

第10回

中小企業もファンド施設を活用せよ

「外国の年金基金を儲けさせるのに、どうして日本の物流不動産が使われるのだ！」——。今から一〇年ほど前にシンガポール、オーストラリアなどの外資系物流不動産ファンドが日本市場に参入してきた時、正直言って私はあまり良い印象を持っていませんでした。

外資系ファンドは潤沢な資金で好条件の土地を大量に買い、そこに一フロア三〇〇〇坪クラスの高規格なマルチテナント型メガ倉庫を次々と建てました。当時こうした施設は希少価値があり、黙っていても大手荷主が集まってきました。ところが最近では状況が変わり、今まで手が届かなかった中小企業でも借りることができるようになっています。なぜでしょうか？

これは物流不動産への活発な投資によって、供給面積が増加していることと関係しています。現在のマーケットは供給が必要を大きく上回っていますから、借り手はたくさん物件から選ぶことができます。

外資系ファンドの施設もご多分に漏れず競争にさらされています。供給面積は二〇一二年一五年の間に一〇〇万坪は増えるでしょう。もうメガ倉庫を売りとした従来のやり方は通用しなくなってきました。そこで彼らも営業スタイルを切り替え、フロアを防火壁単位で区切って面積を小さくして貸すといった戦略に出ています。ここに中小物流企業が借りるチャンスがあるのです。当社が手掛けた案件を例に説明しましょう。

年前に拠点の集約を考えてファンド施設に興味を示していました。しかし、当時の社長はいきなり大型のファンド施設を借りることに二の足を踏み、この話は流れてしまいました。ところが何年か経って若い社長に代替わりすると、再びこの計画が持ち上がったのです。

若社長は、点在している拠点を集約してコストを削減したい、今までの古い倉庫だと荷主へのイメージが悪くて営業面でマイナスではないか……という考えを持っていました。そこで当社は、ファンド施設が以前よりも良い条件で借りられることを提案しました。

この結果、必要な分の面積だけ施設を借りて拠点集約に成功。さらに最新式の倉庫を借りたことで荷主からの信頼が高まり、仕事量が増えました。そのため、若社長は今までの古い倉庫も継続して使うことを決めました。コスト削減と同時に新たな業務の受注にもつながったのです。

最初に計画した時とマーケットの状況が変わっていたとはいえ、やはり一番のポイントが若社長の柔軟な経営判断だったと思います。中小企業だからファンドの施設を借りるのは無理だろうという先入観を捨て、合理的な経営のためにファンド施設の活用などを積極的に考えていける頭の柔らかい発想こそ、中小企業が今後のサバイバルレースで勝ち残る一つの鍵になるのではないでしょうか。

さて話は最初に戻りますが、かつては外資系ファンドを快く思っていなかった私でしたが、後に彼らのことを知るにつれて考えが変

わりました。金融・不動産・建築・法律など、さまざまな知識や技術を駆使した緻密な戦略を目的の当たりにしたからです。

例えば施設一つ取っても、地震PML（予想最大損失率）という基準値を用いて被災した時にどのくらいの被害や損失金額が発生するかを想定し、環境負荷の低減効果を国土交通省が主導するCASBEE（建築環境総合性能評価システム）で数値化しています。こうした客観的な数字は施設の価値を借り手に分かりやすく証明できるほか、信頼面から資金調達や資産売却でも大きなアドバンテージになります。

開発計画を見ても、彼らが投資する場所には必ず道路などの社会インフラが整備されることが見込まれています。そこに他の国内デベロッパーらが追従して投資することによって、税金を使わずに民間資本で大型物流拠点が自然と形成されていきます。

こうした仕組みを一体どうやって考え出しているのでしょうか？ 外資系ファンドを知れば知るほど、彼らに対する興味は増していくばかりです。



PROFILE

大谷巖一（おおたに・いわかず）
1957年生まれ。高千穂商科大学卒。81年東京倉庫運輸入社。同社物流部門、不動産部門を経て2003年イーソーコードットコム社長就任（現職）。2010年イーソーコードットコム会長に就任。現在に至る。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。