企業研究 vol.216

いちごオーナーズ

不動産による分散投資を提案

不動産の有効活用とエネルギー創出を軸とした事業を推進する、いちご（東京都千代田区）の100%子会社である、いちごオーナーズ（同）。いちごオーナーズは不動産オーナーのための会社として、一棟不動産の販売や不動産コンサルティング事業のほか、不動産小口化商品を販売する。さらに、2022年からはブロックチェーン（分散型台帳）基盤を活用し、所有権を移転できる有価証券のセキュリティー・トークンの発行を行うデジタル不動産の販売をスタート。いちごオーナーズの纐纈（こうけつ）雅彦社長に同社の事業と、今後の展開について聞いた。

纐纈　雅彦 社長(58)

目利きのバイヤーが購入 1棟10億円規模メイン

――改めて御社の事業内容を教えてください。

当社は不動産セレクトショップをビジネスモデルとしています。不動産の目利きのバイヤーとして、国内不動産から収益性が望めるいいものを仕入れ、いちごの「心築」を施して、リーシングにより満室稼働にして販売するという仕組みです。そのため取得のペースを落とさないようにしています。

――いちごの心築とは何ですか。

いちごのサステナブルエンジニアリング本部には、ゼネコンや建築会社出身者らの建築現場のプロが数多くいます。このいちごの技術とノウハウを活用し、一つ一つの不動産に心を込めた価値向上を図り、現存不動産に新しい価値を創造する事業を心築と呼んでいます。当社は、主に好立地の中規模不動産を取得し、順法性の確保や耐震補強、稼働の改善を行い、不動産の持つ本来の価値を生かしています。そのうえで多様化するニーズに合わせた価値向上や、経済耐用年数の長期化を図っています。

――建物の品質もチェックし改善して、販売しているのですね。

2022年からは完成品を仕入れるだけでなく、メーカーが工場を持たずに生産するOEM的な取得も始めています。厳しい品質チェックをクリアした建物を取得し、それを「いちごクオリティー」としています。具体的には、デベロッパーにいちごの標準仕様で開発を依頼して1、2年後に、当社が入居者のいない状態で購入。その後自社でリーシングして運営、販売するという形も取り入れています。

――クオリティーを重視していますね。

当社の取り扱う不動産商品は、一棟不動産や複数棟を組み合わせたポートフォリオ不動産、不動産小口化商品、デジタル不動産です。23年3月末時点で、東京23区を中心に150棟の賃貸住宅を取得、投資総額は1420億円になります。累計販売実績は103棟948億円、資産残高は47棟472億円です。価格を維持できる駅徒歩10分以内の新築物件を扱っています。規模的なところでは1棟あたり9億～10億円。小口化やデジタル不動産として個人への販売や、複数棟まとまればポートフォリオ不動産として機関投資家に販売します。

――事業の中心は取得して販売することですね。

売り上げ的に販売が主となりますが、売って終わりではなく、不動産の運用・管理もしています。当社では不動産商品販売のほかに、もう一つの事業カテゴリーとして不動産コンサルティングがあります。販売後に一棟不動産の価値向上としてオーナー代行、顧客が保有する不動産の価値向上として有効活用コンサルティングを提供しています。

――直近の業績はどうですか。

基本的には営業利益ベースで、毎期成長を目指しており、前期が35億円、24年2月期は42億円を見込んでいます。

21年に不動産小口化開始 現金で1000万円以上購入

――21年に始めた不動産小口化事業の販売状況はどうですか。

「いちご オーナーズ ビルシェア」という名前で、不動産特定共同事業スキームを活用した事業を21年12月に開始しました。購入者が出資持ち分に応じて不動産を保有し、配当を受理するという商品です。運用期間は10～15年。現在4棟目を販売中です。1口100万円で10口・1000万円からの購入となっています。出資額は募集中の4棟目を含めて20億円を超え、オーナーは100人を超えます。平均購入口数は約18口で、3棟目までは募集開始から3～6カ月で完売する状況です。

――どのような方が購入しているのですか。

購入年代層は60代、70代がボリュームゾーンとなります。アンケート結果では資産運用目的の方が91%を占めています。相続対策という明確な意思があるというよりは、余剰資金を運用したいというニーズなのだと思います。1口100万円なので110万円未満の非課税枠を使って、暦年贈与をする人もいます。利回りは2%半ばから後半ですが、資産の評価を圧縮できる点、分散して相続や贈与ができる点が受け入れられているのでしょう。そのため、現金で買う方がほとんどです。銀行、税理士、IFA（独立系ファイナンシャルアドバイザー）からの紹介が主です。

――22年からデジタル不動産事業も展開されています。

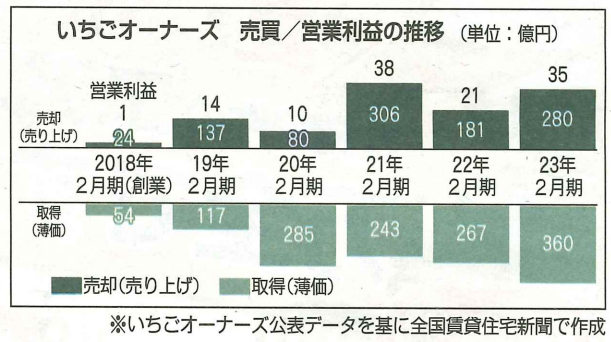
22年11月からブロックチェーン基盤を活用し、安全性に優れたセキュリティー・トークンの発行を行うデジタル不動産事業を展開しています。セキュリティー・トークンは、金融証券取引法のもと規制されるとともに、ブロックチェーンにて権利が管理されることで、データの改ざんが極めて困難な安全性の高い投資商品です。当社では「いちご・レジデンス・トークン」という商品で、都内の賃貸住宅が投資対象の不動産信託受益権を小口化しています。第1号は販売開始後、即完売。第2号案件も8月に申し込みを開始後、即完売。予想利回りは4%です。

――いちご オーナーズ ビルシェアと購入層は同じですか。

いちご・レジデンス・トークンは1口50万円からで、1口からの購入が可能です。少額投資による資産形成ができる点が特徴です。しかもウェブで完結する簡易な取り引きが可能なので、より広い層の方に訴求しています。これから安定した資産を形成したいと考える人が多いようです。

――今後のビジョンについて教えてください。

仕入れ・OEMからリーシング・運用管理、販売・コンサルティングと一気通貫した不動産のSPAを目指します。そうすることでマーケティングを徹底し、安心できるいちごクオリティーの商品を顧客に届けていきたいと思います。この工程を繰り返すことで得られる購入客、物件価格、入居者などのデータをビッグデータとして集積し、DX（デジタルトランスフォーメーション）化に生かしていきたいです。さらに、先々では不動産にかかわらず、保険や金融サービス、販売後の長期運用管理、その一環としてのアセットマネジメントもしていきたいと考えています。



※いちごオーナーズ公表データを基に全国賃貸住宅新聞で作成

会社概要

社　　名：いちごオーナーズ
所 在 地：東京都千代田区内幸町一丁目1番1号 帝国ホテルタワー
設　　立：2017年3月1日
資 本 金：1億1000万円（2023年2月末時点）
事業内容：不動産オーナーサービス業

会社メモ

2017年3月にいちごオーナーズ設立。21年不動産特定共同事業に基づいた不動産小口化商品「いちご オーナーズ ビルシェア」の販売開始。22年デジタル不動産事業「いちご・レジデンス・トークン」の販売開始。

社長メモ

1965年2月、岐阜県生まれ。大学卒業後、商業ビルの運用の仕事に携わるも街づくりの仕事に関心を持つ。28歳で大学に入学し直し、1級建築士の資格を取得。デベロッパー、住宅メーカーに従事した後、2011年いちご地所に入社。15年同社代表取締役社長に就任。17年3月不動産オーナーサービス事業を展開するいちごオーナーズを設立、代表取締役社長に就任。

▶纐纈社長の実家の田んぼ

週末は実家で米作り

「肌が焼けているのはゴルフ焼けではなく、農業焼けです」。こう笑顔で話す纐纈社長は岐阜県の地主の長男。月に1、2回、週末に実家で米作りをしている。春は田植え、夏は田んぼの水の確認や草を取って、秋は収穫する。地元のこどもに収穫体験で教えることもあるという。

所有する田んぼの一部は近所の人に貸し、纐纈社長自身が農作業するのは2、3反ほど。「代々引き継いだものは次の代に引き継がないといけない。ただ地主は田畑を持っているけれど現金はないので、資産を入れ替えることは重要」。目下の願いは、リニアの開通。実家の近くに駅ができる計画で、もっと行き来が楽になることを願っている。