

2018年12月18日号(平成30年) 第3596号週刊

定期購読料（送料込み）  
6ヶ月 8,229円（本体7,619円+税）／1年分 15,840円（本体14,667円+税）  
◎住宅新報 2018年 1月号～12月号  
発行／毎週火曜日 1部 360円（本体339円+税）

株式会社 住宅新報 Webはこちらへ | 住宅新報 検索  
本社/〒105-0001 東京都港区虎ノ門3-11-15 SVAX TTビル 電話 03-6403-7800 FAX 03-6403-7825  
支社/〒541-0046 大阪市中央区御堂筋1-9-19 正面館八代ビル 電話 06-6909-9241 FAX 06-6909-9190



大谷巖一



創刊71年

# 住宅新報

# 物流と不動産

その間にチャンスあり！⑨

大廃業時代到来、ピンチをチャンスに変えよ

経済産業省の発表によれば、今後10年間の「平均引退年齢」となる70歳超の中小企業・小規模事業者の経営者は約245万人、その半数にあたる約127万人は後継者が決まらないと推計されています。日本企業全体の約3割にあたる企業数がシユリングすれば、約2兆円のGDPが失われるといつ見方もあります。

企業の新陳代謝が進む「大廃業時代」は、物流不動産ビジネスにとって千載

一遇の大チャンスです。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点です。荷主への交渉力が弱い中小物流会社を元日に、大手や準大手は進化するITやアマゾン等のグローバル企業に対抗するため、業務提携を活発化させています。物流施設や輸配送の共同化、業務のIoT化を進めることで荷主への交渉力は高まる一方です。物流業界は今後、大手による寡占化が加速し、中小企業が置き去りになることは間違いないでしょう。

そこで、イーソーコでは地方の老舗倉庫運輸会社を中心と共に出資会社を設立するなど、強者に立ち向かう「ランチエスター戦略」を展開しています。物流不動産ビジネスと高いシナジーを見いだせる会社かを見極め、M&Aも進める方針です。新たな販売チャネルやノウハウの獲得を目指しています。

M&Aの対象は、取引先が持つ潜在的ニーズの引き出しを第一に考えます。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「シナジー効果を存分に発揮できるか」などで判断。固定資産の規模により、有効利用も再検討しながら収益性の高い建築物への増改築も行います。

ある倉庫の数だけ、ビジネスの可能性は拡がります。求められる倉庫にふさわしい立地や設備も内装も変化し、ニーズによっては用途まで変化する。今までにはなかつた発想ではありますか。

物流業界はこれまで、3K（暗い・汚い・危険）職場とされてきました。しかし、それを変えるのが我々の使命だと考えています。

大廃業時代で物流会社が淘汰される新陳代謝が促される時代こそ、ピンチをチャンスに変える新3K（カッコイイ・稼げる・感動する）へとスイッチができるビジネスモデルが物流不動産ビジネスなのです。

不動産業界において、人口減少による空き家の増加や投資物件への規制強化、大手企業による都心部での大規模開発が加速しています。先行きの不透明感は高まっていますが、良い材料が見当たりません。だからこそ、ブルーオーシャン市場である物流不動産ビジネスの優位性はこれからが本番です。

（イーソーコ会長）