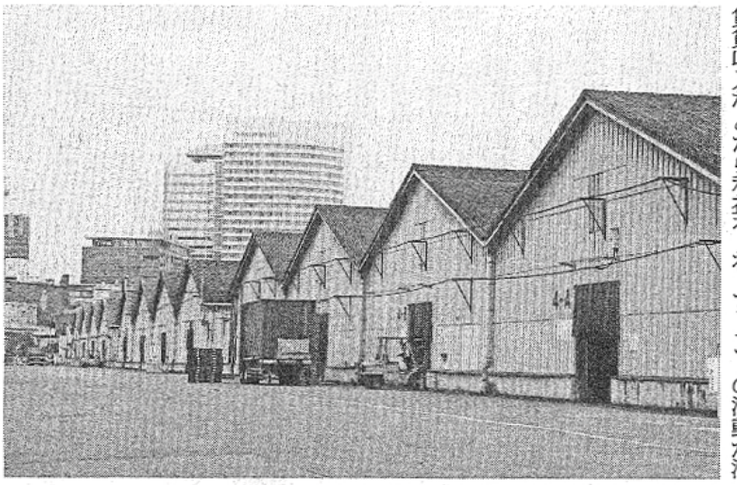
輸送経済 6/29
THE YUSO-KEIZAI
第2899号　昭和24年4月23日（第三種郵便物認可）
平成22年（2010）（火曜日）週刊

# 変化に対応する倉庫業

## 施設よりも問われる中身
## 顧客サポート力で差別化

変化を続け、さらに強い倉庫へ――。これまで安定型といわれてきた倉庫事業。ところが、おとしの世界同時不況で国内産業が冷え込み、事業環境が大きく変化した。ファンド系物流施設の進出も進み、倉庫業界は一層厳しい状況に置かれている。ファンドが持たない物流サービスで、いかに顧客をサポートしていけるかが鍵となる。（小林　孝博）



ここ数年で安定型の倉庫業界も大きく変化

「ファンド系物流施設の進出は今後も続く」と話すのはイーソーコ総合研究所の河田栄司社長。

ファンドは、世界各地からさまざまな形で募った資金を運用し、月々の賃貸収入などから利益を挙げている。

ファンドが進出した背景には、平成十二年のSPC法（資産流動化法）の改正がある。これによって不動産投資信託を行いやすい環境が整備され、ファンドの活動が活発化した。

住宅やオフィスなど、数多くの不動産運用があるなかで、ファンドが物流施設を建設し続ける理由は、物流が持つ安定性にある。

物流は世の中の動脈として人々の生活を支え、生活用品などは日本だけでなく世界でも常に動き続けている。

荷主などのテナントは一度入居すれば長期の契約を結ぶことができ、安定した収入を見込める。

施設の規模が大きく、賃貸料も安いファンド系物流施設には入居を希望する事業者も多く、より多くの施設を造ることで大きな利益を得ることが可能となる。

### 物流変化も倉庫業界に影響

これまで、倉庫業界には「物流施設を貸す」という習慣が根付いておらず、事業運営も自社が得意とする地元エリアで、保管などの業務が中心だった。

一方ファンドは世界中で集めた豊富な資金を武器に、全国各地で物流施設の建設を進める。

また、交通の便の良さや立地条件など顧客の細かいニーズをくみ取り、テナントが確実に見込める地域に大規模な物流施設を建てる手法を採用。

高機能な物流センターやシステムを整備している点も、ファンド系物流施設の大きな強みだ。

近年は、巣ごもり消費の拡大で通信販売業界が躍進。店頭購入からネットでの購買思考も大きく変化した。

広大な敷地面積や立地条件、高性能な物流施設、安価な賃貸料などは、多品種で数多くの流通加工を行う通販業にとって、必要不可欠な条件だ。

「法の改正やグローバル化の流れなどがある一方、物流業界の変化がファンド系物流施設を後押ししている面もある」と河田社長は話す。

### 物流ノウハウを強みに

だが、ファンド系物流施設は充実したインフラを持つ半面、ファンド自体は物流ノウハウを持ち合わせていない。

「ファンドはあくまで資金運用を行い、施設を建設し、賃貸料から利益を挙げるのが基本的な仕事」（河田社長）。

倉庫業界は物流施設の建設など、インフラ面ではファンド系物流施設に押されている。

だが、物流ノウハウを生かした他分野への展開。顧客が求める時代に合ったサービスの提供を、倉庫各社も進めつつある。

物流最適化やコスト削減のニーズが高く、顧客の物流改革を支援するため、3PL（サードパーティー・ロジスティクス）に着手する企業が増えている。

### 各社が営業強化進める

ほかにも、セキュリティー専門性を生かした文書保管業務など、需要の高い事業を強化している企業もある。

高品質・低コストといった自社の物流サービスを武器に、アジアを中心とした海外にも事業の拡大を進めている。

営業活動の活発化などを目的とした、人材育成も鍵となる。

これまで待ちの姿勢だった営業活動を攻めに転じるため、営業力の強化に多くの企業が力を注ぐ。高品質なサービスを維持するため、現場レベルでもリーダーの育成など、教育の取り組みは倉庫業界でも加速しつつある。

### ファンドと協調も重要

物流業界では激しい競争が続く。物流施設の建設など、ファンドと同じように〝モノ〟で対抗しては倉庫業界の発展は望めない。

長年の経験を生かした物流知識で顧客をサポートし、築き上げた信頼関係をいかに高めることができるか。

今後は、ファンドが持たない物流サービスのノウハウや、これまで築き上げた顧客との信頼など、物流の本質で勝負をしていかなくてはならない。

また、ファンドと敵対するのではなく、良きライバルとしていかに協調できるかも重要となる。

「時には資金力で勝るファンドに施設を建設してもらい、倉庫各社は物流サービスで顧客を獲得するなど、ファンド系物流施設を活用し、協調していくこともこれからは考えていかなくてはならない」（同）。