不動産ニュービジネス最前線

「倉庫の仲介業務支援やリファイン等、物流業界再編後の新サービスに注目」

イーソーコ(株)

従来、保管業務だけを行ってきた倉庫は今、賃貸契約されるようになっている。物流施設の総合コンサルティングを手がけるイーソーコグループでは、日本最大級の倉庫・物流施設検索サイトである「イーソーコ.com」に集まる情報を基軸に、不動産会社向けの物流不動産仲介の営業支援システムの提供や契約書作成サポート業務等、新サービスを開始した。倉庫のリファイン事業等も合わせ、物流不動産をめぐる同社の新たな取り組みを紹介する。

●物流不動産ビジネスとは何か？

イーソーコグループは、日本最大級の倉庫・物流施設検索サイトである「イーソーコ.com」を運営するイーソーコ株式会社を中心に、最適な物流施設の用地選定から資金調達、管理、設計・施工、テナント誘致等をワンストップで提供する総合コンサルティングを手がけている。「イーソーコ.com」は設立から11年、現在では月間閲覧数60万ページビューに上り、全国の倉庫物件は1万8,000件、テナント数は500を数える。同社ではここに集まる情報を基軸に、さまざまなサービスを提案。そのひとつに「物流不動産ビジネス」がある。

従来、倉庫といえば寄託契約による保管業務・荷役・物流加工を行うスペースだった。ところが現在では時代の変遷とともに、物流施設自体の床貸し（賃借契約・不動産業）へと比重が移りはじめている。ここに新たな物流不動産ビジネスが生まれた。

「もともと、倉庫業も不動産業も土地・建物をビジネスとしてきました。業務が融合していくのは自然の流れでしょう。倉庫と不動産の融合したところに物流不動産ビジネスがあるのです」と取締役副社長の大谷氏は話す。

BEFORE：一般的倉庫から

AFTER：ダンススタジオに改装した事例

●不動産業者をサポート

とはいえ、宅地やオフィス中心の不動産業者が新規に倉庫物件の仲介に参入するのは難しいとされている。倉庫の場合、ドライ又は定温、あるいは冷蔵か冷凍等の温度帯や、低床式か高床式か、40フィートのコンテナ車や大型車又は4トン車が着車できるか等、テナント探しには少なからず物流の知識が必要とされるからだ。一方で、通常の宅建業者も相続対策で倉庫を建てた地主等からテナント探しを頼まれるケースやオフィステナントから倉庫探しの相談を受けるケースも少なからずあり、そうしたニーズを受けて同社では物流営業支援システムの提供を開始している。同サービスは、「イーソーコ.com」内の専用有料ページを開設し、物件又はテナント情報がサイト内に自動掲載される。会員各社にも自動的にメール送信されるため、最新情報を効率よく流通できる。また専用ページ経由での成約は相対取引として仲介料を折半する必要もなく、専任物件以外も自由に登録OKだ。また、倉庫の賃貸仲介を支援する契約書作成業務もこのほどスタートした。

オフィスや住宅とは異なる原状回復の取決めをはじめ、複数のテナントが入居する場合のトラブル回避等、10年以上にわたって物流不動産を扱ってきたノウハウが盛り込まれる。基本手数料は月額賃料の25%程度を想定、初年度は10件程度の受注を目標としている。

同社では引き続き、不動産市場経由の物件やテナント情報に注力していくという。

●収益アップのリファイン倉庫

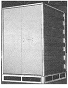
倉庫が保管業務から賃借業務へ移行する一方で、小型の古い倉庫のニーズが急激に下がっている現状がある。こうした背景には外資系ファンドが建設した賃貸倉庫があると大谷氏は話す。

「今まではほとんどなかった延べ床1万坪以上の超大型・高機能物流施設（メガセンター）が外資のファンドによって大量に建設されました。それらは実効床面積も広く利用しやすかったため、急速に普及しました。その上、荷主企業の効率化や物流企業の３ＰＬニーズ（企業の流通機能全般を一括して請け負うアウトソーシングサービス）が高まり、拠点の集約化が始まりました。集約で空いた大型物流拠点には中型が、さらに小型拠点も集約されて玉突き現象が起こり、結果として小型のビンテージ倉庫は倉庫としての需要が低くなっています」という。

そうした倉庫を少しでも有効活用しようとする試みが倉庫のリファイン事業だ。倉庫を大幅に改装し、倉庫のポテンシャルを最大限に引き出すことでテナントを誘致する。倉庫のオーナーにとっては荷物を保管するより賃料を高く設定できるメリットがあり、またテナント側にも普通のオフィスを借りるより安い家賃が実現できる。両者にとってWIN－WINの関係が実現できているという。

「倉庫は、“十分な床荷重”“5ｍ以上の天井高”“柱梁構造で空間け可能”“設備対応が簡単”といった構造上のメリットがあります。これをうまく使うことで、物を保管する場所から人が利用する施設へと変えることができるのです。図面の有無や既存不適格物件、アスベストや土壌等、環境への対応といった問題を解決しながら、テナントを探し、工事を進めます。倉庫・運輸・不動産・建築・金融といった文化の違いによる行き違いを解消しつつ、退去のときの原状回復を見据え、倉庫の空間を劇的に変えていきます」。

同社ではこれまでに、倉庫を大手広告代理店のオフィスや、ダンススタジオ、撮影スタジオへとリファインしてきた。一般的な賃貸物件にはない倉庫の構造・特性を生かした独自性のある空間は、倉庫オーナーとテナント双方が満足を得ているという。



トランクボックスを使って貸倉庫を計画だ

今後は空き倉庫を利用したトランクルーム事業にも乗り出す。イーソーコグループの強みを生かし、業界最安値を実現するという。ビジネスチャンスがいまだ多く眠る「物流不動産」には今後も注目していく必要がある。

大谷 [illegible]一副社長

（会社概要）

社名／イーソーコ(株)
所在地／東京都港区
設立／1999年5月
代表／遠藤 文
社員数／40名（グループ含む）
事業内容／物流不動産ファンドアセットマネジメント、物流施設開発コンサルタント・CM業務・設計企画業務、トランクルーム・テクニカルセンター等の開発・有効活用・提案業務、テナント誘致、PM業務、物流不動産業務のフランチャイズによる全国展開に関する業務、総合建設業務など
ホームページ／http://www.e-sohko.jp