

フォワーダーに  
 チャンスあり!  
 物流不動産基礎講座

イーソーコードットコム会長 **大谷巖一**

# 3PL企業のメガ倉庫収益術

メガ倉庫(超大型高機能物流施設)を利用しているのは3PL企業が多い。さまざまな収益手法を用いて、活用している。

一つは、倉庫を荷主に転賃するという方法。支払い賃料に少し上乘せして、荷主に提示する。そこで差益を得ることができる。ただし、メガ倉庫の大半はファウンドが所有している。ファ



【略歴】(おおたに・いわかぎ) 1981年、東京倉庫運輸入社。同社物流事業部在籍中の90年、宅地建物取引主任者の資格試験に

合格し、物流不動産ビジネスを開始。東運開発取締役兼協同組合物流情報Net理事、イーソーコードットコム取締役、イーソーコードットコム取締役など、物流不動産関連企業の要職を

兼務する。著書に「これからは倉庫で儲ける!! 物流不動産ビジネスのすすめ」(日刊工業新聞社)など。高千穂商科大学卒。

ンドの投資資料などで賃料が明示されていることがあり、差額が分かっってしまうことがある。また、フリーレント(無料で使用できる期間)をつけてもらうことで、支払い賃料の起算日(発生日)を荷主への賃料起算日(発生日)より遅らせることで、収益を得ることもある。注意する点は他にもある。契約期間や項目、内容

がオーナーと結んでいる契約と、荷主と結んでいる契約で異なる大きなリスクになる。最悪の場合、オーナーから退去を求められているにもかかわらず、契約内容が異なることで荷主に退去を言えない状況にもなり、大問題に発展する。退去時の原状回復工事でも、契約項目が異なることで、コスト負担をしたという話

もよくある。転賃は、収益として分かりやすい反面、不動産賃貸借契約をしっかりと勉強し、熟知しておかなければならない。他には、3PL契約の金額の中に入れてしまう方法もある。3PLで荷物を引き受ける原価計算時に、メガ倉庫の賃貸料や人件費、設備投資費、利益などを全

て入れて計算する方法だ。この方法だと、荷主の荷物の増減で利用していない空きスペースが出てきたときに、別の顧客の荷物を扱うこともできる。その一部スペースだけ転賃することもできる。

メガ倉庫の場合、ワンフロアで借りるのが基本だが、場合によっては、分割することもできる。ただし、最小でも500〜1000坪といった単位で借りなければならぬ。使わないからといって100坪だけ契約面積を減らすわけにはいかない。荷主の荷物量は一定ではないので、波動調整にはこのような運用方法が必要になる。それが、新しい収益を生むことにつながる。

このように、自由運用できるのがメガ倉庫の特長だ。また、賃貸というメリットも生かすと、メガ倉庫は荷主との契約期間に合わせ運用することができる。既存顧客との契約が切れても、汎用性が高いので、新しい顧客を誘致しやすい。誘致できない場合は、解約すればよいのだ。契約する際に、解約通知の期間を長めに設定をしておく、リスクが回避できる。オーナーへの解約通知が3カ月前であれば、荷主との契約は6カ月前などに設定しておく。そうすると、新規の顧客誘致に動く時間が得られるようになるのだ。

このように、3PL企業がメガ倉庫を利用して収益にできるのは、物流と不動産のノウハウを有しているからだ。実は当社が行っている物流不動産Bizのノウハウと共通するものが多いのだ。