

アーバネットC 服部信治会長に聞く

戸建て分譲会社をM&A 事業領域、エリア拡大



服部信治会長

投資用ワンルームマンションの開発・1棟販売(卸売)を主事業とするアーバネットコーポレーション(東京都千代田区)は昨年末、戸建て住宅やテラスハウスの分譲事業を手掛けるケーナイン(東京都世田谷区)の全株式を取得し、子会社化した。なぜエンドユーザー向け事業(BtoC)の会社をM&Aしたのか。その狙いや今後の展開について、アーバネットコーポレーションの服部信治会長に聞いた。

「今回のM&Aの経緯について。」

「当社は1997年創業。東京23区の駅徒歩10分以内という立地にこだわりを持った投資用マンションの開発・1棟販売をメイン事業として展開しているが、数年前から事業の幅を広げてい

ストック事業も視野

「今回のM&Aの経緯に、きたいと考えていた。ただ、従業員数64人という限られた人員では新規事業に取り組みの難しい状況があった。そのうち、以前から仕事上の付き合いがあり、代表者とも知り合いだったケーナインと、決めた手となったのは、の間でM&Aの話が持ち上がった。両社の成長と企業価値向上を図っていくためには、最善の手法であるとの結論に達した。3、4カ月ほどの短期間で話がまとまった」

「従来から分譲事業などで取引実績があり、経営者同士も信頼関係が構築されていた。また、経営方針や戦略にも共通点を持っている」

「ケーナインは、東京の城南・城西エリアや、神奈川県・川崎・横浜エリアで戸建て分譲やテラスハウスの開発・販売、建築請負などを展開し、特にテラスハウス事業では企画力に強みを持つ。当社ではあまり手掛けていないア

セットや商圏、そして施工部門を持っているため、事業の幅とエリアの拡大が見込める」

「どのようなシナジーが期待できるのか。」

「互いの用地情報を有効活用できる。例えば、当社は小規模な用地の情報が入ってきてもマンションには不向きであり活用できていなかった。これからはそうした情報をケーナインに提供できる。また反対に大型の用地であれば当社で有効活用できる。更に、ケーナインは社内には施工部門を持っているため、当社の設計部門と協力しあうことで生産性向上や原価削減などに

より利益率向上が期待できる」

「今後のM&Aの予定は。」「機会があれば取り組んでいきたい。例えば、当社はこれまで数多くのマンションを供給してきたが、販売するところまで手が離れるスキームだった。これからはストック分野として、管理事業も必要であり、それにはM&Aという手法も視野に入れている」

(井川弘子)