

変革の現場

②

アライプロバンス

1903（明治36）年に創業した新井鉄工所は、主に石油・天然ガスの掘削機器の製造・輸出などの金属加工業を続けてきたが、事業の斜陽化に伴い、2016年に製造事業から撤退した。

同社は、その後、東京の城東地区に所有していた広大な土地を生かした総合不動産業へと大きく舵を切った。

製造業から総合不動産業へ

「ス浦安」を建設した。首都圏全域へのスピーディーな配送を可能とする浦安市という立地を生かし、地上4階建ての大型物流倉庫を開発した。「アライプロバンス浦安」は2022年度のグッドデザイン賞を受賞した。

さらに、今年8月に「アライプロバンス」は、資

戸川工場跡地（江戸川区東葛西）に、敷地面積3万5039平方メートル、延床面積8万7122平方メートル、物流施設としては都内最大級の「アライプロバンス葛西」（地上5階建て）を完成させた。

旧江戸川を見渡す屋上テラスやコンビニエンスストア、開放的なカフェテリアなど、施設の利用者がリフレク

シュできる多彩な共用空間を設けている。旧江戸川の親水を生かして、地域に開かれたアプローチ庭園や緑道を設け、働く人の憩いの場を創出している。駐車

場も多く備え、立地の良さを雇用確保にもつなげている。

また、「HYPER SPACE/LOGI STICS」をコンセプトに「小区画分割」のネットワークを通じて価値ある不動産物件を流通途としてだけでなく、賃貸マンション・タジオ、作業場などの幅広いニーズにも応えている。

現在では、物流施設用（ビザプロバンス）建設の他、マンション（ビザプロバンス）では、エリア

分譲マンションを開発度からの中期経営計画策定作業を行っており、変化する市場環境の中で、「アライズム」

不動産売買では、既存建物（オフィスビル・店舗等）を取得し、デザイン性、機能性、収益性を高めることで付加価値を創出し、物件を再生した上で、投資家や事業法人に提供している。

現在、2025年度からの中期経営計画策定作業を行っており、変化する市場環境の中で、「アライズム」

不動産売買では、既存建物（オフィスビル・店舗等）を取得し、デザイン性、機能性、収益性を高めることで付加価値を創出し、物件を再生した上で、投資家や事業法人に提供している。

現在、2025年度からの中期経営計画策定作業を行っており、変化する市場環境の中で、「アライズム」

不動産売買では、既存建物（オフィスビル・店舗等）を取得し、デザイン性、機能性、収益性を高めることで付加価値を創出し、物件を再生した上で、投資家や事業法人に提供している。

現在、2025年度からの中期経営計画策定作業を行っており、変化する市場環境の中で、「アライズム」

不動産売買では、既存建物（オフィスビル・店舗等）を取得し、デザイン性、機能性、収益性を高めることで付加価値を創出し、物件を再生した上で、投資家や事業法人に提供している。

場も多く備え、立地の良さを雇用確保にもつなげている。

また、「HYPER SPACE/LOGI STICS」をコンセプトに「小区画分割」のネットワークを通じて価値ある不動産物件を流通途としてだけでなく、賃貸マンション・タジオ、作業場などの幅広いニーズにも応えている。

現在では、物流施設用（ビザプロバンス）建設の他、マンション（ビザプロバンス）では、エリア

分譲マンションを開発度からの中期経営計画策定作業を行っており、変化する市場環境の中で、「アライズム」

不動産売買では、既存建物（オフィスビル・店舗等）を取得し、デザイン性、機能性、収益性を高めることで付加価値を創出し、物件を再生した上で、投資家や事業法人に提供している。

現在、2025年度からの中期経営計画策定作業を行っており、変化する市場環境の中で、「アライズム」

不動産売買では、既存建物（オフィスビル・店舗等）を取得し、デザイン性、機能性、収益性を高めることで付加価値を創出し、物件を再生した上で、投資家や事業法人に提供している。

現在、2025年度からの中期経営計画策定作業を行っており、変化する市場環境の中で、「アライズム」

不動産売買では、既存建物（オフィスビル・店舗等）を取得し、デザイン性、機能性、収益性を高めることで付加価値を創出し、物件を再生した上で、投資家や事業法人に提供している。

現在、2025年度からの中期経営計画策定作業を行っており、変化する市場環境の中で、「アライズム」

不動産売買では、既存建物（オフィスビル・店舗等）を取得し、デザイン性、機能性、収益性を高めることで付加価値を創出し、物件を再生した上で、投資家や事業法人に提供している。

現在、2025年度からの中期経営計画策定作業を行っており、変化する市場環境の中で、「アライズム」

不動産売買では、既存建物（オフィスビル・店舗等）を取得し、デザイン性、機能性、収益性を高めることで付加価値を創出し、物件を再生した上で、投資家や事業法人に提供している。

現在、2025年度からの中期経営計画策定作業を行っており、変化する市場環境の中で、「アライズム」

不動産売買では、既存建物（オフィスビル・店舗等）を取得し、デザイン性、機能性、収益性を高めることで付加価値を創出し、物件を再生した上で、投資家や事業法人に提供している。

現在、2025年度からの中期経営計画策定作業を行っており、変化する市場環境の中で、「アライズム」

不動産売買では、既存建物（オフィスビル・店舗等）を取得し、デザイン性、機能性、収益性を高めることで付加価値を創出し、物件を再生した上で、投資家や事業法人に提供している。

現在、2025年度からの中期経営計画策定作業を行っており、変化する市場環境の中で、「アライズム」

不動産売買では、既存建物（オフィスビル・店舗等）を取得し、デザイン性、機能性、収益性を高めることで付加価値を創出し、物件を再生した上で、投資家や事業法人に提供している。

現在、2025年度からの中期経営計画策定作業を行っており、変化する市場環境の中で、「アライズム」

不動産売買では、既存建物（オフィスビル・店舗等）を取得し、デザイン性、機能性、収益性を高めることで付加価値を創出し、物件を再生した上で、投資家や事業法人に提供している。

現在、2025年度からの中期経営計画策定作業を行っており、変化する市場環境の中で、「アライズム」

不動産売買では、既存建物（オフィスビル・店舗等）を取得し、デザイン性、機能性、収益性を高めることで付加価値を創出し、物件を再生した上で、投資家や事業法人に提供している。



アライプロバンス葛西の外観



アライプロバンス浦安の外観

老舗企業の業態転換

担当の信太哲・日本生産性本部主席経営コンサルタントの話

アライプロバンスは、時代の変化を先読みして行動する老舗企業の強み、素早い意思決定ができるオーナー企業の強みを持っている。

また、経営者が目指す姿を高く設定し、経営理念や中期経営計画で社内外に明文化・共有化し、着実に行動・実現している。自社で足りない分野は、上手に各種専門家を活用している。

また、経営者が目指す姿を高く設定し、経営理念や中期経営計画で社内外に明文化・共有化し、着実に行動・実現している。自社で足りない分野は、上手に各種専門家を活用している。

また、経営者が目指す姿を高く設定し、経営理念や中期経営計画で社内外に明文化・共有化し、着実に行動・実現している。自社で足りない分野は、上手に各種専門家を活用している。

自分で徹底的に考え抜いた

新井太郎・アライプロバンス代表取締役社長の話

100年を超える経営の灯を絶やせないという強い思いから第二創業の道を選び、総合不動産業に進出した。再出発のきっかけとなったのが現在の事業の柱である物流不動産だ。「アライ」というブランドを掲げて自前で開発から運営までできること、23区内の広大な土地を分割せずに一体開発できること、この二つの理念と、好立地の工場跡地を最も生かせる用途は何かを考えた際に、大型物流施設の開発運営という最適解にたどり着いた。



昨年11月に社長に就任した際には、これは稲盛和夫さんの言葉だが、「全社員の物心両面の幸福を追求して実現する」と宣言した。社員には人生の時間の多くを会社で過ごしてもらうのだから、会社で過ごす時間は有意義なものでなければならない。広告宣伝やブランディングにしても、他社にない独自性を追求しながら、社員が面白い仕事をできる会社、それをしっかり評価できる会社になりたいと伝

えた。今後は、物流不動産以外の、マンションやオフィスビル開発運用、土地賃貸運用、様々な領域に取り組んでいきたい。23区内での小型物流施設の建設なども手掛けたい。今年、名古屋で3棟ビルを購入した。エリアも関東に限らず、全国に幅広く展開していく。

当社が業態転換、新事業立ち上げの成功例だとしたら、成功した要因は、自分で徹底的に考え抜いたことだと思う。人の意見を聞くのはいいが、人に頼ってはいけな。強い意志を持って、最終的には自分で考えて決断することが重要だ。

信太コンサルタントには、私みたいな生意気な人間に付き合い、また、ややこしいコンサルティングテーマに耐えていただいて感謝しかない。様々な知識や知見を提供してくれるのはもちろん有難いが、それ以上に、経営者の聞き手として、コーチングや傾聴を行い、私の考えていることを整理してくれることがすばらしい。私が事業の構想などを思いつくままに話しても、考えていることをしっかりと経営のフレームワークに落とし込んでくれるので、自分の思考の整理ができて、大変助かっている。

同社は、城東エリアを中心として、国内屈事業を幅広く展開して

記事の問い合わせは日本生産性本部コンサルティング部、電話03（3511）4060

まで。