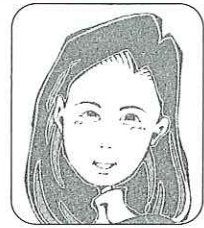


物流を不動産の観点から分析し、 物流業界を改善へと導く

イーソーコ株式会社
代表取締役 遠藤 文氏



物流不動産という 独自ビジネスを展開

—貴社の物流不動産ビジネスとはどのようなものでしょうか。

物流施設に特化した仲介をやっています。物流施設には、住居とは違った専門性が求められ、物流や不動産、建設などの高いノウハウが必要となり、自社のブランディングに役立っています。

物流不動産ビジネスの最終目標は、物流施設面からの顧客の物流改善です。物流にとって、最適な物流施設に移転することにより、物流コストを削減することができます。ただし、荷物に最適な物流施設ではないと、物流改善に逆行し、コスト増になる可能性もはらんでいます。

どの物流企業が、どんなメーカーの荷物をどこに保管・輸送しているのかを把握したうえで、はじめて最適な物流施設を提案できます。

—一般的な不動産プレーヤーは物流施設にはあまり手を出さないですね。

普通のマンションなら、市場が確立されています。デベロッパーさんなどの専門家が家賃を設定できます。

しかし、物流施設はまったく異なります。どんな荷物を入れるかで、物流施設に求められるスペックが異なります。ある顧客にとって重要な物流施設でも、別の企業にとっては、まったく利便性のない物流施設となることもあります。物流不動産には、物流の現場を経験したノウハウ・スキルが必要となります。

具体的には、天井高や床荷重、荷捌きスペースの有無、大型トラックが入れるか、どのように荷物を降ろせるかなどが

あります。また、物流業界の商慣習は、不動産業界の商慣習と違い、勝手の違いを感じるようなようです。一般の不動産プレーヤーは、専門とするマンションの販売・仲介に特化した方が、収益になります。

—最近の金融不安で不動産は大きな影響を受けていますが……

物流不動産でも、影響は受けています。ただ話を聞く限りだと、一般の不動産より、影響は軽微です。物流の場合は、人がいる限り、食べ物や消費材は必要で、荷物も動きます。物流は社会インフラとしてなくてはならないものです。さらに、不況になると、在庫が増えて倉庫を探す企業もあります。逆に、コスト削減から物流施設の集約を考える企業もあります。そういった意味では、安定しているといえるでしょう。

ITで門戸を広げ サービスも充実・より手厚く

—新年度に向け、今後の展望は。

昨年より、IT事業に力を入れてきました。コーポレートサイトのリニューアルにはじまり、物流営業支援システム(LSS)の開始、日本最大級の倉庫・物流施設検索サイト「イーソーコ.com」の刷新と立て続けに行ってきました。利用者により簡単に利用しやすいものとなりました。新年度の目標は、これらの事業を本格化させるところにあります。特に、事業の中心である物流施設の仲介をしっかりと確立する重要な時期だと思っています。

さらに、LSSは不動産業界の方々にもご利用いただけるシステムとなっていま

す。今まで、空き物流施設の情報や、物流施設を探している企業の情報をもっても、なかなか活用できなかったかと思っています。そういった情報を載せることができ、かつ、自社もアピールできる営業特化型のホームページです。現在は物流企業向けに販売をしていますが、なかには不動産企業の方々にもご利用いただいています。新年度には、不動産企業の方々が利用しやすいようにカスタマイズをしたものをご提案できるものと思っています。

改修などにより、幅広いニーズ にも対応

—最後に、今後の物流不動産ビジネスはどのようになっていくのでしょうか。

リーマン・ショックの影響で、景気が悪化し、物流コストの削減が強く求められています。コスト削減、物流の効率化を行うために、複数の物流施設を集約する動きがあります。今まで、物流施設を探してお手伝いをしてきましたが、集約によって空きができてしまう従来の物流施設にもビジネスチャンスがあると思っています。

当社が手がける「RE・倉庫」は、既存倉庫をオフィスやスタジオなどに改修します。その独自性が、物流企業だけでなく、幅広い顧客層から支持を得ています。

メーカーのBCP(事業継続計画)への要望が強くなり、耐震への対応なども必要になってきます。不動産・物流の専門家だけでなく、建設・金融・ITの専門家ともより強固に連携し、既存物流施設の課題に幅広く対応していかないとはいえないと考えています。