

利用者第一を追求する

センターポイント・ディベロップメント (CPD) 社の開発手法

株式会社 センターポイント・ディベロップメント (CPD)



眞鍋 太郎 (まなべ・たろう)

株式会社 センターポイント・ディベロップメント
ディベロップメントマネージメント
マネージングディレクター

2017年CPD入社。森トラストにおいてビル管理・ソーシング業務を担当し、2008年よりラサール不動産投資顧問のアセットマネジメント部門のディレクターとして従事。約20年に渡り40物件・総額5,000億円超の物流施設のアセットマネジメント業務を遂行。CPDではアセットマネジメント部門の責任者として従事した後、現在は開発マネジメント部門の責任者として業務を遂行。一級建築士



金星 龍三郎 (かねほし・りゅうざぶろう)

株式会社 センターポイント・ディベロップメント
リーシング マネージングディレクター

2018年CPD入社。シービー・リチャードエリス (現CBRE) にて事業用不動産の仲介営業、顧客の不動産戦略立案・実行支援に携わり、2012年よりGLプロパティーズ (現 日本GLP) に約7年間に渡り物流不動産のリーシング業務に従事。CPDではリーシング部門の責任者として業務を遂行。

◆少数精鋭で物流不動産の結節点を担う

私ども株式会社センターポイント・ディベロップメント (CPD) は、2011年の設立以来、物流不動産開発に特化した事業に取り組んでいます。2023年に三菱HCキャピタルグループとなり、ソーシング、資金調達、コンストラクション、リーシング、ファンドマネジメント、売却等で事業シナジーが生まれ、当社の物流施設の付加価値化と物流関連新規事業の創出に結びついています。当社の社名であるセンターポイントには「結節点」の意味が込められています。物流施設は生産と消費を結ぶ場所であり、また、当社はアセットマネジメント会社として、資金調達から施設運営までに関わるさまざまな関係者と向き合っており、関係者を調整していく役割を担っています。そうした意味でも、私たちはまさに結節点としての中心的な役割を担っていると感じています。

当社の最大の特長は、少数精鋭による物流不動産の開発です。これまでに手がけた数は15物件、保有資産額は約2,300億円を超えたところですが、少人数体制であるぶんきめ細やかに建物や土地を厳選して取得し、質の高い投資を行うことができます。当社は社員数こそ少ないものの、開発や営業・マーケティングといった機能を含め、事業に必要な機能を備えており、すべてを自社内で担うことができます。そのため、実際に利用されるテナント様をはじめ投資家、金融機関、ゼネコンなど、物流施設開発に関わるあらゆる関係者に対して直接アプローチできる体制があります。

社内のものでづくりの体制は、アセットマネジメント、ディベロップメントマネジメント、リーシングの3チームで構成されており、すべての案件を全員が一丸となって取り組み、テナントニーズやゼネコンとの調整内容も含め、情報を全員で共有しながら進めています。開発に関するミーティングには3つの部署が必ず参加しており、ものでづくりの状況についてリーシングチームも常に把握しています。そのため、ものでづくりの内容を直接テナント様にお伝えすることができますし、逆にテナント様からのニーズも迅速にディベロップメントチームに共有され、建築中の建物にフィードバックし、設計や仕様に手戻りなく反映させることが可能です。

もちろん、当社ではできない部分は設計会社やゼネコン、メーカーにお願いしますが、計画から設計、施工、竣工後の運用に至るまで、経験豊富な同じメンバーで構成されたチームがスキルアップを重ね、よりよいものでづくりに取り組んでいます。そして、ディベロップメントチームは運用時も継続して関与し、テナント様のご意見をフィードバックして次の改善につなげていく仕組みが整っています。

こうした取り組みの結果、近年はテナント様のリピート率だけでなく、同じゼネコンやメーカーと協働する機会が増えていると感じます。例えば、日本パネルのように小規模でも高品質かつ意匠性の高い製品を供給するメーカーとは継続的な協働関係にあり、そうしたゼネコンやメーカーとの継続的で密接な関係が、テナント様に高く評価される物流施設をつくり出す潜在力になっていると考えています。



CPD西宮北EAST・WEST



CPD西宮北パネル外装

◆建替・コンバージョンにもノウハウの強み

当社の物流不動産開発案件の約8割は新規開発ですが、年々建築費が上昇するなかでそれに伴い賃料も上昇する傾向があるものの、私たちは建築費上昇分をそのまま賃料としてテナント様にご負担いただく形にはしたくありません。私たちは、価格を抑えつつも高品質な物流施設を提供することを重視し、そのために建築コストの削減や設計上の工夫によって、極力リーズナブルな価格で提供できる商品づくりを目指しています。

例えば、昨年7月竣工の「CPD西宮北EAST」は延床面積約7万1千坪の大規模施設で、同年2月竣工の「CPD西宮北WEST」(約2万坪)を合わせると、全体で約9万1千坪超という大きなプロジェクトでした。その一方で、埼玉県内で進めている案件のように約7千坪という小規模施設もあり、規模の大きさだけを追わず、それぞれのエリアの特性や需要に応じた、適正な規模を見極めながら土地を厳選し、開発を行っています。それは、当社の開発には「利用者ファースト」がベースにあり、投資家の資金をお預かりして運用する立場上コスト重視になりがちですが、私たちはあくまでも実際に使っていただくテナント様を最優先に考えた設計や開発を行うことを大切にしています。例えば当社では倉庫内で働く方の快適性を重視しており、当社の物流施設ではシーリングファンや空調設備を標準的に実装しています。

また、近年の建設費高騰には既存施設のリニューアルやコンバージョンも有効です。一

般的にデベロッパーは土地を仕入れて新築するのが事業のベースになりますが、当社は早い段階から倉庫のリニューアルやコンバージョンにも取り組んできています。創業第1号案件も工場から倉庫へ転用するコンバージョン案件でしたし、HUB AMAGASAKIやCPD大阪南港で手がけた大規模コンバージョン等で実績を重ねてきています。土地からの新規開発だけでなく、既存建物を活かしたコンバージョンも、以前から取り組んできた分野であり、私たちの得意領域の一つです。

古くから使われている倉庫が、築30年、40年、50年と年数を重ねるなかでいざ建て替えや更新をしようとなると、昨今の建築費の高騰もあり、自前で資金を調達するのが難しくなっている状況があると思います。建設費だけでなくコンバージョンには工期短縮のほかたくさんのメリットがありますので、今後はさらに需要が高まるものと思われる。こうした背景から私たちも、長年にわたり蓄積してきた知見やノウハウを活かしながら、得意領域の物流施設へのコンバージョンにも今後はより一層力を入れていきたいと考えています。

◆開発を通じてセンターポイント・ファンを増やす

当社は利用者であるテナント様にできるだけ安価に倉庫をご利用いただきたいという考えのもとで、本来の物流施設としての機能の充実に注力しています。そうした注力の結果、CPD西宮北EASTのプロジェクトは竣工時点で満床、稼働率100%を達成しました。神戸エリアのしかも山側という立地条件であ

りながら満床を迎えられたのは、適正な賃料設定ができていたことと、物流施設としての充実した機能を備えていたからだと考えています。このエリアは六甲山を越えた高台に位置しており、隣接する阪神流通団地が阪神・淡路大震災で大きな被害を受けなかったことからわかるように、地盤が強固なエリアです。南海トラフ地震などさまざまなリスクが取り沙汰されているなかで、BCPの観点からこうした地盤の安定した立地には一定の需要があると考えていましたが、さらに高い安全性を確保するために、CPD西宮北EASTでは免震構造を採用しています。

また、西宮北EASTでは電気設備に「バスダクト」(共同カイテック社)を採用しました。一般的な物流施設は、各テナント様が必要に応じて自ら配線工事を行い、多額のコストと時間をかけて電気を引き込みますが、バスダクトをあらかじめ施設内に配置し、幹線を実装しておく仕組みです。テナント様が必要とする設備を、当社があらかじめ負担して整備しておくわけです。必要な面積を、必要な期間、必要な場所で使っていただくことが賃貸型倉庫の良さであり、電力も必要な分だけ使いやすく整備することで、賃貸型物流施設の利便性を高めています。

こうした物流開発事業における当社の利用者ファーストの理念の下でのきめ細やかな計画や、ゼネコンやメーカーとの協働によるチャレンジを続けることで、物流事業に関わる方々の「センターポイント・ファン」を増やしていきたいと思っています。(談)



CPD西宮北シーリングファン



HUB AMAGASAKI



CPD福岡 外観イメージ