

目標をはるかに上回るスピードで成長を遂げる、三井不動産の物流施設事業。顧客ニーズに様々な選択肢を提供する、総合デベロッパーならではの営業戦略。



▲三井不動産が2015年11月に稼働させた「三井不動産ロジスティクスパーク日野」

## 三井不動産株式会社

執行役員 ロジスティクス本部長  
三木 孝行 氏



2012年4月にロジスティクス事業に参入した三井不動産。当初、2017年度までの目標投資総額を2,000億円と設定していたが、実際にはそれを大幅に超える3,000億円に達しようとしている。現在、稼働中の物件は10、開発中・計画中の物件は12に上る。近年ますます競争が激しくなる物流施設市場において、予想を上回るスピードでの成長を遂げた背景には、総合不動産デベロッパーとしての競争優位性と戦略がある。今、業界で最も注目を集める同社の今後の事業戦略と展開について、ロジスティクス本部長の三木孝行氏に聞いた。

※3,000億円は、2018年度以降の物件も含む。

### グループの総合力を生かし 予想を上回る急成長

2012年4月に物流施設市場に参入し、ロジスティクス事業を国内事業の競争力強化の新たな柱として位置付けてきた三井不動産。2017年度までの中長期経営計画において、物流施設事業への投資総額2,000億円を目標に設定したが、その目標をすでに超え、3,000億円に達する見込み。その内訳は、稼働中の物件が10、開発・計画中の物件が12の計22物件となっている。稼働中の10物件のうち、昨年11月稼働の大型施設を除く9物件は、すべてテナントが決まっている。また昨年4月からは、用地取得、開発、テナント誘致、運営まで一貫した体制で事業推進すべく、従来の商業施設本部内の一事業部から、「ロジスティクス本部」として本部化した。

3PL事業者の急成長やeコマースの拡大などの影響で物流施設市場が伸びているとはいえ、昨今は逆風も吹いている。競合デベロッパー等との競争激化により土地代が高騰し、用地取得がますます困難になってきているうえに、資材費や人件費の高騰から建設費が上昇している。そのようななかで急成長を遂げてきた三井不動産の強さの秘密は、どこにあるのだろうか。

ロジスティクス本部長の三木孝行

氏によると、まず用地取得に関しては、一般入札だけに頼らず、遊休地や倉庫・工場などを保有する企業に対し、企業不動産の有効活用を提案するCRE営業を軸に据えることで、適正価格での用地取得が可能になっているという。「総合デベロッパーとしての多様なチャンネルを生かし、CREを基本とした相対取引を中心とした事業機会の獲得を狙っています」。

建設費についても、同社独自の対処法で乗り切っているという。それは、入札によって建設会社を選定するのではなく、事業者との信頼関係を構築して取引を継続するというやり方だ。「建設規模に応じて取引先を決め、継続的に関わっていくことで、お互いにノウハウを蓄積し、知恵を出し合うことができます。商業施設でも同じ手法を採用してきましたが、互いにwin-winの関係を築くことを目指すほうが、入札よりも建設費を抑えることができると考えています」。

開発に当たっては、物流適地の見極めも慎重に行っている。重視するのは、需要と供給のバランスだ。従業員を確保しやすい場所かどうか、供給過多になっていないか、という点を特に検討。競合他社の数々の物件を、「成約率が〇割の物件」「満床物件」というように調査したうえで、多様なチャンネルから同社に集まってく

る用地情報をもとに、「次はどこを攻めるべきか」を議論して決めるとい

う。テナント誘致においても、同社がオフィスビルや商業施設で構築してきた企業ネットワークが生きている。「当社には、オフィス約3,000社、商業約2,200社のテナントとの関係があり、特に商業施設のテナントは、日々商品を扱うため荷主候補になります。それぞれの会社の幹部レベルと直接話ができる信頼関係を構築してきたことが当社の強みであり、物流施設での2万坪や3万坪といった大型契約の獲得にもつながっています」。

このように見てくると、同社の物流施設事業を急成長させてきた裏には、これまでグループ全体で蓄積してきた開発ノウハウ、顧客との信頼関係があったことがうかがえる。

### 働きやすさを重視 保育施設付き物流施設が誕生

同社が「首都圏で最高級グレード」かつ「今までにない」物流施設と自負するのが、昨年11月に稼働した「三井不動産ロジスティクスパーク日野」である。BCP対策として免震構造を採用し、多様な物流ニーズに柔軟に 대응される設計と、環境対策にも優れた最新型物流施設である。



▲「三井不動産ロジスティクスパーク日野」中央車路よりトラックバスを見渡す



## Zoom Up! 物流拠点戦略 三井不動産株式会社



特に重視したのが、従業員の働きやすさである。同社の物流施設は、「三井不動産ロジスティクスパーク(MFLP)」という統一名称のもと、共生を意味するロゴマークでブランド戦略を展開しているが、MFLP日野は「P」が意味する「Park」を強くイメージして開発された。敷地内に広がる約6,000坪の緑地が特徴だ。また、最近の同社開発物件にも共通する点として、駅近で通勤の便の良い立地であるほか、充実した飲食などの福利厚生施設を備えている。そしてMFLPでは初めて、敷地内に認証保育施設を誘致した。

「テナント企業とそこで働く従業員の方々を第一に考え、建物外観や働く環境などあらゆる面で、『この物件を借りたい』『ここで働きたい』と思ってもらえるような施設を開発していきたい。それが商業施設やオフィス開発の実績の豊富な当社の差別化につながると考えています」。

## 開発、保有、運営を組み合わせた日本流ロジスティクスを展開

同社が描くのは、開発事業、保有事業、マネジメント事業をバランスよく組み合わせた成長戦略である。そのための新たな取り組みがすでに始まっている。

一例を挙げると、昨年は福岡で同社にとって九州初となる物流施設を土地所有者との共同事業として着工した。この事例では、同社が土地の持分を購入し、所有者と共同で建物を建て、マネジメントやテナント営業は同社が請け負うという形式を採った。将来、所有者が売却を望めば、三井不動産が買い取ることも視野に入れている。

昨年10月には、東京都品川区においてJR貨物が開発予定の国内最大規模の物流施設「エフ・プラザ東京N棟(仮称)」の開発事業パートナーに決定した。この事業で同社は、JR貨物から開発業務を受託し、開発計画の企画立案、テナント誘致などを行い、竣工後はマスターリースおよび建物の管理・運営を行う。同社が物流施設事業で受託する初の大規模マネジメント事業である。

【三井不動産ロジスティクスパーク日野】



▲提供公園から建物を望む



▲1F北休憩室



▲西エントランス外観

さらに現在、物流施設専門REIT(投資法人)設立に向けて準備を進めている。物流施設専門REITの設立により投資家共生モデルを進化させ、合わせて開発・マネジメント事業の伸長を図るとともに、テナントのマネジメントに一貫して責任を持つことで、運営力を充実させていく。

「開発した施設を売るだけでなく、保有、マネジメントもできる。このカードの多さが総合デベロッパーとしての当社の強みと考えています。今後もこの強みを生かしながら、日本のロジスティクスビジネスを進化させていきたい」と三木氏は話す。

都内最大級。その物流施設は緑のなかに。

# 三井不動産 ロジスティクスパーク日野

従来の物流施設とは異なる穏やかな空気が流れる「三井不動産ロジスティクスパーク日野」。敷地の広さは約29,300坪。東京でも屈指の規模を誇る敷地には約6,000坪にも及ぶ緑化を図り、豊かな緑に囲まれた今までにない物流施設を実現しています。建物には免震構造を採用し、大地震の際にも建物の被害を最小限にします。また、備蓄倉庫や非常用発電による防災対策もなされています。

## 物件概要

所在地	東京都日野市旭が丘3-1-1
敷地面積	約29,300坪
延床面積	約64,400坪
規模・構造	地上5階建・免震構造
交通	JR中央本線「豊田」駅 徒歩12分
トラックバス台数	354台
乗用駐車場	270台



## 全国につながるアクセス性。 従業員の確保もしやすい住宅街。

中央道「八王子IC」から約5km。圏央道の活用により中央自動車道、東名高速道路、関越自動車道へのアクセスが可能。さらに国道16号が南北を貫き、国道20号(甲州街道)が東西を走ります。一日の平均乗車人員が8万人を超える「八王子」駅に隣接し、「新宿」駅、「東京」駅までダイレクトにつながるJR中央本線「豊田」駅。その最寄り駅から徒歩12分、バスなら5分ほどの通勤利便性と、周辺地区の人口の多さ(5km圏内に約49万人)が、安定した従業員確保を可能にします。

【問い合わせ先】三井不動産株式会社 ロジスティクス本部  
ロジスティクス事業開発部 営業グループ  
〒104-0061 東京都中央区銀座6-17-1  
TEL:03-3246-3478/FAX:03-3246-0701