



ASPの「輪」 (1)

リーシング業界のトッププランナーを目指す 首都圏で積極的に物流施設開発取り組む

公共シイ・アール・イー 亀山忠秀 常務取締役

公共シイ・アール・イーは2010年8月、コマースナル・アールイーより物流不動産関連業務を事業承継し、公共建物グループ内の物流不動産に特化した会社として誕生した。

2011年7月には南関東を中心に物流不動産事業を展開する天幸総建と合併し、事業強化を図っている。物流不動産に関連する業務をトータルで

提供し、リーシング業界のトッププランナーを目指す同社の戦略を亀山忠秀 常務に聞いた。

——物流不動産ビジネスの魅力とは何か。

物流不動産は、プロパティマネジメントの業界

でも数少ない成長分野。日本の物流施設は従来の自己使用型から不動産

ファンドが躍進し、不動産の所有と利用が分離し始めている。物流不動産

の管理、リーシング、開発企画などまだまだ伸びていくビジネスだと考えている。

——物流不動産関連業務をトータルで提供したい。

プロパティマネジメント、サブリース、リーシング、物流投資企画、建設を展開し、各事業の相乗効果により、顧客ニーズを全方位的にカバーできる体制を構築している。

また、事業用不動産の総合サービスを提供できる独立系企業として投資家にアピール。多くの不動産ファンドからプロパティマネジメント業務を受託している。

その中でも新施設の開発が一番インパクトがある。

2013年4月に竣工を予定している(仮称)KCRE草加物流センターは地上5階建、延べ

床面積9105坪の施設。東京外環自動車道を通じて放射線状に伸びる関越道、東北道、常磐道とのアクセスが良く、周辺入

口も多く労働力確保に高いポテンシャルを有している。

今後東京外環道の内側など物流用地として潜在的な需要が見込める好立

地には、取得時点での入居テナントの有無に関わらず、積極的に投資して

いく。年に2、3件は草加と同規模の施設を開発する方針だ。

——新施設開発の成功の鍵はリーシング力にある。

現在、当社の管理面積は51万9269坪(2011年3月現在)。管理面積をさらに増やすとともに、テナントの入居から継続的に顧客をサポート、信頼関係の構築により次のリーシングに繋げていく「循環型」のリーシングシステムで、リーシング業界のトップ

ランナーを目指していく。販売チャンネルの充実を図っており、倉庫検索サイト「Logisbase(ロジスクエア)」を開発、当社が扱う全国の倉庫物件を紹介している。

——イーンソーASPに求めるものは。

顧客との接点を増やすため、ASPとしてイーンソーのサイトの力を借りたい。鮮度の高い情報を迅速に「イーンソー.com」にアップし、他の検索サイトと情報のフォーマットを共有するなどさらにサービスを充実してもらいたいと考えている。また、倉庫の規模によって顧客にアピールするポイントが違う。倉庫規模ごとに違った魅力を伝えられるよう、サイトでの情報提供の仕方に工夫があれば、より顧客ニーズに応えられるのではないかと。