

連載（物流）：物流不動産ビジネスの新時代⑥

変わりゆくニューノーマル時代に 「物流不動産ビジネス」で物流改革

～待望の新業界がいよいよ創設～



イーソーコ(株)
会長 大谷 巖一

1. はじめに：Win-Win-Win (トリプルウィン)の 関係を顧客と構築

今回の連載では、イーソーコグループ各社の若き社長によるリレー方式でそれぞれの強み、狙いを思いのまま綴らせていただいた。

イーソーコドットコム・代表の早崎幸太郎は、ITの観点から物流不動産ビジネスを支えてきたことを明かした。しかし、早崎が9・10月号、P78に記している通り、「ITはツールに過ぎない。重要なのは人財と営業マインド」。これこそが当社の原点であり、ビジネスの機動力になることは間違いない。イーソーコドットコムでは営業マインドをはじめとする「多動力」を持つ人財を育成するための事業が波に乗っ



写真1 2021年度入社の11名

てきて、毎年10名前後の新卒者が入社するほど、人財事業も安定してきた。2021年度は最多となる11名が入社、オフィスの活気が高まっている（写真1）。

コロナのニューノーマルで世界が激変し、グレートリセットを迎える中、日本の物流業界では若手社員の雇用の難しさが増している。そのような背景でも我々の推進する物流不動産ビジネスでもともに成長していく仲間が増えることが何よりもうれしい。若い人たちがイキイキと働く会社だからこそ、今後の発展に大きな期待が持てる。

続いて連載を担当した建築部門のイーソーコ総合研究所・代表の出村亜希子は、倉庫オーナーに寄り添う「倉庫ドクター」の立場から、倉庫をオフィスやスタジオに生まれ変わらせる倉庫リノベーションを紹介した。倉庫リノベーションは倉庫建物の価値と収益性を高め、テナント、オーナーともWin-Win-Win（トリプルウィン）の関係を築き上げ、喜ばれた。

また、倉庫の持つ汎用性の高さを生かした新築のソリューション「マルチパーパス倉庫」の優位性を紹介。マルチパーパス倉庫は、時代とともに変化するニーズに対応した建物を提供できることから、今後の都市部における事業用建物の新しいスタンダードとなることだろう。オーナーへのサービスは建築の範囲にとどまらず、相続、税務サポートなども含めた経営コンサルティングも提供していく。

後述する営業の武器となるIT・システム開発・

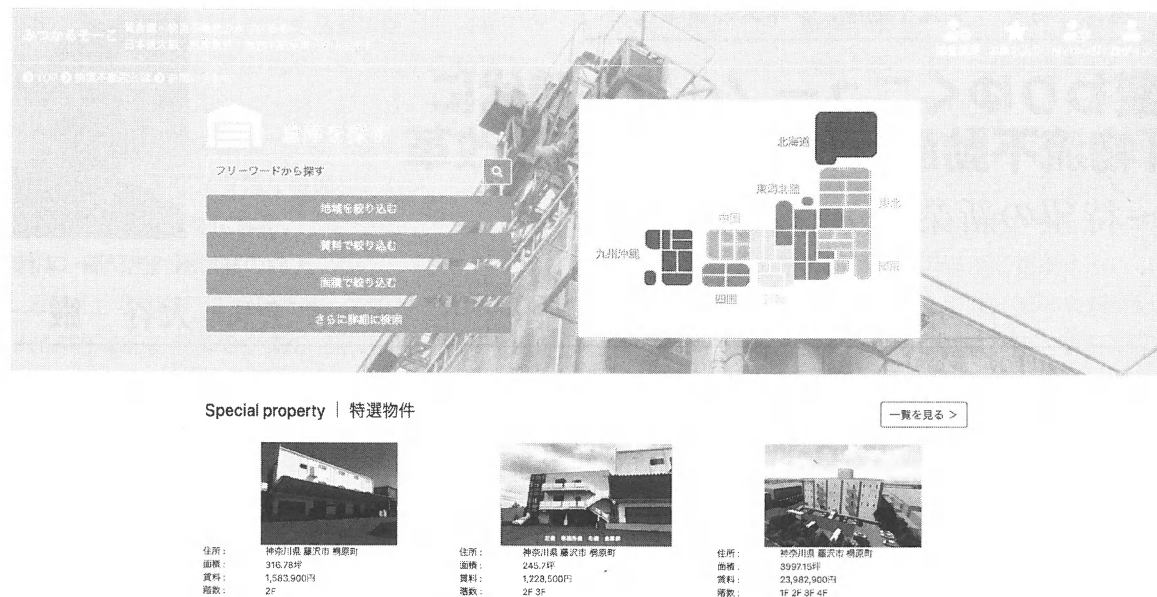


図1 開発中の新サービス「みつかるそこ」

運営を担う物流不動産BIZ・代表の大谷真也では、5Gの後押しもあり、スマートフォン対応となった検索サイト「みつかるそこ」でさらなる拡充を狙う(図1)。

2. 大量供給が加速する先進型物流不動産の5年後

イーソーコ総合研究所の調査によると、2021~24年までに開発されるマルチテナント型先進物流不動産は、首都圏で168万坪、近畿・中京圏で47万坪に及ぶ。大量供給に関わらず、多くの施設では早期契約が進み、竣工前で満床となる事例も相次ぐなど、物流不動産マーケットの足元は堅調である。

コロナ禍を契機としたEC拡大で、物流施設首都圏空室率は低下している。外環道エリアで空室率0.7%、国道16号線0.1%、圏央道0.9%、東京ベイエリアで1.6%と首都圏全体では0.5%を維持した。

物流不動産マーケットの隆盛が続くなか、当社グループ連載の最終回では、俯瞰的な見地から伝える。

日本全国の倉庫は5億7,400万m²のうち、先進

物流不動産は3,100万m²の5.4%に過ぎない。多くの物流不動産開発会社は先進物流不動産の供給不足を主張する。しかし、私はこれを偏重した数字の見せ方であることに注意を促している。

都心部でオフィスビルが足りないと言われてきたが、不足しているのは駅近のAクラスのオフィスビル(延床面積1万坪以上、1フロア面積300坪以上、築年数15年以内)である。実は駅から少し離れたエリアには既にオフィスビルの余り現象が見られるのと同じ視している。先進物流不動産は今後5年先まで大量に供給されていく、オーバーフローになることが予測される。

先進型物流不動産の定期建物賃貸借契約(定借)はスタンダードで5年間契約が最も多い。入居企業は、5年先には移転する可能性もある。大量供給が続く中、供給が需要を上回り需給バランスが崩れていくことは容易に推測される。

そこで求められるのが、物流不動産ビジネスである。先進型物流不動産に空きが出た際のリーシング需要が増えていく中、当社にはネットワークを活かしたテナント向けの蓄積されたスキルや、物流不動産に関連する諸問題をさまざまな角度から解決する

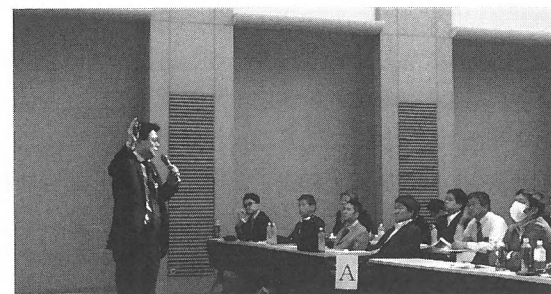


写真2 300名以上を集めた日本物流不動産評価機構(JALPA)のセミナーで講演する筆者

実績から培われたノウハウがある。その最前線の現場を担うのが「物流不動産ユーティリティプレイヤー」である。

3. 物流に物販を加えたアマゾンの最高傑作の発明

今回の連載でもよく登場する言葉に、物流不動産ユーティリティプレイヤーがある。物流、不動産、建築、IT、金融の知識を併せ持つ、新たな働き方を駆使して活躍する人財たちのこと。物流営業と不動産営業の双方をこなせば大きなビジネスチャンスにつながる。

近年の物流は、さまざまなモードとシームレスにつながるよう進化してきた。JR貨物(日本貨物鉄道)が開発中の「東京レールゲートEAST」もその一例である。東京・品川区の東京貨物ターミナル駅構内に敷地面積7万6,493m²、延床面積17万4,404m²、賃貸面積(専有部)14万6,886m²の5階建てで、竣工予定は2022年8月。

ターミナル駅を舞台に、鉄道輸送を使ったモーダルシフトの一大拠点として活用されるもので、JR貨物と三井不動産がドライバー不足という業界の大きな課題に一石を投じた。

物流といった限定したカテゴリーでは課題は解決できない時代に入った。最たる例がAmazon創業者のジェフ・ベゾス氏だろう。ベゾス氏は最高経営責任者(CEO)だが、2021年第3四半期に退任、取締役会長に就任すると発表した。ベゾス氏がこの発

表時、アマゾンの従業員向けに送ったメールでも、アマゾンが「発明」で事業を飛躍的に伸ばしたことが強調されていた。

ベゾス氏は会長職に就いても、アマゾンの新規事業に従事しながら、慈善事業や航空宇宙事業を行うという。引退ではなく、後進に道を譲ってさらなる事業拡大を目指す。ベゾス氏はアマゾンが上場した1997年12月期以来、毎年年度報告書に合わせて株主宛のレターを綴ったという。その中でも繰り返す「発明」という言葉が用いられている。

アマゾンが実践した最大の発明は、物流に物販を付加したことである。これにより世界中の人々の生活様式を変えていった。創造の連鎖によって、正の連鎖を生み出すことができたのがベゾス氏の功績なら、イーソーコが進める物流不動産ビジネスも、アマゾンの発明のように物流に「不動産」を加えたものである。振り返れば、19世紀終わりに米国の市民生活が大きく変わった。それまでの馬車中心の交通手段から、1903年にフォード・モーター・カンパニー設立後は自動車主流となり、たった10年間でSFの世界のように変貌を遂げた(写真3)。

フォードの登場によって街並みは激変した



1898年フォード前の街並み

1908年フォード登場後の街並み

写真3 馬車から自動車へと変貌したアメリカ

そして今、時代を揺るがす変革がシェアリングエコノミーとした形で、世界中に火が灯り始めてきた。自動車メーカーは世界に300社以上ある。日本だけでも36社、アメリカ38社、イギリス46社、ドイツ19社、フランス12社といった先進国を合算すると151社あまり。それに中国の120社や他国でも製造されている。

インターネットを介して、個人と個人・企業等の時間でモノ・場所・技能などを売買・貸し借りする

「シェアリングエコノミー」の規模が急成長を遂げている。トヨタ自動車の豊田章男社長が「自動車メーカーは10年以内に10社に統合されていくだろう」とコメント、自動車が「所有」から「利用」にシフトしていくと断言している。日本ではタクシーの稼働率が20%、自家用車はさらに低下した5%以下と言われる中、自動車をシェアする流れが加速すれば合理性を増し、無駄を省くことができるだろう。

自動車に関わらず、高級ブランドや衣服などあらゆる物がシェアリングされ、これまでの過剰生産・過剰消費が抑えられる。物流の観点からすれば、この先、モノ自体も減少するだろう。モノがあるから倉庫保管や幹線輸送、配送する必要が生じるが、マクロ的に見ればシェアリングエコノミーの拡大によりモノが先細りとなれば物流業界も5年間以内に大変革が起きるだろう。

4. 続々参入する「周回遅れのフロンティア」

シェアリングにより所有から利用へという価値観のシフトが進み、物流が激動する時代に入ってきた。しかし、大多数の物流会社の経営者の認識は薄いように感じる。

そんな中、物流業界をデジタルでマーケティングしたディスラプター達の新規参入が増えてきた。流通経済大学 流通情報学部・矢野裕児教授と対談した時、この現象を「周回遅れのフロンティア」と呼んでいた。ライフラインを支える物流業の課題解決に向け、政府がテコ入れに動くなど、メディア露出の機会が増え、今後さまざまな革新的な動きが巻き起こることは間違いない。この流れをビジネスチャンスと見た他産業のディスラプターの参入が相次いでいるが、「彼らの動きから、物流業界は大きな変革ができそうだ」と矢野教授は分析する。

学識者である矢野教授はこの流れを冷静に調査分析し、淡々とこの事態を俯瞰しているが、40年間あまり、物流業にどっぷりと浸かってきた私は大いに不安感を抱いている。いや危機感と言っている。

物流業界に新たな血が注ぎ込まれ、新陳代謝が加速していく中、彼らとのすり合わせも必要なことは認める。私はこの事態を数年前より予見して、従来の物流業者が自ら改革する時期だと提唱し時代の流れを先回りして、物流不動産ビジネスの業界化を進める準備を進めてきた。

業界創設のポイントは2点ある。

(1) 若い人材の活躍の場を創造する

物流不動産ビジネスへの期待は年々高まりを見せている中、イーソーコにも毎年、新入社員の応募が増えている。本年度も入社した社員たちはこれから半年間、ジョブローテーションで様々な業務を学ぶが、それを習得しても一人前とは言えない。実務の経験則がないからである。

彼らの強みはインターネットが当たり前の時代に育ったこと。学生時代からスマートフォンを使いこなし、TwitterやFacebookやInstagramなどのSNS利用もそつなくこなす。情報リテラシーが高いミレニアル世代、Z世代（ミレニアル世代は1981年以降に生まれ、2000年以降に成人を迎えた世代、Z世代は1990年後半頃から2012年頃に生まれた世代）といわれる層はITを使うことに抵抗がない。

そこで経験則が豊富にあるベテラン社員や、50社を数える当社の関連会社の仲間達とITを使って情報を共有すればいい。この先通信コストが低くなる5Gが全国に普及することで、ITを最大限活用できる土壌ができあがる。ITツールに関しては、物流不動産BIZ代表の大谷真也が前号で詳細に記したのでご参照いただきたい。

若手社員は「物流不動産ユーティリティープレイヤー」、「物流不動産ユーティリティードライバー」として業界をけん引してくれる。

(2) 既存業界へのリスペクト

私は現状の不動産業界、物流業界を素晴らしい産業と考えている。日本の高度成長を牽引し、尽力された方々への功績にはいろいろ勉強させていただいたし、これからも師と仰いでいくつもりである。

各産業で功を成してきた方々には、長年の功績

を讃えられ、天皇陛下から勲章を授与される褒章制度は大変な名誉である。遠い将来、物流不動産ビジネスが業界化され、褒章対象となるように力を注いでいきたい。

新たに物流不動産ビジネスの業界を創る。これは私の長年の夢であったが、いよいよ現実味を帯びてきた。時代に即応した新たな業界を創設して行くことが私の使命でもありと考えている。

物流不動産ビジネスの新業界は破壊と創造により誕生するのではなく、既存業界をリスペクトしながら良いところに時代に合った新たなモノをプラスする足し算の文化を目指している。

イメージとしては歌舞伎を思い浮かべていただきたい。伝統芸能のひとつ、重要無形文化財でありながら、「プラスの文化」を持っている。歴史ある伝統の演目はきっちり舞台で演じる一方で、若い層のファン化を狙い、近年では少年が海賊王を目指す人気のコミック「ONE PIECE」といった斬新な内容も積極的に取り入れた。排除でなく、足し算の文化である。こうした考えもご支持をいただき、おかげさまで物流不動産ビジネスの業界化、省庁、学識者、多くの企業など、官民一体となって着実に歩み始めている。

5. おわりに：新たな業界づくりにご期待を

「革命の理論」をご存じだろうか。国民の0.1%

● 優良技術図書案内

新編 温度計の正しい使い方 第5版

日本電気計測器工業会 温度計測委員会 編 A5判356頁 定価：2,750円（税込）

お問合せは日本工業出版(株) フリーコール 0120-974-250 <https://www.nikko-pb.co.jp/>

が銃火器といった武器を持つと革命が起き、それが0.3%に増えると臨時政府ができあがってしまうという図式である。日本人の人口1億2,570万人の0.1%は約13万人、0.3%の約38万人となったら国家が大きく変わってしまうというのである。

物流業界は運輸・倉庫などで合わせて約8万社。この0.1%で80社、0.3%では240社である。わずか240社でも変革が起こせるのではないか。銃火器に変わる武器となるITを携えて、ともに戦う仲間を多く募っている最中である。

私は倉庫会社で育てていただいた。営業、現場、ジュリアナ東京、ヘリポート、不動産業等の担当も含め、仕事を通して、多くの経験をさせてもらった。寛容性があり懐が深く、素晴らしい環境のもとで成長させてもらった。宅地建物取引士も取得でき、オーナーに目をかけてもらった。かけがえのないネットワークも構築できた。本当に恵まれていたことに感謝している。倉庫物流業界への愛着も大きく、物流不動産ビジネスを通じて、業界に恩返ししていきたい。新3K（かっこいい、感動する、稼げる）の若い世代にとって魅力ある業界をつくるのが私の使命と感じる。これからは本当に楽しみである。ぜひ皆さんもこの輪に加わってもらえたら幸甚である。