



デュアルタツプ ●3469●JG
**投資用不動産の開発・発売を展開
 逆風に負けない経営に注目**

で手厚くサポートしている。同社の物件は23区内の駅近辺を中心に、稼働率は97%を誇っている。

7月21日、投資用不動産販売のデュアルタツプ(3469)が新規上場を果たした。設立から10年で上場といったスピード感もさることながら、リーマンショックという逆風をものともしない経営に関心が寄せられる。

同社は、投資用不動産の開発・販売や賃貸管理代行などを手掛けている。主に、資産運用を目的とした顧客に分譲マンションを販売。顧客になっっているのは主に20代から30代だ。年収500万円でもマンション経営に取り組めるよう、オリックスと提携し「頭金ゼロ」でも始められる独自のファイナンススキームや家賃保証システムなど

一棟から区分ごとに23区内駅近のマンションを仕入れ、投資用物件として販売し、その後の運用方法まで提供する。このモデルで売上高100億円まではいけると睨み、デュアルタツプ設立に至りました。

白井社長は当初目標の売上高100億円を射程圏内に捉えて、自信

**デュアルタツプ
 白井貴弘社長**
 PROFILE
 1977年東京都生まれ。投資用不動産販売会社の営業責任者就任後、2006年8月にデュアルタツプ設立。資産運用を目的とした自社ブランドマンション[XEBEC(ジーベック)]シリーズの企画・開発及び販売を行う不動産販売、不動産賃貸管理仲介、海外不動産事業を展開。



中小型だったことも幸いした。

2つ目は、「市場心理」だ。リーマンショックに伴う信用縮小と世界的な景気後退によって、同社の主な顧客層である若手サラリーマンには将来不安が広がった。年金・老後などの不安を払拭する手段として投資用物件を提案している。同社の商品とサービスが、彼らに上手く「刺さった」と言える。

これで業績を伸ばした同社は、当時の地価下落をチャンスと捉え、物件の企画開発も本格展開した。現在およそ2900万円の資産価値のマンションが、リーマンショック当時は売値1800万円程度で取引されていた。そこで白井社長は「そうだ、安いから今こそ自社開発物件を作ろう」と思い至り、「XEBEC(ジーベック)」シリーズの開発に着手。2009年から販売を開始した。金利の低下やデュアルタツプの認知度向上も後押しし、拡販を続けている。

同社の強みについて白井社長は「営業力」を一番に挙げる。「営業力が強いから、10年間成長を続けられました。投資用不動産の営業は2度3度とお会いしてから契約するのが一般的ですが、ご自宅に戻られてから一人になると、さまざまな疑問が頭によぎってき

ます。この疑問に対する回答を再訪問時に真摯に提示することが、契約獲得に繋がっています」

同社では営業力を平準化するため、創業時から好成绩の営業マンや白井社長自身の経験をもとにしたマニュアルを導入。先の展望に関しては、新たなターゲット層取り込みも視野に入れている。少子高齢化を背景に今後需要が高まるであろうシニア層向けの商材を構想中だ。「これからは、民泊用投資物件をはじめ次世代型マンション開発も可能な状態となり、更なる業績拡大を目指します」と成長意欲は未だ充分。

「上場までを一つのステージと捉え、次のステージではハードからソフト面での強化を考えています。AIやIoTなどの次世代技術や、シニア層にも配慮したマンション開発、またそれらの組み合わせによる新たな商品展開です」

弊紙の取材に対し、白井社長は「『打出の小槌』のように振れば振るほど新しいアイデアが生まれ、そのような会社となることを目標としている」と締め括る。ニーズに応えた商品展開で新たな顧客層・案件獲得を進め、将来的には売上高1000億円を見据えている。

リーマンショックをものともしない売上拡大の2つのポイント

DATA	単元株数/100	決算期/6月
直近株価	1,570	(16.12/26終値)
年初来高値	2,611	(16.7/21)
年初来安値	1,142	(16.11/9)
2017年6月期 通期業績予想		
売上高	94億6800万円	前期比35.3%増
営業利益	4億4000万円	前期比7.1%増
経常利益	3億3300万円	前期比1.1%増
当期純利益	2億1300万円	前期比1.1%増

デュアルタツプ設立は2006年8月4日。ほどなくしてリーマンショックの荒波に不動産業界全体がさらされたが、同社はその影響をものともせず2009年に初の売上高10億円を達成。更に、翌2010年には売上高15億円突破と着実な成長を見せている。この売上拡大の背景には、大きく2つのポイントがある。

まず同社は「販売」を主軸としていた点だ。立ち上げ当初は自社開発を少なくし23区内の小規模物件を中心に仕入れ・販売を行っていたことから、仕込み段階で保有不動産の価値棄損が少なかった。また、入居率の悪化や家賃相場下落に伴う賃貸収入減などといったリスクを回避してきた。同社の取り扱い物件は主に平均20戸程度の