



# 大規模な開発事業で不動産の効用を高め 地域経済の活性化につなげる

## エム・ケー株式会社



**小林 勁**  
代表取締役

### Corporate Profile

代表取締役	小林 勁
本社	東京都日野市大坂上1-30-28 MKビル
設立	1988年11月
売上高	75億円 (2013年1月期)
従業員	33人 (2013年3月)
<a href="http://www.mk-corp.co.jp/">http://www.mk-corp.co.jp/</a>	

東京都西部に位置する日野市に本社を構えるエム・ケー株式会社。ビル、マンション、戸建住宅、倉庫、物流施設のプランニングから開発・販売・仲介まで、あらゆる不動産事業を手がける、総合不動産企業として事業を展開。

同社の強みは、ヘッドリース（サブリース）事業と市街化調整区域内の大規模な開発事業だ。

ヘッドリース事業とは、地権者から物件を借り上げ、建物、倉庫、店舗などの付加価値をつけてテナント（企業）に賃貸する事業のこと。

「バブルの時代は単に不動産を売買することでキャピタルゲインが期待できましたが、いまはそれだけではビジネスとして心許ない。いかに不動産の所有者や貸し主が納得できる活用法を提案・提供できるかが大切なのです」と語る小林勁代表取締役。

古くなったアパートなどをはじめ、企業が所有する寮・住宅・福利厚生施設を借り上げ、ショッピングモールや飲食店、保育園、高齢者・介護施設などに転換し、それらを運営する企業に賃貸している。

「ニーズに合わせて、その不動産の持つ場所（立地）や環境（ロケーション）を精緻に調査して、提案する内容を変えていく。地権者さまの家賃保証のためにも、社会的需要が無くならず、安定経営できる業種・企業をテナントとして選定することも重要です」

そして、もう一つの強みである市街化調整区域内の大規模な開発事業。原則として建物などが建設できない市街化調整区域内の土地を開発するには、農地法などの法律知識や、開発許可を得るための知識、行政や複数の地権者を取りまとめられるだけのコミュニケーション能力と開発企画力など、多面的なノウハウが欠かせない。

しかも市街化調整区域内の土地は換価が難しいため、資金調達が非常に厳しい。しかし、過去の開発実績によって資金を調達することも同社の大きな強みの一つになっているという。

「当初は自己資金などで事業展開していましたが、いまでは実績が評価され、社債や金融機関からの協力もあり、資金を得やすくなりました」

市街化調整区域内の大規模開発は3～5年かかることもあり、その間は売上も計上できない。しかし、開発中はヘッドリース事業による定期収入で経営の安定化を図り、開発後は開発地のテナント契約を原則20年間とすることで、将来的な安定収入も確保している。

開発の規模が大きければ大きいほど、将来的に自社の売上が安定するばかりか、企業誘致などによって開発地域の自治体の税収が増え、地元民にとっては雇用が創出されるという社会的メリットも生まれる。

時代が求める建物・施設の創出と、地域経済の活性化につながる大規模な開発を少数精鋭で実現している同社。

「資金力のあるいま、積極的に事業を広げていきたい」と語る小林社長の次なるチャレンジから目が離せない。



ヘッドリース事業によって、今年の3月15日に茨城県つくば市にオープンしたイオンモールつくば（写真右）。39.4haを誇るネクストコア清久（中）のような、同社の市街化調整区域の大規模開発のノウハウは33名の社員によって日々磨かれている

「信頼される企業として、物件の地域社会に役立ち、地域住民から評価されることが重要」と語る小林勁代表取締役



取材・文/武氏真一 写真/孫又直之 写真提供/エム・ケー株式会社