

# 大規模物流センター 建設プロジェクト

LOGISTICS CENTER ESTABLISHMENT PROJECT

## Project Phase 01: 大規模物流センターをプロデュースする

オフィスビルから商業施設、物流倉庫など幅広い建築分野を手がけてきた建築・鋼構造事業部の狩谷卓郎。そんな狩谷の中で印象に残るプロジェクトが、単独テナントとしては日本最大級規模の物流センターだ。首都圏沿岸部に約3万m<sup>2</sup>という広大な敷地面積を有する鉄骨造・6階建ての物流センターである。この物流センターの開発は、ある総合商社が保有する鉄鋼専用倉庫を建替えて、物流会社に貸し出すというプロジェクトだった。最近の大型物流センターは、不動産投資の対象として注目を集めており、この商社でも資産として有効活用するために企画された。また、借り手も固定資産を圧縮するために自前の倉庫を持たずに借りる方式が一般的になっている。こうした潮流から、物流センターのプロジェクトは単に設計・建設だけでなく、計画、テナント探し、行政・近隣への折衝、建設までを総合的にプロデュースするノウハウが求められる。日鉄エンジニアリングは総合力により、他社よりも付加価値の高い提案を行ってきた。

## Project Phase 02: 1度の破談を経ながら、粘り強く任務を遂行

大規模物流センターのプロジェクトの特徴は、空室リスクを減らすためにテナントを見つけてから設計・建設を行うのが一般的になりつつある。今回のプロジェクトでも、狩谷はニーズに合致したテナントを探し出したが、思わぬトラブルに見舞われる。候補企業が契約直前になってキャンセルするという事態に陥ったのだ。当然、狩谷はゼロからテナント探しをやり直さなければならない。そんな事態にも狩谷は焦ることなく、自らが培ってきたネットワークを活かして、あるアパレルメーカーの物流拠点を探している会社があることをキャッチした。しかし、今度は貸し手の商社がこれまでの経緯もあって慎重に話を進めたいと打診してきた。それでも狩谷は毎日、商社に通い詰めた。安心できる材料を提供するためだ。もちろん、先方の要望に対してはすぐに応えた。狩谷のモットーは「飛んできた球は一瞬で打ち返す」ということ。迅速な対応が信頼関係を生み出すと実践している。そんな狩谷の素早い対応と粘り強い姿勢に商社もようやく契約に踏み切った。前回の失敗から1年が経過していた。



## Project Phase 03: フェイス・トゥ・フェイスで熱い思いを伝える

設計・建設段階でも営業である狩谷の調整能力が求められる。というのも貸し手は、極力コストを抑えたい。一方の借り手は、何百人も働く職場になるため食堂や化粧室など周辺設備を充実させたいと考える。双方の間に入って、バランスをとり、折り合いをつけるのも狩谷の仕事であり、こうした調整は工事まで続く。いうならば狩谷のミッションは、立場の異なる人たちの利害調整を図りながらプロジェクトを成功に導くこと。そのためにこだわるのはフェイス・トゥ・フェイスのコミュニケーションだ。直接、会って話すことでメールや電話では伝わりづらい「思い」が伝わるという。それは社内関係者に対しても同様である。密接な意思疎通は品質の高さに現れると断言する。そんな粘り強い狩谷の活躍があって国内最大級の物流センターは無事に竣工。ここを経由されたアパレル商品は全国の消費者に届けられている。今もこの物流センターを訪れるたびに「苦労したからこそ強い愛着を感じる」と狩谷は笑う。

