしたいということなんです。数的には買いたい人の方が問い合わせが多いです。

アパートを買った後は管理が必要になるので当社で管理を請け負います。中にはアパートを売らないで管理をしっかりとやらねば続けれませんという提案をして管理を請け負うこともありま。基本的には賃貸アパート・マンションに対して買いたい・売りたい・管理という一貫したサービスを我々は提供しています。資産をどうしようとか、将来設計をどうしようかという切り口でやっている会社は、今も無いと思うんですが、比較的うまくいっていると思います。

「アパート・マンションに特化した会社は今まで無かったですか？」

ただ単に仲介しますという会社はありますが、我々の場合はアパートというのは単なる道具の一つであって、別に株でも投資信託でも何でもいいんです。でも日本の国民全体の資産の7割は不動産ですから資産をどうしようかと考えたときにアパートもしくは土地つまり不動産をどう活用するか、イ

コール資産運用なんですね。それで我々は将来どうやって自分の資産を守っていくかっていう視点に立って考えるんです。家族や年齢、資産背景を考えてこういふふうにした方がいいですよという、トータル的な切り口を持って対応しています。

その後も引き続き管理しますので長いおつきあいになります。不動産屋は売ってという行為は我々と一緒ですが、それで終わりです。また管理をメインにしている会社もありますが、地主さんにアパートを建てませんかというのをずっとやってきたんです。だからアパートを買いたいという人は来ないんですね。そこが他社と違うところですね。

2 プロパティマネジメント(PM) 型管理とは

プロパティマネジメント型の管理というのは、オーナー側の利益、立場に立っているということですね。

そうですね。この業界は古い業界で結構矛盾が多いんです。戦後からバブル崩壊までは住宅が不足している時代だったんです。入居者の方が多く部屋の方が少ない、貸し手優位の時代です。バブル崩壊後、完全に住宅が余り、今後ますます人が減って部屋が空いてい



▲笑やかにインタビューにお答えになる大谷義武社長様と穂上うらら様。

く時代になっていく。けれども管理は、以前と同じ方式でやっているのが一番大きな問題なんです。

管理というのは家賃を集金する業務です。仲介というのは入居者を見つける、くる業務ですね。管理と仲介というのは厳密にいうとまったく違う業務で、管理の立場ではできるだけ多くの入居者に入ってもらい空室を埋めて、オーナーさんの収入をあげたい。けれども仲介は、手数料収入を最大化したいので、空室を埋めるかどうかでなく、自分の店舗の売上を最大にしたい。管理と仲介を同じ会社でやっている従来の管理方法は矛盾が生じています。管理の立場からすると他の店舗からでも入

居者が入れればオーナーは喜びますが、自社で仲介の店舗を持っていると他に依頼できないんです。管理と仲介を一緒にやっていること自体が問題であって、ちゃんと分離していかないとオーナーの為にならないですよ。たまたまこの業界はオーナーさん(お客様)が個人なのでそういうことを言わないんです。企業であれば必ず相見積もりのように比較しますが、利益相反の関係に対して寛容というか気付いていないところがありますね。

今、日本全体の平均空室率は20%、うちの管理している物件は5%です。これだけ人口が減り20%も空いているのに、まだまだ造ってますから近い将来に空室率40%もあり得ると思います。実際に地方都市は30~40%空いています。

3 大谷社長の生い立ちと会社員時代

大谷社長の幼少時代・学生時代の話を聞かせてください。

僕の実家は熊谷の田舎なので、隣組がきちんと組織されてる中で育ちました。典型的な日本人で、祖父母も同居して大家族でした。隣組にいた明治生まれの方たちから昔の話を聞いて育ったものですから、根底にあるのは「日本はいい国だ」ということですね。その上で戦争の話とかいろいろ聞いた

りましたので、日本人の素晴らしいところが、日本を大切にしたいというのが小さい時から養われてきましたね。まあ我々の世代がたぶん直接戦争の話聞く最後の世代じゃないかなと思います。

小学校時代は、体が弱く喘息がひどくて一時期養護学校に通いました。5年生の時からもまた体調が悪くなって、いわゆる引き籠もり家で待機が増えて登校拒否とか言われましたね。大正2年生生まれのおじいちゃんといつも「水戸黄門」を見るのが日課で、それで戦争の話など色々教わりました。私が中学に入ってから高校・大学と、祖父と別れて家族4人で大宮に住んだので、私は13歳からは大宮で育ってるんです。

浦和ルーテル学院中学から浦和西高校に進みました。中学3年生の12月に受験しようとして勉強してないのにテストの成績が県内で2番になったんです。もしかしたら天才かもしれないと思って(笑)東大に行こうと思っただけです。予備校に通って東大に合格した時は、とにかく祖父が喜んでくれて良かったなと思います。

東大では、体育会庭球部という非常に厳しい部活動に入り、かなり打ち込みました。社会に出れば勉強してあまり関係ないですけど、努力をするという



▲左から萩原次長、関根社長、浅見常務。大谷社長様のお話に魅了され、大いに盛り上がりました。

うことは重要だと思えますね。目標に向かって努力するっていうのは、仕事もその繰り返しだと思っただけです。

— 大学を卒業して、三井不動産に入社されたのですよね？
はい、色々な会社を考えたくて、母に薦められて… やっぱり世話になったんで親孝行しようと思って、正直その頃は、業界や仕事のこととか何にも考えてなかったんです。

東大出の新人社員は、その年に1人しかいなくて、一番難しい部署に配属されたんです。日本で初めて建物の証券化のビジネスをやったんですね。普通ショッピングセンターを作るのに三井不動産がお金を借りて自分で作る

思っています。65年前の敗戦によって日本の価値観が一変しました。今の価値観はアメリカに押し付けられたもので、日本の良さを取り戻したいと思うって思っています。

— 本当にそう思って起業されたのですか。すごいと思いますよ。—

そもそも東京裁判史観って言うのはおかしいと思う。あれを覆さない限り日本はなくなってしまう。だからそのために学校を作るんで、そのためには、「会社をやって地位とお金を作る必要がある」って僕はサラリーマンやってられないんです。って話をしたら頭がおかしいんじゃないかって言われました。でもやっぱり結局何のために生きるのかっていうところに行き着くと思うんです。経済的に恵まれてればそれで幸せかっていうと僕は全然そんなこと思ってなくて、お金に対する執着って比較的少ないほうです。それよりも何とか良き国を守っていききたいという想いが強くあります。

だって自分のおじいちゃんとか命をかけて戦争を戦ってくれたおかげで日本だけでなくアシアの国が全部独立できたわけですよ。

みんな日本って良い国だと思ってる。日本に生まれて良かったと絶対に思っているはずなんです。先達が命をかけて守ってくれた国を今の人の勝

じゃないですか。そうではなく、色々な人がお金を出し合ってそこで手数料を稼ぎ出すビジネスの第1号案件を担当したんです。複雑なスキームを作り、朝9時に出社してから翌朝4時までとにかく死ぬほど働く生活を1年間やって、かなり鍛えられました。若かったからできたんですけどね。まあ業務はたぶん足を引っ張っていたと思います。独立してから仕事で文章を作ったりしますけど、あの1年間で色々教えてもらったから今があると思います。

— 今の子供ってそういう感じじゃないですかね。朝4時まで働いて言われたらたぶん3日くらいで辞めると思うんですよ。僕は新人社員だからいいですけど、偉いのは10歳上の先輩がついてくれてその人もいるんですよ。夜中の2時くらいからこれが1文字ずれているとかチェックし始めるんでその時にはムカついていましたけど、今はすごく感謝しています。若い時にそういうのをやれば後が楽じゃないですか。だから一生懸命やっているんですよ。社員にも今やれ、いつやるんだって。

それから商業施設のリーシングなど色々6年半サラリーマンをやりました。その後、職場の後輩と平成16年27歳の時、結婚しました。三井不動産にはとても感謝しています。

うのは、テナントの方から出させて下さいって言われるんです。オフィスビルの場合、リーシングをやるにしても絶対向こうから来ないですね。何が違うかというところ、ショッピングセンターのテナントは、出れば儲かるって分る場所には、うちの店を入れてほしいとお願ひするわけです。これは彼らにとつて投資に当たるわけです。けれども事務所は、どこに構えても経費以外の何者でもない。そこが大きく違うわけです。

これを我々に置き換えると、住宅とこの場合はどうやっても消費なんです。でもアパートって言うのは、いい物件を買えば儲かるって分るので、向こうから来るだろうなって思っただけです。要は、こちらから買ってくださいって言わなくても、お客さんの方から来てくれる。営業したことは無いけれども、商業施設のリーシングの経験があったので、これならできるんじゃないかなと一応細かい所まで考えたんです。

5 起業して現在に至るまで

— 起業して最初に何をやったのですか？
当然一人なので電話対応から接客から全部やりました。まずホームページを作りしました。会社を辞

4 起業に至る経緯

— 安定した優良企業から独立起業した経緯とその志をお聞かせください。—
財閥系の会社はきっちりと仕事が分担されるから組織でやるのは自分としては窮屈な感じがしてましたし、リーシングで多くの優れた経営者の方と接点を持って、比較してみると起業の道もあるのかと考えはじめました。仕事を一杯したんですけど、一方でサラリーマンの限界を感じて「何の為に仕事をするのか」「何のために生きるのか」というのを考えて、やっぱり日本のためにならないんじゃないかという結論に至りました。

今回の震災でも日本の素晴らしいところが海外から称賛されましたが、日本の良さって一言で言うと「道徳」というか「道義国家」ということだと思っただけです。一方で親の年金を使い込んだり、小さい子供を車の中に置いてパチンコに行ったり、日本人とは思えないような事件が増えてきているのは、やっぱり教育の問題ではないかと思って、国家観をちゃんと持てるような学校を将来作りたいと思っただけです。このままでは日本がなくなってしまうという危機意識を今でも強く持っているんです。何らかの形で日本の良きものを後世に伝える役割を果たしたいと

めてから本を読んだりして作り方を勉強しました。文章を書くのは結構得意で色々テクニク的なところもあるんですが、ホームページの中で「ここで買いたい」という状態まで持っているのがポイントです。来たあとは確認で、じゃあ物件があったら買いますという状態にしておく。今はそれを書籍でやっていますが、これをホームページでどうやるかを勉強しました。はじめからお客さんは来ましたが、僕から営業に行くことはなかったです。「うちはアパートを買いたい人に対していい物件を提供し、かつ総合的なサポートをしますよ」というのをイン



▲武蔵コーポレーション様の取り組みを分かりやすくご説明いただきました。



▲毎月第1土曜日の朝7時30分から武蔵コーポレーション様がボランティアで行っている氷川神社の早朝清掃。

ターネットで伝える、公開することで向こうから俺に物件を売ってくれよと来てくれる。これは商業施設のリーシングとまったく一緒で、僕がやってきた「ららぽーと」は、年間2000万人の集客があり、すごい売上になるんです。そうするといい区画に関しては、「あそこが空いたらつちに出させてくれよ」と逆に営業される。うちのアパートも儲けるものを提供するのだから買いたい人が来るだろうと始めたら案の定、買いたいという人が何人も来てくれました。セミナーもそうなんです、

そういう状態にもっていくのが営業戦略でこれならば、営業経験が無くても一人できると思ったんですね。インターネットでホームページを作り、仲介専門です。睡眠時間の短縮と体力の限界まで頑張つて倒れるくらいまで働いて、年間1億円以上稼ぎました。一番売れたのが開業した7月で2100万くらい。一人でそれだけ儲かったんで、あれ？金持ちになっちゃったみたいな感じでした。経費だってそんなにからないし家賃も7万だし、どうしようかなあと思いましたよ。今は毎月資金繰りとか大変じゃないですか。一番よかった時ですね。はじめは、アパートを買いたいという人に絞ってマーケティングしたんです。今は、売りたいという人に力を入れていきます。物件は正直ありきたりとか不動産会社から間接的に紹介してもらってました。不動産会社への営業もちょっと工夫して、ダイレクトメールを使ってそこにちょっと工夫した文言を入れたりしました。買いたい人を集めてリスト化したり、手数料を上乗せしたりして優先的に紹介してもらいました。自分で物件買ったたり、書籍やセミナーを始めたのは2年くらいしてからですね。この本を改めて読んでみますと良

きたっていう気持ちがあるでしょうから、その中で雇用の場を提供することとは今後ますます必要になると思います。ぜひそういう使命感を持って仕事ができる環境を創造していただければと思います。

7 武蔵コーポレーションの夢とビジョン

自身のアパート事業に原点がある当社の社会的な使命は、一人でも多くの方がアパート事業により安定した収入を確保することによって、将来的な不安(経済面)を払拭し、生活の安心、心の安定を保てるようにすることです。そして、日本国民全体が心に安定を持つことで、日本全体が活気ある社会になると信じ、そのお手伝いができればと日々思っています。だから、「アパートを売りたい、買いたい、管理を何とかしたい」あるいは「何か資産を運用しよう」と思った時にうちの会社に来てもらえるような、この分野で一番と言われる地位を築きたいと思っています。

あとは社員一人一人が使命感を持って取り組める環境が理想だと思ってるんです。もう一つは、この会社を経営して将来社員が独立できる会社になりたいと思っています。リクルートという会社は、

独立する人が多いんですよ。優秀な社員が多く、独立するだけでなく会社に残って幹部になる人もいます。こういう形が理想だと僕は思っています。独立するのはリスクが高いんですけど、そういう人が出てこない社会全体が良くならない、活性化しないですから、そういうサポートができればいいと思いますね。数字的な目標は創業10年で年商100億、経常利益15億、管理戸数2万5千戸ですが、これは売上を上げたいということではなく、社会的にそれだけ求められているからです。人口がこれだけ減れば、空室が多く困っているオーナーさんがたくさんいるので、認知度を上げて管理戸数を増やしていきたい。相続税も上がるようですから資産を売る時に、できるだけ高く売れるようアドバイスやお手伝いをしていきたいですね。

私自身の最終的な人生の目標として小・中・高一貫の学校をつくるのが目標です。会社は、個人の物ではなく公的存在だと思えますので、別に経営するのは僕じゃなくてもいいはず。将来この会社を任せられる人がいればいいんですよ。

なかなか中小企業はそこはうまくいかないですけども、僕がいないと会

くまとまっていて分かりやすいです。一言で頂くとお世辞でもありがたいです。でも、その本を読んでいかに契約につながるかという営業ツールですので「よく分かったけれども」で終わっちゃうと意味が無いんですよ。それでいかに電話が来て契約するかという人口なものですから。既に買いたいというお客様が千人以上いらっしゃるんですが、今はどちらかというと物件を売る側が少ないんですよ。そちら向けに明日もセミナーやる予定です。

6 新日本ビルサービスの評価と期待すること

関根社長の中にあるお客様を大事に想う気持ち、これは企業だと当たり前だと思うんです。でもそれ以上に社員のことを大事にするという姿勢を感じ取ることができて素晴らしいというか安心しますよね。例えば「さわやか社員さん」という名前にしてもそうです。僕は、社員を大事にできなくて、お客様を大事にできるわけがないと思っ

ています。私は直接さわやか社員の方と接したことはないですが、社内報などを見ると、おそろしく一人一人が使命感を持っ

社が回らないという状況は限度がありますよね。そこが仕組み化できて、さっきお話ししたように独立できるような優秀な人が揃っていく会社になれば、学校経営もできると思っています。戦後失われ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。基本的にはエリート教育です。

日本ってのはこうすべきだっていう国家観を持たせたい。戦後の教育は全部偏差値の高い低いで評価されています。そういうのでなく戦前の東大法学部や陸軍士官学校みたいな日本をしっかりと背負っていくんだっていう自覚をちゃんと教えられる学校です。そういう学校が必要ですよ。

そのために、



▲大谷社長様と穂上様を囲んで。私たちが必ずやご期待にお応えし、大きな志に共に挑戦してまいります！

て自分の役割を理解しているんじゃないかなと思います。不満ではなく使命感を持って業務をやってくれば当然そこにある一定以上のクオリティの高いサービスが生まれると思っ

て表面的なことではなくて根幹的なところで関根社長の姿勢に対して信頼できると思っています。さわやか社員の位置づけ、取組みは私の志の部分なんです。最初はあまり意識してなかったですが、ビルメン業界って比較的高齢の人が多いので、形の上ではそんなに変わらないと思うんです。ただ、創業してすぐに気が付いたのが、お客様の評価は会社の規模とかネームバリューじゃなくて、結局サービスを提供する第一線がどういうレベルかで決まってしまうんです。それまでは、さわやか社員という名前もなかったです、一般的にパートナーって言うじゃないですか。でも、一番大事な仕事をしていただいている方にパートナーって言うのはひじょうに違和感がありました。

当社もそうですが商品イコール人じゃないですか。社員一人一人の頑張りが、お客様の評価につながりますので、人への投資は大事にしてほしいと思っ

たんです。これだけ高齢化社会になって60歳や65歳で仕事が終わっても元気な方はやっぱり社会のために働