

# 遠隔監視の仕組み構築

## 冷凍設備 複数拠点を一元で

### ニチレイロジエンジニアリング

ニチレイロジグループのニチレイ・ロジステイクスエンジニアリング(北村聡社長、東京都千代田区)は外販の獲得に向け一段と注力していく。グループの冷凍設備に関わる業務で培った技術やノウハウをベースに、

「2023年度は外販需要の取り込みが肝となる。施設を低温化する案件に対し、コストラクションマネジメントとしての計画立案や設計・施工、保守管理までを請け負っていく。北村社長は「23年度は前年度を上回る実績を目指す」と意気込む。

特に運送会社やECの低温施設需要が伸びると予想。低温仕様を施す要請に応じるとともに、老朽化した施設は「設備まるごと診断」を実施した上で再生させる。足元では「2024年問題」に伴う需要も見込むほか、大口顧客と協力して行うセミナーで新たなニーズを掘り起こす。

更に、外販の獲得に向けた施策の一環としてパートナー企業との連携を強化することで施工やメンテナンスの体制を充実。現場の業務を担う人員の確保と

育成も喫緊の課題と認識し、来春からは高校新卒者の定期採用に踏み切る予定だ。

このほか、施設管理の精度や生産性を向上させるため、冷凍設備を遠隔監視する仕組みを構築。泉智・取締役執行役員エンジニアリング事業部長は「遠隔監視は22年度に関東で導入し、23年度は関西でのテストと東海への導入準備を進める。これにより複数拠点の稼働状況を一元監視することにも、稼働データを活用した更なる運転効率化やIoT(モノのインターネット)を活用した故障予兆診断にもつ

なげる」と話す。外販の拡大に向けて各種の施策を打つ一方、資材費の高騰などによる事業計画への影響も予想。外部環境の不透明感は23年度も続く見通しだが、北村氏は物流の世界で知見や経験を重ねてきた強みを生かし、新たな顧客を開拓するけん引役を務めていく構えだ。

北村氏は「自分は物流業界のことを知っているので、ユーザー目線で提案できる。低温倉庫会社で外販向けにエンジニアリングもメンテナンスも手掛けているところはない。ワンストップサービスを提供できる強みを存分に発揮していく」と力を込める。(沢田顕嗣)



計画立案や設計・施工、保守管理までを請け負っていく(冷凍機設置)

# 賃貸借市場 創造を推進

## 冷凍冷蔵 倉庫 貸し主との出合い演出

### ディールエージェント

物流不動産の仲介ビジネスを手掛けているディールエージェント(楫西一太社長、東京都千代田区)は、従来のドライ倉庫のテナントリースと併せ、

今後は冷凍・冷蔵倉庫のテナントリースにも注力し、冷凍・冷蔵倉庫の賃貸借市場を創造する一翼を担っていく。ディールエージェント各社が冷凍・冷蔵倉庫の物件開発に乗り出していることを受けて、中小の物流会社を中心とするテナントと貸し主の出合いの場を演出。将来的には常温施設に冷凍・冷蔵の仕様を施す設備工事を自社で行い、冷凍・冷蔵倉庫のサブリース事業に乗り出すことも視野に入れている。

これまでは冷凍・冷蔵倉庫の賃貸借市場は存在しないに等しく、テナントは自らの費用負担で常温施設に冷凍・冷蔵設備を実装してきた。しかし、長期の契約を結ばなければならない上に、契約が終了した後は原状回復しなければならぬなど、テナント側はリスクを背負わざるを得ないのが現状という。

ただ、安全・安心が従来にも増して社会の強い要請となるなど、低温物流ニーズの更なる伸長が見込まれていることから、楫西社長は「冷凍・冷蔵倉庫が

常温倉庫のように賃借できるようになれば、中小規模の物流会社を含め需要は相応にある。今後は冷凍・冷蔵倉庫の開発が進んでいくだろう」と指摘する。

同社では冷凍・冷蔵倉庫の賃借を望むテナントは少なくない」とみており、その期待に積極的に対応していく方針の下、リースのみならずサブリース事業への参入も念頭に置く。常温倉庫のサブリースは数年前から展開しており、現在は20棟近くの物件を運営している。行く行くは自社で冷凍・冷蔵設備を取り付けるとともに、原状回復に要する費用も負担することにより、冷凍・冷蔵倉庫のノウハウなどに乏しいテナントの成長戦略を支援したいと考えた。

楫西氏は「霞ヶ関キャピタルが冷凍・冷蔵専用施設の道を付



サブリース事業にも注力(千葉県の場合)

け、三菱地所・日本GLP、大和ハウス工業が続いている。自分の知る範囲だと施工・開発中の物件が現時点で10棟程度ある。構想中の案件もあり、水面化で多数のプロシエクトが動いていると思う。冷凍・冷蔵の専用施設に関する問い合わせは以前から寄せられてきた。その期待に応えられるように努めていきたい」と話している。(沢田顕嗣)