

企業のチカラ

帝国データバンク東京西支店の企業探訪

第21回：エム・ケー株式会社

ヘッドリース（不動産転貸）、市街化調整区域開発事業を主力事業に据え、これまで東京三多摩地区の中で確固たる地位を築いてきたエム・ケー株式会社。昭和63年11月設立で今年24年目を迎え、これまで一般的な不動産売買・仲介事業にとどまらずヘッドリース、市街化調整区域の開発事業に経営資源を投じることで、大きな成長を遂げてきた。

今回の「企業のチカラ」では、エム・ケー株式会社代表取締役である小林勤氏（以下小林社長）に、近年著しい成長を遂げている市街化調整区域の開発事業や、社員教育、今後のビジョンなどをうかがった。

●市街化調整区域の開発事業が中核

帝国データバンク（以下、TDB）

小林社長、今日は宜しくお願いします。
まず、御社の会社紹介をお願いします。

小林社長

私たちは他社にはない不動産事業を行っています。

事業はヘッドリース事業（転貸借事業）、市街化調整区域の開発事業、建築請負事業、戸建て分譲事業、仲介事業などを行っており、現在の収益構造では市街化調整区域の開発事業が全体の約50%を占めます。残りは賃料収入事業で約30%、残った事業で約20%となります。

TDB

市街化調整区域の開発事業が利益の根源なのですね。

小林社長

私たちはオンリーワン企業を絶えず目指しています。オンリーワン企業ということは文字通り他社にはない不動産事業を行っていくということです。ここで他社との差別化が来ている強みの1つが、市街化調整区域の開発事業なのです。

TDB

市街化調整区域の開発事業は、農地など税収のあがらない土地を自治体の要請によりまとめて大規模開発（工業団地や商業施設など）し、ここへエンドユーザーとなる民間企業を誘致するものですね。

ただ、あまり市街化調整区域の開発事業を行っている民間企業は聞かないですね。なぜな



小林勤社長

のでしょうか？

小林社長

市街化調整区域の開発事業は、民間企業が行うものではなく、バブル期など好景気の時に自治体や公社が手掛けることが大半でした。しかし、税収が少なくなってきたこともあり、近年ではほとんどの自治体が財政難に陥り、税収アップのため企業ニーズにあった大規模開発を積極的に取り組むようになりました。ここで私たちは多くの土地所有者様（地権者）との間で密なコミュニケーションを図り、まとまった土地を取得、開発許認可業務、造成工事、企業誘致までを一貫して行うことに注力しました。出来上がった新しい街が魅力あるものとして存続できるように力を尽くしています。

但し、農地法などの法令熟知、開発許認可のノウハウ、地権者様との継続的なコミュニケーション能力など必要とされるハードルは高く、かつ多くの資金も必要となるため、最後までまとめ上げることのできる企業はなかなかありません。また、少なくとも3年、長い案件では10年以上同じプロジェクトに関わっていくことになる根気の要る事業でもあります。

TDB

なるほど。多くの開発ノウハウを持っていないと事業として成り立たないため、市街化調整区域の開発事業を行う同業者は少ないのですね。難しい事業だということがわかりました。

大規模開発が成功すれば税収が誘致企業から発生するばかりでなく、雇用、路線バスの運行、人口流入に伴う経済発展等大きなメリットがありそうですね。特に自治体としては税収アップにつながり財政面で助かるわけですね。

小林社長

単に収益を捻出するだけでは、私たちは満足していません。

エム・ケーは冒頭お話した通りオンリーワン企業を掲げております。これは他社には出来ない事業を行うこと以外に「社会貢献に役立つ」ことも含まれます。税収増の恩恵を受ける自治体以外に、入居によって事業活動に大きなメ



本社ビル

リットを享受出来た誘致企業をはじめ、雇用、利便性が高まることで人口が増加するなど多くの方々へメリットを提供出来ます。ここではじめて当該地域へ地域貢献できるわけです。

TDB

なるほど多くの方々との利益につながるのですね。近年では埼玉県での開発案件が多いと聞きます。

小林社長

確かに狭山市、日高市、飯能市など埼玉県での開発が多いですが、千葉県成田市、神奈川県相模原市・海老名市、茨城県つくば市など埼玉県以外の案件にも積極的に取り組んでいますよ。

近年の大規模プロジェクトでは久喜市「ネクストコア清久」があります。ここは東京都心から50キロ圏内で圏央道を基点とした交通要所で、産業系工業団地として工場・研究所・物流センターを誘致しました。現在では大手メーカーをはじめとして企業誘致が次第に行われており、平成25年度までに全ての企業誘致が完了する予定です。

TDB

かなり長いプロジェクトだったのですか。また、開発規模はどれくらいだったのですか。

小林社長

このプロジェクトは12万坪の開発で4年越しの事業でした。

TDB

12万坪ですか。大規模ですね。久喜市からは感謝されたのでしょうかね。

小林社長

市長さんをはじめ関係者から感謝のお言葉をいただきました。

「ネクストコア」で年間税収が約4億円あがるそうです。

TDB

今後の市街化調整区域の開発事業プロジェクトは。

小林社長

神奈川県相模原市、海老名市などのほか、埼玉県でもプロジェクトが進行していく予定です。進出企業を募集中です。

TDB

まだまだ多くの案件に取り組んでいかれるのですね。

小林社長

地道に調整区域開発事業を行ってきたことが各自治体から評価されたのだと思います。

近年では自治体から開発案件を持ち込まれることも多くなりました。

まだまだ調整区域が開発可能なエリアは多いと聞きます。これらの案件を一つずつ着実に行ってまいります。

TDB

市街化調整区域開発事業の難しさ、よくわかりました。最後までまとめあげる事が出来れば多くの方々に対しメリットを提供出来るのですね。市街化調整区域の開発事業は御社の大きな強みですね。



ネクストコア清久

●狩猟型ではなく農耕型経営を目指して**TDB**

市街化調整区域の開発事業では従業員さんの高い能力が必要であるとうかがいました。

御社は一般的な不動産業者とは異なりますね。

小林社長

よく不動産屋は「狩猟型」と言われます。美味しい餌に飛びつき利益を得る。

私はそうは思いません。狩猟型は短期的には良いかもしれませんが、但し、いい話は多くはなく且つ長続きしません。エム・ケーは継続的な事業を行う「農耕型」経営に傾注しております。

桃栗三年柿八年といいますが、種をまき、肥料を与え、きちっと育てて花を咲かせる。これは当社事業モデルにふさわしいと考えています。部門ごとに社員の業務は異なりますが、市街化調整区域の開発事業では毎日地道な作業が最後に実を結ぶのです。こつこつ継続的に仕事をすすめていかなければ作り上げることはできません。

このような積み重ねがあるからこそ、確実な成果を出し続けることができ、お客様から高いご支持をいただけていると自負しています。狩猟型では無理な値引き販売等も想定され、会社への利益が少なくなるリスクもあります。

社員へは一般の営業会社みたいに目先のノルマは課していません。また不動産業で一般的な歩合給でもありません。但し、地道に成果を出す社員へは賞与などで大きく還元しております。

TDB

そうですか。売買部門を主力とする不動産業者は「うまみのある物件に飛びつく」といった「狩猟型」のイメージがありましたが、最終的に長続きはしないのですね。

「農耕型」経営。すごく参考になりました。

●ヘッドリース事業の安定収入が安定性強化に

小林社長

もう一つの主力事業としてヘッドリース事業が大きな役割を果たしています。

転貸事業ですので、寮・社宅・ビルなどの物件をオーナー様から借り上げ、当社からテナントへ賃貸していくものですが、市街化調整区域の開発事業と違って毎月安定収入を得られます。これにより売上計上がまちまちの市街化調整区域の開発事業と異なり毎月安定収入を得られるため、企業としての安定性は大きく高まるわけです。

農耕型の話をしましたが、安定収入を得られる収益物件を数多く持ってゆくこともとても重要と考えています。これで社員にも安心して働いてもらえます。

TDB

市街化調整区域の開発事業、ヘッドリース事業が成長の大きな根源なのです。

あと御社の事業は資金面における金融機関との連携は大事ですよ。

小林社長

そうですね。これまでの開発実績等を金融機関に評価してもらっています。

このためプロジェクトごとに見合った必要資金が調達出来る環境を構築することが出来ました。開発をまとめるノウハウがあっても資金が確保出来なければ前へ進めないですから。

TDB

主要2事業の実績は今までのお話をうかがっているとなかなか他社では出来ない難しい事業ですよ。これらをこなせる事が御社の大きな強みであるわけですね。結果的に高い利益率も

確保される訳ですね。

●センチュリー企業

TDB

最後に今後の展望をお聞かせ下さい。

小林社長

社会から必要とされる「センチュリー企業」を目指していきたいです。

TDB

100年企業ですね。

小林社長

設立から20年以上経過しましたが、こらからも時代時代に即した事業を展開していきたい。一過性に終わらず、社会に貢献出来るよう継続性のある事業を行ってきたいです。

それには資金をうまく循環させ、人をうまく動かしていく事が重要であると考えています。単に資産をもってこれを原資として行うビジネスモデルではダメです。いかに資産を有効活用し、資産価値を高めていくことが私たちの役割であると思っております。

今後ますます信頼され、安心して事業を任せただけの企業となるよう、努力していく所存です。

TDB

本日はありがとうございました。

	エム・ケー株式会社
本社	東京都日野市大坂上1-30-28 MKビル
代表取締役	小林勁氏
設立	1988年（昭和63年）11月
資本金	1億円
従業員数	33名
売上高	77億3,200万円(平成23年7月期)
URL	http://www.mk-corp.co.jp
企業コード	983908041