

## 第1回 “不動産屋のような真似をするな！”

「物流不動産」という言葉が一般的に使われるようになりました。実は、この言葉は、私が倉庫会社の営業マンだった十数年前に、先輩から「不動産屋のようなことはするな！」と怒られて返し文句として口から出た言葉なんです。「不動産じゃない。物流不動産だ！オレは物流施設を有効に活用する方法を提案しているんだ」って、私は言い張りました。先輩はあきれていましたけど。

当時、私は、上司や先輩の忠告には耳を貸さず、空いている物流施設の情報を集めて回っていました。倉庫会社の営業マンといえば、自社施設に入れる荷物の情報を集めるのが常識でしたから、他社の空いている倉庫を探し回っていた私は確かに業界の異端児でした。

それでも、そんな私と嫌がらずに付き合ってくれる他の倉庫会社の営業マンもゼロではありませんでした。そんな数少ない同士たちと、空き倉庫の情報を密かに共有しました。各社とも自社倉庫では対応できないお客様の情報を持っているので、うまくニーズを合致できないか互いに情報交換するんです。成約すれば、再寄託や紹介料などで会社の売り上げになります。これが今、イーソーコードットコムでやっている「物流不動産 Biz」の原型です。

倉庫会社の営業マンの成績って分かりやすいですよ。荷物が倉庫にあるか、ないか、です。物流不動産 Biz は違います。自社倉庫に荷物がある、なしにかかわらず、

売り上げが上がる。当然、周りは「アイツは何をやっているんだ？」と思う。それで「不動産屋」って怒られたんでしょうね。

物流不動産 Biz の基本は、空いている倉庫の情報と、倉庫を探している情報のマッチングです。当初は紹介料という形で売り上げを作っていましたが、正式にビジネスにするために、二〇〇〇年に宅地建物取引事業として開始しました。それがイーソーコードットコム株式会社の始まりです。

現在は、倉庫の借り手に対して重要事項説明を行い、仲介料を頂いています。家を借りたり買ったりするときに、不動産会社のスタッフが宅地建物取引主任者を証明するカードを取り出して、説明するでしょう？それと全く同じことを物流不動産 Biz はしています。

そして、このビジネスを飛躍的に成長させたのがマスターリースです。自分で倉庫を借り上げて他のテナントに貸すことで、賃料の差を収益とします。仲介は契約した時だけしか売り上げが立ちませんが、マスターリースは継続的に収入があるので経営が安定します。

倉庫業界には「再寄託」という商慣習が古くから根付いています。自社施設に空きスペースがないときに、寄託を請け負った荷物を別の倉庫会社に再寄託して保管してもらうんです。この場合、荷主から收受する保管料や荷役料と再寄託料との差額が自分の収益となります。

マスターリースはこれを倉庫施設の賃貸借契約で行ったものと考えることができます。倉庫会社にはなじみやすく、サービスメニューが増えることで、お客の幅、営業の幅を格段に広げることができます。条件の良い物流施設であれば、自社で借りてそのまま運用することもできます（当社は物流事業免許がないのでやっていません）。

ただし、単純に借りて貸すだけの「転貸」では、オーナーも荷主テナントもいずれ離れていきます。物流と不動産の両方の知識を持って両者の間に入り、調整役としての役割をしっかりと果たしていくことで初めて継続的なビジネスが可能になります。

実際に物流不動産 Biz を行っていく上で、カギになるのは情報です。それも荷主テナント情報ではなく物流施設情報になります。多くの物流施設情報を持っている会社には、おのずと物流施設を求めている荷主テナントや不動産会社が集まってきます。

そんな物流不動産 Biz のリアルな姿を、次回から私の体験を基に紹介していきます。



## PROFILE

大谷 巖一（おおたに いわかず）  
1957年生まれ。高千穂商科大学卒。81年、東京倉庫運輸入社。同社物流部門、不動産部門を経て2003年、イーソーコードットコム社長就任（現職）。2010年、イーソーコードットコム会長に就任。現在に至る。著書に「物流不動産ビジネスのすすめ」（日刊工業新聞社）など。