



物流ニッポン

2008年(平成20年)

8 | 25 (月)

発行/月曜日・木曜日 第3158号

購読料/半年32,130円(月額5,355円、税込)
©物流ニッポン新聞社 2008 (昭和44年4月1日第三種郵便物認可)

イーソーコ総研

中小倉庫を収益物件化

好条件でテナント誘致

【石井麻里】イーソーコ総合研究所(遠藤文社長、東京都港区)は来月から、中小倉庫会社などを対象に「倉庫コンソリデーション」事業を始める。大型物流センターへの集約を促進し、空いた自社倉庫は倉庫リファイナンスにより収益物件化し、テナントを付ける。大型物流センターは物流不動産ファンド・ディベロップの大量供給で賃料の値下げや契約条件の軟化がみられる。これを機に、自社のアセットに縛られがちな中小倉庫会社に対し、拠点集約とビジネス拡大を支援していく。

中小倉庫会社にとって主の物流コスト削減に有効か、集約化は既存の自高機能大型物流センターの効用をサードパーティー・社倉庫が空くことにつながる。既存施設のロジスティクス(3PL)が、集約化を提案しに集約化を図ることは、荷の有力な武器になる。し、くい面があった。

イーソーコ総研では、集約に伴い新たな賃料が自社倉庫および借庫などで発生するが、借庫の廃止で対応している複数の小規模荷主を大型物流センターに集約する倉庫コンソリデーションを提案。自社倉庫は倉庫リファイナンス「Re倉庫」事業により、マーケットニーズに合わせて収益物件化し、賃料などの面で従来より好条件でテナントを誘致する。(吉田昌弘副社長)

イーソーコ総研の物件評価により新規テナントを誘致し、大型物流センターに複数荷主を集約。インフラや多層階の既存施設と比べ、耐震診断などを経て、マテリアルが大手3PL企業に奪われるリスクを減らせる。イーソーコ総研が連携し、大型物流センターに誘致することも可能で、吉田氏は「高機能な倉庫は3PLのコア条件。大型物流センターの空きが出てきているのは、中小倉庫会社にとってビジネスチャンス」と話している。

イーソーコ総研の物件評価により新規テナントを誘致し、大型物流センターに複数荷主を集約。インフラや多層階の既存施設と比べ、耐震診断などを経て、マテリアルが大手3PL企業に奪われるリスクを減らせる。イーソーコ総研が連携し、大型物流センターに誘致することも可能で、吉田氏は「高機能な倉庫は3PLのコア条件。大型物流センターの空きが出てきているのは、中小倉庫会社にとってビジネスチャンス」と話している。

大型物流センターへの倉庫の収益物件化では、集約の前提になる自社