

中小デベの開発縮小を好機に

投資用マンション 23区に特化

新日本建物社長 近藤学氏に聞く

中小デベロッパーのマンション開発が縮小傾向にある中「逆に捉えて、ピンチをチャンスに変えていく」と語る新日本建物は、今月、設立50周年を迎えた。タスキホールディングスとの統合から1年が経過した今、近藤学社長に今後の戦略などを聞いた。



近藤学氏

に伴う変則決算によるもので(半期分の計上)、売上高500億円の目標は順調に推移している。中期経営計画、長期ビジョンにあるとおり、27年9月期の売上高1000億円を目標に今期は売上高760億円の達成を目指す。

の単身者用住戸でも自分自身がプラン会議に参加し、妥協せずに入居者が住みたい間取りや仕様、デザインを徹底的に追求している。

1棟物件の販売について

は主に①国内外の機関投資家や②富裕層、③地方企業の事業承継などで現金を不動産に変えてといった販売が

大半を占めており、大口と呼ばれる不動産会社などへは過去1件だ

け。海外の投資家にバ

ルクで8本、9本をまとめて概ね100億円単位にして売却したのが過去4件。現在も同じ単位で検討している。できれば海外ではなく、国内で売っていきたいという思いはある。

また、マンション開発に関しては各所で控える動きが見られるが、当社は東京23区に特化し投資用マンションの開発を積極的に行っている。

これは人口流入が続くと予測する中で戦略的なものであり、空室率を下げるための工夫も行っている。企業としての差別化を図り、木造の1棟収益、特に4階建てに注力し、開発している。原価を抑え、賃料はRC造より2割程度安く、利回りを0.5%程度高くすることで、投資家のニーズに応えていく。

経営統合から1年が経ち、グループ全体としてプライム市場を目指すとともに、管理部門の統合やオーラ社のグループ参入など、組織的な変革を進めている。24年9月期の売上高は474億円だったが、これは決算期変更

り、27年9月期の売上高1000億円を目標に今期は売上高760億円の達成を目指す。用地仕入れでは競争が激化する中で課題があるが、賃借人が住みたいと思う空間を提供することに力を入れている。具体的には25㎡