

# Fuji Sankei Business i.

2018(平成30)年

7|24[火]

<日刊21876号>

☆フジサンケイビジネスアイ

## Bizクリニック

# 大廃業時代は物流不動産に好機

経済産業省によると、今後10年の間に70歳(平均引退年齢)を超える中小企業・小規模事業者の経営者は約245万人となり、そのうち約半数の127万(日本企業全体の約3割)は後継者が未定だ。このままでは中小企業廃業の急増により、2025年ごろまでの累計で約650万人の雇用、約22兆円の国内総生産(GDP)が失われる可能性があるという。半面「大廃業時代」の到来は、物流不動産ビジネスにとってチャンスといえる。企業の新陳代謝が進み、共同出資会社設立やM&A(企業の合併・買収)による規模拡大が可能となるからだ。

当社は老舗の秋元運輸倉庫(東京都港区)と共同出資会社「イーカーゴ」を設立するなど、強者に立ち向かう差別化戦略である「ランチェスター戦略」を展開。物流不動産ビジネスと高いシナジーを見いだせる会社を見極めてM

&Aも進める方針で、新たな販売チャンネルやノウハウの獲得を目指す。

M&Aの対象は、取引先の潜在的なニーズを引き出せることが第一。事業内容、営業エリア、ドライバー数、車両・倉庫内設備などの状況を踏まえ、シナジー効果を発揮できるか、安定的に成長できるかを判断する。また、物流施設などの固定資産の大きさにより、有効利用を検討しながら収益性の高い建築物への増改築を行う。

共同出資会社や買収した企業とは、クラウドコンピューティングシステム「イーソーコライブ」で情報を共有化する。実行部隊の物流ユーティリティープレーヤーとの情報共有化で確度の高い効率的な営業活動を可能にした。

多くの物流会社の経営課題は、財務状況の改善とドライバー確保の2つ。荷主への交渉力が弱い中小物流会社を尻目に、国内大手や準大手はアマゾン

## イーソーコグループ 会長 大谷巖一



おおたに・いわかず 高千穂商大(現・高千穂大)商卒。1981年東京倉庫運輸入社。92年東運開発に出向し、物流不動産ビジネスを創始。99年アバンセロジスティック(現イーソーコ)を設立し、副社長。14年から現職。日本物流不動産評価機構副会長、日通学園流通経済大客員講師を務める。61歳。東京都出身。

をはじめとするグローバル企業に対抗するため業務提携を活発化している。物流施設やトラックの共同化で合理化を図り、荷主への交渉力を高めている。中小企業は先細りする中で事業承継人材の確保が難しく、親族間での継承も減少を続ける。物流業者間では新たなソリューションも生まれにくい。

しかし、物流はあらゆる産業を下支えするインフラ機能を持ち、他業種との提携によって付加価値を創造するニーズが生まれる。とくに物流不動産ビ

ジネスは、物流業に対し不動産、金融、建築、ITなどの異業種を横断的に業態化するブルーオーシャン(新規開拓市場)のマーケットとなりえる。政府も事業承継支援はもちろん、後継者が先代から事業を引き継いだ際に業態転換や新事業・新分野に進出する「第2創業」支援などの対策に乗り出した。物流業界の職場を3K(暗い、汚い、危険)から新3K(カッコいい、稼げる、感動する)へ。物流改革を実現する時期がやってきた。