所有不動産のロケ地提供サポート事業を展開

空室活用で収益化、リノベ・リニューアル費用の充填に

オーナー必見 最新の空室収益化サービス

リーシング中の収益化手法のひとつに「ロケ地活用」がある。Web媒体をはじめとした映像業界が活気づいている昨今、新しい切り口でロケ地支援をはじめた事業者がいる。

不動産の再生コンサルを展開 粗利益60%を実現の事例も

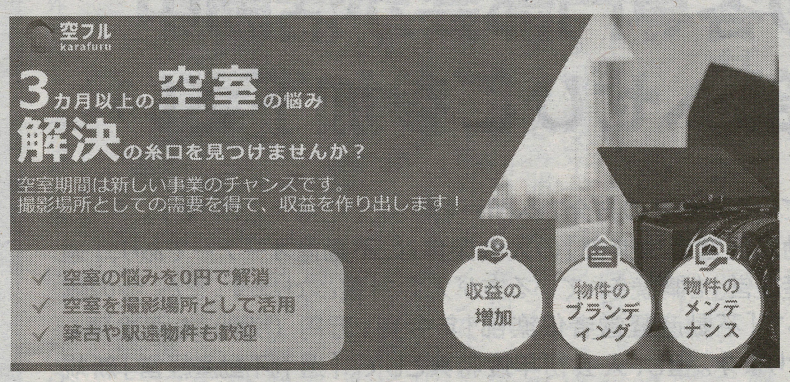
Leaneve 代表取締役 大嶋 宏行氏

Leaneve（東京都渋谷区、リーネフ）は先月14日、賃貸物件の空室収益化支援サービス「空フル」を提供開始した。

代表取締役の大嶋宏行氏はSEとして働いていたかたわら、自身が不動産投資詐欺に引っかかりそうになったことがきっかけで不動産仲介業を開始。その後2016年にLeaneveを設立し、現在は経年等により価値が著しく低くなった不動産の再生プロデュース事業を展開している。

Leaneveが携わった不動産再生のコンサルティング事例は多岐にわたる。例えば鷺宮の住宅物件を1棟貸しの宿泊施設にコンバージョンした例。近隣に子供が安心して遊べる場所が少なかったことを鑑みて、隠し部屋や滑り台などを備えるからくり屋敷のような施設にコンバージョンした。開業以降、同施設はファミリー層を中心に反響を獲得。宿泊予約半年待ちと大幅な収益向上を成し遂げている。

さらに、防音マンションの1室にピアノ付きのレンタルルームを開設した事例。入居者は誰でもピアノ室が使用できるという付加価値が刺さり、入居希望者が殺到。約3万円の増賃、60%の粗利益をあげることに成功した。



▶「空フル」で空室をロケ地に

ロケ地立会や掲載代行まで オーナー負担の軽減にも

「空フル」は、アパートやマンション、オフィス、商業施設、ホテル、倉庫等の不動産所有者を対象に提供するロケ地活用の支援サービスだ。

ロケ地の提供は、レンタルスペースやシェアオフィスの時間貸しと比べて改修や初期投資のコストがかからない。ビルの規模や用途を問わず需要があり、リーシング中だけの短期貸しができる等大きなメリットがある。

同社は従前よりロケ地の仲介サイト「ロケスポット」を提供している。今回リリースした「空フル」では、同サービスとの連携も含めてオーナーの予算に応じて複数のプランを用意した。お試しプランでは、「ロケスポット」に1物件のみ掲載可能。丸投げプランでは売上の70%を同社に還元する代わり、水道・ガス代・電気代以外のオーナー負担はなし。制作会社とのやり取り、「ロケスポット」以外のロケ地仲介サイトへの掲載代行、複数物件の掲載、ロケ地の立会い代行まで一貫してLeaneveが行う。複数不動産の所有・管理で業務負担の大きいオーナーには最適なプランといえる。

「空フル」の利用登録物件数は現在14。リリース直後で利用者はまだ少ないものの、順調に実績を出している事例もある。都内の商業施設地下1階では、従前テナントの退去後にスケルトン状態でロケスポットに登録。時間単価2万1000円、月の平均稼働時間は40時間。月260万円の売上を達成した。同施設ではロケ地の売上を元手にリノベーションを実施し、無事に次のテナントを決めている。

「『空フル』の大きな目的はオーナーの経営の幅を広げることとボトルネックの解消です。今後はSNSの活用にも力を入れていき、LINEの友達登録でロケハンが2回無料になるなど、利用者促進につながる施策を打ち出していきます」。

商業ビルやホテルをはじめ、コロナ禍で賃料の猶予やテナントの退去などの影響を受けたオーナーは少なくない。そのような状況下、映像業界ではYouTubeをはじめとした動画配信サービスが躍進。Web広告やMV、Webドラマの撮影まで、ロケ地の需要は急速に高まっている。その一方で、制作会社が求めるロケ地の不足が同業界の昨今の課題。

ロケ地のマッチング支援はオーナー、制作会社、仲介会社の三方良しのサービスとなるだろう。

先着300件に掲載無料CP

Leaneveは、撮影場所として利用可能な物件・ロケ地を掲載するポータルサイト「ロケスポット」の掲載料を先着300件限定で永久無料にするキャンペーンを、今月22日に開始した。

▶CPは5月末までを予定

ロケスポットは、撮影可能な物件と撮影場所を探す映像制作会社をつなぐポータルサイト。撮影スタジオ運営者、現役映画監督、現役CMプロデューサー、テレビ局ディレクター出身者といった専門家たちが共同で構築したWebサービスで、当事者の視点を生かした使いやすい設計が特徴だ。

キャンペーンの適応条件は、登録先着300件と登録物件を公開設定にすること。実施は今年の5月末まで。期間中に登録300件に到達次第の終了となる。

不動産関連企業株価研究

文・千葉 明

第165回

ティーケーピー(3479)

フォロー体制の強化に注力

APAMANと業務支援提携 リリカラを連結子会社化

ティーケーピー（3479、東証グロース。以下、TKP）の収益動向が、回復の足取りを確かなものとし始めてきた。貸し会議室大手。遊休不動産の一括借り上げ・小分け活用がビジネスモデル。伊藤忠商事出身で現カブドットコム証券／楽天銀行の立ち上げに関わった河野貴輝社長が、2005年に興した。

「過去に3回、倒産の危機に晒された」とする。

＊リーマンショック時：1カ月で5億円のキャンセル／月額1億円の赤字。

＊東日本大震災時：直後からキャンセルが続出。

＊2020年のコロナ渦：約90億円という過去最大のキャンセル額で、創業以来の減収／営業赤字。

河野氏は「今となっては、ピンチをチャンスに変える、などと言っているが」としてみせるが、ピンチに際しての対応策にはTKPを知るアナリストが「評価に値する」としていることも事実である。リーマンショック時は「不動産オーナーと交渉し賃料を半額程度まで下げてもらう“土下座”交渉。かつ会議室の使用料を値引きし、それを武器に新たな顧客開発に注力」。東日本大震災では「ホテルの宴会場の再生ビジネスに着手。イベント自粛で使われなくなったホテルの宴会場や厨房の取得を活かし、料理・音響照明・レンタル備品を内製化して客単価の向上を図った」。コロナ渦では「我々の中でも見方が割れた」というが、2019年に買収した日本リージャス（小規模賃貸オフィス）の三菱地所への売却。「50億円の損切」と当時、指摘された。「が今になって考えるとコロナ渦でリージャスを背負い込んでいたら、倒産の二文字が現実化していた危機もぬぐえない」とアナリストは口を揃える。

事実、コロナ渦の3年間でTKPは約116億円の赤字となった。河野氏も最悪のケースが頭の中にはあったのだろう。「金融機関からの借入枠の確保や不動産売却などで、1年間持ちこたえる資金として約360億円の運転資金を確保した」と語っている。

TKPが営業黒字に転じたのは23年2月期：35億7500万円。24年2月期も28・9%の営業増益。そして今2月期も前期末の予想を期初に上方修正する形で、「67・9%の増収（620億円）、77・5%の営業増益（82億円）」計画。

▲取得を発表した「アパホテル宮城古川駅前」

本業の回復を確信した故だろうが、フォロー体制の強化に注力の姿勢（M&A）を積極化している。「APAMAN（不動産賃貸仲介）と業務支援提携／今年8月」、「リリカラ（インテリア商品製造）／6月連結子会社化」、「ノパレーゼ（結婚式場運営）／持ち分法適用会社化」。

本稿作成中の時価は1300円台入り口。昨年1月高値1938円からジグザグを繰り返し8月には1938円をうかがうも10月に1100円台終盤まで、水準を下げ揉み合い・小戻し場面。予想PER9・28倍。未だ「収益回復・拡充」を反映するには至っていない。まずは今期計画の達成が一里塚か。

著者略歴

昭和24年群馬県生まれ。明治大学卒業後放送局勤務を経て経済評論家亀岡大郎氏に師事。昭和57年に独立し、以降経済・金融ジャーナリストとして「フォーブス」「プレジデント」「現代」誌上等で活躍中。主な著書に「野村證券・金融部」「金融系はこう変わる」「円闘」など。