

# “新”時代

# 物流施設開発

物流アウトソーシングの拡大と3PL事業者の進展、サプライチェーンマネジメントの浸透等、昨今めまぐるしく変貌を遂げた我が国の物流を取り巻く環境。それとともに、その受け皿として機能する物流施設も大きくそのスタイルを変えている。当初、外資系大手の物流施設専門デベロッパーにより手掛けられてきた大型物流施設の開発だが、ここに来て、また新たなプレイヤーが登場してきている。今号の「物流マーケット情報」では、近年、物流施設開発をスタートさせた三菱地所、三井不動産、SGリアルティ(佐川急便)の3社にご登場いただき、開発戦略とその背景をおうかがいした。

**SGH SGリアルティ**  
 埼玉県久喜の大型倉庫を取得  
 SGリアルティ久喜Ⅱ

**SGH SGリアルティ**  
 千葉県柏に大型物流施設を開発  
 SGリアルティ柏(仮称)

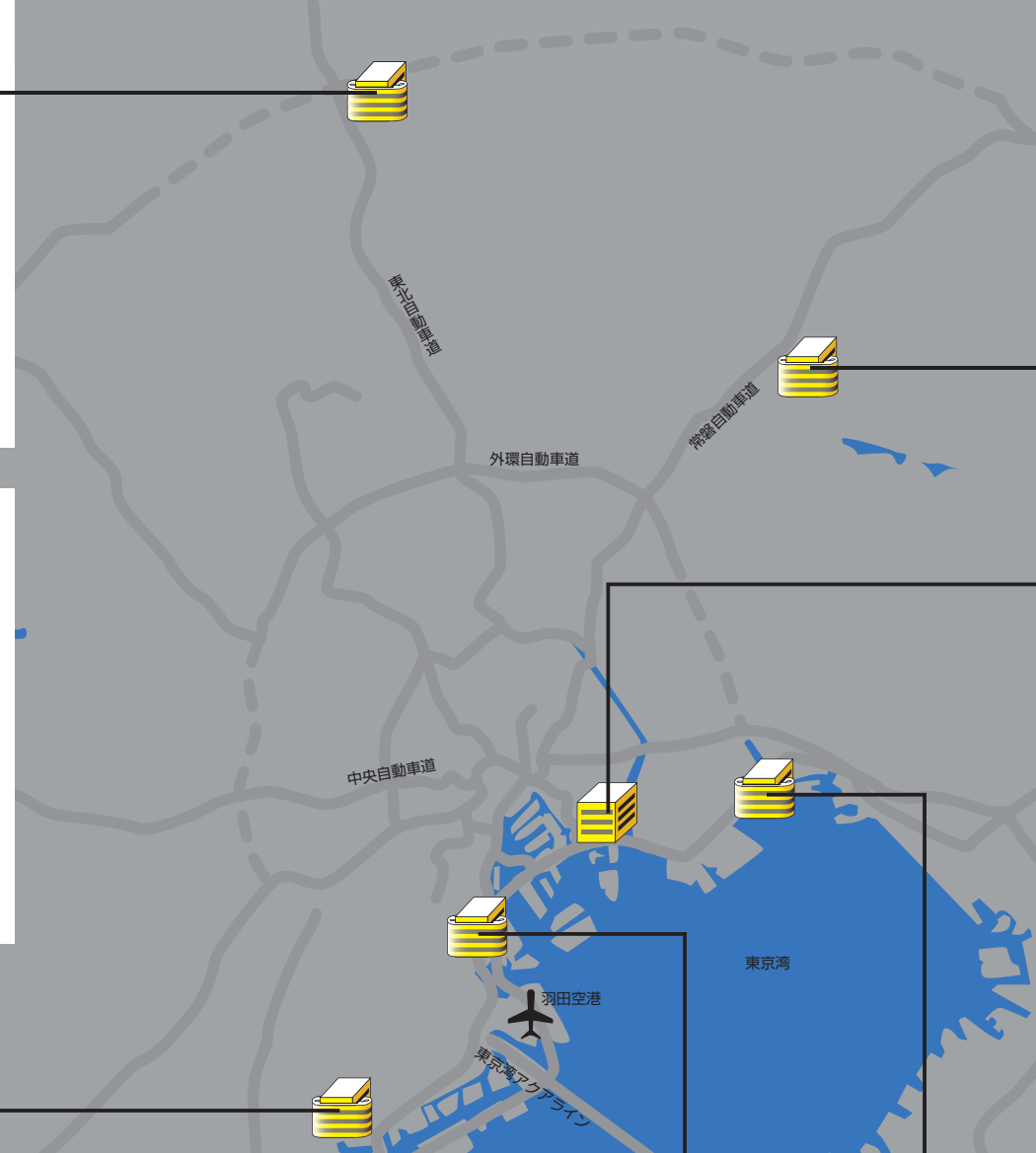
**三菱地所**  
 神奈川県相模原に大型物流施設を開発  
 ロジポート相模原(仮称)

**三菱地所**  
 江東区辰巳にBTS型物流施設を開発  
 ナカノ商会辰巳センター

**SGH SGリアルティ**  
 横浜に大型物流施設を開発  
 SGリアルティ横浜

**SGH SGリアルティ**  
 品川区勝島の大型倉庫を取得  
 SGリアルティ勝島

**三井不動産**  
 千葉県市川に大型物流施設を開発  
 市川臨海プロジェクト(仮称)





# “安心・安全”という三菱地所の ブランドイメージを基軸に、 今後は、自社開発・運営による案件にも 積極的な取り組みを。

## 江東区辰巳にBTS型物流施設を開発 ナカノ商会辰巳センター

所在地 東京都江東区辰巳3丁目8番5号  
敷地面積 9,939.01㎡  
延床面積 31,533.50㎡  
構造 地上5階建  
竣工 2012年2月



### 2012年、満を持して誕生した ナカノ商会辰巳センター

当社都市開発事業部では、これまでオフィスビルを中心に、商業施設、賃貸住宅、などの収益不動産の開発を行ってまいりました。つまり、土地を取得して、その用地の特性に応じた建物を建て、テナントを誘致し収益を上げられる物件にして、REITやファンドなどの投資マーケットに売却。その資金を次の開発物件に充てるというビジネスモデルで事業を展開しています。

物流施設については、2000年代前半からの主に外資系企業による先進的な大型物流施設の開発を契機として、マーケットが誕生したことから、今日では不動産投資市場の一定のパイを占めるアセットクラスに

成長しています。当社としても、時機をみて事業に組み込むことを検討してきました。これまでもいくつかの案件について入札に参加する等検討はしてきましたが、なかなか事業化に至らなかったというのが正直なところです。

転機となったのは2009年度、「(仮称)辰巳三丁目物流施設開発計画」がスタートしたことです。これは三井物産より共同事業の申し入れをいただき、開発することになったものです。場所は首都高速湾岸線「新木場」「有明」出入口から約2km、東京メトロ「辰巳」駅から徒歩約4分に位置する、都心部、港湾施設、空港等へのアクセスに恵まれた立地にあり、9,939.01㎡の敷地面積を有しています。

当初、物流施設開発、及び物流テナントの誘致などのノウハウが十分ではなく、当社にとって初の物流施設開発であるということから社内でも不安視する意見もありました。しかし、三井物産は、物流施設開発について実績があり、これまでもオフィスビルの開発をはじめREITの運用会社に共同出資をするなど、良好な関係を保ってきたことから、当社物流施設1号案件として単独開発のリスクを低減する上でよいパートナーシップを築けること、ナカノ商会への1棟貸し(マスターリース)を前提とするBTS型の開発であるということから、無事にプロジェクトをスタートさせることができました。

最終的には延床面積31,533.50㎡の地上5階建のプランで2011年4月に着工

所在地 神奈川県相模原市中央区田名  
敷地面積 94,197.27㎡  
延床面積 約210,000㎡  
構造 地上5階建  
竣工 2013年秋(予定)

## 神奈川県相模原に大型物流施設を開発 ロジポート相模原(仮称)



し、2012年2月末に竣工。現在は「ナカノ商会辰巳センター」として3月より本稼働しています。

### 第2弾案件は国内最大級の マルチテナント型物流施設

さらに2号案件として現在進行中なのが、神奈川県相模原市に開発される「(仮称)ロジポート相模原」です。こちらはラサール インベストメント マネージメント インク(以下ラサール)との共同事業による、国内最大級のマルチテナント型大型物流施設です。相模原市中央区の約9.4ha(約28,500坪)の広大な敷地は、主要幹線である国道16号線、国道129号線への高いアクセス性を備えています。また、東名高速、中央道だけでなく、圏央道(仮称)相模原ICが利用可能になることで、首都圏広域をカバーする物流拠点となり得るポテンシャルを秘めています。

1号案件の着工後、次なる開発用地を検討しているなかで、ラサールから共同事業の申し入れをいただいた物件で、当社にとっては初めてのマルチテナント型物流施設となります。また相模原という立地は、先の辰巳のように従来から物流適地とされてきた場所ではなく、かつ国内最大級となる超大型の物件ということでリスクも想定されました。しかし、今後の物流分散ニーズを含め潜在的に需要の増加が期待されるエリアであること、ワンフロアまとめてお借りいただくことで効率的なオペレーションが可能になること、東日本大震災にも影

響を受けなかった堅牢な地盤を持つ土地でありテナントから評価をされ得るエリアであること、また、ラサールがこれまで物流施設開発について多数の実績があることなどを総合的に判断して、共同事業として取り組むことを決定したのです。

ラサールとはこれまでオフィスビルの開発などを通じてお付き合いがありました。今回は物流での共同開発という初めての試みでもあり、オープンに意見をすり合わせてビジネスプランを共有しながら事業を推進していきました。その結果、地上5階建、延床面積約210,000㎡という巨大物流施設の概要も固まり、現在はこの夏の着工に向けて設備面の細部を詰めている状況です(2013年秋竣工予定)。

また、今回の2つの案件が動き出し、今年4月には都市開発事業グループ内に物流開発室を新設し、物流施設開発事業への取り組みをさらに強化していく予定です。

### 企業カラーの「安心・安全」を礎に 最適な物流施設を模索

これまでの案件を振り返ると、最初の「辰巳」は当初からBTS型による開発ということで、当社初の物流施設開発として取り組みやすかったことは事実です。ただし、BTS型とはいえ、未来永劫、契約が継続される保証があるわけではないため、テナントの意見を取り入れながらも、汎用性、さらには開発コストとの兼ね合いに留意しながらの商品企画となりました。物流

施設はオフィスビルや賃貸住宅と比較してシンプルであるとはいえ、多様なニーズを持つテナントがいることから三井物産他関係者と商品企画について詳細な部分に至るまで検討を重ねることになりました。また賃料設定についても、オフィスであれば当社の従前の取組からおおむね各エリアの相場感を把握することができますが、物流施設マーケットは未知の領域だったため、周辺の情報を集めて検討した次第です。用地取得については、BTS型であれマルチテナント型であれ全方向的に土地を探し、立地特性やニーズに応じていずれかの施設形態で開発を進めていくこととなります。どのような開発においても共通するのは「安心・安全な施設をつくる」ということです。当社では、これまで開発してきたオフィスビルやマンション等について、安心・安全というブランドイメージを確立してきたと自負しています。その考え方を、物流施設においても変わることなく維持していくことは言うまでもありません。今後、数多くのテナントと長期間に及ぶ取引関係を積み上げることで、三菱地所グループの物流施設の安心・安全なブランドイメージを、徐々にですが確実に浸透させていきたいと考えています。

### 総合不動産の優位性を活かした 物流施設開発を推進

当社では、総合デベロッパーとして、長きにわたり、オフィスビル事業や商業施設事業など様々な事業を通じ、テナント企業をはじめ、多くの企業と友好な関係を築いてきました。またCRE営業などにより、企業との太いパイプを持つに至っています。こうした企業の物流ニーズを取り込みながら、事業の拡大を図っていければと思っています。また、土地の取得に関しても、当社としてはオフィスビル、商業施設、マンションなど、多様な土地活用メニューがあるため、多面的に検討できる可能性があると思っています。こうした点を優位性としながら、物流適地における施設開発に取り組んでいければと考えています。

また、これまでの2案件は共同事業によるものでしたが、十分なノウハウを吸収・蓄積した上で、自社開発・運営による案件にも積極的に取り組んでいきたいと考えています。



三菱地所株式会社  
都市開発事業部 物流開発室  
副室長 前野 進吾 氏



# 総合不動産デベロッパーとしての歴史とノウハウを発揮し、顧客利益の最大化に貢献する開発を実践。

## 顧客のCREニーズに対応した新事業領域のスタート

当社では、2012年4月1日付で、物流施設事業部を新設し、商業施設やオフィスビルの顧客基盤を活かした物流施設開発を推進していくこととなりました。その第1号案件となるのが「(仮称)市川塩浜プロジェクト」であり、当社初の先進的な大型賃貸物流施設の開発事業となります。

当社は、以前から法人営業部門において、顧客企業のCRE戦略の策定を手掛けてまいりました。そのなかで近年、円高、諸外国に比して割高な法人税、雇用環境等、企業の事業環境が厳しくなっている背景もあり、国内事業所の海外への移転が増え、それに伴う工場の閉鎖など、事業拠点の再編の相談を受けることが多くなってきています。

工業専用地域や工業地域に立地する工場跡地では、当社の主力商品であるショッピングセンターやオフィスビル、マンション、戸建住宅などの自社グループによる開発が難しかったのですが、物流施設ならばこうした地域でも開発が可能です。都市計画で12に分類される用途地域のすべてで開発できるメニューがそろったことになったのです。物流施設を手掛けることで、顧客企業のCRE戦略において幅広い提案ができることと、当社の事業領域を拡大することができる、両者にとって大きなメリットを創出することができます。それが今回の新事業部設立の契機となったのです。

## 物流施設マーケットの成長が新事業立ち上げを後押し

これまでも、物流施設開発を手掛けようという機運は何度かありました。ですが、

## 千葉県市川に大型物流施設を開発 市川塩浜プロジェクト (仮称)

所在地 千葉県市川市塩浜1丁目  
敷地面積 52,921㎡  
延床面積 約121,000㎡(予定)  
構造 地上5階建(予定)  
竣工 2013年9月(予定)



それを実行に移さなかったのにはふたつの背景があります。ひとつには、事業の選択と集中を考えるなかで、例えばリーマンショックの前であれば、オフィスビルの需要が堅調に推移していたこと、郊外型の立地であれば、アウトレットモールやショッピングセンターなど、従来の手法で開発できる余地が十分に残されていたため、あえてノウハウのない物流施設に進出する必要はないとの判断がありました。

また、不動産の開発手法として物流施設のニーズが明確になってきたのは、外資系の物流施設の専門プレーヤーが進出し、先進的な賃貸物流施設を展開しはじめた2002年以降のことです。それから10年を経て、安定した不動産金融商品としての魅力に投資家が気付き始めた事も大きいと言えるでしょう。オフィスや商業施設のマーケットが成熟期を迎えたこともあり、市場のトレンド、事業環境、ニーズなどを総合的に勘案して、新たに登場したビジネスモデルに進出するなら、今がチャンスと判断したわけです。

## 総合不動産デベロッパーならではの競争優位性

次に、当社が考える同分野での競争優位性についてお話しします。まず、土地の仕入れですが、先にも触れたとおり、総合不動産デベロッパーとして、リージョナル型ショッピングセンター「ららぽーと」やアウトレットモール「三井アウトレットパーク」などの大規模商業施設を手掛けてきた

こともあり、特に郊外型の大規模用地の情報が入りやすい環境にあります。加えてCRE部門では、法人が持っている土地の悩み、つまりは、まだ市場に出ていない土地情報を取得しやすい立場にあります。今回の市川塩浜プロジェクトも、こうした営業環境のなかで入手できた案件でした。

また、これも先に触れたとおり、開発にいくつもの商品メニューを持っていることも当社の強みでしょう。例えば、郊外型の土地について、ショッピングセンターやアウトレットモールは、商圏の問題からひとつのエリアにひとつの施設しか作れません。ですが、当社ならマンションや戸建分譲、さらに今後は物流施設と、様々な開発が可能ですから、土地情報をいち早く精査して、最適な有効活用手法を検討することができるのです。例えば、新三郷駅前の再開発では、「ららぽーと新三郷」を街づくりの核にして、IKEAやCOSTCOといった専門店、戸建住宅街、そして物流施設を誘致しました。まさに総合不動産デベロッパーならではの開発事例となりました。

当社はこれまでの歴史から、数多くの企業とお付き合いをさせていただいています。こうした企業の中には、物流施設のニーズもあり、例えば商業施設のテナントであるアパレル企業、あるいはオフィスに入居するE-コマース企業など、物流施設の荷主となり得る企業も多数存在しています。こうした企業に対して、ニーズを受け止められる物流施設を手掛けていくことで、ワンストップの不動産

サービスが提供できることになるのです。これらの点が、専門の物流デベロッパーにはない、総合デベロッパーならではの強みといえるでしょう。

## マルチテナント型物流施設による第一号物件の開発に着手

今回、当社にとって初めての開発物件となる「(仮称)市川塩浜プロジェクト」は、こうした思惑の元にスタートしました。この物件は2011年に用地を取得し、物流施設の専門デベロッパーと共同して事業を推進しています。

同プロジェクトは、敷地面積は52,921㎡、延床面積約121,000㎡、地上5階建のマルチテナント型の物流施設で、災害時におけるテナントのBCP対応をサポートするための、免震構造の採用、バックアップ電源の導入、電気室の高潮対策など、従来の物流施設の機能を進化させた先進的な仕様を導入し、2012年秋着工、2013年秋竣工を予定しています。内部にはオフィススペースを併設するほか、福利厚生施設として、売店やカフェテリアも用意する計画です。また、環境への配慮として、建築環境総合性能評価システム(CASBEE)のAクラス認証取得を目指しています。

計画地は、首都高湾岸線「千鳥町」ICに至近で、JR京葉線「市川塩浜」駅から徒歩圏に位置しているため、交通利便性に優れています。トラックの配送利便性だけでなく、作業員にとっても動きやすい、つまり雇用しやすい環境といえるでしょう。

さらに、2015年には東京外郭環状道路(仮称)高谷JCTが新たに開通する予定であり、埼玉県内部へのアクセスも飛躍的に向上することが見込まれています。

## 顧客とのシナジー効果を生む優良施設の開発を標榜

今回の物件は、物流施設が集積する恵まれた立地であったことに加え、独自のリサーチの結果、まだまだ潜在的なニーズがあることから、マルチテナント型の施設を選択しました。将来的には、テナントのニーズによるBTS型の物流施設の開発も手掛け、マルチ型、BTS型をバランスよく展開していきたいと考えています。

グループ会社の三井不動産投資顧問が組成した私募REITが収益物件の取得を行っており、当社は基本的には土地からの開発を推進していきます。当社の開発事業の出口戦略の選択肢のひとつとして私募REITを考えています。

現在、市川塩浜に続く物流施設の開発用地を、首都圏を中心に、関西、地方を含め、積極的に探索しています。また、将来的には海外展開も視野に入れていきたいと考えています。いずれの案件に関しても、オリジネーターやテナントとのシナジー効果を生み出せる、当社ならではの施設にしてい



三井不動産株式会社  
商業施設本部 物流施設事業部 事業グループ  
統括 池田 孝根 氏



どこよりも豊富な物流施設の  
開発・運営ノウハウにプラスし、  
グループ全体でお客様のニーズに応え、  
シナジー効果を生み出す。

横浜に大型物流施設を開発  
SGリアルティ横浜

所在地 神奈川県横浜市守屋町3-11  
敷地面積 約39,000㎡  
延床面積 約84,000㎡  
構造 地上4階建  
竣工 2012年5月



グループ所有不動産を一元管理  
CREに特化した新会社設立

当社は、佐川急便を中核企業とするSGホールディングスグループにおいて、本格的なプロパティマネジメントの考え方を導入して、グループの事業用不動産の最適運営・最適管理を徹底し、グループのランニングコストの中長期的な削減を図ることを目的に設立された会社です。

具体的に言うと、佐川急便では全国に約400カ所ほどの物流施設用の土地と建物を保有していたのですが、これらは管理レベルがまちまちで、不動産の資産維持状況が物件毎で異なっていたのが現状でした。そこで、これらの事業用不動産を一元管理し、管理コストなどのランニングコストを削減、良好な資産として維

持するための計画修繕を実施することが求められたわけです。また、一部賃借して利用している施設に関しても、法律面やマーケットにおける適正賃料の判断など、グループが必要とする不動産について、持つ・借りる、の両面からサポートすることが設立当初の役割でした。つまり、グループ全体のCREの機能に特化した会社としてのスタートでした。

新たな戦略として開発を実現した  
横浜・柏の大型物流施設

当社のソリューションが、今回のテーマである一般の荷主・物流会社に対する施設の提供を含むようになったのは、2009年頃からです。グループ各社が、それぞれの事業基盤を築くために外販事業を行って収益を上げる、自立した企業になることを標榜したことが背景にあります。この構想の中、これまで約400棟の物流施設を開発・運営・管理してきた当社のノウハウを活かして、グループ外の企業に施設を貸与して賃料収入を得るという手法をとるのは、自然の流れだったといえるでしょう。

こうして最初に開発案件として着手したのが「SGリアルティ横浜」です。2010年6月に土地を取得したこの物件は、首都高速横羽線「守屋町IC」から約200mに位置し、敷地面積約39,000㎡、延床面積約84,000㎡の4階建で、1階には佐川急便のカーゴセンターを、2～4階を外部企業の物流拠点として開発し

所在地 千葉県柏市新十余二13-1  
敷地面積 約104,000㎡  
延床面積 第1期工事約130,000㎡  
第2期工事約120,000㎡  
構造 地上5階建 2棟  
竣工 第1期工事:2012年6月 第2期工事:2013年秋

千葉県柏に大型物流施設を開発  
SGリアルティ柏(仮称)



件購入の目的のひとつです。

自社長期保有ならではの  
安心感と利便性を提供

このような開発は現時点では、自社の資産として長期に保有し、安定した賃料収入を得ることを目的としています。つまり長期保有が大前提ですから、テナント企業のニーズにフレキシブルに対応しながら、安心してお使いいただける施設を提供できると自負しています。また、佐川急便の拠点が入居することもあるので、荷物の集荷の柔軟な対応など、デリバリーに関する利便性が高いことも、テナントにとってはメリットになると言えるでしょう。

土地取得については、これまでのグループ利用施設整備の実績から、物流適地の情報が全国の仲介業者の方々から数多く寄せられています。また、単純に土地の購入だけではなく、例えば、メーカーの物流子会社が保有する既存施設などの場合、物流機能と土地・建物をまるごと買収するといったことも当社1社だけで可能であり、個人的には案件購入に際して差別化を図っていける戦略のひとつになると考えています。

営業面についても、基幹事業が物流事業ですから、日本中のいかなる企業様とも、日常的にお取引があるわけで、その分、テナントの情報量が豊富であることが強みでしょう。さらには今日、施設だけを借りられればいいというテナントは

減少しており、物流サービスなどの付加価値が求められています。当グループでは3PL事業もあるほか、海外へのネットワークも構築しているため、それらをパッケージングして提供できることもテナント誘致には有利であるといえます。

グループのプラットフォームとして  
トータルサービスの展開を目指す

今回の神奈川の横浜、千葉の柏、東京の勝島、埼玉の久喜とで、関東エリアにバランスよく施設を配置したことになります。今後、関東北西部エリアに開発ができれば、申し分ない配置といえるでしょう。全国的にみれば、現在、関西エリアも検討中であるほか、中部の名古屋周辺、アジアの玄関口となる福岡近郊などの主要地域も、案件によっては検討したいエリアです。

こうした環境の中で、当社が目指すのは、当グループが持っているあらゆるサービスを組み込んだ、いわゆる「場所の提供から配送まで」のトータルサービスの一翼を担うことです。とはいえ、すべてを求めるテナントだけが対象となるわけではありません。3PLなどの同業企業をはじめ、業種は問わず、あらゆるテナントにお使いいただきたいと考えております。施設を借りるだけ、プラス物流ソリューションも、あるいはその他のサービスまで、選択肢はテナント側が有しているのはもちろんですが、求められるあらゆるニーズに対応できるようにしていく。そのような活動を通じて、例えばテナントと事業パートナーとしてジョイントを組むようなことも起こり得るでしょう。将来は、当グループのあらゆるサービスを具現化する不動産サイドのプラットフォームとして展開し、グループとしてのCSを高める役割を果たすことを目指しています。そのために、グループとテナント双方のメリットを最優先に考え、単なる賃貸借にとどまらない契約形態、床の賃料と配送費用を総合的に勘案した価格設定なども、条件によっては相談に応じられるような体制を確立しようと考えています。こうした構想を実現し、より多くの方々にご満足いただけるよう、今後も物流ニーズのあるところに的確に施設を展開していく所存です。



SGリアルティ株式会社  
取締役 石黒 由高氏