

# 企業研究

vol.239

COLORS

投資用不動産の開発を行うCOLORS(カラーズ・東京都千代田区)は難易度の高い土地での開発を強みとし、創業14年で年商57億円にまで成長した。今後は開発物件の自社販売を推進し、さらなる売り上げ拡大を目指す。2016年に入社し、同社で自社開発事業をけん引してきた青木誠社長に、同社の戦略について聞いた。

## 区分300万円提供 年220戸を企画

「御社の売り上げと事業概要を教えてください。」

23年9月期の売り上げは5.6億9400万円でした。そのうち、9割超が自社開発によるもので、主力事業となっています。商圏は、東京23区と神奈川県横浜市・川崎市です。1Kで25㎡程度、家賃が10万〜12万円の単身者向けマンションをメインに開発しています。場所や規模により変動しますが、1戸3000万円強の販売価格で、1棟20〜90戸規模の物件を手がけています。23年9月期は約220戸を竣工しました。

「売り上げの残りは何によるものでしょうか。」

賃貸事業が売り上げの約5%です。開発物件のうち、自社で



青木 誠 社長(43)

「青木社長もそうした流れでCOLORSに入社されたか。」  
私も投資用物件の開発と販売を行うシンケンハーモニー(東京都港区)の出身で、16年に開発部の部長としてCOLORSに転職。開発管理部の初期メンバーとして、自社開発を推進しました。徐々に販売物件における自社開発物件の割合を増やし、20年には全物件を自社開発とする方針を立てました。そこから物件の完成・引き渡しに2年かかり、22年を境に売り上げ

# 販売から開発へ、売上57億円

直接販売しているのは1〜2割程度ですが、その管理を9年かかっている約700戸(24年2月9日時点)を受託しています。賃貸仲介は22年から始めて、自社開発物件以外でも行い、年間3000件前後です。

「21年と比べて、22年の売り上げが大幅に減ったようですが、創業当時は自社で開発するほどのスキルもノウハウもありませんでした。そこから大手デベロッパーやゼネコン、設計事務所出身者を積極的に採用。財務部門を強化し、金融機関からの資金調達が進んだことで、17年には自社開発を始めました。」

「御社の開発物件の特徴を教えてください。」  
物件の企画自体は、ごく一般的なものを心がけています。商圏の駅から徒歩10分圏内の立地を条件とするほか、物件ごとに

「最近では立ち退きが決まっている物件の仕入れを強化している」と聞きました。

「どの程度の期間で立ち退きは完了するのですか？」  
立ち退きの同意書ベースでは2〜3カ月で、実際の立ち退きは半年程度で完了します。23年4月〜24年2月頭までに仕入れた11件のうち5件が立ち退き物件でした。ただ、最近は大手デベロッパーも立ち退き案件の仕入れを始めていて、競争が激しく化しているのを感じています。

「今後の目標を教えてください。」  
自社所有物件の拡大を目指しています。23年から、自社開発物件の中で利回りの高いものの一部を区分で自社保有しています。今後さらに増やしていきたいです。購入するオーナーにとってもデベロッパーが自社で運営していたほうが説得力があります。

「実際にどのような物件づくりをしているのですか。」  
23年11月に竣工した当社初のZEH(ゼロ・エネルギー・ハウス)物件「シャンファール東京ノース」では、同物件がある東京・板橋区に多い30代の単身者や2人暮らしを入居者ターゲットに据えました。周辺には緑豊かな公園があり、落ち着いた景観であることから、外観をアーティスティックにデザインしました。自社で販売する物件に関しては竣工後2〜3カ月で満室になりますし、退去が出ていまずに次の入居者が決まっています。

「最近では立ち退きが決まっている物件の仕入れを強化している」と聞きました。

「どの程度の期間で立ち退きは完了するのですか？」  
立ち退きの同意書ベースでは2〜3カ月で、実際の立ち退きは半年程度で完了します。23年4月〜24年2月頭までに仕入れた11件のうち5件が立ち退き物件でした。ただ、最近は大手デベロッパーも立ち退き案件の仕入れを始めていて、競争が激しく化しているのを感じています。

「今後の目標を教えてください。」  
自社所有物件の拡大を目指しています。23年から、自社開発物件の中で利回りの高いものの一部を区分で自社保有しています。今後さらに増やしていきたいです。購入するオーナーにとってもデベロッパーが自社で運営していたほうが説得力があります。



同社初のZEH物件「シャンファール東京ノース」

### 会社概要

社名: COLORS  
所在地: 東京都千代田区鍛冶町2-6-2 上野ビルディング8階  
創業: 2009年6月26日  
資本金: 9000万円  
事業内容: 投資用不動産の企画・開発・販売、賃貸管理・仲介

### 会社メモ

2009年に創業。他社が開発した物件を仕入れて、販売を行っていたが、17年に自社開発を開始する。同年10月にCOLORSホールディングスを設立。COLORSホールディングスの100%完全子会社となっている。

### 社長メモ

1980年6月13日、福岡県に生まれる。大学卒業後、福岡県の建材商社に就職。ガラス工事の営業を行う。2008年にシンケンハーモニー(東京都港区)に転職し、マンションの仕入れ開発事業に従事する。16年にその経験を買われ、COLORSに部長として転職。その後、取締役、専務を経て、19年10月に社長に就任する。23年11月に同社の全株式を取得する。

「御社の開発物件の特徴を教えてください。」  
物件の企画自体は、ごく一般的なものを心がけています。商圏の駅から徒歩10分圏内の立地を条件とするほか、物件ごとに

「最近では立ち退きが決まっている物件の仕入れを強化している」と聞きました。

「どの程度の期間で立ち退きは完了するのですか？」  
立ち退きの同意書ベースでは2〜3カ月で、実際の立ち退きは半年程度で完了します。23年4月〜24年2月頭までに仕入れた11件のうち5件が立ち退き物件でした。ただ、最近は大手デベロッパーも立ち退き案件の仕入れを始めていて、競争が激しく化しているのを感じています。

「今後の目標を教えてください。」  
自社所有物件の拡大を目指しています。23年から、自社開発物件の中で利回りの高いものの一部を区分で自社保有しています。今後さらに増やしていきたいです。購入するオーナーにとってもデベロッパーが自社で運営していたほうが説得力があります。

## 息子の影響でサッカーに興味

青木社長は自身が大学生まで、最近では地元のサッカークラブに入る息子の影響で年々、スポーツ観戦が趣味



▲ユニフォーム姿の息子と

小学5年生になる息子は幼稚園の頃からサッカーをしており、青木社長はクラブでの練習や試合を見学に行くだけでなく、休日には練習に付き合うこともある。

サッカーへの興味が高じ、23年にはCOLORSとしてプロサッカーチーム「横浜FC」のオフィシャルパートナーに就任した。「24年も引き続き、横浜FCを応援する」と笑顔で語る青木社長だ。