

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

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

これまでの取り扱い事業

(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
通帳請求書発行 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

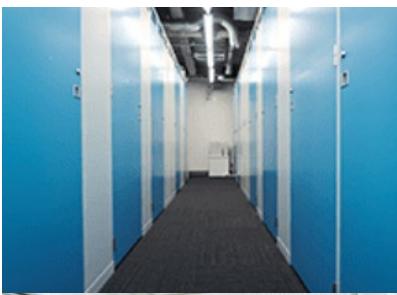
● 会社帰りや、早朝に荷物を出し入れしたい

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ッ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）



迷你倉庫什麼都能存放



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。



(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



青山



イオンタウン名取



ららぽーと堺



NADESHIKO HOTEL SHIBUYA



青梅千ヶ瀬

都内

イオン内

ららぽーと内

ホテル併設

郊外

Confidential

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 ^](#)



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・洗いにくい洗濯物もサルトなら対応可能です。

専用のダニ防止剤でダニを寄せ付けにくくします。

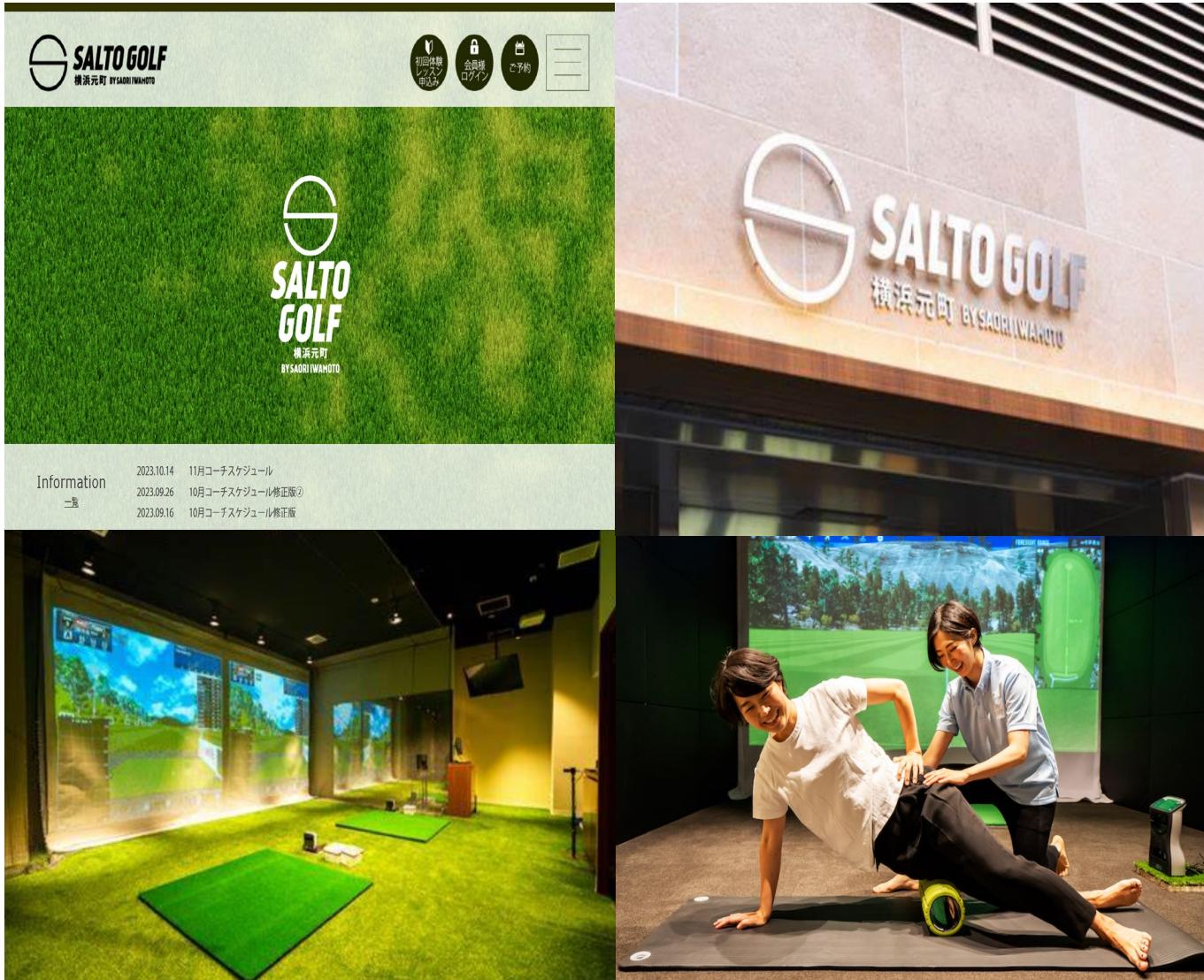
専用のダニ防止剤で約1か月間ダニを寄せ付けにくくします。乾燥機で内部までしっかりと乾燥させ寝具類をダニからガードします。
※一部の店舗で専用コースのご用意がない店舗がございます。

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ることができます。サルトは忙しいあなたを応援します。

Confidential

(5)コンテンツ事業(ゴルフ)



Confidential

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開設した。

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。



(6)ベンチャー投資事業 (~2023年)



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



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



障害者に再活躍の場を提供



台湾全土に店舗展開しアジアへ



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



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

白い観覧車



物件概要

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	12,910.06m ² (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	76,925.18m ² (23,269.87坪)
貸室面積	41,577.47m ² (12,777.25坪)
基準階面積	2,148.28m ² (649.85坪)
駐車場	自走式59台、機械式91台
エレベーター	東用16台、貨物用3台
セキュリティ	24時間有人警備・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	双日ライフ開発株式会社



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・ビルメンテのM&Aニュース）

Confidential



宗教法人 法國寺
関内陵苑



夕方の熱海ビーチライン

◆伊藤忠建材、ハウジング保証設立

資材流通店を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9,900万円、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）

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

松田源社、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 BI 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

2016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。

(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

アシリティー・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：東通コミュニケーションズ株式会社 代表取締役 桜木 駿 右：アシリティー・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 鈴田 尚道

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 麻町 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 麻町」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 フォローや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・賃取・賃貸仲介・店舗仲介

全国各地ご対応させて頂きます。

日本橋蛎殻町2-11-2, Chuo-ku, Tokyo, Japan 1030014

⌚ lin.ee/55UhQq6m + 1

学校法人 北陸学園

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。一流的環境で学ぶ。

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。



Confidential



株式会社コタック・エネルギー・パートナーズ

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。



ScootVision

(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 鮎町

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 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 鮎町」を展開します。



今回の「TRUST VALUE 鮎町」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 VALUE」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指す目標に掲げ、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実行しており、東通グループの企画運営にてバリューアップする鮎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、効率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: 6062、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：6062、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鮎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。



動かない宇宙と書いて、不動産。その言葉のせいなのか、この世界は、時代に不調和しない現象に囚われていて、不自由で不便なことが多いすぎる。例えば決済、審査だけが先行し、目先を生きているのがしか見えない。なぜなら、それは、不動産の本質ではないから。そこでして、世界をもっと豊かにするために、理想的な未来をもっと早く実現するために、スマートビルが買える仕組み作りから、金融商品としての不動産を当たり前にして、そこで過ごすだけで快適になれる空間づくりまで、革新性と強い信念で取り組みます。東の空に昇る太陽のように、世界を明るく照らし、世界を解放していきます。

(10) 海外事業



NEW 新世紀儲運有限公司
CENTURY LOGISTICS COMPANY LIMITED

日本進出のサポート

C-LiFe Technologies, Inc.

日本における販売サポート

Instagram

nokaoitokyō 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 フォローコントラクト

クレープスノカオイ

カフェ ハワイ生まれのクレープハウス「Crepes No Ka 'Oi」 食事系からスイーツ系のごだわりクレープが楽しめます。【SHOP】自由が丘 O成城 0二子玉川ライズ テラス席あり(ペット可) 2-37-10奥沢 Setagaya, Tokyo 1580833 @ nokaoi.therestaurant.jp



カイルアの「Crepes No Ka 'Oi」/クレープノカ
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

カケイとクリスという夫婦が切り盛りするクレープハウスだ

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ープとハワイの風が出会って生まれた店舗「Crepes No Ka 'Oi」

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枚のクレープが、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、いつも明るくウエルカミング

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

青伸びせずに、過ぎせるお店、それが私たちのコンセプト

OPEN: 2020年6月

★★★★★ 3.50 199人 18000人

自由が丘駅徒歩5分】ハワイ・カイルアの口コに愛されるカフェ「クレープスノカオイ」東京店

Confidential

(参考)講演・新聞記事

特集 農家のマネー術 1

～財務体质の改善と資金調達術～

第十一章 财务管理

北洋銀行（札幌市）と商工中金は

金湖農園は從業員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規出荷を保証している。しかし道内では3月から5月に出荷するに至るまでの数ヶ月は甚起業や栽培にかかる新費用のみが発生するため、この間の資本を上限とする融資を設定した。

金湖農園のようには契約取引をしている場合、単価と数量が安定している。金融機関側にとっても「下手な口」である。融資額を見ると、得損さんが買つてくれていている理由は「生産管理の能力を見たほうが確実」となる。さらに生産性を高め状況に改善することでリスクを軽減している。したがって、初めてに結ぶ約束事項を破らない限り天災によくによる生産量が減少したとしても融

- なお、証券会社は、
スタッフ一同
するところに
ツカを受ける。
れる受取権をも
つた代価をもつ
て信託勘定は、
代價の原資をも
トの活用形態が
2つの取扱い
は、いずれも
る生産管理並
販売を主とする
いるマーケテ
いる点だ。
- 条項を設定し
対応してい
現在は別途
となつてはいる
は汎用化に向
により、い
展開される可

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—

〈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



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 A M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、単に自社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「ヒート・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



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を提倡し、実践。その後、いちご（イチゴ）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（中國信託商業銀行）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。

(参考)講演・新聞記事

**月刊プロパティマネジメント
Property management**

No.305

不動産を強ぐる戦略情報誌

12 DECEMBER 2025

運営のベストパートナーを探せ
バリューアップ

実践VU戦略 成功の請負人

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

プレーヤーの分析構造を解説
日指は「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リー会社。代表取締役 CEOの多幾宏平氏は、不動産AM会社のプロフィットできさ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。企画時に構思された商品価値やデータ像、リーシング手法が実現にうまく合わせられず、入居(希望)者の需要と物件の仕様にミスマッチが生じ、稼働や資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創造を生み出す。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、手順をかけて作り込まれた物件は根強いファンを掴む。それは好況時に収益の上振れを起こしやすい一方、不況時に収益の下振れを起こしにくく。投資家や金融機関に

とって望ましい投融資先であるはず』と話すのは、取締役 CFOの渡邊豪氏。同氏はいちごで CFOや新規事業の監督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た BARE NOTE STUDIO(BNS)の代表取締役である黒木郁己氏が指揮を取る。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 エリック氏とニシャノブ 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「KYO RESIDENCE」を紹介する。第1号物件は東急グループとの共同プロジェクトとして開業予定だ。

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ころ。また問い合わせと供給が月40万円未満の低価格帯

物件に集中している一方、月40万円以上の高価格～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日以内の短滞在を念頭に、さほどモノが置かれないと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具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。

一般賃貸から SAに段階シフト
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(バストリー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

特長
商品企画

資産タイプ
住宅、ホテル

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



KYO RESIDENCE

「ホテルのような静けさ」を空間テーマに設定。豪華さを押すのではなく、整った静寂がもたらす豊かさを表現。左)専有面積74.16㎡でLDKの住戸を、LDK21帖・和室6帖×2という構成からLDK21帖・ベッドルーム4帖・7帖という構成に変更。右)約4ヘクタールの敷地を開放することで最大25畳の空間にできるようになります。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投資回酬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、需給状態をホテルにしてさらなるアップサイドを狙うほか、建て替えを進む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、KYO 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



ニシャノブ アジズ氏(左上)
CMO / CTO

渡邊豪氏(中央)
取締役 CFO

黒木郁己氏(右上)
取締役 CFO

多幾宏平氏(右下)
代表取締役 CEO

ナスリディノブ エリック氏(左下)
取締役 CMO