

## 01 フクダ・アンド・パートナーズ



物流施設に特化した開発支援事業を行っています。具体的には、用地選定、施設計画の策定、設計・監理、テナントリーシング、施設管理など。物流施設開発の川上から川下まで、一気通貫したサービスを提供しています。会社設立から18年間、食品、通販・アパレル・雑貨などの物流施設をはじめ、マルチテナント型の大型物流センターなどの設計やプロジェクトマネジメントを手がけてきました。その規模は、累計で約507万坪におよびます。また、2019年度における取り扱いプロジェクトの年間工事費相当額は600億円超で、会社設立から一貫して増収増益を続けています。

### なぜ幅広い支持を得られるのですか。

物流施設づくりにまつわるあらゆる業務を手がけているため、お客さまからの多様なニーズに対応できるからだと思います。私たちのサービスを利用しているお客さまには、とても感謝しています。当社が提供する建設と不動産の「コ・ソーシングサービス」は、「お客様まと当社の相互で経営資源やビジネスプロセスを共有・活用し、付加価値の高いサービスを提供する」ものなので、サービス領域が広く、お客さまのさまざまなニーズにカスタマイズできます。また、実務を代行できるので、お客さまの業務効率化にも貢献できるのです。まさにニーズに適切に対応した当社の専門性の高いサービスの利便性について、幅広い支持をいただいているのだと思います。

### 東日本大震災後の経験で事業の「意義」を強く感じた

#### 詳しく教えてください。

「サービスのインフラ化」というテーマを掲げたきっかけは、東日本大震災でした。我々は、72施設の物流センターの復旧に取り組みました。壊れた棚や商品の片付け、「ゴミの撤去、泥まみれの床の清掃をするための人員手配のほか、自ら自家発電装置や分電盤を探すなど、総力をあげて支援しました。街の「コンビニ・ベストア・スーパー」の量ながら、おにぎりやパンが陳列されたときは、涙が出了ました。そのときに感じたのは、「我々の建設・不動産のコ・ソーシングサービスをもっと活用していただければ、さらに多くの人の役に立てたのに」という想いで、同時に「人々の生活を支える大切な仕事をしている」と社会的な意義を強く感

### 18年間で築いた開発実績 その規模は約507万坪

#### 事業内容を教えてください。

物流施設に特化した開発支援事業を行っています。

具体的には、用地選定、施設

計画の策定、設計・監理、テナントリーシング、施設管理など。物流施設開発の川上から川下まで、一気通貫したサービスを提供しています。

会社設立から18年間、食品、通販・アパレル・雑貨などの物流施設をはじめ、マルチテナント型の大型物流センターなどの設計やプロジェクトマネジメントを手がけてきました。その規模は、累計で約

507万坪におよびます。また、2019年

度における取り扱いプロジェクトの年間工

事費相当額は600億円超で、会社設立

から一貫して増収増益を続けています。

### なぜ幅広い支持を得られるのですか。

物流施設づくりにまつわるあらゆる業

務を手がけているため、お客さまからの多

様なニーズに対応できるからだと思います。私たちのサービスを利用しているお客

さまには、とても感謝しています。当社が

提供する建設と不動産の「コ・ソーシング

サービス」は、「お客様まと当社の相互で

経営資源やビジネスプロセスを共有・活用

し、付加価値の高いサービスを提供する」も

のなので、サービス領域が広く、お客さまの

さまざまなニーズにカスタマイズできます。

また、実務を代行できるので、お客さまの

業務効率化にも貢献できるのです。まさ

しく、いただいているのだと思います。

「単に業務を受託するだけではない」ということですね。

お客様と一緒に歩み込んだ関係を

築き、「建設部」や「開発部」の役割を当社

が担えるサービスの提供を目指しています。

当社は18年間、あらゆるカーボンフローの

物流施設づくりに特化し、経験やノウハウ

を積み上げてきたため、多岐にわたるお客

さまのニーズに対応できるのです。各業務

で専門性をもつメンバーが、お客さまの一

次にチームを編成して、プロジェクト全

体の最適化を考え、業務を推進していく

サービス体制が当社の強みでもあります。

今後はこの「コ・ソーシングサービス」のイン

フラ化を進めたいと思います。

「お客様のため」を追求する「信念の挑戦」

「今後の事業方針を教えてください。

「コロナショックによる経済環境の変化が

激しい今、お客様のニーズの変化に迅速

かつ適切に対応する」とが、当社の番大

事な役割だと思います。お客様」とい

う異なる課題に「One More Try」のSpiritで、「もう1回の努力」を積み重ねて、期待を

上回る価値を生み出せるようになります。

このほか、「信念の挑戦」というテーマ

で、過去3年間の取り組みを継続していく

ます。内容は、「3DCAD・BIM設計サービ

スの推進」「A-IoTを活用したサービスの推

進」「物流施設づくりの経験値を活かした

データサービスの推進」「働く環境改善と

共に、生産性向上の努力で生み出した「高

い機動力」の提供」「ミャンマーでの物流施

設開発」などです。こうした取り組みを、

お客様の事業価値の向上につなげたい

と思います。

新型コロナウイルスの感染拡大が続くな

が、外出自粛を通じて感じたことは、「リ

アルに物を届けることの重要性」と、「届け

くれる人への感謝」です。人々の生活や経

済活動を支える「社会的使命」を果たす

ために、新しいテクノロジーを取り入れなが

ら、お客様と共に「物流施設づくり」に全

力を尽くして取り組んでいます。

物流施設に特化して18年間増収増益を続ける建設・不動産

# 「もう1回の努力」の お客様の期待を上回る価値

サービス企業

# 積み重ねで を生み出す

人々の生活や経済活動を支えるうえで、欠かせない役割を担う物流施設。今般の「新型コロナ」危機では、その重要性がより一層際立った。会社設立から18年間、その物流施設づくりに特化した事業を手がけてきたのがフクダ・アンド・パートナーズだ。「お客様からの多様なニーズに対応できる、独自のコ・ソーシングサービスが強み」と語る代表の福田氏に、同社が手がける事業の特徴や今後のビジョンなどを聞いた。

福  
田  
哲  
也

ふくだ てつや

代表取締役社長

1966年、千葉県生まれ。1989年、日本大学法学部卒業。学生時代はラグビーに没頭し、大学では経営管理学のゼミでゼミ長を務めた。大学を卒業した1989年、株式会社フジタに入社。東北支店を経て、本社営業本部で活躍。同時に物流・生産エンジニアリング部を立ち上げる。3年間で売上100億円の事業部に育てあげ、34歳で当時の最年少部長に就任した。2001年に退社し、同年に株式会社フクダ・アンド・パートナーズを設立。代表取締役社長に就任。

## 01 フクダ・アンド・パートナーズ

常務取締役 常務執行役員  
管理本部管掌・財務担当役員

**林 亮一**  
はやし りょういち

1966年、千葉県生まれ。1989年、三井信託銀行株式会社に入社。  
2008年、株式会社フクダ・アンド・パートナーズに入社。

F&Pの  
成長を  
支える

### 役員・ベテランたちの ベンチャースピリット

独自の手法で物流施設の開発を支援し、顧客から高い評価を得ている  
をもとに、F&Pの成長を支えてきた役員・ベテランたちを取材。ベン

国際事業本部 副本部長  
アジア事業部 事業部長  
**丹野 博**  
たんの ひろし

1964年、宮城県生まれ。総合商社で30年間勤務した後、  
2019年、株式会社フクダ・アンド・パートナーズに入社。

株式会社フクダ・アンド・パートナーズ 創業/2002年1月 資本/5,000万円 売上高/39億4,000万円(2019年9月期)  
従業員数/153名(グループ合計、2020年6月1日現在) 事業内容/プロジェクトマネジメント業務、設計・監理業務、リニューアル工事支援業務、建物状況調査、  
アセットパリユーアップ事業、不動産ソリューション事業 URL/<http://www.fandp.co.jp/>

ー 物流施設づくりで重視して  
いることはなんでしょう。

お客様との「信頼関係の構築」です。私たちは、お客様のニーズを具現化するために、「建設部」や「開発部」の機能を代行もしくは補完するサービスを提供しています。お客様と価値観を共有し、ゴールに向かって共に歩むことで一緒に成長してきました。そのため、お客様との協業を表す当社の「コ・シーソングサービス」という考え方があり立つのです。

ー 専門性の高い技術力で、信  
頼関係を構築すると。

もちろん技術力も重要ですが、それだけでは十分ではないと思いません。当社ではたとえば施設の運用効率を上げるために、「もっといいプランがあるのでは」と、チーム全体で納得のいくまで議論します。物流施設に特化して蓄積してきたノウハウを、ニーズに合わせてカスタマイズさせ、最適な施設づくりのために「もう1回の努力

ー 物流施設づくりで重視して  
いることはなんでしょう。

お客様との強固な信頼関係こそ

最適な施設開発の基盤になる

ー 物流施設づくりで重視して  
いることはなんでしょう。

お客様との「信頼関係の構築」です。私たちは、お客様のニーズを具現化するために、「建設部」や「開発部」の機能を代行もしくは補完するサービスを提供しています。お客様と価値観を共有し、ゴールに向かって共に歩むことで一緒に成長してきました。そのため、お客様との協業を表す当社の「コ・シーソングサービス」という考え方があり立つのです。

ー 専門性の高い技術力で、信  
頼関係を構築すると。

もちろん技術力も重要ですが、それだけでは十分ではないと思いません。当社ではたとえば施設の運用効率を上げるために、「もっといいプランがあるのでは」と、チーム全体で納得のいくまで議論します。物流施設に特化して蓄積してきたノウハウを、ニーズに合わせてカスタマイズさせ、最適な施設づくりのために「もう1回の努力

ー 今後のビジョンを聞かせて  
ください。

これまで蓄積してきた施設づくりのノウハウをベースに、A-IやI-O-Tなど最先端のテクノロジーを取り入れる提案を積極化します。そうすることで、施設の保管効率や作業効率の大幅な向上を促し、「経済の血流」である物流のさらなる効率化に貢献できると考えています。

ー 今後のビジョンを聞かせて  
ください。

これまで蓄積してきた施設づくりのノウハウをベースに、A-IやI-O-Tなど最先端のテクノロジーを取り入れる提案を積極化します。そうすることで、施設の保管効率や作業効率の大幅な向上を促し、「経済の血流」である物流のさらなる効率化に貢献できると考えています。

1970年、千葉県生まれ。1995年、株式会社フジタに入社。  
2004年、株式会社フクダ・アンド・パートナーズに入社。

ー F&Pにはどのような社員  
が集まっていますか。

みんなが、「お客様からどんな

に困難な内容の依頼がきて、必ず対応してみせる。もう1回の努力を惜しまずやってみよう」とい

う気概をもつています。

かつて、あるエリアでの施設づくりを希望して、お客さまに「対して、どちらも希望に見合った田地を探し出せないことがありました。しかし、あきらめずに用地探しをし続けるうちに、「別のエリアでも良いのではないか」とお客さまの考えが変化し、別のエリアで事業展開ができる工場を支援できたのです。

ー 今後の会社をどのように成  
長させていただきますか。

お客様のさまざまなニーズに

対応して、提供できる体制をさらに高めます。それにより、物流業界全体に「施設開発で困ったらF&Pに相談すればいい」という認知をもつと広げ、物流施設づくりのインフラのようなサービス会社にして、お客様がそのままニーズにも応えようとする熱い心とさまざまな経験を持つた人材がそろっていることが、当社のなによりの強みですね。

ー 顧客の真のニーズに徹底し  
て応えようと。

そのとおりです。あきらめずに寄り添う姿勢があつてこそ、お客さまから「真のパートナー」に選ばれるのだと思います。

ー 顧客の真のニーズに徹底し  
て応えようと。

そのとおりです。あきらめずに寄り添う姿勢があつてこそ、お客さまから「真のパートナー」に選ばれるのだと思います。

ー 今後会社をどのように成  
長させていただきますか。

お客様のさまざまなニーズに

対応して、提供できる体制をさらに高めます。それにより、物流業界全体に「施設開発で困ったらF&Pに相談すればいい」という認知をもつと広げ、物流施設づくりのインフラのようなサービス会社にして、お客様がそのままニーズにも応えようとする熱い心とさまざまな経験を持つた人材がそろっていることが、当社のなによりの強みですね。

1971年、埼玉県生まれ。1994年、株式会社フジタに入社。  
2005年、株式会社フクダ・アンド・パートナーズに入社。

ー 顧客の真のニーズに徹底し  
て応えようと。

そのとおりです。あきらめずに

寄り添う姿勢があつてこそ、お客

さまから「真のパートナー」に選ば

れるのだと思います。

ー 顧客の真のニーズに徹底し  
て応えようと。

そのとおりです。あきらめずに

寄り添う姿勢があつてこそ、お客

さまから「真のパートナー」に選ば