

外部資金でリスク分散

ファンド施設の今後

少ない投資で大拠点

倉庫・物流センターを建て、ほかの企業に貸す

事業は昔からあった。今の物流不動産ファンドと変わらない手法だ。異なっているのは資金の調達方法だ。自己資金での倉庫建設はリスクも大きい。建設前からある程度の荷主も確保せねばならない。また完成までには長い時間がかかる。

できる。

どの業界でも経営にスピードが求められる。その要望に、ファンド会社のスピードがマッチした。

拠点ニーズはまだまだ続く

今までの「物流不動産ブーム」は、今後も続いていくのか。物流施設コンサルティング会社のイーソーコ

(本社・東京、遠藤文社長)は「ファンド会社の大型センターを使った大手荷主の物流効率化ニーズは一段落した。今後は中堅荷主が動くのでは」と話す。まだまだフ

ファンド系施設への需要はあるようだ。

しかしその「ブーム」の中心に物流企業はいない。

イーソーコが行っているセミナー「物流不動産塾」では、当初物流会社を主な顧客と想定していた。しかし実際の受講者はメーカー、不動産、金融など幅広い業界から集まった。

不動産や金融関連の受講者は、物流不動産への投資を通じた利ざや稼ぎが目的で参加している例が多い。ファンド系施設は今や、「物流」とは違う観点で扱われるまでに

大胆な戦略をとることも

は」と話す。まだまだフ

なっているのだ。

100億円程度なら外部資金集まる

しかし物流不動産ファンドを、自ら積極的に活用しようとする物流企業も現れてきた。

ダイワコーポレーション(本社・東京、曾根功社長)の事例を見ていく。

ダイワコーポレーションが建設した新山下営業所(完成予想図)

ダイワコーポレーションは自己資金と外部資金で約百十億円を集め、今年四月に新山下倉庫(横浜、倉庫面積約五万六千平方メートル)を建設した。倉庫はSPC(特定目的会社)が所有しているが、十年後に買い戻す予定だ。

サブプライムで投資資金停滞も

ただファンドの環境は急激に変わってきている。ファンドの活動を規制する金融商品取引法といたった新法令もできていく。物流企業が金融の手法を勉強するのにも、かなりの時間がかかるのか。

「金融のプロに聞けば一年あれば十分。ただし、その話が本当なのかどうかを判断できる人材は絶対が必要。会社の会計士などと相談しながら知識をつけていった(同)。

十年後に施設をダイワコーポレーションが買い戻すとき、ファンドは解消する。出資者には出資金を返還する。そのときには大きな資金が必要だ。

解決方法は三つ。①十年間で資金を留保していく②拠点を別のファンド運営会社などに売却し、資金を確保。拠点はファンド会社から賃借し使い続ける③ファンドを組成しなおす。そのときに状況に合わせるしかないが、拠点は自社で利用できる。

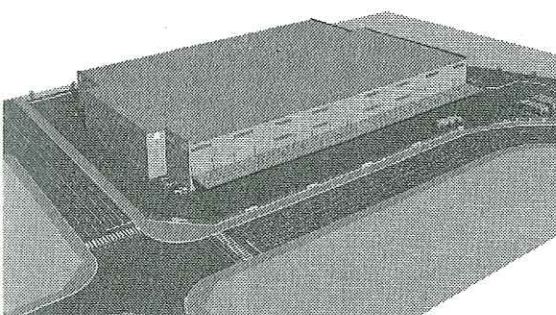
物流企業が自社拠点をファンドで建てる場合、投資家から見ても安心感がある。建物の利用者が決まっているからだ。不動産の場合、建物を建てながらの営業が多い。借り手が見つかからないという不安要因が付きまとう。投資家から見ればリスクの大きい投資となる。

問題となるのが、サブプライム問題による金融商品へのイメージ悪化。投資家の出し渋りや高い配当率を求められる場合も出てきている。

外部資金が集まるか集まらないかの最終ポイントは、物流企業の信頼性。「実績だけでなく、風評にも気をつけたい(同)。

ファンドで外部資金を集めるのは、ネームバリューのある大企業が有利だ。しかし、中堅企業でも、十分チャンスはある。

資金面で大企業に劣る中堅企業でも、大企業を押しさえて大規模拠点を建設することは十分に可能だ。「度胸さえあれば誰でもできる」。ダイワコーポレーションは力強く



士や弁護士な