



① 東洋酒店
1980年9月 土地購入
1989年3月 浦安工場を設立

① 東京中央木材市場
1975年 東京木材問屋協同組合、土地約6,000坪を購入
1976年 問屋組合、同土地を木材露場として組合員に貸与
1986年 東京中央木材市場、新木場より移転

② ヒロセ
建設工事の設計・施工企業の東京工場

③ 浦安マリナー
1987年 公営マリナー
運営・管理：(財)千葉県まちづくり公社

④ 千鳥物流センター
古河電気工業のグループ会社
1990年
古河物流の開業物流センター設立
伊藤忠倉庫（現アイロジスティクス）
浦安出張所設立



① エクセル航空
1996年5月
ヒロセ100%出資のヘリコプター・小型ジェット航空会社

② 東洋酒店
1996年9月 第二工場

③ 千鳥物流センター拡大

物流マーケット情報

今、最もHOTな 物流機能集積地

“千鳥”を探る

昨今、なにごとにおいても「勝ち組」「負け組」という分類が大はやりだ。市場は二極化がキーワードで、人気やニーズは一カ所に集中する。その意味で、浦安市千鳥は、紛れもなく物流機能集積地の「勝ち組」だろう。つい最近まで、買い手のつかない土地が長期にわたり広がっていたところ、ここ数年で、あれよあれよという間に企業進出が相次ぎ、現在は物流施設の建築ラッシュの真っ最中である。いったいなぜ、ここ千鳥に物流施設が集積するのか。発展の経緯と進出企業の戦略から探究する。

※上記地図&年表は、各年のゼンリン住宅地図、各社HP・IR情報、報道発表等により当編集部にて作成したもの。そのため、進出年と地図上への掲載年が合っていない事例も存在している。



1 オリエンタルランド
立体駐車場
2006年1月 竣工予定

2 (仮称) ウインスラジャ
舞浜レジャーセンター
2003年9月 温泉掘削許可取得
現在工事中
2006年秋 オープン予定

3 浦安市給食センター
2006年4月 オープン予定
敷地約4,800坪
PF事業、東洋食品グループが
約94億5000万円で落札



4 千葉港運倉庫
2004年12月
一般競争入札により
約5億4000万円で用地落札
敷地約1,600坪、賃貸倉庫建築中

5 プロシスパーク浦安Ⅲ
2004年12月
一般競争入札により約55億円用地落札
2006年3月 オープン予定
敷地約10,000坪、延床約21,000坪
4階建

~'00

~'04

⑩秋園鋼材
1999年11月 本社工場移転で千鳥に

⑪神崎物流センター
(現王子物流浦安支店)
1999年 物流倉庫移転で千鳥に
敷地約8,000坪

- ①小川香料
1999年10月 香料メーカーの舞浜研究所
- ②日本ロジステック
1999年1月 物流倉庫 敷地約6,000坪 事務所約200坪
- ③マナビス
1997年3月 現第二工場竣工 化粧品・医薬品・洗剤等の工場を新小岩から移転
- ④東幸
1999年11月 物流倉庫、敷地約1,000坪
- ⑤西尾レントオール
1998年5月 建機等総合レンタル企業の工場・保管倉庫 敷地約2,300坪

- ⑫Jリーグチーム
ジェフユナイテッド市原練習場
舞浜グラウンド&体育館
- ⑬千葉港運倉庫
物流倉庫 敷地約2,000坪
- ⑭サーモキング
トラック用冷凍機販売会社の関東テクニカルセンター
- ⑮コスガ
1998年12月 洋家具メーカーの東日本物流センター
- ⑯浦安市クリーンセンター
1998年3月 延床面積約2,000坪

- ①パチンコ&スロット
センチュリー
- ②マナビス
2003年12月 現本社工場 本社工場、第二工場合計 敷地約3,000坪、延床約2,200坪
- ③千葉港運倉庫
- ④関包スチール
2003年2月 建設用鋼製下地材製造業の新工場 敷地約3,600坪
- ⑤東京ベイシティ交通
車両検車場・営業所 敷地約5,500坪
- ⑥バルタック
2003年12月 日用雑貨品卸売業の大規模ハイテク物流拠点「PDC東京」

- ⑦ティリーヤマザキ
コンビニエンス・ストア
- ⑧八光社梱包運輸
1999年10月 倉庫部門を統合した舞浜物流センター 敷地約800坪、倉庫約2,400坪
- ⑨マルヨシ商事
各種電気設備材料販売会社 敷地約200坪
- ⑩興和運輸
一般貨物自動車運送業の物流センター 敷地約900坪
- ⑫花瑞
- ⑬浦安流通事業協同組合物流団地
2001年3月 入居：豊西物流、信濃運輸 第一倉庫、中央ロジスティクス、濃飛倉庫運輸、東京車検整備、三芳エクスプレス、佐藤興業、サンコー流通センター
- ⑭露食
浦安専用物流事業所



⑥(仮称)浦安千鳥物流センター
建築主：三井物産
敷地約5,000坪
延床約10,000坪

現況 + 開発予定

⑪日本ステージ
2004年11月 舞台・ステージ製作会社の工場
URAYASU STAGE STUDIO (リハールスタジオ)を併設
敷地1715坪



⑫日本ロジステック
舞浜センター
敷地約2,820坪、延床約5,600坪

⑬桐哲商店
⑭東京ベストプラン



⑮ナカノ商会・日通・トミー
2005年4月 トミー舞浜流通センター事業所
敷地約6,000坪、延床約11,000坪
ナカノ商会所有の施設において、
日通が玩具メーカー・トミーの3PL業務を行う

⑦東洋興産土地売却
大和ハウス工業購入
土地面積22,481坪
売却価額148億円
2005年9月 契約締結
2006年6月 物件引渡完了予定



⑧古河電気工業土地・建物売却
オリエンタルランド購入
土地面積約36,000坪、建物面積約7,500坪
売却価額155億円
2005年3月 物件引渡

⑨浦安市斎場
2005年7月 オープン



⑩成田運輸
2006年4月 舞浜流通センター
敷地約2,500坪、延床約4,200坪、5階建



⑬大和地産・日本リアルリスト
2005年6月 Liti舞浜センター
敷地約6,500坪、倉庫約11,000坪

時代の変化とともに 的確に方針転換。 理想的な発展を遂げた、 工業・物流集積地。

千葉県企業庁 地域整備部 土地分譲課
工業・物流系分譲室 矢吹 良介 氏

地の利のメリットと プラス・アルファ

羽田・成田の両空港へのアクセスが良く、高速道路のインターチェンジ（舞浜ランプ）至近、最大の商圈・東京に隣接するうえ、大区画の敷地——といったメリットが評価されている浦安市千鳥。人気を呼び形となって、2003年頃から大型の物流施設の進出が相次ぎ、活況を呈してきました。最近の流通業界の業績回復、また不動産証券化の流れと時代の波に乗り、地価も上昇基調となっています。

千鳥は交通アクセスの良さが強調されていますし、事実、企業進出の際、そこが一番の決め手となっているのは確かです。しかし、その他にも、県主体の開発であるため権利関係がきれいで、取引の手続きが簡単・明瞭でワンストップ。また、これまで県が保有してきたことから土壌汚染などの心配がないといった点も、

進出を後押しする要素として挙げることができるでしょう。

ことに、まとまった土地を取得しようとする、地権者が複数であるケースが多く、契約まで長い期間を要することも多々あります。資金的にも時間的にもロスが多く、事業計画を予定通り遂行できないことになりかねません。契約時にしても、電波法や道路交通法、都市計画法など、工場・物流拠点進出に関連する様々な法的問題がクリアになっていることは、民間同士の取引に比べ、手続きの間に格段の差があることは明白です。近隣住民との折衝や説明会の開催といった手数も不要。企業庁からの土地購入の利点は、決して手数料がないことだけではありません。

造成に関しても、県が行っていることで安全性が確保されていますし、事前の調査・確認も容易にできます。そして、昨今問題となっている土壌汚染。一度汚染された土地は転売が難しくなり、また、所有者には汚染

の除去等が義務づけられ、その費用は多大なものです。知らずに入手してもこの費用は負担しなければなりませんから、そういったリスクをみても、公の土地、県が開発し所有してきた土地の安心感というのは、見逃せないメリットだと考えます。

時代の趨勢とともに変化する 土地利用

もともと、千鳥を含む浦安地区の工業用地としての歴史は、1963年、鉄鋼需要の増加を見込み、東京湾の埋め立てが認可されたところから始まります。

1950年代後半からの高度経済成長にあって、東京湾の水質汚濁が問題になり、浦安で行われていた漁業の漁獲高が減少。漁民の間で生活問題が論議されるようになりました。そのプロセスで、埋め立て事業を推進し、その補償をもとに生活の安定を望む声が高まってきました。県として、漁民の転職先や就労場所を確保しなければならなかったことも一因ですが、東京近郊に鉄鋼業集積地が必要とされていたという時代背景もあります。1961年に交渉が妥結、1963年に浦安地区の埋立免許申請、1965年に工事着手。この時造成された土地が、現在のディズニーランドと、鉄鋼流通基地として整備された鉄鋼通りです。

そして第二期が千鳥。1972年11月に公有水面埋立免許を取得、同年12月から工事に着手しましたが、この時の開発には予納分譲方式を採用しました。この方式は開発前に募集を開始し売却するため、その収入を造成費に充てられるというメリットがあります。

その後、オイルショックを経て産業構造が著しく変化。重厚長大産業だけでは工業団地が成立し得なくなってきました。そして1995年当時、鉄鋼流通業以外からの立地希望が多くなり、土地需要に対する要望も多様化していたことから、同年、正式

に立地業種を「流通・加工・業務」に拡大し企業誘致を行っていきました。この時期が物流施設集積地としての変革期ではないでしょうか。その後に進出された企業のほとんどは、物流拠点として活用することを検討されていると思います。

◆ 進出企業の高い満足度、住工分離にも一役

開発当初と比較すると、荒川河口橋の開通で国道357号線が東京へと直接つながり、また、舞浜ランプも開設されるなど、交通アクセスは格段に向上しています。逆に、交通渋滞を心配する進出企業もあったのですが、どうやら大丈夫なようです。地元サイドとしても、急激な物流機能の集積に、「交通問題は大丈夫か」という懸念を持っていましたが、一般の交通ラッシュと物流の搬入・搬出の動きはほぼ逆になるため目立った問題はなく、企業進出は歓迎という声が多いのです。入居している企業の評価は「都心に近く便がいい。進出してよかった」というものであり、千鳥は県が開発した案件の中でも、最も成功した例の一つと言っても過言ではないでしょう。

ちなみに千葉県企業庁では、同地以外にも工業用地を所有し、企業訪問などをして誘致努力を重ねているのですが、千鳥に続いて習志野も完売。松崎、関宿、成田周辺もこれに引き上げられる形で誘致が進んでいます。やはり、交通アクセスが良い場所から決定しているようです。

現在、千鳥でわずかに残っているのは、浦安市が住工分離を行うため確保した市内工場移転用地のみです。ここについては、現在移転を希望する企業に対して、順次分譲手続きを進めているところです。

◆ 内規を見直し 投資マネーにも対応

昨今、時代の変化に合わせて進出条件を見直した点として、土地の取得

者と使用者が異なるケースが挙げられます。これまでは、企業庁の内規で取得者と使用者が同じであることを必須としていました。つまり、土地を購入し自前で建物を建て、そして自らがその場所を使ってビジネスを展開することが条件だったわけです。

しかしながら、この条件は、最近のビジネススタイルにそぐわなくなってきました。分譲地を購入した企業が物流施設を建設し賃貸する、あるいは特定目的法人を設立する、証券化する、投資マネーが入るなど、土地取得にあたって様々なシチュエーションが現れてきています。こうした潮流にフレキシブルに対応するため、規制の見直しが必要でした。

もちろん、「何でもいから進出を」ということではありません。きちんとした計画を持ち、スキームがあるというのが前提です。このような対応も、近年の積極的な企業進出につながっていったのではないのでしょうか。

◆ より良い環境を 創造していくために

千鳥の販売は終了しましたが、これからは、より良い事業環境を創造していくことが重要になってきます。

同地は準工業地域ですが、あくまで物流と、鉄鋼・加工業に照準を合わせ開発された場所ですから、法律上は可能とはいえ住宅やマンション建設はふさわしくないでしょう。的確に規制しなければ、乱開発の懸念もあります。せっかく住工分離を行い、その施策に則って移転してきた工場の隣に、マンションが建設されてしまったのでは意味がありません。また、企業誘致にあたっては、地元への還元メリットも考慮していますから、全く異なる用途で使用されたのではその目的が果たせません。そのため、当初は取得後10年間、もし契約通りに土地利用がなされない場合は、県が土地を買い戻すという規約を設け、土地の転売や転用に規

制をかけていました。また、転売目的の取得を防ぐことも必要でした。

しかし、10年というのはあまりにも長く、時代の急激な変化に追従できないのも事実です。そこで、この規制期間を5年に短縮し、さらに、事業計画通りに操業を開始すれば、5年を待たなくても、この特約を抹消することも可能という条件にしたのです。

ある程度の規制がなければ、良好なビジネス環境は保てません。厳しすぎれば、進出企業の自由な営業活動の妨げとなります。土地を所有した企業が、転売先の業種が限定されているため動けなくなるのであれば、経営上の足かせでしょう。この時代に、同じ業態、業容で企業を永續させることは難しいですから、資産の流動性は確保しなければなりません。また、流動性を高めなければ、土地に魅力がなくなり価格も低下してしまいます。環境の保全にあたって、これらのバランス感覚が、考慮のしどころです。

今後の規制は、都市計画法や浦安市の条例で行うこととなりますが、現段階では住宅、マンションの建設は不可となっています。ホテルやレジャー施設がどうなるのかなど、具体的な使用目的については、浦安市との話し合いが必要でしょう。

他方、工場や物流施設以外の利用として、浦安市のクリーンセンター、斎場および学校給食センターが立地し、また地元の公共交通機関である路線バスの車両基地などが存在します。これらは、公共公益的施設として必要不可欠な施設ですが、住宅地に設置することが難しいという判断から、県と浦安市が協議のうえ、立地を進めたものです。

これからどうやって良い街をつかっていくか。千鳥地区が物流拠点として成熟していくことを願い、進出企業と地元の浦安市とともに今後の街づくりについて協働していきたい所存です。

キャッシュフロー経営への シフトと 業績回復施策としての 不動産戦略

古河電気工業株式会社 全社資産運用・企画チーム

担当部長 曾碕 育治 氏

物流拠点として 入手した千鳥

当社が今回売却した千鳥物流センターは、もともと、千葉県が東京湾を埋め立て鉄鋼流通業務地区として開発した土地をある商社が取得し、その後、当社が譲り受けたものです。1987年に県に利用変更を申し出て、物流施設としての利用許可を取得。1988年に工事着工。以降、千鳥物流センターとして、倉庫をはじめ軽作業場（光ファイバーに使用する部品組立工場）、岸壁などの業務施設と、グラウンド、体育館等を整備していきました。所有権については、1994年に正式に取得することとなりました。

1980年代、当社は横浜の新羽に関東圏の物流センターを所有していたのですが、同地は、現在、地下鉄路線が通っていることでも明らかのように市街地で、しかも敷地は手狭。

また、道路づけが良くないため、大型トラックの出入りにも不便さを感じていました。そのため、まとまった土地を探していたところ、ちょうどタイミングよく、千鳥の土地について取得の話がまとまったのです。

この取得にあたっては、古河電工内の物流拠点としての利用はもちろんですが、賃貸倉庫の営業も視野に入れていました。そのため、船からの荷揚げ・荷降ろし用にと、テナントの利便性を考え岸壁を整備したのですが、これについては、なかなかご利用いただける借り手が見つかりませんでした。その後、某自動車会社が、全国の物流拠点を連絡するうえで非常にアクセスがいいということで、車の積み込み・積み出しにご活用いただくこととなりました。

また、当初から私どもで利用を考えていたのが、当社のサッカークラブが前身となるJリーグチーム・ジェフユナイテッド市原の練習グラウ

ンドです。そのため、天然芝・人工芝の二つのグラウンドや体育館を整備したわけです。

天然芝グラウンドを 収益不動産に

ところが、Jリーグも草創期を経て軌道に乗ってくると、それまでの規定が厳しくなり、フランチャイズとしてチームと地元の一体感を育てるため、練習グラウンドも地元である市原へ移転せざるをえないことになりました。そうすると、グラウンドが空いてしまいます。そこで、この土地を賃貸に出し、事業化を推進していくこととなりました。

当社ではこれまでも、このような未利用地の有効活用を数々手掛けてきたのですが、多くは建築協力金方式を用い、テナントから資金をお預かりして建物を建て、それをお貸しするという手法をとってきました。しかしこの時は、当社でも初めての試みとなる、事業用定期借地権を活用した事業化を行いました。建築協力金方式では、どうしてもバランスシートが膨らみROA（総資産利益率）が低下することになります。事業用定期借地権ならその点に全く影響がなく、また投資は一切必要なくキャッシュフローを生み出す資産とすることができます。全社的にROAを高めていくという経営方針を打ち出していた時でもあり、このメリットを重視したわけです。これを、所有不動産の事業戦略が財務戦略に貢献したケーススタディとして捉え、千鳥を手始めに、以降、各地の遊休地で同スキームを利用するに至っています。

子割分割はせず、 一括売却を決意

今回の不動産売却は、まずトップダウンによりスタートしたものです。2004年3月にスタートした中期3ヵ年計画の中に、業績回復の一助を担う施策として、不動産の売却・流

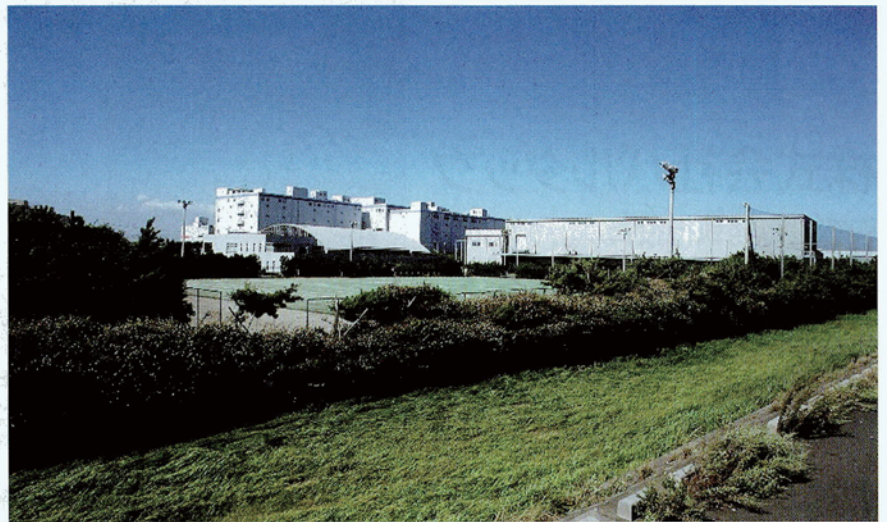
動化を挙げました。

こうした当社の考えのもと、2004年度はじめに、まずは各信託銀行から、どんな物件を売却するかといった問い合わせや、所有不動産をまとめた一括売却、またSPCによる流動化という提案等がずいぶん持ち込まれました。そんな中、具体的に千鳥について「買いたい」という声も耳に入ってきていました。ちょうど不動産証券化市場で、東京都心部のオフィスビルや商業施設への投資がヒートアップし、投資家の目が、郊外型の資産へとシフトし始めた時期と重なり、注目されたという点でもあるでしょう。

この時、千鳥物流センターには、関連事業者を含め約26社の企業が入居していました。当初、こんな広い土地一括ではいい値段では売れない、テナントも入っているし、前述のとおり事業用定期借地権が設定されている部分もある。かなり不利だと考えていました。また、長年ご利用いただいていたテナントに「この地は売却します」「期間満了で、出て行ってください」というのでは、契約上は問題ないとは言え、あまりにも不義理です。そこで、こうしたテナントに対しては、古河が誠意をもって交渉していくこととしました。また、千鳥では当社の物流機能も担っていたわけですが、自社倉庫もすぐには探しきれません。諸条件を勘案して、一時は土地の分割売却を検討したり、さらに直近・近隣の土地取引事例も調査。目算としては一昨年の相場を想定していたのですが、予想以上にいい価格が出そうだという手応えを得、一括の売却に踏み切ったわけです。おかげさまで複数の企業からオファーをいただき、契約に至ることができました。

◆ 双方ハッピーな取引成立

こうしたプロセスを経て、2005年2月、オリエンタルランドさんへ



の一括売却が正式に決定しました。土地・建物一括で、しかもこの条件。時代の変化を感じる取引です。とても良いタイミングだったのではないのでしょうか。その上、今はさらに地価上昇がおきているとのことですから、双方、とても良い時期に売買できたと納得しています。

オリエンタルランドさんの取得は、地元で事業を営む方が、地元土地が必要だということ。結局のところ、このようなニーズが最も切実なのではないのでしょうか。オリエンタルランドさんからも、契約後「競合相手となった物流業者は、他にいくらかでも事業を展開することができる。条件がそろえば、埼玉でも神奈川でもいい。絶対にこの千鳥である必要はないでしょう。しかし、私たちは自らがビジネスをしている場所の隣だから価値がある」というお話をうかがいました。

◆ 財務戦略と不動産戦略のリンクが奏効

今回の取引は、新聞でも発表されたように155億円の売却金額となり、業績回復の一助としての役割を果たしたと言えるでしょう。時代も味方をしてくれましたが、今後もこうした方針で展開していく予定です。

ここまで、千鳥物流センターの取得、賃貸、そして売却という一連の流れを解説してきましたが、同地に

限らず、当社の不動産所有のあり方は、本業に特化しているという点に基本理念があります。モノづくりに徹し、こだわるのが私どもの存在意義。メーカーですから事業展開に応じて不動産が必要になる場合もあり、その時々に応じて取得してきました。バブル期も含めて不動産投資は行いませんでしたし、不動産の別会社を設立しても、それは所有地の有効利用や遊休地の活用を考えてのことです。それゆえ、不動産売買による大きな利益もなかったのですが、不良債権も抱えなくて済んだことにつながります。

現在は1950年、60年代に購入した不動産を売却して利益を出しています。含み損がある土地は所有していません。それだけに、優良な資産を残してくれた先輩たちへの感謝の念は深いものがあります。また、社内的には財務と不動産管理が一体となっており、リンクし機能しています。このことが、不動産に対する取り組みが健全、かつ堅実であることの要件になっているとも言えるのではないのでしょうか。

今後も、活用と財務を意識した不動産所有という姿勢は、終始一貫して継続することとなります。この方針を貫き、ROAに寄与し、業績に貢献する不動産活用を行っていく決意です。

株式会社パルタック 取締役専務執行役員 酒井敏行氏に聞く



価値あるサプライチェーンの追求に向けた、“RDC”千鳥進出の戦略とその理由。

— 2003年に稼働した千鳥のRDC（大規模ハイテク物流センター）ですが、同施設は、土地・建物とも所有での進出とうかがっていますが。

酒井 パルタックの事業は卸売業ですから、モノを動かしてこそそのビジネスといえます。もちろん単なるフィービジネスではなく、物流機能で他社と差別化していかなければなりません。となれば、それをを行う“入れ物”にこだわることは、まさにビジネスの根幹に関わることでしょう。出来合いの施設を借りるという発想は、もともと希薄なのです。浦安市千鳥に設立した物流拠点は、当社としては近畿、名古屋、九州に次いで建設した東京・関東の中核を成す拠点であり、非常に重要な位置づけとなっています。これらの進展は、1998年から戦略を具体化させていったRDC構想に基づいているのですが、効率の良い仕事を行い、信頼性を高め、高付加価値を提供するサプライチェーン・マネジメントの構築を目指すものです。

— RDC構想の着手に当たり、何かのきっかけがあったのでしょうか。

酒井 企業合併があったこと。加えて、当時の汎用コンピュータによる管理からクライアント・サーバへの切り替えを機に、外部からの信頼を高め、併せて社員のやる気やモチベーションを高めていこうと考えました。同一品質で全国をカバーすること。また、機械化を導入し、ミスを防ぎ精度を上げていくことも必要です。それを実行する器が大型ハイテク物流センターなのですが、これまで、全拠点を自社所有でつくり上げてきました。そして、習得してきたノウハウを次の拠点を設立するときの糧とし、バージョンアップを繰り返しているわけです。

— そのような戦略となると、賃貸施設での対応は確かに難しいですね。

酒井 営業所程度の拠点であれば賃貸でもいいのですが、ことRDCとなると話は違います。まず「こういうことがやりたい」という目的が最も重要なこと。現在のところ、取得していった方が利点が多いとの経営判断です。バランスシートでは減価償却にするか、経費にするかの違いでしかありませんから、であれば、減価償却の方がキャッシュフローは良いと見ているのです。私どもの施設は、前述のとおりノウハウの積み重ねでプランニングされています。自社内で設計図を引きますし、カラーリングや電話の設置場所までも決定しています。ここまで徹底してこだわることは、賃貸物件では難しいでしょう。ただし、何がなんでも自社所有ということではありません。資金調達にファンドを使うかもしれませんが、場合によっては賃貸もあり得る。要はメリットがある方法を的確に選択していくということです。

— 関東の中核拠点ということですが、千鳥以外に候補となった場所もあるかと思います。その中で、千鳥に決定した理由はなんですか。

酒井 それまであった越谷、習志野、厚木の3カ所の拠点を集約するため、2000年頃から用地を探し始めました。必要な広さは、最低でも8,000坪から1万坪と、かなりまとまった面積。また、納品先を考えれば、おのずと立地は決まってきます。加えて地形は整形に近い方が良く、道路づけも重要。さらに、従来の3カ所のセンターで働いていた従業員の通勤アクセスも考えなくてはなりません。

当初は、埼玉や神奈川、千葉の他の場所も候補地として挙がっていましたが、正直なところ条件に見合う案件はなかなか

が見つかりませんでした。そんな中、当社が以前から保有していた千葉県成田の土地とここ千鳥で、売却と購入を千葉県企業庁が取りまとめるという提案が持ち込まれました。当社にとって成田は遊休地でしたから、これはメリットが大きい。そこで、千鳥に決定、進出に至ったわけです。

とにかく、一括でまとまった用地を確保できたことが非常に良かったと言えます。以前、小規模な土地を取りまとめて購入したこともあるのですが、地権者が多いとそれだけで大変。また、法律面や土壤汚染などを含め、公からの購入はやはり安心感があります。

— では、進出にあたって心配だった点などは。

酒井 まず第一に、車の出入りが多いですから、これが大丈夫かということでした。近隣にレジャー施設、また住宅街も近く、渋滞があるのではないかと懸念したのです。実際は、私どもは朝出て行って夕方に入ってくる、一般の流れは朝入り夕方出るので正反対となっており、杞憂に終わりました。

二番目が人材に関する点です。ハイテクセンターとはいえ人の手に頼る部分も多いですから、優秀な人材の確保はセンターの生命線とも言えます。最初は土地勘がなく心配したのですが、実際に募集したところ200名の定員に対し500名の応募があり大変満足しています。また、当社としても、積極的に働きやすい環境づくりを進めています。専用の送迎バスをチャーターするなどはもちろん、例えば、高所に登るピッキングフォークは夏場高温になるため、1台毎にスポットクーラーを取り付けたり、ピッキングのためのパートさんが1日2万歩以上歩くことを考慮し、物流センターでは珍しく床にカーペットタイルを敷いています。さらに、社員・パートさんの隔てなく職場への意見は随時取り入れ、環境改善に余念がありません。今働いているパートさんは、ご近所で「今度、パルタックさんはいつ募集するの？」と尋ねられるとも聞いています。評価してもらっているのではないのでしょうか。

— 物流センターの統合によるコストメリットは、期待どおりのものでしたか。

酒井 複数の小規模のセンターでは在庫を分散して持たなければなりません。予測在庫を含めすべての拠点である程度の在庫を持つとなると、そのボリュームはかなりのものとなるでしょう。3カ所を1カ所にすれば、それだけ在庫は少なく済むということになります。A拠点の在庫がなくなったからB拠点の在庫を引き当てるため納入するといったロスもありませんから、このメリットもある。また、拠点をまとめ、動かす単位が大きくなればコストダウンも図れます。メーカーからの価格にしても、ボリュームディスカウントが図れることになり、これもコストダウンになります。

— サービスの品質ではどうでしょうか。

酒井 精度は格段に上がりました。小売が最も嫌う欠品は限りなくゼロに近く、誤配も圧倒的に少なくなっています。これまでのような、暗い倉庫で伝票を見ながらの作業では読み間違えも起きますから、精度の向上は比較になりません。

もちろん、集約によりトータルリードタイムも削減されています。同時に、他の物流センターとの標準化、統一化を行うことで、全社的なロジスティクス戦略を浸透させやすいと言えます。出荷精度については、これまでもJANコードやITFコードのスキニングにより「商品間違い」を防いできましたが、昨秋から稼働した他センターではピッキングカートに重量検品機能を付加し、ピッキングの都度、その場で「数量違い」も発見できる仕組みに改良し、ファイブナイン(99.999%)の出荷精度を維持できるよう改善しています。

RDC構想の推進以降、顧客やメーカーが私どもを見る目が変わってきたと感じています。「こういうシステムで管理しています」と、ハイテクセンターとその仕組みを実際に見てもらえると、しっかりと理解していただける。自社PRというだけではなく、相互の理解が進めば、顧客と一緒に次のステップを目指すことも可能となるでしょう。

— 新しい物流拠点で、これから目指すべきものは何でしょうか。

酒井 当社が提供するサービスは、リテールサポートではありません。サポートというとお手伝いでしかありませんが、私どものスタンスは、一緒になって問題を解決しようとするもの。お客様に満足と驚きを提供しますという意味合いから、「リテールソリューション」と名づけています。物流はモノだけを運んでいるわけではありません。最終消費者に安心や信頼感をお届けするのが役割です。

今、あらゆる業界において、その販売スタイルが大きく変化しつつあります。その中で、小売がいかに儲けられるか、同じ目標を持ち、利益を創出する貢献をしていかなければなりません。そうすればパルタックと付き合っただけでよかったのです。ビジネスですから、損をしてもいけないのは当然ですが、暴利を得ても長続きしません。節度を持ったお付き合いの中で、「きみと付き合っただけでよかった。わしも元気が出る」と言ってもらえること。顧客志向、それを支えるのがこのセンターであると言えるでしょう。

— 今後の課題をお聞かせください。

酒井 これまで物流の世界は、3K、5Kなどと言われてきました。しかし、ロジスティクスは、本来スマートなものであり、どんなビジネスであってもキーポイントなのです。この自覚を社員全員が持ってやっていきたい。RDC構想の推進により、多くのデータ蓄積され、分析が可能になりますから、メーカーと同じテーブルで話ができる。メーカーも巻き込んだ小売への提案ができるのです。メーカー、小売に利益ができれば、当社もHappyだということです。

当社は10月1日にメディセオ・パルタックホールディングスと株式交換をし、「医療と健康、美」をフィールドに事業展開を行うことになりました。2006年後半からはドラッグも取り扱うことになっており、事業領域が広がり、信頼や安心は一層重視されます。違う血、異なる企業文化を融合して、プラスアルファを出していきたいと思っています。