

フォワーダーに
チャンスあり!

物流不動産基礎講座

▶16

イソーコードットコム会長 大谷巖一

金融活用する物流会社

日刊CARGO8月13日付4面記事を見た時、うなつてしまった。SBSホールディング(SBS)の記事だ。見出しに「物流不動産強化、海外展開も」とある。

SBSは、物流施設を自社開発し、その大半を自社で利用。残りの空きスペースを賃貸に出していた。そして、稼働率が100%になつてからファンドに売却

していた。その動きは知っていた。これこそが物流企業が物流不動産Bizを行つたときの究極のビジネスモデルだと感じていた。

そこには、金融だけでなく、物流施設の管理、テナント誘致、転賃、建築、不動産取引といった多くの物流不動産Bizにかかわるノウハウがなければできない。それにしても、収益性の

高さは予想以上だった。記事によると、過去8年間で12施設500億円を投資。そのうち4物件を374億円で売却しているという。ファンドが物流施設を購入するときは、現在の収益性と将来性で判断する。多くのファンドは、空の物流施設を購入しようとは考えない。一方で、稼働率が100%のものであれば、現

在の賃料収入や築年数、テナントとの契約年数などから、購入金額を算出する。そのため、物流施設の建築費用よりもより大きい金額で売却が可能となる。ファンドがメガ倉庫を建設した場合、テナントの誘致に力を入れなければならぬ。そのため、建設は行わず、既存のテナントが入っている物流施設の購入の

みを検討するファンドが多い。SBSが行っているのは、ファンドのメガ倉庫建設と同じことだ。ただし、ファンドと違いSBSの強みは、不動産面では、自社が借りることができるという点にある。既にメインとなるテナントが自社で決まっているので、残り一部の空室のテナントリーシングを行えばよい。

金融面から見ても、自社のテナントクレジットが強く、年々利回りが下がっているため、有利な賃料で仕入れができる。そして、売却した時には巨額の売却益が得られる。

当初は、自社物件として活用しながら、他社へ賃貸しているスペースからは賃料収入が入る。そして、金融市場の動向を見ながら、高値で売却ができる。オフバランス化できるだけでなく、10年、20年といった長期契約期間に支払う賃料総額以上の金額で売却できる可能性もある。たくみに金融と建築の知識を使い、収益をあげ、コアである物流業も強固にしている。

もちろん、すぐにこれだけのことができるわけではない。他紙で申し訳ないのだが、雑誌「流通設計」2006年8月号にSBSの鎌田社長のインタビューが掲載されている。そこで「金融が分からなければ、物流は経営できません」という発言があった。

当社の物流不動産Bizには、多くのノウハウがある。その一つずつを獲得していくことで、最終的には、SBSの物流不動産Bizと同様なことが可能となる。



【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理事長、イ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

兼任する。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。