

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、うなづきました。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。

それは、収益性の高いものではあるが、現在の収益性と将来性を判断する。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大きい金額で売却が可能となる。

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を判断する。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、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大きい金額で売却が可能となる。

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。

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を判断する。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、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大きい金額で売却が可能となる。

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。



【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、イソーコー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。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。