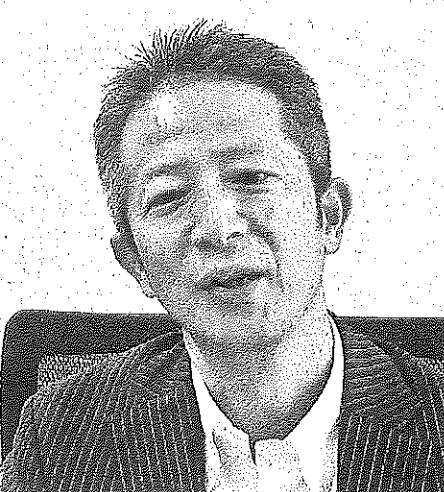


戦略を デザイン

トセイ(株)取締役常務執行役員
アセットソリューション第1本部長

なかにしひでき
中西秀樹氏に聞く



2018年11月期から20年11月期の3カ年を対象とする中期経営計画では、新たな収益事業の確立を掲げたトーセイ(港区)。新規事業として物流施設開発事業を開始し、5月には相模原市緑区内で第1弾物件の開発用地を取得した。同事業に参入する企業が増える中で、どのように他社と差別化し、今後いかに事業を発展させていくのか。

【略歴】1990年慶應義塾大学卒業。銀行勤務を経て、2006年トーセイに入社、アセットソリューション事業4部長に就任。10年アセットソリューション事業1部長、13年執行役員アセットソリューション第1本部担当、17年常務執行役員アセットソリューション第1本部担当、18年2月から現職。

「開発の特長は、

「不動産開発に加え、リ

ノベーション事業も展開し

い」

「AIやロボット、自動

他のアセットと同様、首都圏エリアで展開することに加え、消費者に近い場所に開発をすることが重要と考えているからだ。第2弾物件として、埼玉県蓮田市内で計画

「物流施設開発においても、新築にはじだわらず、リノベーションを採用する」とも視野に入れている。

当社が持つリノベーションのノウハウは日本一と自負

化などを併せて実施し、環境に配慮したバリューアップができる。築20年だと古運転の導入も進んでいくはず。時代の流れを見ながら、運転の流れを見ながら、例えばランプウェイは必要か、柱の位置は適切かなど

い物件と判定される傾向があるが、既存の建物が持つ可能性をしっかりと見極めることも重要」

「物流業界はどうのよじに変化していくと考えている」

ける物量が増えると、床荷重も従来の1平方㍍当たり1.5㌧程度で耐えられる

新築・リノベ併用で物流開発

を進めている。目標は年間2~3棟の供給

「施設の規模は1万平方㍍前後に限定する。この規模であれば厳選した土地の取得が可能。1棟当たりの投資額は30億~40億円を見込んでいる」

している。マンションのリ

ノベーションだけでなく、工場を倉庫に、オフィスをオフィスにするなど、さまざまな用途変更の実績がある

「現在、倉庫の物流の約4分の1がEC(電子商取引)。ECはさらに増えていくだろう。人々の生活になればならない。物流施設も含め、当社のアセット

「変化対応力を常に意識している。時代の変化のスピードについていくために企業も個人も変わり続けなければならぬ。物流施設も含め、当社のアセットを最大限に生かせる開発を中心している」(森直貴)