

「事業内容を教えてください。」
 当社は、建設・不動産の専門パートナーとして、物流・商業施設づくりに特化した、建設・不動産のコンサルティング事業会社です。おもにお客さまの「建設部」や「不動産開発部」の機能や役割を代行・補完・支援するサービスを提供しています。不動産探しから、開発業務、施設計画、設計監理から施設運営まで、お客さまの多様な、広範囲な施設づくりのニーズに対応でき、「最適な施設づくり」「業務の効率化」「競争力の向上」「適正判断」「事業利益の向上」などに貢献しています。

「コンサルティング事業とはなにか、教えてください。」
 単なるアウトソーシングではありません。お客さまと当社で相互に経営資源やビジネスプロセスを共有し、活用する形態です。これによりお客さまにもノウハウや経験が残ります。一歩深く踏み込んだ関係を築くことで、一層の付加価値を生み出します。

「具体的な業務内容について教えてください。」
 施設づくりの新築では、川上である土地探しから始まり、計画業務、設計、監理、施設管理業務までカバーできます。同時に新築だけでなく建物のライフサイクルの全般にわたるコンサルティングがあります。また不動産のリーシング機能もあり、物流施設・商業施設づくりの事業構築にお役に立てます。特に建設部や不動産部がないお客さまや、建築技術者専

門員が少ないお客さまには、年間契約の「建設部」「不動産部」の機能支援や、プロジェクトマネジメント業務が役に立っています。本来建築技術者が在籍する建設部があれば行う業務、例えば、土地の交渉、プロジェクトの基本プラン作成や計画業務、プロジェクトコストの算出、建設会社選定、工事費コスト査定や交渉などの業務に取り組みます。

例えば、建設・不動産事業がコア事業でないお客さまは、建築技術専門員を常時雇用する必要がないか少人数でよいわけです。当社がその専門機能を補完し実務を代行し、より適確に早く業務を推進し、目的に対して高い品質の成果をだせます。専門的な事項もわかりやすく整理し、お客さまのより適正な判断に貢献し、納得感のある計画推進ができます。

当社の売上の約50%を占める施設づくりの実績は、全国設計事務所別の物流施設づくり売上ランキングによると、全国3位です。創業13年間で、物流施設づくりの規模は延床面積146万坪。設計監理業務・プロジェクトマネジメント業務に絞って考えても、大きな実績です。当社のサービス品質がお客さまから評価されている実績であり、お客さまにも社員にも感謝したい気持ちです。

「顧客のニーズを取り込む利便性の高い専門サービスなのですね。同様のサービスを提供している会社はほかにも存在するのでしょうか？」
 建設・不動産のコンサルティング事業としての競合はないのですが、設計事務所やコンサル会社などは、個別業務ではあります。競合者より差別化されたサービスを提供することは、お客さまの選択肢を増やすことになり、サービスも切磋琢磨され品質が向上するのことで、お客さまにとってよいことです。

当社は、創業以来お客さまのニーズに対し

て、どうしたらもっと役に立つのかを考え、実行していく中で独自のサービスを構築。顧客第一の視点と継続的改善を方針として、サービス品質向上を徹底してきました。施設づくりには不動産・意匠・構造設計・電気設備エンジニアリングなど専門性が多岐にわたります。ですから、すべての専門性を提供できる体制づくりをして、多くの領域をカバーでき、多様なニーズに応えられるように強みが違う人材を集め、異種異能のチームを育みました。総合力による利便性の向上だけでなく、高い付加価値を生み出すお客さまとのプロセスも構築してきました。

「異種異能の人材が集まるフレキシブルな制度が成長の源泉」
 「御社のコンサルティング事業は、これまでなかった新しいビジネスモデルなのですね。」
 ええ。さらに、お客さまからのニーズに不足する専門性が発生すれば、外部パートナーをプロジェクトチームに組み込んで提供し、お客さまの目的や課題解決に応えます。外部パートナーの方に「ビジョンや、「愛される真のパートナーを指す」という企業目標に共鳴して頂き、当社の企業スピリットや、5つの品質や経営方針を理解してもらえれば、お客さまに役立つサービスが提供できます。ある意味では新しい組織のあり方もありません。

また、多様な柔軟な雇用形態や勤務制度、契約形態が、このような異種異能のチームをつくり、生産性を上げています。定年は65歳ですが、元気で成果を出している人は、70歳近くまで働けますので、当社の設計部門や営業部門のコアメンバーには、ゼネコン出身など建設・不動産業界の第1線で30年、40年活躍してきたベテランが多いのです。ベテランの優れた知見と経験値がお客さまのニーズに

え、品質を高めます。またフレキシブルな勤務体系で女性も増え、大活躍中です。

「新しい価値を生み出すためのOne More Tryを続ける」
 「今後の目標を教えてください。」
 新しいお客さまのニーズに応えるためにバリューアップ事業やデータ事業に取り組みたいと考えていますし、アジアでのサービス展開も進めています。最も大事なことは、当社のスピリットである「One More Try」の姿勢と、顧客第一の視点で、継続的改善を進めて、お客さまに提供するサービス品質を高めていくことです。「One More Try」スピリットとは、もう1回の努力を惜しまないということ。真にお客さまの役に立つにはどうしたらいいか。お客さまの事業利益向上のために、「あ」と1回の努力」を積み重ね続けます。その成果が、社会に役立つ新しい価値を生み出すと考えています。



フクダ・アンド・パートナーズ

代表取締役社長

福田 哲也 ふくだ てつや

1966年、千葉県生まれ。学生時代はラグビーに没頭。大学では経営管理学会のゼミ長を務める。卒業後は大手ゼネコンに入社し、東北支店を経て、本社営業本部で活躍すると同時に物流・生産エンジニアリング部を立ち上げる。売上100億円の部に育て、当時34歳で最年少部長になる。2001年に退社し、株式会社フクダ・アンド・パートナーズを設立。代表取締役社長に就任する。

経営者データファイル
 身長:184cm 趣味:ラグビー、スキー 乗っている車:エスティマ オススメ本:「粗にして野だが卑ではない」城山 三郎(著)、「打たれ強く生きる」同、「稲盛和夫の実学」稲盛 和夫(著)、「アントニオ猪木自伝」猪木 寛至(著)、「人生一手の遣い」米長邦雄(著) 家族:5人 座右の銘:眼高低手 購読雑誌:日経ビジネス 尊敬する人:坂本 龍馬 好きな食べ物:鰻、カレーライス

既存の建設・不動産企業は

顧客の企
「あと1回」

真似できない独自ソリューションを提供する革新者

業価値向上に「貢献する」ための努力」をし続ける

「経済の動脈」とされる物流の基礎インフラのひとつである物流施設や商業施設づくりに特化し、独自の建設・不動産サービスを展開するフクダ・アンド・パートナーズ(以下、F&P)。創業以来13期連続黒字で成長し続けているのはなぜか。同社代表の福田氏に、独自のビジネスモデルの内容やビジョンなどを聞いた。



設計・建設支援本部
首席技師長

亀山 眞一

かめやましんいち

1952年生まれ。1976年に大手ゼネコンに入社。建築設計センター計画設計部 部長を経て、2012年に株式会社フクダ・アンド・パートナーズに入社し、現職。



執行役員
西日本事業部 事業部長

堀越 富郎

ほりこし とみお

1946年生まれ。1970年に大手ゼネコンに入社。大阪支店 営業部 副支店長を経て、2009年に株式会社フクダ・アンド・パートナーズに入社。2014年10月から現職。

**設計のプロとして
最高の仕事を突き詰める**
——これまでのキャリアを教えてください。
大手ゼネコンで数多くの設計を担当していました。100億円規模の物件も複数経験しました。退職前の約10年間は物流施設設計部門の責任者を務めました。大手ゼネコンで物流施設専門の設計部署があるのは珍しかったせいもあり、いまも多くは物流会社の担当者と交流があります。F&Pでの2年間では、マルチタイプの大型物件を中心として複数案件に携わり、現在3物件が施工中です。

—— 亀山さんの設計哲学を聞かせてください。
物流施設の構造はシンプルです。それだけに高度な設計技術はいらないように思われますが、実際はまったく逆。シンプルなほどコマカシがきかないので、難易度は高いんです。
経験も必要。たとえば敷地の気象データを分析して季節風の状況を把握して建物配置に配慮し、必要な対策を設計に盛り込んでおく。そんなキメ細かさが不可欠です。
気象条件や使われ方をイメージせずにCADなどでキレイに設計しても、ただのお絵かきにすぎません(笑)。少なくとも、プロの仕事とは言えません。
—— F&Pでのやりがいを教えてください。
仕事を任せてくれるので、とても働きやすいですね。私以外にもベテランのメンバーが多く、みなスキルの高いプロなので、張り合いもあります。

※マルチタイプ：ランプで各階に直接アクセスできるタイプに代表される複数のテナントに対応した、汎用性の高い物流施設

F&Pの成長を支える 役員・ベテランたちのベンチャー精神

創業14年目の若い企業でありながら、業界経験が長い同社役員や「その道のプロ」である幹部たちに、仕事へ

「ベテランたちの豊かな叡智」を結集しているF&P。の想いや今後の目標などを聞いた。

**99点は失敗作
つねに100点満点を追求**
——堀越さんのこれまでの実績を教えてください。
F&Pに入社する以前は大手ゼネコンで大阪の物件を中心に建築設備の設計を担当しました。大阪マルビルも私の仕事です。
現在は、これまでのキャリアを活かして設備設計に携わっているほか、大阪にある西日本事業部の責任者を務めています。
——設備設計の仕事で大切にしていることはなんですか。
あたり前ですけど設備で問題を起こさないことです。どれだけ素晴らしい建物でも設備に少しでも欠点があれば台無しです。たとえば陽があたる南向きの部屋でも空調が十分にきくよう、エアコンの室内機の設置場所を工夫するなど、細心の注

意をはらっています。
設備設計はつねに100満点が求められる。99点では失敗作という世界。私がか社に多少でも貢献できているとしたら、長年の経験に基づいて設備上の注意点をリストアップし、それを現場にフィードバックできることです。
——今後の目標を教えてください。
西日本事業部の二本立ちです。いまは本社で西日本の案件の営業を行い、事業部がプロジェクトマネジメントなどを行うといった分業体制になっています。これからは後工程を担当するだけではなく、事業部で西日本地域の新規案件も獲得していくなど、スタートからゴールまで完結できる組織に育てたいですね。
ベンチャースピリットをもち、未知のことも挑戦できるのがF&Pの強み。これからは新しい可能性を切り拓いていきたいですね。

※大阪マルビル：JR「大阪駅」前にある、繁華街・梅田のランドマーク

**会社の原点を形成した
忘れられない創業期の案件**
——佐藤さんはF&Pが設立されたおおよそ半年後に入社しました。創業直後の社内の様子を教えてください。
終電以降まで働き、定時より前に出社する。そんな毎日でした。もともと働き方をしていたのが社長の福田。日付が変わる深夜に会社を出るときも福田は仕事の真つ最中で「お疲れ」と送り出してくれた。そして、私が出社する前にはもう会社にきていて、「おはよう」と。いつ寝ているんだろうと思いましたが(笑)。まだ社員は数名。理想の会社をつくるという目標があったので、どれだけ忙しくても「疲れた」「しんどい」とは感じませんでした。そんな草創期の頃、いまも忘れない仕事があります。

——どんな案件だったのですか。
大手不動産会社からの発注で、都内の1万坪以上の大きな土地を調べてリスト化する、という仕事です。それを調べるためには、1冊数万円する住宅地図をそろえなければならなかった。しかし、その頃の会社の状況では、住宅地図を購入する資金がありませんでした。そこで発注主に相談したところ、住宅地図を貸してくれただけでなく、コピー機もある部屋を貸してくれたんです。そこに通い詰め、期限内にリストを納品したところ、発注主の大手不動産会社からとても喜ばれ、年間契約をいただくことができました。
案件の大小にかかわらず、全力で仕事をやりきる。それが当社の原点です。会社の規模がどれだけ大きくなろうとも、その想いをもち続けていきたいですね。

**独自の企業文化を磨き
イノベーションを継続**

——御社の社風を教えてください。
どんなにハードルが高い仕事でも、お客さまから頼まれたら「できない」とは言わず、「やれる方法を徹底的に突き詰め、絶対に実現する」という姿勢を貫いていることです。たとえば、東日本大震災により大変な被害を受けた顧客企業の物流施設の修復をお手伝いした際は、すぐに現地入りして復旧計画を策定。まだ再建の目途すらたっていない物流施設が多いなか、顧客企業の物流施設はいち早く再開できました。
当社は、得意な領域以外の多様な支援サービスも提供できる体制を敷いているので、不可能と思えることでも可能にできるんです。
——なぜ、そんなことができるんですか。
当社がイノベーションを起こし続けられるのは「One More Try」のスピリットが流れているから。この企業文化を絶やすことなく、磨き続けることが私の目標です。

当社が声をかければ、外部の不動産建設会社の多くが協力してくれるからです。独立資本である当社は、どんな会社とも等距離でお付き合いできる立場にあります。
さらに、外部の建築・設計関連会社から見ると、当社はその会社の施主や依頼主になるかもしれない顧客企業のパートナーともいえる存在です。社内にはリソースやノウハウがない場合は、それをもっている社外の力を借りながら問題解決できるんです。建設不動産業界のなかで、当社のような存在は珍しいと自負しています。
——今後の目標を聞かせてください。
当社がイノベーションを起こし続けられるのは「One More Try」のスピリットが流れているから。この企業文化を絶やすことなく、磨き続けることが私の目標です。

専務取締役 専務執行役員
営業本部 事業戦略室 室長

佐藤 孝嗣

さとう たかし



1969年生まれ。1993年に大手ゼネコンに入社。2002年に株式会社フクダ・アンド・パートナーズに入社。取締役営業支援本部 部長などを経て、2014年10月から現職。

専務取締役 専務執行役員
営業支援本部長

小野 敬則

おの たかのり



1971年生まれ。1994年に大手ゼネコンに入社。2005年に株式会社フクダ・アンド・パートナーズに入社。取締役営業支援本部 部長などを経て、2014年10月から現職。



数多くの最新鋭設備を導入したコープ
富谷共同購入物流センターの航空写真
(上)と全景(下)

全国4位の巨大生協みやぎ生活協同組合の物流施設運営を担うコープ東北サンネット事業連合。F&Pが建設を支援、コープ東北が運営する「コープ富谷共同購入物流センター」(以下、センター)は、物流関係者から注目を集める最新鋭施設だ。コープ東北常務理事物流本部長の河野氏と設計を担当したF&P常務執行役員設計・建設支援本部 本部長の山田氏に、センター完成までの舞台裏を聞いた。

——センターの概要を教えてください。

河野 鉄骨造り2階建て、冷凍冷蔵食品のセットセンターで東北6県をカバーしています。1日あたりの平均出荷量は約6万5000箱、金額にして約9000万円の冷凍冷蔵品を取り扱っています。全国初のカーポートシステム併用型を採用し、高効率の

その後も試行錯誤の連続で冷蔵冷凍のセットセンター機能とその他施設機能との組み合わせや、400台の従業員駐車確保、トラック車庫や通勤の乗用車、歩行者動線など数えきれないほどのパターン検討を積み重ねた結果、この形にたどり着きました。1階は4400坪の物流センター機能、2階屋上は400台の駐車場と、一見シロップセンターのようですが、やはり運用面で物流機能

セットラインを実現。1箱1秒台から2秒台の超高速出荷を実現しました。ほかにも最新鋭設備を備えており、全国からたくさんの方の物流関係者が視察にいられています。

——F&Pが提供したサービス内容を聞かせてください。

山田 土地の調達から売主との折衝、事業収支、運用のしやすさにこだわった動線計画とプランニング、結露を最小限に抑えランニングコストを低減させた冷設計、高品質な施工精度を求めた工事監理など、計画の初期段階から竣工まで、すべてのプロセスにおいてプロジェクト推進の支援をさせて頂きました。

河野 とくにネックだったのは不動産の調達。なかなか適した場所が見つからなかった。そんなときにF&Pさんから提案があり、探し始めてから約1年かけてようやく計画地が決まりました。

復旧需要の本格化などにより、建設資材や地価が急騰する直前に着手できたので、ずいぶんコストを抑えることができました。判断がもう少し遅れていたら建設コストの高騰でこのプロジェクトは実現できなかったかもしれません。絶妙なタイミングでした。

——今後、F&Pにはなにを期待しますか。

河野 不動産の目利きから設計まで物流に特化した総合的なサービス機能や「こそぞ」という時の機動力がF&Pさんにはあります。これからも一緒にチーム、頼りになるパートナーとして、われわれの仕事を支援し続けてほしいですね。

顧客事例
2
コープ東北
サンネット事業連合

頼りになるパートナー これからも支援し続けてほしい



生活協同組合連合会
コープ東北サンネット
事業連合
常務理事 物流本部長

河野 敏彦
こうの としひこ

フクダ・アンド・パートナーズ
常務執行役員
設計・建設支援本部 本部長

山田 裕一
やまだ ゆういち

1970年生まれ。大手ゼネコンを経て、2004年にフクダ・アンド・パートナーズに入社。設計本部本部長などを歴任し、2014年10月より現職。

顧客事例
1
三菱食品

大震災で停止した物流拠点の 早期復旧に貢献

2011年3月、東日本大震災により、食品中間流通国内最大手・三菱食品の東北・関東各地における物流拠点も激しい被害を受けた。その早期復旧に貢献したのがF&Pだ。当時、東北入りした三菱食品ロジスティクス本部長の千田氏とF&P執行役員 設計・建設支援本部 副本部長の関口氏に、そのときの状況などを聞いた。



被災直後の物流施設内事務所。崩落した天井などを片付け作業中。「停電が続くなかで発電機・充電器や灯籠をF&Pさんに手配してもらい、出荷業務を続けた現場もあります」(三菱食品の千田ロジスティクス本部長)



——三菱食品はF&Pから、日常的にはどのようなサポートを受けているのですか。

千田 当社の物流施設に適した物件を探すとき、F&Pさんから最新情報や全体最適の視点からの判断基準などを提供してもらっているほか、物流施設の統廃合もサポートしてもらっています。

われわれ食品中間流通業は、物流網の構築や施設内の物流設備については専門家が、不動産や建物自体の問題になると、専門知識はそれほどあわせていません。ですからF&Pさんは、とても強い味方です。

ドの再建を優先するでしょう。しかし、それは適切な緊急時対応ではありません。なぜなら、われわれは物流施設の運営会社ではなく、食品を必要としている人たちに間違いなくお届けする物流をつかさどっている会社。言い換えると食のライフラインそのものだからです。F&Pさんは、こうした流通業の本質を理解しているマネジメント会社なので、的確な対応をしてくれました。それが、物流機能の回復を最優先した対応だったのです。

——東日本大震災で大変な被害をこうも受けた際もサポートを受けたそうですね。

千田 ええ。通信網が遮断され、現地の詳しい状況が届かない震災直後から当社とコンタクトをとり、翌日には10数名のスタッフが現場に駆けつけてくれました。そして、被害状況を直接点検、復旧計画を策定してくれたほか、工事手配などの段取りをすぐに進めてくれました。

そのおかげで、仙台・岩沼地域の施設では4月に稼働・出荷を開始し、GW直後には本稼働できるなど、周辺の施設と比べてきわめて早期に再開し、物流機能の停止により困っていた被災者のみなさまに食品をお届けできるようになりました。

——まず安全な場所の見極めと確保、次に応急対策工事の選定と必要機材の手配でした。時々刻々と変化する現地状況やお客さまの声に対し、いまある材料、いま確保できる人員でなにができるかを考えました。そうして目の前の食品が出荷されていくなか、並行して恒久対策工事の段取りを行いました。

千田 一般の工事会社なら、施設というハーパーでもサポートを受けたそうなんです。

関口 まず安全な場所の見極めと確保、次に応急対策工事の選定と必要機材の手配でした。時々刻々と変化する現地状況やお客さまの声に対し、いまある材料、いま確保できる人員でなにができるかを考えました。そうして目の前の食品が出荷されていくなか、並行して恒久対策工事の段取りを行いました。

——今後、三菱食品がF&Pに期待していることを聞かせてください。



フクダ・アンド・パートナーズ
執行役員
設計・建設支援本部
副本部長

関口 聡
せきぐち さとし

1962年生まれ。大手ゼネコンを経て、2003年にフクダ・アンド・パートナーズに入社。2014年から現職。

三菱食品
ロジスティクス本部長

千田 建
ちだ けん



※セットセンター：入荷商品を開封、注文通りに箱詰めし直し、配達拠点に振りわける広域小分け作業センターのこと
※ドライセンター：常温品をあつかうセンターのこと