



「変化はますます激しくなっていく。今ある事業に固執すること無く、時代の変化に対応し、ニーズを先取りして合うサービスを常に模索しなければ、企業として成長し続けることはできない」と話すのは、エム・ケー（東京都日野市）の小林勤社長（76）。

エム・ケー社長
小林 勤氏

時代の変化に対応

すヘッドリース事業を大きな柱としている。中でも市街化調整区域の開発は難しいが、同社はこの分野で強みを発揮。ただ、大規模な土地開発では、100人以上の地主との交渉や入居企業の募集・選定など数年間にわたって困難な道のりが続く。その上、手間を掛けたからといって成功するとは限らない。

クローズアップ

の起工式を行った。行政や企業からの評価は高く、近年は地域貢献などが認められ、多数の賞を受けている。事業を引き受けて欲しいという要望も多い。

小林氏は「今はうまくいっている。だが、土地を仕込んで企業に売る今のやり方を将来にわたって続けていけば安泰というわけではない。現状維持を目指した

今年30周年を迎える。「マンションの1棟買い」を振り出しに、現在は物流施設などを建設するための土地を開発と、地主から土地を借りて寮や住宅、高齢者専用住宅などを建てて企業に貸

小林氏は「開発事業の着手を判断するのは、どの案と説明する。現在、十数件の開発案件を並行して進めており、1月には千葉市緑区の明治大学習田農場跡地に開発する「ネクストコア千葉菅田」

先手打つことが必要

ら発展は無い。先手を打つことが必要だ」と力を込める。

「今後、ロボットの活用は加速する。物販の在り方も大きく変わるはずだ。不動産とは何か、といったような価格とは異なる価値もどんどん変化していくだろう」と強調する。

また、「どこにビジネスチャンスを見つけれられるかが重要になる。単に土地を手当として売るのはなく、狙いを絞った顧客向けに、マテハンならこのメーカー、物流施設を建てるならあの事業者といったように、個々に最適な見積もりを作成し、提案する能力も必要になってくるかも知れない」と話している。

（高橋朋宏）