

首都圏物流不動産賃料相場(第2回)

日本物流不動産評価機構(JA-LPA)

日本物流不動産評価機構(JA-LPA)は9月、首都圏物流不動産の募集賃料相場を発表した。全国3万件以上の物流不動産情報を有する「イーソーコ.com」のデータから、東京、神奈川、千葉、埼玉の賃貸物流不動産の平均募集賃料を抽出。そこに日通不動産等の分析を加味して算定した。調査対象は延床面積100坪(330㎡)以上の倉庫で、調査時期は2012年8月。本調査は今年4月に発表された第1回調査(調査時期:11年11月~12年2月)に続いて2回目。

東京都募集賃料相場

	前回比	今回 (12年9月発表)	前回 (12年4月発表)
①湾岸	↑	6,240~7,790	6,200~7,800
②城東	↑	4,570~6,280	4,500~6,300
③城北	↓	4,920~6,470	5,000~6,600
④都下東	→	3,500~4,500	3,500~4,500
⑤都下西	→	4,190~5,490	4,200~5,500



- (地域)
- 品川区、大田区、港区、江東区、中央区
 - 江戸川区、葛飾区、荒川区、足立区、台東区、墨田区
 - 杉並区、北区、板橋区、練馬区
 - 武蔵村山市、立川市、東大和市、東村山市、小平市、東久留米市、西東京市、国分寺市、国立市、府中市、小金井市、武蔵野市、三鷹市、調布市、狛江市
 - 青梅市、羽村市、西多摩郡、福生市、あきる野市、昭島市、八王子市、日野市

神奈川県募集賃料相場

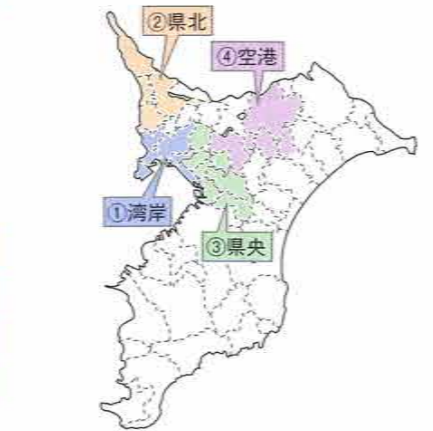
	前回比	今回 (12年9月発表)	前回 (12年4月発表)
①臨港	↑	4,010~5,800	4,000~5,800
②横浜内陸	↑	5,030~6,490	5,000~6,500
③川崎内陸	↑	5,080~5,530	4,700~5,500
④横浜町田	↓	3,440~4,700	3,500~4,800
⑤県央	↑	3,560~4,480	3,500~4,500
⑥県南	↓	3,410~4,130	3,500~4,300



- (地域)
- 川崎市川崎区、横浜市神奈川区、横浜市西区、横浜市鶴見区、横浜市中区、横浜市磯子区、横浜市金沢区
 - 横浜市保土ヶ谷区、横浜市都筑区、横浜市港北区、横浜市緑区
 - 川崎市幸区、川崎市中区、川崎市高津区、川崎市宮前区
 - 東京都町田市、横浜市瀬谷区、座間市、大和市、相模原市
 - 厚木市、綾瀬市、海老名市、愛甲郡、伊勢原市
 - 平塚市、高座郡、茅ヶ崎市、藤沢市、鎌倉市

千葉県募集賃料相場

	前回比	今回 (12年9月発表)	前回 (12年4月発表)
①湾岸	↑	3,560~4,680	3,500~4,700
②県北	→	3,110~3,900	3,100~3,900
③県央	↑	3,280~3,780	3,200~3,800
④空港	→	2,800~3,500	2,800~3,500



- (地域)
- 船橋市、習志野市、市川市、浦安市、千葉市美浜区
 - 松戸市、柏市、野田市、流山市
 - 千葉市緑区、千葉市稲毛区、千葉市花見川区、千葉市若葉区、千葉市中央区、八千代市、四街道市
 - 成田市、山武郡、富里市、印旛郡、佐倉市

埼玉県募集賃料相場

	前回比	今回 (12年9月発表)	前回 (12年4月発表)
①県南	↓	3,470~4,660	3,500~4,700
②県東	↓	2,930~3,790	3,000~3,900
③県央	↓	3,740~4,400	3,800~4,500
④県北	↓	2,460~3,540	2,500~3,600
⑤県西	↑	2,860~3,780	2,800~3,800



- (地域)
- 戸田市、川口市、三郷市、草加市、和光市、八潮市、さいたま市南区、蕨市、鳩ヶ谷市
 - 越谷市、さいたま市岩槻区、吉川市、北葛飾郡、春日部市
 - さいたま市、さいたま市見沼区、さいたま市桜区、さいたま市西区、さいたま市中央区、さいたま市北区、さいたま市緑区、さいたま市大宮区、さいたま市浦和区
 - 羽生市、加須市、久喜市、行田市、上尾市、熊谷市、南埼玉郡、北足立郡、桶川市、北本市、比企郡、東松山市、坂戸市、鶴ヶ島市、蓮田市、鴻巣市
 - 川越市、狭山市、入間市、所沢市、入間郡、ふじみ野市、富士見市、志木市、新座市、朝霞市

特集

物流不動産 2012

三菱地所、三井不動産が本格参入

今年四月、三菱地所と三井不動産が揃って物流不動産市場に本格参入した。いずれも専門部隊を設置して大規模施設の開発に本腰を入れる。幅広いネットワークと豊富な資金力を誇る不動産大手の参入によって市場の成長ステージが一段階進む。

物件の長期保有を前提とするファンドの設立も相次いでいる。これまで日本の物流施設の開発に投じられた資金の多くは、短期間でハイリターンを狙う海外のリスクマネーだった。それに対して国内年金基金をはじめとする長期投資家の資金が流入し始めた。物流資産の長期保有と期待利回りの低下は、安定的なスペースの供給と賃料の抑制をもたらす。

二〇一〇年に日本に「私募リート」が登場したことで資金の流れが変わった。上場リートと同様に運用期間の制約がないため、資産に組み入れた物件を長期にわたって所有し続けることになる。キャピタルゲインよりも賃料による安定収入を期待する投資家に適している。市況や家賃の変動性が低い物流不動産とは相性がいい。

これから来年にかけて、市場では物流不動産に軸足を置いた上場リートや、長期投資家を主な対象とした私募リートをはじめとするファンドの組成が続く見込みだ。総合不動産大手や総合商社が国内の長期投資家を物流不動産市場に導く先導役となる。外資系デベロッパーと海外のリスクマネーが切り開いた市場が成長期を迎えて、大きく裾野を広げようとしている。

物流不動産市場の拡大はマネジメントの選択肢を増やす。荷主は物流アセットの制約から解放されてアウトソーシング導入のハードルが下がる。3PLは事業リスクが軽減される。事業展開のスピードが増す。物流拠点の「利用」と「運用」と「所有」の分化が、

本業への特化を促し、産業が高度化する。同時に従来のアセット戦略は陳腐化する。メーカーやその物流子会社が物流拠点を所有する意味は既に失われている。生産の海外シフトによる物流の動線・ロットの変化に対応できない施設は効率化の足枷になる。浮き沈みの激しい小売業が専用センターを資産として抱えるのもリスクが大き過ぎる。

物流企業もアセットの見直しを迫られる。セイノールホールディングスは四月、不動産開発部を新設し、CRE戦略の策定に本格的に着手した。CRE戦略とは「所有する不動産について企業価値向上の観点から見直し、有効活用を図る戦略」のことを指す。

さらに八月、同社は三菱地所、三菱地所リアルエステートサービス、三菱UFJモルガン・スタンレー証券との間で、CRE戦略の策定・推進に向けたパートナーシップ契約書を締結した。セイノールHDの景山清仁不動産開発部長は「不動産のプロから支援を得ることで、より効果的な戦略を策定するのが狙いだ」と言う。

一方でSGホールディングスは、グループのCRE戦略を一手に担う機能子会社として〇七年にSGリアルティを設立している。宅配事業やロジスティクス事業で使用するアセットの運用管理のほか、そのノウハウを活かして物流施設の開発事業も積極的に展開している。

物流不動産市場の成長と共にデベロッパーには専門ノウハウが蓄積され、スペシャリストが育っていく。素人の介入する余地は狭まり、経営層の場当たりの判断や直感に通用しなくなる。物流不動産会社を新たなパートナーとして迎え入れるか、それとも物流不動産事業をコア機能の一つとして位置付けるのか、物流企業は判断を迫られている。

もはやライバルはいない

今年に入り、三菱地所や三井不動産が市場に参入しました。この動きをどう見えていますか。

「彼らが手がけるに足る規模にまで物流不動産市場が成長したということではないでしょうか。遅いかもしれませんが、タイミングの問題だけで、いずれは参入してくるはずだと思っていました。オフィスや住宅を扱う不動産事業は市況が大きくアップダウンします。波がボトムにある時にそれを補完する事業を総合ディベロッパーは必要としています」

御社にとって脅威になりますか。

「一つ言えるのは、オフィスや住宅と物流施設とは、同じ不動産業といっても全く異なる領域だということだと思います。収益性も違えば、リーシング方法なども全く違う。物流不動産は他のアセットクラスに比べると地味なビジネスです。専門ノウハウも必要になる。三菱や三井というブランドには大きな力があるのは確かでしょうが、それだけで簡単にうまくいく世界ではないはずです」

そのため三菱地所はラサール、三井不動産はGLPと開発で手を組みました。

「当社も財閥系等から共同プロジェクトを打診されることはありますが、今のところその必要性を感じません。物流不動産ビジネスに必要な機能はすべて社内スタッフで対応できます」

この二年ほどの間に新たなプレーヤーが次々に参入し、それぞれ十分な資金を確保しています。

「日本の物流不動産市場が一定のポジションを得たということでしょう。一〇年前と違って今や、世界中で投資している一流の投資家たちが日本の物流不動産市場を認識しています。しかも今は日本の他に

す。ただし、リーシング力は高まっている。我々の世界で何より大切なのは顧客との繋がりで。例えば『五〇〇〇坪のスペースを、坪当たり四〇〇〇円で一〇年間賃貸する』という大型契約を結ぶとなると、人と人との信頼関係が無ければなかなか実現しません。逆に言うと、信頼関係さえ構築できていれば、さらに次の契約にも繋がっていく」

「実際、当社が新規開発した施設に入るテナントの八割は既に付き合いのある顧客です。そういった信頼関係を顧客との間に構築できている人材を多く抱えていることは、当社の強みです。特に日本には仲介機能を担う外部の事業者があまり育っていないので、リーシング機能を待たない、あるいはリーシング機能の弱い他のプレーヤーとの差は大きい」

規模の拡大は追わない

統合前後から、グローバルで大きな資産の入れ替えを行っています。

「市場ごとにメリハリをつけることが目的です。今後注力する市場、撤退する市場、現状を維持する市場などを明確にし、それに沿って資産を入れ替える。現在のポートフォリオは大きめにアメリカが七割、欧州が二割、アジアが一割ですが、これをそれぞれ三分の一ずつにする青写真を描いています。それも以前のように借入金を増やして開発し、全体の資産規模を大きくしながら実現するのではなく、全体の大きさはそのままに、例えばアメリカの資産を売却してアジアでの開発資金に充てるというように調整する方針を採っています」

日本での投資スタンスは？

「景気の動向にかかわらず、年間で四〇〇億五〇〇億円をコンスタントに投資し、四〇〇億五〇〇万

Interview

「世界中の投資家が日本を向いている」

プロロジス 山田御酒 社長

日本の物流不動産市場の評価は定まった。世界中の投資家たちが今や日本を向いている。プロロジスもポートフォリオを組み替える。これまで1割程度に過ぎなかったアジアの資産を3割以上に引き上げる。日本の物流施設がその中核となる。

(聞き手・大矢昌浩、石鍋圭)



投資先がない。欧州は厳しい。中国もリスクが大きい。アメリカの不動産はこれから良くなると思われるかもしれませんが、それが確実になるまで見極めたい。そうすると、日本だ、ということになる」

土地価格が高騰しそうです。

「既にそういう傾向は出ていますが、我々はそういった競争には付き合いません。ファンドや新規参入者は、投資家から資金を集めた以上、土地や建物の価格が多少上がったとしても買わざるを得ない。それに対して当社には焦る理由の一つも無い。自分達のベースで、適格だと判断した案件にだけ投資していきます」

「土地の取得は入札が全てではありません。リーマンショック前も同じように土地が高騰しましたが、その時に我々が何をしたかというと、市街化調整区域から開発用地を確保したり、商社やリートと組んでプロジェクトファイナンスを実行するなど、アプローチを代えて投資機会を得ていました。現在も、次のステップとして新たなカードを温めています」

プロロジスとAMBが昨年六月に経営統合して一年が経ちました。

「グローバルレベルでいうと、財務状況が改善してキヤピタルマーケットからの評価が上がったことや、顧客のバイが広がったこと等が大きな変化と言えます。また、世界一位と二位の会社が統合したことで、ライバルと呼べる存在はいなくなりました。以前のプロロジスとAMBは株価や賃料、開発件数など様々な面で比較されることが多かったのですが、そういったこともなくなりました」

統合は日本市場における展開や体制にも影響しますか？

「日本でのオペレーションに関しては、特に大きな変化はありません。基本的には今までの延長線上で

の床をマーケットに供給していきます。開発する案件は、できればBTS型をメインにしたい。実際、この一年の当社の開発案件の多くはBTS型です。特に地方においてはBTSのリエクストを多数頂いているので、そのニーズに丁寧に応えていく」

他のプレーヤーの多くは投資効率の良い東京圏や大阪圏に資金を集中する方針を立てています。

「当社も投資の七〇八割ほどは東京圏・大阪圏になりますが、ニーズのある地方への投資もおろそかにできません。自分の都合だけを優先し、投資効率が良いから東京圏・大阪圏しかやらないというスタンスは、物流不動産を専門とするプレーヤーにあつてはならないことだと個人的には考えています」

資金の調達方法としてはファンドの組成なども視野に入っているのですか？

「現在、日本で新たなファンドの組成に向けて動いています。私募ファンドのほかにも、Jリート市場に上場する可能性もあるし、自ら施設を保有するオプションも依然としてあります。幸いなことに現在は財務状況が良好なので、あらゆる選択肢がとれます」

日本では積極的に投資するというお話でしたが、一〇棟以上の資産を売り出しているという話も聞かれていますか？

「グローバルでの方針と同様、日本国内でも資産の入れ替えを行います。チャンスがあれば当社にとって非戦略的な資産は売却し、新しい施設の開発に繋げていく。繰り返しになりますが、以前のように規模拡大を優先させるフェーズは終わっています。大きいことが必ずしもベストではありません。古い資産を新しい資産に置き換え、良い市場、良い顧客に提供していくことが当社の使命です」



楽天専用の「プロロジスパーク川西」(兵庫県川西市)。楽天にとって西日本エリアをカバーする重要拠点となる。2013年11月完成予定



「プロロジスパーク習志野4」はマルチテナント型の仕様だが、ファッション通販のスタートトゥデイが全フロアを借り切る。完成予定は2013年8月