

商 売 繁 昌



不動産競売の取引を中心に成長。  
今後、家賃収入のあるテナント、  
マンション経営の拡大を目指す。

不動産競売の第一人者として  
テレビや雑誌などでも活躍中

JR総武線西船橋駅より徒歩五分に店舗を構える朝日ホーム(株)は、昭和六十二年設立。不動産競売の取引を中心に、建売、賃貸仲介・管理などを行なう。

同社代表取締役の上打田内英樹氏は現在、不動産競売の第一人者としてテレビや雑誌、セミナーの講師など、多方面で活躍している。「不動産競売は十物件あれば、すべてが別物。今までの経験や体験、蓄積されたデータなどから物件ごとに重要なポイントなどを導き出し、取引し



自社ビルの1階に店舗を構える同社。2階からは賃貸マンションとなっている。「防犯カメラも数カ所設置し、セキュリティも万全」(上打田内氏)



ている」(上打田内氏)。自ら競

落し、リフォームや更地にして転売するほか、一般のお客さまにも安心して取引できるような物件の事前調査、入札金額のアドバイス、明渡し手続きなど、競売に関わる業務全般の請負も行なっている。「競売物件の取引にはトラブルがつきもの。お客さまは関心があるものの、「恐い」というイメージがあるためか、なかなか手が出しづらいという方が多い。そこで当社が、そのような方に代り、お手伝いしている」(同氏)。同氏がマスコミなどに注目され、それを見たお客さまからの依頼も殺到し、好評を得ている。なお、実直に仕事を送るのが、同氏の志だ。

十五歳で上京。警視庁勤務を経て、不動産業界に入る

同氏は警視庁を退職してすぐ、不動産業界に転職した。「田舎の農村から十五歳で集団就職のため上京。昼間働きながら夜間の高校、大学に通い、卒業後警視庁に入った。しかし、元々ハングリー精神が強かった私は、やればやっただけ見返りのある仕

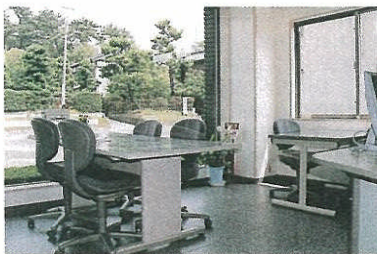
朝日ホーム(株)

(千葉県船橋市)

代表取締役

かみうったはひ

上打田内 英樹氏



清潔感溢れる店内。「毎朝、私を含め、従業員全員で清掃しています」(上打田内氏)。なお近日、競売をテーマに同氏のテレビ出演が予定されている

同社HP → <http://www.asahihome.info>

事がしたかった。そこで以前から興味があった不動産業界に入ろうと決心した」(同氏)。転職した不動産会社が競売物件を取り扱っていたことから、同氏は、自分で利益率の幅を決められる不動産競売に魅力を感じる。「競売業者にノウハウを学ぼうと相談したが、やはりシビアな世界。何ひとつ教えてくれなかった。そこで、本を読んだり、裁判所に行つて聞くなど、独学で覚えていった」(同氏)。その後、朝日ホーム(株)を設立。売買仲介で資金力を高めた後、競売物件の取扱いを開始し、成功を収める。「独立したからには、絶対に会社を潰してはならないと、自宅の敷地内に事務所を設け、朝から夜中まで寝る間を惜しんで働いた。そうした努力が現在の成長を生んだと考えている」(同氏)。今後について上打田内氏は、「現在、マンション経営も行なっており、今後さらに戸数を増やしていきたい」と力強く語った。