日刊CARGO 物流総合紙
Daily CARGO Transport & Logistics News
2013年(平成25年)
12月13日
金曜日
第10804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！

物流不動産基礎講座 ▶18

今こそ物流不動産Biz

イーソーコドットコム会長 大谷巌一

連載では、超大型高機能物流施設（メガ倉庫）の大量供給、物流不動産Bizを大胆に取り入れて成功している会社の事例や不動産業界との商習慣の違いなどを中心に書いてきた。読者の方々に、本業の物流業に加え、関連する不動産業界の知識やノウハウを取り入れ、少しでも、ビジネスの拡大につなげていただければと思ったからだ。

復習になるが、物流業界に目を転じると、メガ倉庫の大量供給により、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いくことが予想される。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ないと思っている。その際に、今まで私が経験してきた誤解による摩擦やすれ違いが、少しでも起こらないようこの連載を参考にしていただければと願っている。

物流会社にとって、物流不動産Bizは、倉庫の寄託契約で荷物を出し入れするだけでなく、不動産賃貸借契約を結ぶなど不動産業界的な知識が必要になる。また、倉庫を物流用途以外のオフィスやスタジオなどで賃貸する場合は、さらにテナントからいろいろな用件・要望が出てきて、調整が必要となる。

この調整が必要な部分は本業の物流の知識に加え、宅地建物取引主任者の資格をとるなど不動産の知識を加味すれば解決できるというのを説明してきた。

もっともお勧めなのは、新入社員もしくは物流現場で2、3年働いて経験を積んだ若手で第2営業部を設立し、物流不動産Biz専門のチームを立ち上げることだ。物流を本業としながら、当社と同様な物流不動Bizで相乗効果をあげている企業が少数ではあるが存在する。物流不動産Biz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は多いのだ。そういった会社は、社員教育に力を入れており、物流のみならず不動産にも精通したマルチタスク社員によって会社を盛り上げている。

イーソーコでは3日間研修から6カ月の長期研修まで、物流不動産Bizの営業マンを育成するプログラムを持っているので、興味のある方はぜひ問い合わせてほしい。

最近になって、物流不動産Bizへの関心が高まり、当社に相談が急増している。実際に、物流不動産Bizを習得して、宅建を取ろうと頑張っている物流の営業マンもいるほどだ。

物流会社を取り巻く経営環境は、ますます厳しくなっていることを実感している。実は、法人所有の不動産では物流業は製造業、不動産業に次ぐ。政府のCRE戦略もあり、今後、物流会社が売り上げを伸ばしていくには、身近にある貴重な資産である物流不動産の活用に着目するべきだと考えている。

物流不動産Bizに挑戦することは、本業である物流でのサービスを充実させながら、フォワーダーにとって大きなビジネスチャンスとなる。ぜひ挑戦してもらいたいと心から願っている。何かわからないことがあれば、facebook（https://www.facebook.com/#!/iwakazu.ohtani）など活用して気軽に問い合わせてほしい。

（本連載は今回が最終回となります。ご愛読ありがとうございました。）

【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－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。