

# 注目のデベロッパー

開発事業や建築事業を行うケーナイン(東京都世田谷区)は仕入れと設計を強みとし、売り上げを直近の3年で毎年1.5倍に伸ばしてきた。2024年2月には、投資用不動産の開発を行う上場企業のアーバンネットコーポレーション(東京都千代田区)の傘下に入り、建築請負の案件も拡大していく計画だ。

## 開発が88% 年商1.5倍に

ケーナインは08年に売買仲介会社として創業。その後、土地の仕入れや、他社が開発・建築した物件の売買仲介を行うなど事業を発展させてきた。

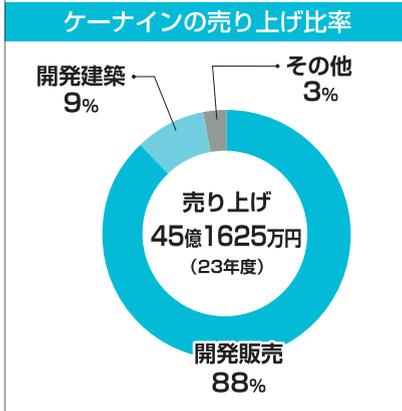
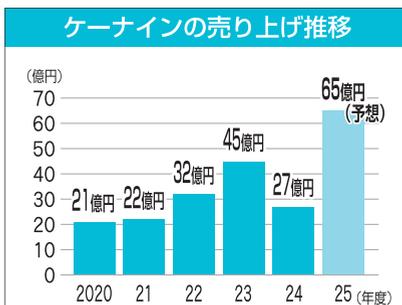
仕入れた土地を自社で開発したほうが利益率が高くなる。16年から木造建築から開発事業をスタート。21年からは収益物件も始めた。

23年11月期の売り上げは45億1625万円。そのうち、自社で仕入れから開発・販売まで行った物件による売り上げである開発販売が約88%、建築の請負による売り上げである開発建築が約9%と、不動産の開発・販売による売り上げが大半を占めている。残りの3%は自社保有物件からの賃料収入や売却仲介などによるものだ。

21年11月期は約22億円、翌年同月期は約32億円と直近の3年では、毎年売り上げを約1.5倍に成長させた。古郡祐一社長は「24年度は決算月を6月に変更したこともあり、7カ月分で約27億円だが、25年6月期の売り上げは約65億円を見込んでいる」と話す。



ケーナイン (東京都世田谷区) 古郡 祐一 社長(57)



※ケーナイン提供資料を基に全国賃貸住宅新聞で作成

# 土地仕入れに強み、売上45億円

## 設計力で変形地にも対応

円と直近の3年では、毎年売り上げを約1.5倍に成長させた。古郡祐一社長は「24年度は決算月を6月に変更したこともあり、7カ月分で約27億円だが、25年6月期の売り上げは約65億円を見込んでいる」と話す。

同社が得意とするのは戸建て住宅や1棟8戸程度のアパートなど、小規模な物件。手がけるのは戸建て、テラスハウス、鉄骨アパート、マンションだ。23年度は計47棟を竣工。そのうち、テラスハウスが23戸、建て売り住宅が17戸、注文住宅が4戸、鉄骨造アパートが3棟だった。基本的には自社で土地を仕入れ開発を行っている。

仕入れるのは築30〜40年を超えた築古物件だ。購入後、賃借人に対しては転居先を探す。転居費用の一部や、明け渡し費用を支払うなどし、早ければ購入後、半年程度で退去が完了する。

権利調整物件の中で、利回りが高い場合は自社で中間保有。契約更新のタイミングで家賃を8割に下げ、定期借家契約に変更してもらうことで、4年以内に円満に退去を完了することができるといふ。

23年11月期は18件の仕入れを行い、そのうち6件が権利調整案件だ。小規模な物件を得意としていることを強みに旗ざお地など変形地も仕入れられている。

### 顧客ニーズ把握 デザインで差別化

変形地であっても仕入れることを可能にしているのが、建築バリエーションの多さだ。木造や鉄骨造、RC造に幅広く対応し、一戸建てから集合住宅まで取り扱っており、土地のエリアや規模に合わせて建築を行うことができる。

社員26人のうち建築・設計部門が13人(24年10月1日時点)を占めることなど、最近では共働き顧客が増えたことにより、住み続けるうえでの効率性が重視されることが多い。掃除の手間を減らすため、浴室であれば窓



▲ケーナインが建築する鉄骨造集合住宅

や鏡、棚でさえ不要とする顧客が多いという。カラーコーディネートでも壁紙のトーンは落ち着いた色合いが好まれている。

収益物件で、外観は凹凸が少ないスクエア型で、中廊下にするなどデザイン性を意識することで差別化を図っている。

力を入れるのは、互いの事業におけるシナジーの創出だ。自社で建築部門を持っていないアーバンネットコーポレーションが物件開発を伸長するために、ケーナインは同社から建築を請け負う。これにより、同社の売り上げも伸ばす。現在は世田谷区にアーバンネットコーポレーションが企画中の約30戸の物件の建築見積もりを受けており、今後共同で開発を行う可能性がある。建築棟数の拡大に併せ、社員の現場監督も4人程度に増員予定する。グループ内で建築を行うことで、建築費のコストカットも期待する。

### 親会社から請負 コストカット期待

今後は、親会社であるアーバンネットコーポレーションから建築案件を獲得することで、さらなる成長を見込む。

ケーナインは24年2月末に上場企業であるアーバンネットコーポレーションの100%子会社となり、同社の信用を背景に、融資枠が拡大。仕入れを増やすことで、開発棟数の拡大を狙う。24年6月期は、実働7カ月で15件を獲得した。12カ月で18件だった前期よりもペースが加速している。

「上場企業のアーバンネットコーポレーションのグループに入ったことで、社員の間には安定と成長への期待感が広がっている。これまで仕入れの際に課題だった資金調達も解決した。人材採用を進めるうえでも、上場企業の傘下にあることはプラスに働くと考えている」(古郡社長)

(野中)