

相場の福の神 藤本誠之の 会社探訪

今月の探訪先 デュアルタツプ



「都心」駅近」「高品質」の投資用マンション
企画から販売・管理まで手がける

まいど、「相場の福の神」こと藤本です。藤本が成長企業の社長にインタビューし、その会社の成長の秘密と今後の成長戦略を聞き出す連載の第14回は、デュアルタツプ（3469）の白井貴弘社長です。

同社は東京23区のみで投資用マンションを販売する不動産会社で、2016年に東証ジャスタックへ株式を上場しています。

総合不動産業に脱皮

—— 御社のビジネスの概要を説明してください。

当社は主に、都心部に特化して、ワンルームを中心とする投資用マンションを自社で企画・開発・販売しています。加えて、賃貸管理運営を代行し、サブリースによる家賃保証などを行っています。投資用マンションの最大のリスクは空室です。これを減らすために、利便性すなわち駅からの距離には徹底してこだわっています。過去の供給物件は半数以上が駅から徒歩5分以内ですし、10分以上の場所には建設しません。

また、マンションの品質にも自信があります。当社のマンションブランド「XEBEC（ジーベック）」は、中世の地中海で使用された小

型・快速の帆船の名称からとりま

た。コンパクトな設計でありながらも機能的で時流に合わせて前進するというコンセプトを込めています。

洗練された高級感があるデザインと、住む人のことを考え抜いた実用性の高い設備が特徴です。投資利回りは約4%程度となり、低金利によるイールドギャップが追い風となっておりますし、それ以上に好立地の高品質マンションは空室リスクが低いという事実がお客様からの支持に繋がっております。少子高齢化で日本全体としては、人口は減少していますが、都心部は人口流入でまだしばらく人口が増加傾向にあります。しかも、単身化などで世帯数はそれ以上に増加しています。そのため、当社の提供する投資用マンションは、空室リスクが中・長期的に考えても、極めて低いと言えます。

投資提案まで含めた高い販売力

—— 御社の特徴、強みは何ですか。

その半数以上が日々お客様と接する営業スタッフになります。彼らが様々なお客様のニーズを汲み上げます。企画・開発スタッフは現場の反応を直に見ながら、新しい物件の開発を進めることができます。これにより、地に足を着けて顧客ニーズの高い物件を企画・開発することができ、また、当社は基本的にすべての物件を自社で販売しており、販売力に見合った物件のみを手掛けています。投資用マンションは景気の影響を受けにくい業界ですが、不動産である以上、ある程度は市況に左右されます。大げさに言えば、市況が良ければ、どんな物件でも買手が付きます。しかし、市況が逆風になれば、買い手の目線が厳しくなり、結果として在庫が山となり、大きな損失を生みます。当社は、自社の販売力に見合った仕入だけを行っており、身の丈以上の無理な開発は行いません。顧客ニーズがあり、自力で販売できる自信のある物件のみ企画・開発することにより、市況が逆風でも売り切ることが出来るのです。



デュアルタツプの白井貴弘社長 (右) と

また、不動産仲介も行っておりますので、そのマンションの入居者の募集も自社で行うことができます。基本的に物件は自社の営業部門で販売しておりますが、その販売にも

売れるマンションを企画・開発

—— 同業他社との差別化ポイントは？

販売力に見合った物件しか企画・無理な開発しないということです。当社はまだ70名程度の会社ですが、

実は、私が多分「臆病」なのだと思います(笑)。同業他社の栄枯盛衰を見てきていますので、無茶はせず地に足を着けた経営で、たとえ逆風でも生き残り、次の追い風でより大きく成長できる、会社にしていま

海外も視野に入れた成長戦略

—— 今後の戦略を教えてください。

まずは自社の販売力を着実に向上させることです。現在いる営業スタッフの更なるレベルアップを図り、人数も強化したいと思っています。企画・開発では、IoTの活用なども検討しております。また、海外事業にも注力しています。海外の投資家に日本の投資用マンションを販売するインバウンド事業と、逆に日本の投資家に海外の物件を提案するアウトバウンド事業の二つです。さらにマレーシアではビル管理事業を進めています。これは、建物管理に関する日本の高度なインフラ技術を、今後大きく成長する途上国に輸出する事業です。

●著者プロフィール 藤本誠之

「相場の福の神」とも呼ばれている証券アナリスト。Yahoo!ファイナンス株価予想2012年勝率1位、伝説の39連勝男。現SBI証券投資調査部シニアマーケットアナリスト、日本証券アナリスト協会検定会員、ITストラテジスト、オールアバウト株式ガイド

