

# W & COMPANY LLC

ダブリュー アンド カンパニー 合同会社

豊かな未来を切り拓く



2026年 1 月

## 会社概要

会社名： **W & Company 合同会社**  
(ダブリュー アンド カンパニー LLC)  
所 在： 〒150-6207  
東京都渋谷区桜丘町 1 - 4  
渋谷サクラステージ Shibuyaタワー7階  
資本金： 310万円  
代表社員CEO： 渡邊 豪



連絡先：  
email: [go.watanabe@adviserservice.biz](mailto:go.watanabe@adviserservice.biz)  
Tel : 070-9126-3904  
<http://wandcompanywebsite.com>

## 事業内容

(1)人と人をつなげる事業  
M&Aに関する助言  
事業承継に関する助言および支援  
不動産査定と不動産リサーチ  
(2)人とお金をつなげる事業  
企業投資のリサーチおよび仲介  
企業投資の実行  
不動産に関する助言  
(3)お金とお金をつなげる事業  
資金調達に関する助言  
財務アドバイス  
資産の証券化アレンジ

# これまでの取扱い事業

## (1)セルフストレージ事業

### 会社概要

商号	ストレージプラス株式会社（英語表記STORAGE PLUS CORP.）
所在地	【本社】 〒102-0074 東京都千代田区九段南2丁目3-10 BCプラザ
電話・FAX	TEL：03-3237-5101／FAX：03-3237-5102
設立時期	2006年10月
資本金	8,000万円
決算時期	3月末日
代表取締役	岡村 崇
適格請求書発行事業者登録番号	T3-0104-0106-4813
業務内容	セルフストレージ事業の運営、施設開発、及びその付帯事業

### ● 会社帰りや、早朝に荷物を出し入れしたい

大手警備会社と提携 24時間365日利用可能

契約者様のみ入館可能な館内に、防犯カメラを設置  
非常時には提携警備会社の警備員が駆けつけます

新築トランクルームを積極的に展開

トランクルーム専用の建物を設計・建築  
女性一人でも搬入しやすい導線設計を行っていることは勿論、  
BGMが流れる明るい館内は安心感があると好評です



2017年7月より事業承継にて当時は赤字会社でもあり、暖簾なしの親会社の簿価金額にて買収。

買収時に保有した12店舗を買収後5年で35店舗に店舗展開加速（東京、神奈川、北海道、福岡）。当初赤字企業でEBITDA:8Mの企業を2022年度で177Mまで高めた。

出店形態には①既存物件賃借型と②自社不動産保有型があり、①の基本的なNOIは標準運用で30～40%、②の場合はエリアにも依るが、NOIは7～10%程度を確保可能な基準として、出店を展開した。

コロナと同時の2020年に建設コスト高騰などもあり、一旦出店をストップさせ、全物件の平均稼働率を90%以上を目指すマーケティングに留意した。2021年は、NOIを意識した運営（キャンペーン効果や広告宣伝手法など）に徹し、NOIとしても飛躍的に高まったことから外部への戦略的売却を検討。2023年8月に企業価値80億円程度の評価を得て外資系ファンドへ売却を完了、連結での特別利益39.5億円を計上した。

（Point）

マンションの専有面積の減少や家賃のインフレ化、団塊世代の世代交代による荷物増加によるニーズを受けて全アジアでニーズを受けて拡大した事業。

[StorHub Japan、セルフストレージ運営会社Storage Plus Corp.を買収](#)



## (2)セルフストレージ事業（海外）



When Jodi Chen, the founder of Easy Storage Taiwan moved back to her hometown Taipei in 2010 after living in North America for more than a decade, she discovered self-storage services were still not available in this densely populated metropolitan city. It was when she decided to establish Easy Storage Taiwan for customers who needed exclusive self-storage services.

Invested by a Japanese listed company in 2019.

Since then, Easy Storage Taiwan dedicated in opening more than 10 self-storage locations in metropolitan areas with great accessibility, and created safe environments which were in compliance with government regulations. Along with the steady development of the brand, Easy Storage Taiwan was invested by a Japanese listed company, Ichigo Inc. (2337 TYO), in 2019. Since then, management standards were improved, allowing our customers to enjoy fully-upgraded and high-quality rental experience.

2019年6月にM&Aにより台湾のEasy Storageに49%資本参加。月次で経営ミーティングを展開し、現地をスタディした上で、買収当時直営8店舗の規模ではあったが、順調に成長を遂げ、台湾全土(台北、台中(新竹)、台南(高雄))に展開し、台湾にて15店舗に至る。2024年にEXIT。

(POINT)

日本と同様にマンションの専有面積の減少や家賃のインフレ化、団塊世代の世代交代による荷物の増加と台湾の特長としての中小零細企業起業におけるECなどの倉庫拠点としての利用が活性化し市場が拡大している事業。

迷你倉庫什麼都能存放





# (3)コインランドリー事業

OKULAB

COMPANY

COMPANY PROFILE

会社名	株式会社OKULAB（英文社名OKULAB,Inc.）
代表者名	代表取締役CEO 久保田 淳
所在地	151-0062 東京都 渋谷区 元代々木町4-5
設立	2016年8月19日
事業内容	ランドリーサービスFC展開、ランドリーサービスの海外展開 洗濯ソリューションサービスの企画・開発・提供 企業アライアンスなどに関するコンサルティング



2018年11月に転換社債により経営参加。当時直営12店舗の規模であったが、FC展開を急速に展開し、現在全国250店舗以上の大手コインランドリーFC企画会社に成長した。

同社コインランドリーは第三世代型として、きれい清潔、高機能、好立地がテーマであり、主に家事の時短を追求する共働き世帯や単身者のニーズを受けてユーザーが拡大。利回りはエリア属性に依り投下資本に対してNOI:5%～30%と様々。

また運営者(オーナー)側の減価償却による節税ニーズを捉えて、全国的に急拡大した事業。





## (4)コインランドリー事業



2018年4月に事業譲渡にて3店舗を譲り受けて自社運用をテスト。NOI利回りは投下資本に対して平均8～9%程度を維持。機械設備を主な譲渡の対象としたため減価償却のピッチが速く保有3年で利回りは13～14%程度へ上昇。節税を意識しながらキャッシュベースでの利益享受を加速した。

新規店舗として5店舗を開発し、独自ブランド「SALTO Laundry」を立ち上げてホームページ含め自社運営でのマーケティングを開始した。

(3)の「Baluko Laundry」を自社で25店舗展開したのとあわせて、コインランドリー事業に関するノウハウとマーケティング手法を学ぶ特徴的な事例として展開。

2025年3月にOkulabグループにEXIT。

### 01 サルトコインランドリーの特長

[View more](#) ^



インターネットに常時接続された拡大機能付き管理カメラで状況をリアルタイムで確認いたします。  
万が一のトラブルには専門のオペレーターが遠隔操作で解決します。  
お問合せ先は店舗によって異なりますので店舗に提示の連絡先または本ホームページの各店舗ページに記載の電話番号へご連絡ください。

※一部の機器やトラブルの内容によっては後日対応になる場合がございます。



専属のスタッフが毎日清掃を行っております。  
機器については無料でドラム洗浄・ドラムリフレッシュが利用できます。



安心・安全にこだわり殺菌・抗菌・防臭に優れた発酵銀イオンを配合した肌にも衣類にも優しい高性能洗剤を使用しております。全ての機器で自動投入されます。



#### 大容量で一気に洗濯

業務用洗濯機でたまってしまった洗濯物を一気に洗濯できます。

#### 家では洗えないものも洗える

布団や毛布、靴やカーテンなど家では洗えない・洗にくい洗濯物もサルトなら対応可能です。  
専用の洗剤・柔軟剤の自動投入で手間なく洗えます。

#### ダニ防止(専用コース使用時)

専用のダニ防止洗剤で約1か月間ダニを寄せ付けにくくします。乾燥機で内部までしっかり乾燥させ寝具類をダニからガードします。  
※一部の店舗で専用コースのご用意がない店舗がございます。

#### 洗濯から乾燥まで手間いらず

洗濯乾燥機なら洗濯物を入れて約1時間で洗濯から乾燥まで終わらせることができます。サルトは忙しいあなたを応援します。



#### 大量の洗濯物を短時間で乾燥

サルトの乾燥機は、ガスを使用した温風で一気に乾燥。おうちだと数回に分けていた量の洗濯物でも、まとめて1回でカラッと乾かせる上に、乾燥にかかる時間も家庭用の4分の1以下です。

#### ふわふわに仕上がる

サルトの乾燥機は業務用なので仕上がりもプロ仕様。空気を含ませるように熱風を吹きつけるので、ふわふわに仕上がります。

#### ハウスダストを除去できる

サルトの乾燥機は高温の風を吹き出します。この熱風で雑菌やカビ、ダニなどを退治。強い風を吹き当てるので、繊維に絡みついたホコリなどのハウスダストもスッパリ落とせます。



## (5)コンテンツ事業(ゴルフ)



グループが保有する商業ビルで視認性に問題があり、賃貸が難しい区分収益を拡大するために屋内型ゴルフレッスン場を展開した。

横浜元町駅の上にあるビルではあるが、大通りから外れた、かつ視認性が課題の50坪区分を目的型空間として会員を集め収益化することで有効活用を行った。

女性コーチ陣を中心としたレッスンプロの活躍の場として、またゴルフが必要とする体幹を養うためのトレーナーによる体幹トレーニングを交えたユニークなレッスン法を最新設備を備えて提供するコンセプトを提案した。



Confidential



## (6)ベンチャー投資事業（～2023年）



**Phil** Company, Inc.

東証マザーズから東証プライムへ



下北沢1拠点から16拠点稼働へ



**Storage PLUS**

トランクルーム・レンタル収納のストレージプラス

シンガポール拠点で世界に羽ばたく



Re-Tech機器「STAK」企画販売

障害者就労継続支援A型事業所  
フィットワーク

障害者に再活躍の場を提供



**Easy  
Storage**  
台湾便利倉

台湾全土に店舗展開しアジアへ

**OKULAB**

自営12店舗から全国250店舗以上に展  
開



施設農業用CO2制御機器企画販売



**株式会社 センロ**

事業承継を機会に企業価値拡大

## (7)ベンチャー投資事業 (2024年～)



未上場株式の取引市場  
2025年12月東証グロース IPO



創エネと蓄エネに貢献



家族がキーワードのアプリ



Eco EVトライクによる屋外型広告



インバウンド向けOTA事業



CSPをGPとしたLP投資



ABをGPとしたLP投資



空の移動を自由にする事業



デジタル化した医療

(8)金融における事業



物件概要																																	
	<table><tr><td>所 在 地</td><td>東京都港区台場二丁目3番1号</td></tr><tr><td>竣 工</td><td>2001年2月</td></tr><tr><td>敷 地 面 積</td><td>12,910.26㎡ (3,905坪)</td></tr><tr><td>構 造</td><td>鉄骨・鉄骨鉄筋コンクリート造</td></tr><tr><td>規 模</td><td>地下2階地上23階</td></tr><tr><td>延 床 面 積</td><td>76,925.18㎡ (23,269.87坪)</td></tr><tr><td>貸 室 面 積</td><td>41,577.74㎡ (12,577.25坪)</td></tr><tr><td>基 準 階 面 積</td><td>2,148.28㎡ (649.85坪)</td></tr><tr><td>駐 車 場</td><td>自走式 59台、機械式 91台</td></tr><tr><td>エレベーター</td><td>乗用16台、貨物用3台</td></tr><tr><td>セキュリティ</td><td>24h有人管理・立地警備・非接触型ICカードセキュリティ採用</td></tr><tr><td>設 計・監 理</td><td>日建設計・松田平田設計共同体</td></tr><tr><td>施 工</td><td>清水・大成・大林共同企業体</td></tr><tr><td>賃 貸 人</td><td>三菱UFJ信託銀行株式会社</td></tr><tr><td>建 物 運 営</td><td>三菱地所プロパティマネジメント株式会社</td></tr><tr><td>建 物 管 理</td><td>双日ライフワン株式会社</td></tr></table>	所 在 地	東京都港区台場二丁目3番1号	竣 工	2001年2月	敷 地 面 積	12,910.26㎡ (3,905坪)	構 造	鉄骨・鉄骨鉄筋コンクリート造	規 模	地下2階地上23階	延 床 面 積	76,925.18㎡ (23,269.87坪)	貸 室 面 積	41,577.74㎡ (12,577.25坪)	基 準 階 面 積	2,148.28㎡ (649.85坪)	駐 車 場	自走式 59台、機械式 91台	エレベーター	乗用16台、貨物用3台	セキュリティ	24h有人管理・立地警備・非接触型ICカードセキュリティ採用	設 計・監 理	日建設計・松田平田設計共同体	施 工	清水・大成・大林共同企業体	賃 貸 人	三菱UFJ信託銀行株式会社	建 物 運 営	三菱地所プロパティマネジメント株式会社	建 物 管 理	双日ライフワン株式会社
所 在 地	東京都港区台場二丁目3番1号																																
竣 工	2001年2月																																
敷 地 面 積	12,910.26㎡ (3,905坪)																																
構 造	鉄骨・鉄骨鉄筋コンクリート造																																
規 模	地下2階地上23階																																
延 床 面 積	76,925.18㎡ (23,269.87坪)																																
貸 室 面 積	41,577.74㎡ (12,577.25坪)																																
基 準 階 面 積	2,148.28㎡ (649.85坪)																																
駐 車 場	自走式 59台、機械式 91台																																
エレベーター	乗用16台、貨物用3台																																
セキュリティ	24h有人管理・立地警備・非接触型ICカードセキュリティ採用																																
設 計・監 理	日建設計・松田平田設計共同体																																
施 工	清水・大成・大林共同企業体																																
賃 貸 人	三菱UFJ信託銀行株式会社																																
建 物 運 営	三菱地所プロパティマネジメント株式会社																																
建 物 管 理	双日ライフワン株式会社																																



タ方の熱海ビーチライン



日経XTECH

シナネンHD、いちごからタカラビルメンを買収

掲載日：2017年03月09日

エネルギー関連総合商社の持株会社であるシナネンホールディングス（本社：東京都港区、代表：代表取締役社長 崎村忠士）は、3月1日、いちご（本社：東京都千代田区、代表：代表執行役社長 長谷川拓磨）から、同社が保有するタカラビルメン（本社：茨城県龍ケ崎市、代表：代表取締役社長 千田恭豊）の全株式を取得した。

タカラビルメンは、1981年の創業以来、茨城県、千葉県、東京都、埼玉県を中心に、店舗、商業施設、医療機関、アパート・マンション等の建物維持管理事業、病院、斎場等の運営サポート事業を展開している。

タカラビルメンがグループに加わることで、総合的な建物維持管理・メンテナンスの事業ノウハウが共有されることになり、サービス品質の更なる向上が実現できるとしている。シナネンホールディングスは、現時点で当該事業領域のグループ売上高は50億円超となり、早期の100億円を目指すとしている。

（住宅・不動産・ビルメンのM&Aニュース）

◆伊藤忠建材、ハウジング保証設立

資材流通店通じて工務店を募集

伊藤忠建材（東京都、谷山順一社長）は伊藤忠商事が実施する工務店の工事請負代金債権の証券化手法を活用した建築資金の出来高払い制度を実施するため有限責任中間法人ハウジング保証（東京都、基金9900万円、有馬進代表理事）を8月中旬に設立する。ハウジング保証では、全国の住資材流通店を通じて工務店登録を進めていく考え。（詳細は、日刊木材新聞15年7月26日付け8面で）

東京スター銀：航空機ファイナンス 本格始動－安定収益の柱に育成

紀田憲社、Chris Cooper  
2012年10月5日 13:23 JST

Bloomberg 東京スター銀：航空機ファイナンス本格始動－安定収益の柱に育成

【上場】いちご、『いちごグリーンインフラ投資法人』が上場承認／12月1日に東証インフラファンド市場へ上場

2016.11.02 [インフラファンド動向](#)

[いいね！0](#) [シェアする](#) [ツイート](#) [B!0](#)

平成28年10月24日、いちご株式会社は自社で管理・運用する『いちごグリーンインフラ投資法人』（証券コード：9282）の株式会社東京証券取引所インフラファンド市場への上場申請が承認されたと発表した。上場承認の発表と合わせて、いちご株式会社からいちごグリーンインフラ投資法人への太陽光発電所13物件（出力合計：約25.8MW）の譲渡契約締結も発表されている。

上場予定日は2016年12月1日。今年の6月2日に上場を果たしたタカラレーベン・インフラ投資法人に続き、上場インフラファンド2番目の銘柄となる。

News Release

2025 年 8 月 4 日

会 社 名 ミナトホールディングス株式会社  
代 表 者 代表取締役会長兼グループCEO 若山 健彦  
(コード：6862、東証スタンダード)

ミナト・フィナンシャル・パートナーズ  
不動産バリュアード案件におけるメザニン投資※1による運用を開始  
～ 東通グループの「不動産をもっと自由に大作戦」をサポート ～

ミナトホールディングス株式会社（本社：東京都港区、代表取締役会長兼グループCEO：若山健彦、証券コード：6862、以下「ミナトホールディングス」）のグループ会社であるミナト・フィナンシャル・パートナーズ株式会社（以下「MFPP」）は、2025 年 6 月 30 日付で、東通グループの東通建物株式会社（以下「東通建物」）が取得・企画運営・リノベーションを実施する東京都千代田区麹町所在の商業ビルに対し、メザニン投資を行いました。これにより、不動産メザニンによる運用を開始いたしました。



# (9) サポート事業



## 不動産運用の拡大

東京を中心に不動産事業を手掛ける東通グループから新会社が設立  
**東通アセットマネジメント株式会社**

アジリティー・アセット・アドバイザーズ株式会社と共同設立

東通建物株式会社 2025年4月1日 13時00分



東京を中心に不動産事業を展開する総合不動産会社の東通グループは、この度、4月1日に新会社となる東通アセットマネジメント株式会社を設立しました。



左：東通コミュニティ株式会社 代表取締役 桜木 翔 右：アジリティー・アセット・アドバイザーズ株式会社 副社長執行役員 最高財務責任者 飯田 尚通

東通グループの不動産再生事業から共同プロジェクトが誕生  
**TRUST VALUE 麹町** 東通建物株式会社 2025年8月4日 15時30分

ミナトホールディングスからメザニン投資によるサポート

東京を中心に不動産事業を展開する総合不動産会社の東通グループは、不動産再生事業「TRUST VALUE」にて、この度、電子部品・機器、デジタル会議システム、ITシステム開発など多様な事業を展開する企業グループのミナトホールディングス株式会社のグループ会社であるミナト・フィナンシャル・パートナーズ株式会社（以下MFP）より出資を受け、新たに「TRUST VALUE 麹町」を展開します。



## 不動産事業の拡大

Instagram



taxria\_0 フォロー メッセージ ...  
投稿43件 フォロワー366人 フォロー中5人  
株式会社タックス・リアルティ  
税理士法人や士業とタッグを組んだ不動産会社です。  
売買仲介・買取・賃貸仲介・店舗仲介  
全国各地ご対応させていただきます。  
日本橋蛸船町2-11-2, Chuo-ku, Tokyo, Japan 1030014  
@lin.ee/55UhQq6m +1



## 遊休不動産の活用策

設備・施設 - 総合本館

総合本館 管理栄養士学科専用校舎 学生寮

すべてがプロ仕様。一流の環境で学ぶ。

プロフェッショナルとして即戦力をめざすには、プロの現場と同じ環境で学ぶことが近道です。



- Floor map
- 1F レクリエーション・アリーナ
  - 7F OA ルーム・福祉総合フロア
  - 8F ビデオルーム・保育フロア
  - 9F 介護実習室・介護フロア
  - 10F 調理実習室・調理フロア
  - 11F 階段教室・多目的ホール
  - 12F 職員室・就職情報室
  - 13F サウンディング・製菓実習室

Confidential



お知らせ 2024.09.19 ミナト・フィナンシャル・パートナーズ株式会社様から出資を頂きました。

株式会社BARE NOTE STUDIO（以下、BNS）のホテル事業「illi Stays」。新たに下北沢にて、ミナトホールディングス株式会社のグループ企業からのサポートを受け、11月17日予約開始！  
BNS Inc. 2023年11月21日 10時00分



『大阪万博2025』に出展しました。



## (9) サポート事業

### 東通グループの不動産再生事業から共同プロジェクトが誕生 TRUST VALUE 麹町

ミナトホールディングスからメザニン投資によるサポート

東通建物株式会社 2025年8月4日 15時30分



東京を中心に不動産事業を展開する総合不動産会社の東通グループは、不動産再生事業「TRUST VALU E」にて、この度、電子部品・機器、デジタル会議システム、ITシステム開発など多様な事業を展開する企業グループのミナトホールディングス株式会社のグループ会社であるミナト・フィナンシャル・パートナーズ株式会社（以下MFP）より出資を受け、新たに「TRUST VALUE 麹町」を展開します。



今回の「TRUST VALUE 麹町」は、累計50棟目を迎えることとなり、当該物件の再生を通じて、同シリーズの更なる価値創出を図ってまいります。

また、今回のスキームは、MFPとの初の協業のもとメザニン投資を導入し、物件の取得および改修を進めてまいります。これは、金融機関以外から投資を受けた形で、プロジェクトを行うことは「TRUST VALU E」シリーズでも初めての取り組みとなります。

#### <MFPよりメザニン投資を受ける経緯>

東通グループでは、2030年に運用資産規模3,000億円の達成を目標に掲げ、2025年より始動するプロジェクト「不動産をもっと自由に大作戦」をスローガンに、従来の不動産に対する固定観念を打ち破るような不動産の新しい使い方や概念を提案し、PropTechやIotを活用するプロジェクトを推進しています。また、様々なデジタル機器やシステム開発を行うミナトホールディングスは、「デジタルコンソーシアム構想※」の下、デジタル分野において有望な技術を持つ企業への投資などを行っており、東通グループの企画運営にてバリューアップする麹町の不動産価値向上に対応した本格的な不動産メザニン投資による運用を行うことで、利用価値向上の可能性を東通グループと一緒に追求していくという想いから、協業することになりました。

東通グループでは、今後も老朽化した建物の付加価値を創出するバリューアップにより、建物のポテンシャルを最大限に引き出し、効果的に収益性を向上させるとともに、安定的な収益及び魅力ある物件に生まれ変わらせ、市場へと提供していきます。

※MFPの「デジタルコンソーシアム構想」とは、デジタル分野での他企業との連携やM&Aを進めることでコンソーシアム（共同体）を形成し、シナジーを創出して企業価値を高めていく構想です。

News Release

2025年8月4日

会社名 ミナトホールディングス株式会社  
代表者 代表取締役会長兼グループCEO 若山 健彦  
(コード: 6862、東証スタンダード)

ミナト・フィナンシャル・パートナーズ  
不動産バリューアップ案件におけるメザニン投資※1による運用を開始  
～ 東通グループの「不動産をもっと自由に大作戦」をサポート ～

ミナトホールディングス株式会社（本社：東京都港区、代表取締役会長兼グループCEO：若山健彦、証券コード：6862、以下「ミナトホールディングス」）のグループ会社であるミナト・フィナンシャル・パートナーズ株式会社（以下「MFP」）は、2025年6月30日付で、東通グループの東通建物株式会社（以下「東通建物」）が取得・企画運営・リノベーションを実施する東京都千代田区麹町所在の商業ビルに対し、メザニン投資を行いました。これにより、不動産メザニンによる運用を開始いたしました。

※1 「メザニン」は英語で中二階の意味。そこから、リスクの度合いがハイリスク・ハイリターンとローリスク・ローリターンの中間に位置する、ミドルリスク・ミドルリターンをねらう投資形態をメザニン投資と言います。





# (10)海外事業



Deep Tech Fund の組成



日本進出のサポート



日本における販売サポート

Instagram



nokaioitokyo フォローする メッセージを送信  
投稿202件 フォロワー4728人 フォロー中1人  
クレプス ノカオイ  
カフェ  
ハワイ生まれのクレプスハウス「Crepes No Ka'O'i」  
食事系からスイーツ系のこだわりクレプスが楽しめます  
【SHOP】O自由が丘 O成城 O二子玉川ライズ  
テイクアウト・Uber eats  
テラス席あり（ペット可）  
2-37-10奥沢, Setagaya, Tokyo 158083  
@nokaioitokyo



カイルアの「Crepes No Ka'O'i/クレプ ノカ  
オイ」が自由が丘に上陸！

コンテンツ(無体財産)のオーナーを目指して、ハワイのカイレアにあるハワイアンクレープリー「ノカオイ」の日本における商標権利用をオーナーより獲得し、日本初上陸をふれこみ自由が丘に店舗を開設。

食べログにて3.5点という高評価を得たが、現在は成城店のみ営業中。

スタッフ継続採用と教育指導およびコンセプト意識の共有徹底が事業継続のポイント。



Concept

オアフ島 カイルアという街にノカオイというカフェがある

カゲイとクリスという夫婦が切り盛りするクレプスハウスだ

海からの風が駆け抜ける店内は、アットホームな空気で満たされている

そこには、ハワイの日常がある

フランス生まれのクレプスとハワイの風が会って生まれた店舗「Crepes NoKa'O'i」

心も身体も潤いで満たされる「ノカオイ」がこの春、自由が丘にやってくる

1杯のコーヒーと1枚のクレプスが、あなたの1日を変える

カイルアの風を感じるお店で働くスタッフは、いつも明るくウェルカミング

おはようから始まる挨拶と笑顔、そこには私たちの日常がある

背伸びせずに、過ごせるお店、それが私たちのコンセプト

OPEN:2020年6月

Confidential



# (参考)講演・新聞記事

## 農家のマネー術①

～財務体質の改善と資金調達術～

民間の金融機関からの融資を受けるには、昔は不動産担保や保証人が必要だった。しかし、農業の場合は農地の転用が難しいため、担保として評価されない場合も多く、農業に対する知識の不足や財務データの未整備から農業融資に積極的な金融機関はごく一握りだった。

2004年以降、農地の改正によって、一般の株式会社などの農業参入が解禁となり、農林漁業金融公庫と民間金融機関の業務提携が進むなど、急激な環境変化が進む中、数多くの銀行で無担保の融資が利用できるようになった。しかしこれは、1000万円を限度とする短期の資金需要が主で、「リスクの取れる範囲内で急ぎ一歩踏み出した」というのが近年、第3世代の融資として注目を浴びているのが、農業の事業モデルに焦点をあてた金融である。

北洋銀行（札幌市）と商工中金は昨年、コブさばらに共同購入用的小松菜等を販売している南余湖農園（北海道恵庭市）を対象に、野菜を担保とした新型融資を開始した。余湖農園は従業員5人、年商1億円の会社で、生産計画を立て複数の販路を持つことにより販売先への正確な出荷を実現している。しかし、道内では3月から5月に出荷するまでの数ヶ月間、価格が安定しているため、この期間の資金調達が課題となっていた。この融資は、余湖農園が「コブさばら」の生産計画を提出し、その計画に基づいて融資を行う。融資額は、余湖農園の生産計画に基づいて算出される。融資期間は、余湖農園の生産計画に基づいて設定される。

同じく平成18年、東京スター銀行は「事業の証券化」という手法で南余湖ミストファーム（静岡市）に4億円の資金を提供している。静岡ミストファームは、南余湖ミストファームの指導のもと、無農薬栽培工場（ミスト栽培）により大葉を栽培する生産法人。東京スター銀行は「同社の大葉は、ミネラル化された栽培法のため安定的に出荷することが可能で、栽培された大葉は、南余湖ミストファームの経営が一括で買収するためキャッシュフローを継続して得ることができ

る」と、同社の事業を評価した。なお、証券化の仕組みは、南余湖ミストファームが工場施設を信託譲渡すると同時に信託認定よりリースバックを受ける。この信託譲渡で得られる受取権利を別の信託認定で担保した代価を支払う。東京スター銀行は、この融資認定は東京スター銀行から渡り、静岡ミストファームが支払うリース料が実質的な返済に充当される。2つの取組にも共通しているのは、いずれも正確な計画を立てる生産管理能力を持つ点、安定した販売を継続できる販売先を確保しているマーケティング能力が評価されている点だ。また、信用事由や約束事項を設定して予測できるリスクに対応している点でも共通している。現在は別格とも言える法人がモデルとなっており、これらのケース、今後は汎用化に向けた条件を整理することにより、いろいろな作目や経営に展開される可能性がある。

## COLUMN

### 農業向け民間金融は第3世代に担保主義から事業モデル評価型へ

2005年以降、民間金融機関による農業向け融資が急増と増えている。農地を担保とした旧来の融資が第1世代、1000万円程度の短期の無担保融資が第2世代、第3世代ともいえるべき融資が生まれている。

〈表2〉その他の金融機関による知的財産権担保融資への取り組みの主な例

実施時期	実施金融機関	融資先	担保の対象	融資額
2005年4月	肥後銀行	電子機器製造ベンチャー	ガス漏洩装置特許	2000万円
2005年9月	埼玉りそな銀行	資本金10万円の零細企業	教材の著作権	不明
2007年2月	福岡銀行	半導体開発ベンチャー	知的財産権	1億5000万円
2007年3月	東京スター銀行	ハガキ用ソフト開発会社	プログラム著作権と商標権	不明
2007年3月	豊和銀行	「ほうわ成長基盤強化ファンド」として知的財産権担保融資制度創設		
2007年4月	三菱東京UFJ銀行	ジャストシステム	プログラム著作権	58億円の融資枠提供
2007年12月	大垣共立銀行	健康食品メーカー	カプセル開発特許技術	不明
2008年1月	中小企業金融公庫	エアコン補修等のサービス	特許権	5000万円
2011年6月	日本政策金融公庫	リサイクル事業会社他17件	知的財産権	不明

2013.1.7 [月] 金融財政ビジネス

Property management

## 不動産投資&マネジメントフォーラム2019

### ブレイクスルー——不動産AM会社、さらなる成長への突破口

不動産AM会社の成長に、戦略・戦術のブレイクスルーが求められている。だが、それが意味するのは、単に目先の新しさを取り入れることではない。短期トレンドに翻弄されず、本物を吟味する眼が大切だ。ファンド投資・運用の本流をつくる「ヒト・モノ・カネ」を探る。

## 渡邊豪氏との専任サーチャー契約締結のお知らせ



SEARCH  
FUND  
JAPAN

株式会社サーチファンド・ジャパン(以下、当社)は、事業承継/M&Aを目指す経営者候補(=サーチャー)渡邊豪氏と専任サーチャー契約を締結しました。渡邊氏は6月より事業承継/M&Aを目指した活動を本格的にスタートし、当社は渡邊氏による事業承継/M&Aの実現に向けて、資金・情報・実務サポートを含む全面的な支援を開始します。

渡邊氏は、当社の運営する2号ファンドが支援する2人目の専任サーチャー（前身となる1号ファンドを含めると6人目）となります。

A-2

最新成功プロジェクト研究

11:30~12:10

## 次世代付加価値の「先取」と「吟味」——コンテンツビジネスと不動産事業の融合



渡邊 豪  
いちご(株) 常務執行役  
(株)セントロ 代表取締役社長

わたなべ・ごう ●三菱UFJ銀行(旧・三和銀行)入行後、三菱UFJ信託銀行(旧・東洋信託銀行)や三井住友信託銀行(旧・住友信託銀行)等で資産流動化・証券化商品組成販売事業等に従事。2004年に東京スター銀行に入行し、中小企業の資金調達や販売促進のためにWhole Business SecuritizationやCommercial Distribute Financeを提唱し、実践。その後、いちご(株)で企業投資等に従事。09年から再び東京スター銀行の資産金融本部長として、証券化商品・債権投資事業、航空機ファイナンス事業、ホスピタリティ・ファイナンス事業、プロジェクト・ファイナンス事業の立ち上げと取扱資産拡大を差配。その後、CTBC(中国信託商業銀行)グループとして、海外進出企業向け法人戦略事業の立ち上げに従事。15年に再びいちごの常務執行役として着任。16年に財務本部長に就任し、各種財務施策を推進。17年のセントロM&Aをきっかけに、(株)セントロ代表取締役役に就任し、さまざまな業態での空間創造に挑戦し、高い付加価値と収益性を不動産に創造するビジネスを展開。

Confidential

# (参考)講演・新聞記事



特長

商品企画

Concept K

外国人向け SA に需給ギャップ  
統合的視点で商品プロデュース

プレーヤーの分断構造を解消  
目指すは「不動産版SPA」

Concept Kは、2025年7月に設立された不動産開発アドバイザー会社。代表取締役 CEOの多幾宏平氏は、不動産AM会社のプロフィックスでさまざまなバリューアップ企画に携わり、マーケティングの視点を取り入れた不動産商品開発に明るい人物である。

一般的にファンドやデベロッパーが商品開発を行う際、企画、設計、リーシング、運営を別々の会社に委託するため、収益をうまく伸ばし切れない課題が生じる。企画時に構想された商品価値やターゲット像、リーシング手法が現場にうまく共有されず、入居（希望）者の需要と物件の仕様にミスマッチが生じ、稼働や賃料が想定を下回るイメージである。Concept Kは、企画、設計、リーシング、運営、資金調達それぞれの分野に明るい人物を擁し、統合的に企画からリーシング、運営までを一貫して実行する。

「ユニクロに代表されるSPA（製造小売業）のように、エンドニーズの把握と商品への落とし込みという価値を生み出す。いわば「不動産版SPA」を目指す」と多幾氏は話す。「エンドニーズを正確に捉え、手間をかけて作り込まれた物件は強いファンを掴む。それは好況時に収益の上振れを起こしやすし、一方、不況時に収益の下振れを起こしにくい。投資家や金融機関に

とって望ましい投資先であるはず」と話すのは、取締役 CFOの渡邊泰氏。同氏はいちごでCFOや新規事業の管掌を務めた経験をもつ。

設計と運営は、無人ホテル運営のほかホテルやシェアオフィスの設計を手がけるBARE NOTE STUDIO（BNS）の代表取締役である黒木郁巳氏が指揮を取る。リーシングについては、外国人向け不動産仲介のE-Housingを立ち上げたナスリディノブ エリック氏とニシヤノブ アジズ氏が指揮を取る。

外国人の利用に最適化された  
空間、リーシング、運営

現在Concept Kが進めている商品企画として、賃貸住宅をリノベーションした外国人向けサービスアパートメント（SA）の「KYŌ RESIDENCE」を紹介する。第1号物件は東通グループとの共同プロジェクトとして開発予定だ。

背景には外国人のSAに対する強い需要がある。E-Housingの自社プラットフォームに寄せられた短期賃貸に対する3,000件近い問い合わせ（2024年9月～25年4月）のうち、68%が90日以内の賃貸を希望していた。観光やビジネスで日本を訪れる外国人や国内外のノマドワーカーが増加する見込みのなか、ホテルより安くプライバシーを保てるSAを求める声は高まるとみる。また問い合わせと供給が月40万円未満の低価格帯

資産タイプ

住宅、ホテル

物件に集中している一方、月40万円以上の標準価格～高価格帯物件は問い合わせ数の割に供給が少なく、そこに事業機会を見出した。

専有部分は90日以内の短期滞在を念頭に、さほどモノが置かれない収納や就寝時しか使われないベッドルームの面積を減らし、代わりにLDKの面積を増やすことで居住性を高める。設備や家具はホテルライクで欧米人が利用しても違和感のないサイズとする。ここでは宿泊者の7～8割が外国人のホテルを運営するBNSの設計ノウハウを活かす。外資系ブランドの家賃付きマンションでも、日本人サイズの設備や家具しかないことが多く、需給のミスマッチが生じている」（黒木氏）。

リーシングではE-Housingのマーケティング力を活用する。SNSを活用した反響獲得や有名グローバル企業との法人契約実績が強み」とエリック氏は説明する。

一投資家から SA に施設シフト  
賃料単価を倍以上に引き上げ

事業展開のイメージは、東京都心部にある普通借家の賃貸住宅で過去が発生した住戸からリノベーションして定期借家のSAに切り替えるもの（バスルーム型のマスターリースを想定）。これにより賃料単価を2～2.5倍の坪4～5万円に高める。取得価格10億円、総戸数15戸



KYŌ RESIDENCE

「ホテルのような静けさ」を空間テーマに設定。豪華さを押し出すのではなく、整った静寂がもたらす寛さを表現。専有面積74.16㎡で2LDKの住戸を、LDK21㎡・和室6畳・2という構成からLDK21㎡・ベッドルーム6畳・7畳という構成に変更。4帖のベッドルームを開放することで最大25坪の空間にできるようにする（右）

のモデルケースでは、7割の住戸を3年間でSAに切り替えることでNOI利回りが2.6%から4%近くに上昇する。都心部の賃貸住宅の利回りをバリューアップ型ファンドが投資検討できるラインまで引き上げる形」（多幾氏）。すべての住戸をSAに切り替えた後、営業形態をホテルにしてさらなるアップサイドを狙うほか、建て替えを狙うデベロッパーへの売却を検討する。

物件規模は1棟すべてSAに転換する場合だと10億円以上が目安で、100億円を上回る物件でも一部フロアをSAに転換する形で対応できるとする。エリアは外国人の需要が強い港区や渋谷区でホテルを開発できない住居専用地域をとくに有望視する。

中価格帯の SA や  
シェアオフィスにも関心

Concept Kは、KYŌ RESIDENCEとは別のブランドで中価格帯のSAを立ち上げることも検討中。その場合は台東

区や墨田区、中野区などに投資エリアを広げていく。E-Housingのプラットフォームで反響の多いエリアを特定し、それをもとに物件をソーシングする戦略を取れるのは強みとなるだろう。

外国人向けシェアオフィスブランドの立ち上げも検討している。WeWorkなどの外資系ブランドは英語対応が万全なものの高単価が15万円程度と高価。一方で国内系の中価格帯ブランドは単価5万円程度と比較的安価も、英語対応が万全でない。単価5～10万円で英語対応のブランドがあれば、外国人の需要を大いに取り込めるはず」（多幾氏）。

設立間もないものの、企画から運営まで統合した商品開発ができるConcept Kの体制を高く評価し、保有物件の活用や新規物件取得を目指しバリューアップやデベロッパー数社が協業を検討中だ。

最後に同氏は「人々の潜在需要を形にし、社名のKが意味する『Kando（感動）』を生み出していけたら」と意気込みを語っている。



ニシヤノブ アジズ氏（右）  
CMD / CTO

渡邊泰氏（中）  
取締役 CFO

黒木郁巳氏（右）  
取締役 CTO

多幾宏平氏（左）  
代表取締役 CEO

ナスリディノブ エリック氏（右）  
取締役 CMO