



イーソードットコム・大谷巖一の

物流不動産Biz

チヤンスあり

連載では、物流不動産と一般不動産の違いや失敗事例を中心に書

いてきた。不動産会社の方々に、少しでもご理解をいただき、ビジネスの拡大につなげていただければとthoughtたからだ。

少しでも起らぬことを願つて
いる。

不動産会社にとって物流不動産は、契約する賃貸借面積が広いため

量供給により、既存の中小規模の倉庫は、荷物やテナントを探すのにますます困難な状況になってしまふだろう。今後は、不動産会社の方々と物流会社がより密接にかかわっていかなければならぬと思つてゐる。その際に、今まで私が経験してきた摩擦やすれ違いが、

め、大きな手数料を手に入れるチャンスである。ただし、物件によって仕様や性能が全く異なるため、いろいろな用件・要望が出てきて、手間がかかるものとなる。

今からでも遅くないビジネス

政府のCBF戦略もあり、近にある物流不動産の活用に着目しているのだ。

早い解決方法は、不動産会社の社員の方が、物流現場で2、3年働くことで経験を積むことなのだが、それは現実的ではない。

そこで、本連載を参考にして、物流会社と手を組むことをお勧めする。物流を本業としながら、当社と同様な物流不動産ビジネスで相乗効果を上げている企業が少數ではあるが存在する。物流不動産

スを習得して、宅建主任者資格を取ろうと頑張っている物流の営業マンもいるほどだ。物流会社の中には、新たな部署を立ち上げる準備をしているところもある。

物流会社が変革してきているのは、経営環境が厳しくなっていることを実感しているからだ。実は、法人所有の不動産では運輸業は製造業、不動産業に次ぐ水準にある。

スを習得して、宅建主任者資格を取ろうと頑張っている物流の営業マンもいるほどだ。物流会社の中には、新たな部署を立ち上げる準備をしているところもある。

ビジネスをやっていなくても、自社の倉庫を賃貸していたり、他社の倉庫を賃借して運用していたりする物流会社が多いのだ。

最近になって、物流企業の物流不動産ビジネスへの関心が高まり、当社に相談が急増している。

実際に、当社で物流不動産ビジネ

は、不動産のノウハウが少ないのがネックになっている。だからこそ、不動産会社と物流会社が共同して物流不動産ビジネスに挑戦することは、双方にとって大きなチャンスとなるだろう。

（おおたに・いわがず）イーソードットコム会長