

ことができるようにしたが、江戸川区の施設では一歩進んで、オブジェや多種多様な植物を配置したアート庭園をつくりたい。

B棟の屋上には駐車場を設けることを想定しており、屋上までランプウェイで直結させる。駐車場を屋上に設けることで、施設内の平地を有効に活用したい。また、ただ施設を建設するだけでなく、まちづくりにも貢献するため、施設隣接地では道路や歩道を整備することも考えており、緊急時には緊急車両の通り道、平時には遊歩道のような使い方を想定している。加えて、施設に隣接する道路として使われている用地も権利上、アライブロバンスの所有になっているが、正式に行政に譲渡することも考えている。

### ー今後、物流施設などの開発はどのように進めていきますか

現時点での注力分野は物流施設、マンション、オフィスビル、商業施設の順で、物流施設とマンションに特に注力している。アライブロバンスは総合不動産業のため、物流施設以外にも他の施設の開発も総合的に行っていきたい。物流施設の比重が大きいいため、マンションなどの他の施設の開発も総合的に行うことで事業の多角化とリスク分散を図る。

「城東でNO1のチャレンジカンパニー」をスローガンにしているため、基本的には土地の取得も城東を中心に考えているが、土地次第では是々非々でやっていく。城東地域を中心に行っているのはすでに街の文化や魅力を十分に知り尽くしているため、土地勘があるのが大きい。

物流施設に関して言えば、江戸川区の案件以降の具体的な計画はない。現時点では、江戸川区の施設の完成とアライブロバンス浦安を満床にすることを注力しているためだ。一方、土地の情報収集に関しては積極的にやっているが、昨今の状況もあり、なかなか土地が見つからない。手元の資金に関してはマンションの売却益があるため、青天井ではないが土地の確保に向けてある程度の金額は動かせる。物流施設の名称に関してはブランド名を付けず、アライブロバンス〇〇といったかたちにすることで、社名を浸透させたい。大手不動産企業のように社名が有名であれば、ブランド名を付けるのは有効だが、アライブロバンスの知名度がないなかでブランド名を付けるのはあまり効果がないと判断した。また、開発に関しては他社との共同開発は行わず、自社ブランドで勝負していくが、マンションなど他の施設では他社との開発もあり得る。

マンションはすでに「クオーレプロバンス本所」を所有し、現在は「クオーレプロバンス両国」を開発中。オフィスビルに関しては今後もノウハウの蓄積が必要で、まだ展開していない。オフィスはテレワークの浸透もあるが、ニーズが高いところで開発すればテナントは入るだろうと考えている。今後、マンションは「Cuore PROVANCE(クオーレプロバンス)」、オフィスビルは「BIZA PROVANCE(ビザプロバンス)」というブランド名で展開していく。商業施設に関しては新型コロナウイルスの感染状況のこともあり、タイミングをみて開発していきたい。どの施設に関しても開発する際はスピード感を持って取り組みたい。大企業と競うならスピード感を持ってやるしかないと思っている。少数精鋭でオーナー企業であることから、小回りや機動力を活かし、大胆かつスピーディに決断し、実行に移す。

### ー現状の物流施設の需要をどう考えていますか

物流施設の今後の需要は神のみぞ知るところで、現在の需要が将来的にもずっと続いていくとは考えていないが、ラストワンマイルに近い土地の強みは今後も変わらないと思う。個人的に懸念しているのはマンション、オフィス、商業施設の開発が良くないから消去法的に物流施設の開発を選択している企業で、そういったところは続かないとみている。一定数、消去法的に物流施設の開発に参入しているところもあるだろうが、最終的には消えていくと考えている。アライブロバンスでは大量展開よりも開発していく物流施設の一つ一つを魅力ある施設として開発していきたい。

### ー今後の発展の課題はなんですか

アライブロバンスは少数精鋭でやっていく方針を掲げているが、それでも現状の人数ではマンパワーが足りていない。積極的に求人を出し、採用活動を進めていきたい。また、社名の認知度向上も図りたいと考えており、独自性のある物流施設を開発することで話題を提供したい。また、広告や広報にも力を入れていく。