

オーストラリア・シドニー本社を拠点に、アジア、米国、ヨーロッパなど世界中で不動産プロジェクトの開発、投資、建設、運営までの一貫したサービスを提供している豪州最大手・レンドリースグループ。その一員として、日本市場で建設、通信・環境などの事業でPM（プロジェクト）を手掛けてきたレンドリース・ジャパンのアンドリュー・ガウチ社長兼CEO（最高経営責任者）は、「日本の市場でも開発、投資に乗り出す」と意気込む。ガウチ社長に今後の戦略を聞いた。



レンドリースグループの建設部門は150年を超える歴史を持つ。代表的プロジェクトとして、シドニーのオペラハウス（工事請負）のほか、クアラルンプールのシテイセンター（PM）、セブテンバール11メモリアル&ミュージアム（ピュアCM）などの建設に携わってきた実績もある。近年ではロンドンのオリンピック・パラリンピック選手村にディベロップメントマネジ

メント会社として参画、地域開発を統括した。日本市場では、30年前の進出当初は建設会社としてパシフィコ横浜など十数件の建築

## 日本での不動産開発を検討

請負工事に参加した実績もあるが、現在は直接の設計や施工を行わず、発注者を支援するPM・CM業務を20年以上にわたって提供してきた。シヤネル銀座本店ビル（東京都中央区）、汐留シテイセンター（港区）、オラクル青山センター（同）、沖縄科学技術大学院大学の建設PMなど多数の注目プロジェクトに携わった実績がある。また通信工事の世界にもPM業務を持ち

込み、全国の携帯電話基地局建設プロジェクトに携わっている。

だがここに来て、「われわれは日本の不動産開発、投資市場に本格的に参入することを見事に検討している」と明かす。日本は「世界でも有数の大都市であり、不動産市場として非常に大きく、さまざまなプロジェクトの可能性がある」と有見しているだけ

界中でベイエリア開発の豊富な実績を持つだけに、日本でも「ウォーターフロントに開発ポテンシャルがある」と熱視線を注ぐ。基本的には単独での開発を想定しているが、日本の大手ディベロッパーと海外で共同事業を手掛けた実績があるため「日本のディベロッパー大手と組むことも選択肢の一つ」として視野に入れている。「日本のゼネコンと競争する必要はない」と断言するよつに、施工について

EST PLACEの考えに沿って、「ポテンシャルの高い地域を探し、土地取得から手掛けることで、イメージを変えような複合的な街づくりを実践したい」と意気込む。

具体的には、東京、大阪の2大都市を戦略エリアに想定し、1件当たり「3000億〜4000億円の大規模プロジェクトのみを手掛けていく」考え。レンドリースは世

界への配慮も大きなテーマになっている。こうした背景に對して「海外のプロジェクトを通じて培った顧客ニーズや技術の豊富なノウハウが強みになる。このため、日本国内のゼネコン、設計事務所などとは全く違う観点から、効率的な提案ができるだろう」と自信をのぞかせる。

以前は外資系企業に対するPM業務が主だったが、近年では大手百貨店の店舗改装のPM業務にも取り組み、経費削減などで好評を得たという。今後は日本国内の大手企業に積極的にアプローチしていく考えだ。

\* \*  
（アンドリュー・ガウチ）1993年ロイヤルメルボルン工科大学で学士号（コンストラクション・マネジメント）取得。香港で日本の建設会社と5年間インフラプロジェクトに従事した後、97年に来日、慶応大学に学ぶ。99年シヤール・ボヴィス・インク入社。その後組織変更によりボヴィス・レンドリース・ジャパン（現レンドリース・ジャパン）に転籍。2007年取締役、同12月から現職。在日オーストラリア・ニュージールランド商工会議所会頭も務める。

## トップに聞く

