

サードパーティロジスティクス (3PL) の進展、サプライチェーンマネジメント (SCM) の浸透と、物流スタイルが進化するなか、その器となる物流施設へのニーズも大きく様変わりしている。特に注目されているのが、まるでオフィスビルのようにフロア毎に利用者が異なる、マルチテナント型の物流施設だ。これまで一般的であった自社専用倉庫とは、何から何まで違うこの施設。汎用性が高いとはいえ、はたして利用にあたり問題はないのだろうか。

今号の「物流マーケット情報」では、世界的な物流施設プロバイダー・プロロジスが提供する「プロロジスパーク大阪」を題材に、新たな倉庫・物流センターの形、マルチテナント型物流施設の利点と弱点を、施設説明と入居するテナントの声から探してみたい。

プロロジスパーク大阪に見る、マルチテナント型物流施設の利点と弱点

「まだ、いつもの倉庫にこだわりますか？」

プロロジスが語る マルチテナント型物流施設 (平面タイプ) のメリット

これまで一般的とされてきた物流センターの形態は、1階レベルにトラックヤードが設置され、そこで荷捌きし、上層階にストックするというもの。対して、平面タイプのマルチテナント型物流施設は、ランプウェイを経て各階までトラックが着き、ストックする階での荷降ろし・積荷となる。エレベータ等の垂直搬送設備が不要であることや、複数のフロアにまたがる設備・施設がいらなことから、純粋に倉庫として利用できる有効面積の割合は格段に高くなる (右ページ<倉庫有効面積の検証>参照)。この倉庫有効率に加え、人員の配置人数、フォークリフトの数、必要な設備の保守点検等を考慮すると、コストメリットが高く経費削減を図ることが可能だ。また、作業効率といった点では、荷役にかかる時間が一般型の物流センターに比べ約半分との試算もある (右ページ<荷役の検証>参照)。その他、セキュリティやワーカー・マネジメントの行いやすさ、荷捌きが必ず屋内であることの利便性等、様々な点において、同タイプの物流施設のメリットを語る事ができる。

ワンフロアの面積が大きい

多層階倉庫を1階に集約可能

トラックが各階に直接アクセスし、各階での専用利用が可能

高い倉庫有効率

- ワンフロアで完結するため、荷捌きや仮置きスペースをコンパクトにできる。
- 垂直搬送設備が不要なため、荷物保管に利用できる倉庫の有効面積が大きくなる。

管理の効率化

- ワンフロアで完結するため、セキュリティ等を管理しやすい。
- 事務所や休憩室を、倉庫に近接した1カ所にまとめることにより、面積効率が高まる。

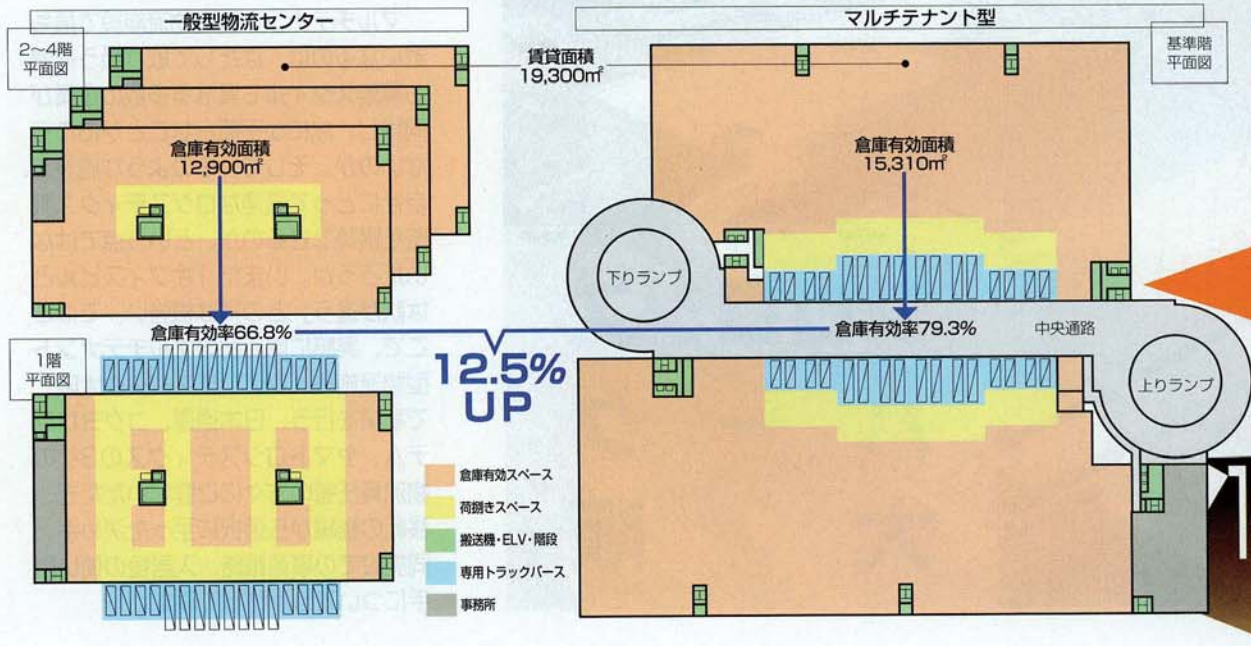
荷役の効率化

- 荷捌きが水平移動のみのため、荷物の搬出入時間を短縮でき、人件費が節減できる。
- 搬送機器が不要であることと、フォークリフトの使用台数を減らせるため、保守・点検費を削減できる。

全天候型バース

- トラックバースが屋内なため、雨天時等の荷捌き作業が容易である。

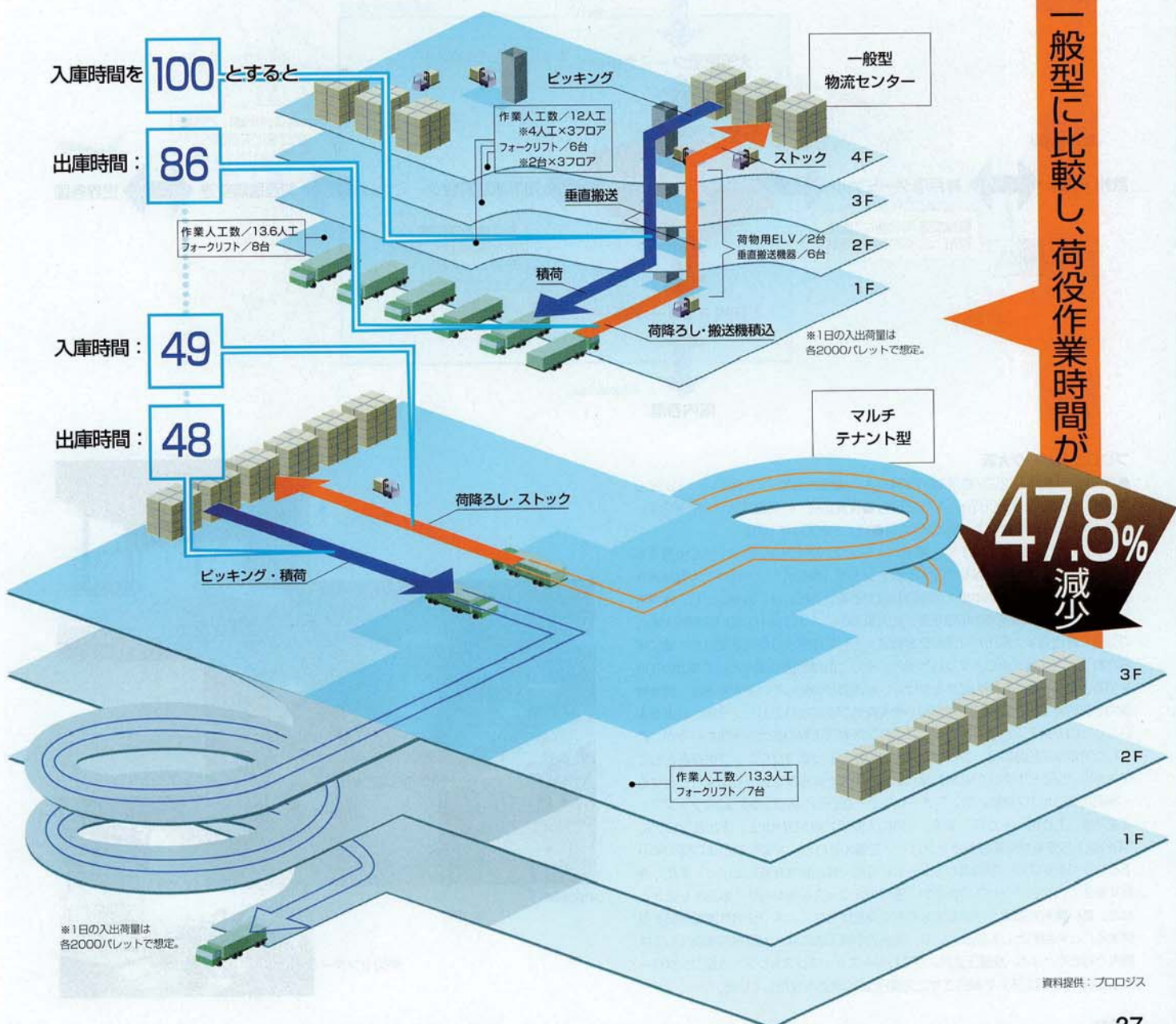
〈倉庫有効面積の検証〉



一般型に比較し、有効面積が

12.5% 拡大

〈荷役の検証〉



一般型に比較し、荷役作業時間が

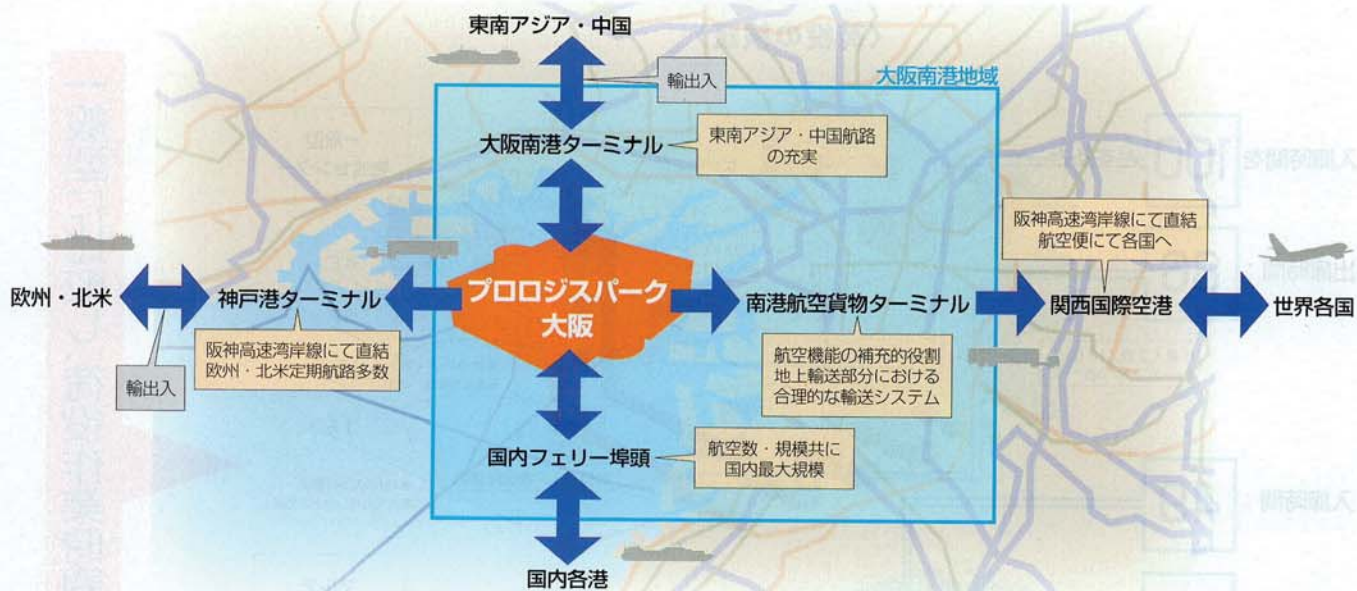
47.8% 減少



プロロジスパーク大阪

マルチテナント型の物流施設で最も気になるのは、はたして取り扱う荷物も事業スタイルも異なる多数の企業が同居し、なにか不都合なことがおこらないのか。そして、そのような施設で、自社にとって最適なロジスティクス戦略を構築できるのか、という点ではないだろうか。いまだ「オフィスビルとは訳が違う」との声は根強い。ではここで、実際に関西初のマルチテナント型物流施設「プロロジスパーク大阪」で事業を行う、日本通運、コクヨロジテム、ヤマトロジスティクスの3社の物流責任者の方々にご登場いただき、移転の経緯から選択に至った決め手、同施設での事業戦略、入居後の使い勝手についてうかがってみた。

アクセス図



プロロジスパーク大阪

- 所在地 / 大阪市住之江区南港南2丁目4番43号 ●敷地面積 / 45,982㎡ (13,909坪) ●延床面積 / 158,297㎡ (47,885坪) ●賃貸面積 / 126,820㎡ (38,363坪)
- 規模 / 地上7階建 ●着工 / 2003年8月 ●竣工 / 2004年10月

「プロロジスパーク大阪」は、南港ポートタウン線南港駅徒歩1分に位置する、プロロジスとして関西地区初のマルチテナント型（複数テナント向け）大型物流施設であるとともに、西日本最大の物流施設である。同施設は、阪神港として神戸港と共にスーパー中核港湾の指定を受けた大阪港の、「物流効率の高い国際物流拠点の形成」を目指す大阪市が「国際交易特区」として政府より認定を受けた地域に建設され、関西地域を中心とする日本国内、そして国際物流の拠点として最適の立地を誇る。現在、中国市場の拡大を受けて、物流量が増加している大阪港は、国際競争力を高めるため、様々な規制緩和や機能整備が予定されており、今後、同港を中心としたロジスティクス事業の発展および国際物流市場の拡大が予想されるが、こうした背景から同施設は、プロロジスの西日本におけるフラグシップ的存在として、国内外におけるビジネスの戦略的拠点としての大きな役割を担っていくこととなる。

施設規模は地上7階建。コンテナトレーラーが各階へ直接搬送可能なランプウェイを2基（上り用・下り用）備え、1階に大型貨物車50台以上、また各フロアに30台以上の停車が可能なトラックバースを備えるなど、大量かつ迅速な荷の積み下ろしが可能なスルー型物流センターとして高い機能特性を有している。また、通勤する上での交通アクセスの良さや、最新のオフィス設備を有する事務所を備えるなど、高い費用対効果、作業効率を実現するだけでなく、より快適な職場環境を提供することも目的として設計。なお、同施設の施工法には、大型物流施設としては国内で初めてとなる、免震工法およびプレキャスト・プレストレスト鉄筋コンクリート工法（PcaPC工法）を融合させた免震PcaPC構造を採用している。

ランプウェイ



中央車路

防災センター



大阪の物流地図をも 塗り替える、 新スタイルの施設の登場



日本通運株式会社
大阪支店 ソリューショングループ
係長 清水 秀樹 氏



変わる倉庫の位置づけ 集約で在庫圧縮、管理工数低減へ

当社がプロロジスパーク大阪で行っているのは、三陽商会様をクライアントとする3PL業務です。三陽商会様は、バーバリーなどを取り扱っていらっしゃるアパレルメーカー。その事業特性から、繊維の町という背景を持つ梅田に倉庫を持ち、15年間営業されてきました。ところが、15年も経つと事情が変わってきます。そこで、カテゴリー別に所有していた大阪の3カ所の倉庫と、さらに名古屋の倉庫を加えた4カ所を集約。ここを西日本の物流拠点として位置づけ、在庫の圧縮、管理工数の低減、物流効率の向上を図ることになったのです。

この15年で商品の流通事情も変わりました。リードタイムは24時間、早い所では12時間です。物流拠点は集約しやすい状況になっているといえます。また、三陽商会様が当社にアウトソースする以上、自社でやる以上のベネフィットがなくてはなりません。それではなければ継続しないでしょう。計画が出た当初、名古屋では「お客さまにすぐさまデリバリーできなくなる」という三陽商会様の営業御担当者からの声もありましたが、アウトソースとして受けたからには責任もってお応えする。要求通り、円滑に進めていくのがわれわれの務めですから、その点を十分考慮しながら集約を進める必要がありました。

では、どういう施設にするか。アパレルですから荷姿はハンガーです。スピードレールを使いたい。こうな

るとフラットな面積が多いほうが効率はいいいわけです。多層階になれば、フロアごとに人員が必要になりますし、エレベータによる搬送があるために限界があります。そこで、ここの平面2,500坪が生きてきます。実際、三陽商会様にも強くアピールしたのはこの点です。これまでの拠点では、平面は1,000坪程度あったくらいで、ここまで広いのはプロロジスパーク大阪が初めてです。加えて、ハンガーに吊るしたまま搬送するため、シャッターの高さや防火扉についても柔軟な対応をしていただきました。

ロケーションについては、これまでの繊維関係企業とのお付き合いも重要ですが、海外調達を考えると沿岸部であることに大きな魅力があります。しかも、高速道路が近い。消費地に隣接する市内中心部から移転してきましたが、高速道路を利用することで都心部よりもメリットが高い場合もある。名古屋、九州までの100店以上をカバーすることを考えると、郊外にシフトした方が、より有効な物流システムを構築できるわけです。

こうした点が、三陽商会様にも大きく評価されました。

資産を守る倉庫の条件 防震構造、空調管理、クリーン度を評価

そして、もう一つの評価点が防震構造です。三陽商会様の役員の方に建設途中で来ていただき構造説明をしたのですが、その後、新潟の中越地震が起これ、「資料を再度見せてほしい、社長に説明する」との連絡

が入りました。在庫は資産であり、物流は生命線ですから、施設の安全性は重要なことです。

資産という観点から追加すると、庫内での作業中、汚れたり、汗をかいたりした手で商品に触るのは困ります。施設の空調管理が万全、きれいで新しいというのはやはり安心です。

マルチテナントの施設であることについては、最初からあまり心配していませんでした。あるとすれば、他のテナントとの住み分けという点ですが、皆さん紳士的ですから、何かあったということもありませんし、今後も心配いらないでしょう。

昨今、倉庫や配送センターについての考え方は、かなり変わってきています。確かに、特定のクライアント専用、商品専用の施設を使えば効率はいいい。しかし、償却するまで同じクライアントとの契約が続くと考えるのは、楽観視しすぎです。また、クライアントサイドでも、そこで扱う商品がずっと同じということはありません。専用よりも汎用、どんな商品でも受け入れられる最大公約数的な施設が、今後さらに求められるのではないのでしょうか。減価償却だけを考え、安いだけの旧来の施設にしがみついているのでは何も生まれません。

こうした新しい施設ができたことで、大阪の物流市場が大きく塗り替えられると思います。弊社も今回のケースを新しい形のベンチマークにしていますが、これをきっかけにプロロジスさんとも色々やっていきたいと思っています。

移転をチャンスに 新しいステージで 企業風土の変革を

高いポテンシャルに注目、 スルー型倉庫に最適

当社はこれまで、大阪府下の八尾市に、工場の生産ラインと繋がった配送センターを持っていました。ここは、文具類の保管と全国の拠点への発送が行われる、いわばコクヨの全国統括物流センター。立体型自動倉庫も含め、実質使用延床面積は約1万3000坪。広大な敷地内にトラックは自在に停められ、倉庫も使い放題という、非常に恵まれた環境にありました。ところが、コクヨ構造改革の一環による生産再編成で、八尾工場も海外や他工場他への移管が決定。さて、センターはどこへ行くか。この時に考えたのが、まず、協力工場も多い大阪へのアクセスや全国配送に関係する高速道路への近さ。また、中国生産も積極的に考えていることから港もそばにあると便利だ、デリバリーを考えれば空港も欲しいといった、立地面の条件です。陸・海・空それぞれのアクセスがよいこの地域は、当初から注目していました。

そして、もう一つの譲れない条件が、

ワンフロアを思うように使いたいということです。八尾ほどの好条件は無理にしろ、平面での規模は欲しい。扱う荷物が大きなダンボールなため、モノを動かすのではなく、トラックが荷物に近づき出荷するのが理想的。また、午前中に入荷した物を午後出荷するスルー型倉庫なので、トラックが自由に動ける利便性を確保する必要があります。加えて、全国発送の基点となるセンターですから災害への備えも必要で、耐震は不可欠と考えていました。さらにいえば、昨今は生産も市場も非常に短いタームで変化しますから、当社の「持たざる経営」を理解いただき、20年、30年といった超長期的契約ではなくフレキシブルな契約をさせていただけるところ…。これが理想だったわけです。

こうした厳しい条件と、しかも移転のエンドが決まっているというなか、めぐり合ったのがこのプロロジスパーク大阪です。自社使用の施設からテナント用施設への入居と、かなり勝手が違うのですが、入居当初から「使い次第では非常に潜在能力を持ち、高効率になる施設である」「2倍、3倍に使える」と考えていました。

箱モノだけではない プロパティマネジメントに魅力あり

現在の使用面積は7,200坪と、これまでの半分ちょっと。それで同じ機能を発揮させるため、在庫の削減を図り、効率的な庫内システムや設備、ロケーション管理など、ハードとシステムへは相応の投資を行いました。

例えば、入出庫時トラックが、どこかのピットへ行くかを明示するシステムなど。今までの出庫時に各自動倉庫口へ荷物が流れ出てきて、それぞれで荷纏めし、積み込み場まで運ぶという流れを一変させました。

もちろん、これまでは自社保有で、賃料的にも条件的にも大変恵まれていたわけですから、今回の選択により施設そのものにもかなりの費用がかかるようになりました。しかし、それに見合うパフォーマンスはあると思っています。

コクヨロジテムは、ファーストメインテナントとして、建築の早い段階から細かい所の仕様やこだわり、注文を出し議論を続けてきました。例えば入居する前、他のテナントとかち合うことでのトラック渋滞を大変心配していましたが、信号による入庫管理といった対策も一緒になって考え実現していただいた。こうした運営面まで含めたソリューションの提供から、単なる「箱づくり」ではなく、プロパティマネジメントもきちんと行われることを評価し、それに対してフィーを支払っているともいえます。

トラックといえば、自社の構内を走っていた時と比較し、他社の車も出入りすることで、今まで以上に安全面に配慮するようになったと思います。また、安全面だけではなく、施設内の廊下には絵、ラックに花を飾るなどして「倉庫らしくない倉庫」を実現。ラックの色も、オレンジとブルーの組み合わせと鮮やかなものです。使い勝手を知り尽くした施設で40年過ごしてきましたが、移転を機に倉庫のイメージを一大変革させようとしています。施設がキレイになれば自然と立ち居振舞いまで変化する。また、他のテナントの方と顔を合わせることもあり、コクヨロジテムの社員として胸を張れるようになってはならないという自覚も出てきました。

移転を一つのチャンスとして、システム、企業風土とも、大きく変わろうとしているのです。

株式会社コクヨロジテム
西日本事業本部
企画管理部
部長 広井 透氏



ニーズ変化への対応スピードと、顧客サービスの向上を目指し選択

ヤマトロジスティクス株式会社
関西統括支店 次長 山中 修 氏



自社物件を上回るメリット 多様な顧客ニーズに合わせやすい汎用性

当社は、宅急便のヤマト運輸のグループ企業として、企業向けロジスティクスサービスの提供を行っています。昨年10月、グループ内の統合で、当社とヤマトグローバルフレイト、ヤマトパーセルサービスの3社が合併。国内・海外を問わず、お客さまに最適なロジスティクスを提案、提供できる体制を整えました。現在、関西では8センターの拠点で営業を行っていますが、ここプロロジスパーク大阪では、大口、小口のクライアントを合わせ約30社の3PLを行っています。

ここに入居する前は、1階にヤマト運輸が営業する自社物件を使用していました。階下に運輸機能を持つ利便性は非常に高かったのですが、では、なぜプロロジスパーク大阪に移転したのか。それは、汎用性とニーズへの対応スピードを求めたからです。

弊社のクライアントは、通販、卸・小売り、メーカーと、業種業態さまざまです。加えて、それぞれの企業とその顧客との関係も異なり、物流スタイルはまさに千差万別といえます。その多様なニーズに対応するためには、自社で施設を構えてしまうとむしろ制約を受けてしまう。こうしたマルチテナント型の施設の方が、請け負う業務に合わせ、施設を変化させやすいと判断したのです。

しかも、その対応にはスピードが必要です。一例を挙げれば、医薬品業界における薬事法の改正。トレーサビリティや倉庫スペック、保管管

理方法など、より厳密な対応が求められることになりました。各都道府県の業務課に届けを出し認可されるのですが、製薬メーカー自らが対応するのは多大な労力がかかる。そこに対して提案していくわけです。個人情報保護法についても同様。通販業者で、これまで複数のベンダー毎に発注・配送していたものを一括管理し、クロスドッキングさせ配送することでお客さまの個人情報管理の一元化を図ったところもあります。このように、社会の変化にすばやく対応しなければならないというニーズは、どの業界にもあることでしょう。

私どもアウトソーサーは、クライアントが「あちらを立てれば、こちらがたたず」で方向を決めかねる時に、柔軟かつ的確な提案により活路を見出すことができるところに存在意義があるわけです。この提案をしていく上で、多様なニーズに即したポテンシャルの高い設備を有していることは、非常に大きな武器になるのです。

きめ細かな対応ができる施設 立地、リスクヘッジも決め手に

自社内で自由に使用していた施設から、共同利用のマルチテナント型施設へ移転するにあたっての不安は、別段ありませんでした。設備に関しては、取扱商品が細かなものが多く伝票処理などの作業も加わるため、室内照度を上げる、スロープの幅や勾配角度、屋根の高さ、コンセント位置など、私どものオーダーに的確に応じてもらっています。むしろ、急いで入居を決めたため確保した面

積が少なかったことを、とても後悔しています。お客さまに見学していただくと「ここならぜひ使いたい」といっていただくことが多く、現在は空きスペースを見ながら営業しているほどです。

私どもが常に頭を悩ませているのは、使用面積の確定です。営業から受注し、それから使用面積が決まるのですから、大きなセンターを持ち仕事しなければ「無駄に空いている」となるわけです。自社でこうした物件を持ってしまうと本当に困る。そういう点では、自社所有よりもテナントとして入居した方が、まだリスクは少ないといえるでしょう。

立地でいえば、港、高速道路はもちろん、駅から近いことが大きなメリットとなっています。私どもは短時間労働のスタッフを多く抱え作業量にあわせてシフトを組んでいますが、30社のお客さまがあれば30社のノウハウがある。つまり人員の確保と定着は、重要な経営課題なのです。多くの方に働きに来てもらい、募集すれば員数が揃うということと、働く場所が倉庫であるということとを両立させるのは、実はかなり大変なこと。駅からの近さに加え、後背地の居住人口の多さ、きれいで動きやすい環境であるということが、雇用面で確実にプラスに働いているといえます。

今後は、施設のオーナーであるプロロジクスさんと一緒に、クライアントとのより柔軟な形での契約やニーズの組み入れを進め、ヤマトのブランドカアップに繋げていきたいと思っています。

これまで、すでに稼働している「プロロジスパーク大阪」について、その施設と入居するテナントの声を紹介してきたが、企画の最後に、今年6月末に竣工を迎える首都圏のマルチテナント型物流施設「プロロジスパーク横浜」への入居を決めたブリヂストンスポーツ株式会社の物流戦略を、同社ITネットワーク企画部長・原澄男氏にインタビューした。



プロロジスパーク横浜

●所在地／横浜市鶴見区生麦2丁目●敷地面積／51,096㎡（15,457坪）●延床面積／119,660㎡（36,200坪）●構造・規模／鉄筋コンクリート造（免震PcaPC工法）、地上：4階建●着工／2004年7月1日●竣工／2005年6月末予定

プロロジスパーク横浜は、京浜急行生麦駅より徒歩13分、鶴見産業道路に面し、東京首都高速横羽線生麦JCTも至近、横浜市をはじめとする首都圏各都市や羽田空港へのアクセスに優れ、各種メーカーからフォワーダー、3PL企業のロジスティクス戦略を実現する総合物流センターとして理想的な場所に立地する。横浜スタジアム約7.5個分の同施設は、40フィートコンテナレーラーが各階へ直接乗り入れ可能なランプウェイを2基装備し、1階には54台、そして各階にはそれぞれ36台の大型貨物車両が接車できるトラックバースを設置。天井高は5.5m超、フォークリフトがトラックの荷台に直接乗り入れられるドックレベラーを標準装備。また、各階とも間口200mに40ftコンテナレーラーが接車できる設計で、ニーズに応じ倉庫スペースを分割することも可能。作業効率を最大化する機能とフレキシビリティを兼ね備えた施設である。

ブリヂストンスポーツ 物流担当責任者に聞く 「プロロジスパーク横浜」 選択の理由

——「プロロジスパーク横浜」に移転を決定されるまで、御社はどのような物流施設を使い、どのような拠点展開をされておりましたか。

原 1989年以前は、当社から全国10社の販売会社（連結子会社）に商品を配送し、販売会社がお客さまである小売店に商品をお届けするという体制を採っていました。しかし、よりタイムリーにお客さまに商品をお届けしようということで、90年初めに私どもメーカーが物流機能を担い、お客さまに直接商品をお届けする体制に転換しました。お客さまの満足度を高めるのが最大の目的ですが、グループ全体の物流の効率化を図るという意味もあります。

そこで、90年に埼玉県所沢市の関東流通センター、翌91年に大阪市の関西流通センターを設置し、全国のお客さまに商品を発送する体制を整えたのです。両施設とも一棟借りで、契約期間は15年です。

これにより、販社が注文を受けた当日に流通センターから商品を発送し、翌日にはお客さまの手に商品が届くという、クイックデリバリー体制が実現したわけです。

——そうした物流体制や配送サービスに対するお客さまの反応はいかがでしたか。

原 当社の商品のアイテム数は約2万5000点、通常品でも約1万7000点と膨大ですから、店頭にすべての商品を展示したり、店内に在庫したりすることは物理的に困難です。しかし、こうした体制が整い、お客さまからは「注文の翌日には商品が届くので、商品在庫を削減できる」と、たいへん喜ばれました。

また、販社も大量の在庫を保管せずに済み、営業活動に専念でき

るようになりました。販社を含めたグループ全体の物流コストの削減効果もかなり大きかったといえるでしょう。

——商品点数の多さからみて、物流施設内の作業は大変でしょうね。

原 ええ、スポーツ用品は多品種であるだけでなく、形態も多種多様なため、流通センターの作業は多分に人手に頼らざるを得ません。最先端のマテハン（マテリアル・ハンドリング）機器を導入し、自動化を図りにくい商品なのです。保管と発送だけでなく、お客さまの要望があれば包装などの加工作業も加わりますから、なおさら人手がかかります。

こうした物流機能を私どもメーカーが担っていくには、根本的な意識改革が必要でした。この体制になるまでは「販社に商品をお届けるまでがメーカーの仕事」という意識が強かったのですが、直接お客さまの声を聞き、様々なニーズに的確に対応していかなければならない状況になったことで、顧客主義が徹底され、メーカーにおける物流戦略の重要性も再認識されたといえるでしょう。

——そうしたなかで、90年代に構築された全国2拠点体制を再度見直し、横浜に統合することにされたのはなぜですか。

原 いくつかの理由がありますが、両施設の賃貸借契約がそれぞれ満了になることがもっとも大きな要因です。再契約という選択もありましたが、ハード面、ソフト面とも構内システムが老朽化してきており、たとえ移転しなくても、全面的な刷新が必要な時期であったといえます。この15年間の情報システムの進化はめざましく、それに対応する流通センターの構内システムも限界にきていました。

これらを刷新するとなれば、相当な再投資を2カ所にしなければなりません。それならば、これを契機にシステム全体を見直そうということになり、97年頃から統合の可能性を含めて研究や検討を進めていたのです。



その背景としては、私どもが物流機能を担うようになりお客さまのニーズがよくわかってきたことや、90年代半ばから、お客さまの業態が大きく変わってきたことが挙げられます。

具体的にいえば、量販店との取引が増え、それに伴い多品種少量配送の小売店を想定して構築した仕組みを見直す必要が出てきたことです。小口の小売店と大口の量販店とで二重の物流構造になるといった弊害も出てきましたし、受発注のロットが大きい量販店に対して、情報システムも含めて構内の仕組みが合わなくなっていました。

また、海外メーカーとの競争激化も要因の一つ。外資は国内での歴史がない分、新たな戦略とビジネススタイルで攻めてきます。そのなかで、当社が優位性を保つためには、物流も含めた徹底したローコストオペレーションを目指さなければならないという経営課題があります。物流に関しては、施設の賃料単価や運送単価を下げるといった交渉も必要ですが、それ以上に、合理的な物流戦略や体制を再構築し、根本的なコストダウンを図ることが重要なのです。

さらに、資材の海外調達が増えていましたから、仕入れという角度からも物流センターの立地や機能を再検討すべき時期に差し掛かっていました。

こうした変化に対応していくため、関東・関西の流通センターの賃貸契約満了を機に、仕入れから配送まで一貫した物流機能を1カ所で果たすことができる施設を探していたのです。

— その答えが「プロロジスパーク横浜」への統合だったわけですね。

原 ええ。ここ1カ所で全国のお客さまに翌日配送が可能なのが最も重要なポイントです。大消費地に近く、港にも空港にもアクセスがいい。急なデリバリーに際して航空便を使うにも便利です。海外からの資材調達という面でも有利です。さらに、配送業者の集荷にも都合のよい立地でした。

— 1カ所に統合するリスクについてはどうお考えですか。

原 おっしゃるとおり、震災リスクなど、1カ所に統合するリスクはあります。しかし、「プロロジスパーク横浜」は免震構造を採用した最新施設です。また、統合のメリットは、そうしたリスクをカバーして余りあると判断しました。

— 施設としての魅力は？

原 まず、規模の魅力ですね。私どもが必要とする面積をワンフロアで取ることができる物流施設は少なく、竣工のタイミングもぴったりでした。

現行では、関東流通センターが3層で約3,000坪、関西流通センターが4層で約3,000坪、トータル7層約6,000坪を使っています。しかし、作業効率を考えるならばワンフロアがベスト。マテハン機器などの投資も少なく済みますが、なによりも物流は「現場現物」が第一。多品種の商品を効率よくさばくには、すべての在庫を一目で見渡せるワンフロアが望ましい。先ほど申し上げたように、庫内での作業は人手に頼る部分が多いことから、作業動線という面からも、作業効率やモチベーションという面からもワンフロアを希望していました。

「プロロジスパーク横浜」は、こうした条件を十分に満たすものです。従来の2拠点体制では、在庫調整のために商品を移動するといった無駄もありましたが、1カ所に統合すればそれも解消でき、

関東と関西でそれぞれダブってもっていた機能も整理できるわけです。複数フロアによるスペースの無駄もありません。私どもは今回「プロロジスパーク横浜」の約4,500坪を借りますが、これは現行スペースの4分の3。これで十分に対応できるものと思います。

また、マルチテナント型の物流施設であることも魅力でした。セキュリティや管理など、基本的インフラにかかるコストを複数のテナント企業さんと共有できますし、パートやアルバイトなどの雇用面でもメリットが出てくるのではないかと期待しています。私どもの商品は季節的な繁忙の差が大きく、短期労働力の確保が大きな課題です。その点、大規模なマルチテナント型の物流施設ならば、複数の企業が入居することで、互いに人材確保の面で融通できるような仕組みが考えられるのではないのでしょうか。こうした仕組みができれば、雇用される側にとってもメリットが大きいと思います。

— 従来は御社専用の施設を棟借りされていたわけですが、逆に複数の企業と共同利用することに対する不安はありませんか。

原 建物のレベルが高いこともあるからでしょうが、そうした不安は特にありません。実際に入居すれば、扱う商品も作業内容も異なる企業さんと施設を共有するわけですから、調整や工夫が必要になるかもしれませんが……。しかし、今はむしろ、基本的なインフラを共有できることへの期待感のほうが高いですね。

入居は今年8月ですが、現在の最大の関心事はお客さまにご迷惑をかけることなくスムーズに移転することです。移転とはいえ、物流機能は一瞬たりとも滞らせるわけにはいきません。この移転で長距離通勤や引越しが必要になる作業委託先の社員もおりますので、そうした人材面の調整や教育、モチベーションの維持などに追われています。

こうした課題を無事クリアして、お客さまから「え、いつ移ったの？」といわれるような移転を実現したいと思っています。

— プロロジスパーク横浜へ統合することによるコストメリットは？

原 具体的な数字は申し上げられませんが、賃貸スペースの削減やダブっていた機能の集約・効率化、社内在庫の移管費用の削減等々によって、物流コストは削減できます。一方、1カ所に統合することで運賃は逆に増加しますが、これらを相殺しても、総額ではコスト削減になると試算しています。

— 最後に、物流機能を統合する際、最も難しかったことは？

原 今回の統合に向けて社内で検討を重ねてきましたが、現行の施設の契約が満了になる時点で、諸条件を満たす物件が見つかるかどうか、それが一番心配したことです。

私どもは不動産に関して素人ですから、物件情報の入手や事前に物件の良し悪しを見極めることは正直いって難しい。ですから、かなり以前から生駒シービー・リチャードエリスさんに私どもの物流戦略や希望条件を伝え、物件探しや仲介だけではなく、コンサルタントとしての役割を担っていただきました。また、オーナーであるプロロジスさんとの交渉や契約内容についても、生駒さんに聞いてもらっています。

不動産の選択や契約などには高度な専門知識が不可欠。さらに物流施設となれば特有の要素も多く、やはりそのあたりは、専門家のサポートが必要なのではないでしょうか。



竣工を目前に控え、プリチストンスポーツの関係者を集め実施された施設内覧会の様子。