新規事業に挑戦！（第9回）

誰もが躊躇するニッチ市場にこそ勝機あり

2016.12.12

三重県、山梨県、栃木県などの地方に拠点を設け、地域密着型の不動産事業を展開するゴールドスワンキャピタル。代表取締役を務める伊藤邦生氏は、京都大学大学院修了後、大手金融機関に11年間勤務。会社員時代に個人で不動産投資を始め、その魅力を多くの人に伝えるために独立した。不動産の中でも興味を持つ投資家が少ない“地方物件”に目を付け、高い入居率が見込める「勝ち組エリア」を発見し、高収益投資市場を創出している。

ゴールドスワンキャピタル（「地方不動産投資」で高収益投資市場を創出する事業）第1回



伊藤邦生社長。地方にある優良な投資チャンスを探し、投資家に提供するビジネスモデルを構築、新たな投資機会を拡大中だ

「人の行く裏に道あり花の山」。これは、有名な言葉ですよね。そして、投資の世界では王道とされる考え方です。ゴールドスワンキャピタルの伊藤邦生社長の事業アイデアは、この考え方が起点になっています。

この言葉を用いて不動産投資の世界を説明すると、「地方物件」はいわば「人の行く裏」です。リスクが高いと考え、多くの投資家は手を出しません。人口が都市部に流出しシャッター商店街が続くようなところで借り手がつくはずがないと考える人が多いからでしょう。しかし、たくさんの人が進む安全な道は、リスクは少ないかもしれませんが、競合が多いため、大きな成功を収めることが難しいともいえます。

伊藤社長は、不動産の中でも投資家が少ない地方物件に目を付けました。ただし、地方の全てのエリアが不動産投資に向いているわけではありません。多くのエリアの市場分析を繰り返した結果、地方にも中心部などは東京の都心と同様に人口が増えている、あるいは減少幅が少なく、高い入居率が見込める「勝ち組エリア」があることを発見したのです。

さまざまな地方都市に足を運び、数百棟もの物件を見てきた伊藤社長は、自身の目と足とで地方不動産に特化した投資のノウハウを積み上げていきました。それを基に、地方物件の投資に興味を持っている投資家に向けて物件紹介や投資術を伝えるコンサルティング事業を始めました。

地方物件を売買し、投資のノウハウを伝える… 続きを読む