

フォワーダーに
チャンスあり!

物流不動産基礎講座

▶14

イーソーコードットコム会長 大谷巖一

物流不動産Bizを事業の柱に

今まで、物流不動産を取り巻く環境を説明してきた。さらに、当社がビジネスとしている物流不動産Bizの基本となる物流施設の貸し借りの注意点なども解説してきた。

これからが本題になるのだが、この物流不動産Bizをいかに皆さんのビジネス



【略歴】(おおたに・いわかず) 1981年、東京倉庫運輸入社。同社物流事業部在籍中の90年、宅地建物取引主任者の資格試験に

合格し、物流不動産Bizを開始。東運開発取締役兼協同組合物流情報Net理事長、イーソーコードットコム取締役など、物流不動産関連企業の要職を

兼任する。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。高千穂商科大学卒。

合研究所取締役副社長、トーン取締役、イーソーコードットコム取締役会長、日本物流施設取締役など、物流不動産関連企業の要職を

兼任する。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。高千穂商科大学卒。

と運動させていくかということを詳解していく。物流業務を行ってれば、必ず良い相乗効果が得られるものだ。

まず、物流不動産Bizのポイントは物流施設情報をも多く集めることにある。イーソーコードットコムに3万8千件の物件数があり、それを活用することができ、

日刊CARGO読者の皆さんにとって、当社と一緒に物流不動産Bizを始めるとは、この3万8000件の物件を自社物件のように利用することができる。例えば、お客から倉庫を探しているという問い合わせがあった時、自社倉庫で対応できないことも多い。

このように、物流会社が物流不動産Bizを始めた場合、自社保有の物流施設の過多に関係なく、物流業務を拡大できることが一番のメリットとなる。

また、物流不動産Bizに慣れてくると、フリーレント(無料で使える期間)を入れたり、普通賃貸借と短期賃貸借を組み合わせて、使ったスペースだけ支払う契約にしたりできるようになる。より自社に有利な契約が締結でき、収益へとつながっていく。

応用例では、問い合わせがあって、自社の物流施設に合致するのだが、満杯で対応できないといった時にも活用できる。既に入っている荷物を他社の倉庫を借りて、移して、自社の物流施設に空きを作るのだ。問い合わせがあったお客にも対応でき、既存の荷物も維持できる方法だ。