

フクダ・アンド・パートナーズ社長

ふくだ てつや
福田 哲也氏



コ・ソーシングで
最適な施設づくりを実現

新しいスタイルによる建設と不動産の専門サービスを手掛けるフクダ・アンド・パートナーズ(東京都中央区)。物流・商業施設づくりに特化した「コ・ソーシング事業」をビジネスモデルに、業界での存在感を高めている。同社は福田哲也社長が2001年に創業。大手ゼネコンで物流生産エンジニアリング部を立ち上げ、中心的に参画し、営業リーダーとして1000億円規模の部門に育て上げた経験を生かし、物流・商業施設分野にターゲットを絞って事業をスタートした。

異種異能な人材が専門サービス提供

「当社は土地探しから計画の立案、マーケティング調査、設計・監理、工事監修、テナントリレーシング、完成後の運営管理までお客さまのニーズに対応した多様なサービスを提供している。お客さまが全面的に業務を外注する一般的なアウトソーシングと異なり、お客さまと一体で建設計画や不動産活用などについて最善のソリューションを導き出すコ・ソーシング事業を展開しているのが、当社の特徴だ。お客さまの多くは施設建設が本業ではなく、不動産や建設の専門部署がないため、当社がその機能を補完し、中立、客観的な立場で実務を代行している」

業務の99%が特命契約で、物流施設開発の設計監理とプロジェクトマネジメント業務でこれまでの実績は146万坪にも及ぶ。多岐にわたる専門サービスを提供するのは、異種異能な人材。建設業界で数十年間活躍してきたベテランをはじめ金融、情報通信、製造業などさまざまな分野の出身者が、それぞれの知見、経験を生かしている。正社員は、入社時の年齢にかかわらず65歳の定年まで昇級・昇格の機会を与え、55歳で入社して60歳で役員になった社員、60歳で入社して64歳で本部長になった社員もいる。雇用形態、勤務体系もフレキシブルで、最近では女性社員も大きな戦力となっているそうだ。

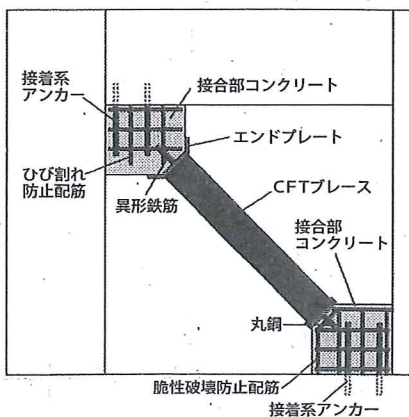
「専門性は会社ではなく人に備わっている。まさに人材こそが経営資源」と福田社長が言い切る。現在、建設市場は東日本大震災の復興事業や2020年の東京五輪に向けた投資などで久しぶりに活況を呈しているが、いまの建設需要は短期的という見方が強い。

「確かに供給過剰になったり、土地の値段や建設コストが上昇したりすると、投資は止まるかもしれない。しかし、われわれが対象としている物流・商業施設は、災害時のBCP(事業継続計画)策定や老朽施設の改修、それに伴う一時移転などの需要により、投資が途切れることはない。国内の建設市場は縮小するだろうが、もともと当社は単に事業規模の拡大を目標にしているわけではなく、雇用を守り、お客さまに高品質のサービスを提供し、期待に応え続けることで、われわれの事業が真に社会に役立つ企業づくりを目指してきた。その結果が、13期連続の黒字という結果につながっている。今後はコ・ソーシングや不動産のコンバージョンに加え、専門サービスをデータベース化し、より多くのお客さまにリーズナブルな価格で提供するデータ事業に取り組んでいく」

保有技術活用し新市場を開拓

海外事業は、政治・経済情勢の変化でインドネシアとタイの投資案件が

建設・不動産業界専門求人サイトの「建設ウォーカー (<http://www.ken-walker.com/>)」でさらに詳しいインタビュー記事がご覧いただけます。



スマートブレース工法の施工断面図

基礎杭メーカーの三誠(東京都中央区、三輪富成社長)と日立機材は、コンクリート充てん鋼管(CFT)を活用した耐震補強工法「スマートブレース工法」を2月1日から材工一貫で販売する。従来の鉄骨枠組みブレース工法よりアンカーの打設数を削減でき、コスト・工期ともに半減で

CFT活用の
耐震補強工法

材工一貫で販

日立機材 コストと

建築・土木・設備技術者のための転職支援サイト

建設WALKER
ケンセツウォーカー

<http://www.ken-walker.com/>

