日刊 CARGO 物流総合紙
Daily CARGO Transport & Logistics News
2013年(平成25年)
11月1日
金曜日
第10775号
月曜～金曜発行（祝日を除く）
購読料：1カ月8,400円（税込）
（昭和44年9月30日 第三種郵便物認可）
http://www.daily-cargo.com/

フォワーダーにチャンスあり！ 物流不動産最前線 ▶15

不動産収益高い物流企業も

イーソーコドットコム会長 大谷巌一

前回は物流不動産Biz が物流企業にとって、相乗効果のあるビジネスモデルと伝えてきた。実は、これに似たことを既に実践している企業がある。

上場企業の決算書類で、倉庫会社のセグメントを見てもらいたい。会社によっては「物流事業」と「不動産事業」に分けていることがある。その比率は、売り上げは物流事業が7割を占めているが、利益を見ると不動産事業の方が7割を占めているのだ。この比率は大きくは変わらない。

倉庫会社はもともと大地主が多く、土地の名士であった。物流施設だった土地をオフィスビルなどに建て替えていることも多い。ただし、不動産事業の収益はそれだけでない。多くの物流施設を賃貸している。そこで賃料が収益となって入ってくる。

同じ物流施設を活用しても、物流と不動産では、利益が大きく異なってくるのはなぜか。その差は、必要な人員数にある。

物流の場合、入出庫、荷物の保管、庫内作業などで作業する人が必要になる。特に、最近では物流施設の役割が保管型から、DC（ディストリビューション）型に変化し、作業する人員がより必要な状況となっている。庫内での機械の組み立てや、検品、ラベル張り。ちょっとした工場並みの作業を行っている物流施設も多い。さらに人員が必要になる。

不動産の場合、人が必要なのは建物の管理になる。複数の物流施設を少人数で管理できる。問題が発生すれば、工事業者などに連絡をして対応する。そのため、人が少なくてすむのだ。

物流は、作業などを請け負うことで売り上げを増やすことができるが、一方で支払いコストも多くなる。そのため、物流事業の売り上げは大きく、利益が小さくなってしまう。不動産は、賃料収入のみで売り上げは少ないが、人件費を抑えられるため、利益が大きいのだ。これが倉庫会社の決算資料のセグメントに現れている。

当社の場合、物流施設を所有しているわけではないので、仲介や転貸（マスターリース）などをビジネスにして収益としている。しかし、物流施設をお持ちの読者の方々であれば、賃貸に出して収益にする方法もある。より積極的にビジネスにするには、自社で物流施設を開発して、賃貸に出す方法もある。免震機能を備えた最新型の物流施設に対する荷主のニーズは旺盛だ。

次回は、自社で物流施設を開発して、賃貸する方法で収益にしている企業を紹介する。

【略歴】（おおたに・いわかず）1981年、東京倉庫運輸入社。同社物流事業部在籍中の1990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―e理事長、イーソーコ取締役副社長、イーソーコ総合研究所取締役副社長、トーウン取締役、イーソーコドットコム取締役会長、日本物流施設取締役など、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。