LOGISTICS NIPPON
物流ニッポン
発行/月曜日・木曜日　第3564号
購読料/半か年32,130円(月額5,355円、税込)
©物流ニッポン新聞社 2013(1909年4月1日第3種郵便物認可)
2013年(平成25年) 1|10 (木曜日)
URL=http://www.logistics.jp
株式会社 物流ニッポン新聞社
編集発行人 山田 晃
東京本社 東京都千代田区平河町1-7-20 ☎03-3221-2345
大阪本社 大阪市天王寺区堂ヶ芝1-3-24 ☎06-6779-5633
全国8支局8ヨリネットワークの物流総合専門紙
札幌 011-261-3155　名古屋 052-251-8391
仙台 022-711-2755　大阪 06-6779-5605
東京 03-3221-2345　広島 082-242-2821
新潟 025-283-0322　福岡 092-474-5958
株式会社 まごころこめておつきあい
サカイ引越センター
〒590-0823 堺市堺区石津北町56
0120-001141
URL http://www.hikkoshi-sakai.co.jp

マルチテナント型市場形成へ本格化

拡大する物流不動産ニーズ

シービーアールイー インダストリアル営業本部マネージングディレクター兼本部長 田口 淳一氏

GLプロパティーズ 代表取締役社長 帖佐 義之氏

リーシング順調に進行

田口

首都圏中央連絡自動車道（圏央道）、新東名高速道路など新たな物流網の整備は着実に進み、沿線周辺では大型物流施設の建設が相次いでいる。一方、通販市場拡大に伴う小口配送の増加、即日配送などニーズに応えるため、物流施設に求められる機能は変化しつつある。マルチテナント型施設への入居は自社で不動産を所有するリスクを回避でき、事業者の視線も熱い。また、外資系だけではなく、国内のディベロッパーも物流施設の開発に積極的に乗り出してきた。先駆的に開発を進める外資系ディベロッパーの情報に、物流施設の需要動向などを話し合ってもらった。

堤西　本日は司会進行役を担当します。ディールエージェントと申しまして、物流専門の不動産仲介会社です。

田口　シービーアールイー（CBRE）は世界300か所以上の拠点を展開する世界最大の事業用不動産サービス会社、CBREグループの日本法人として、不動産賃借の仲介（オフィス、物流、店舗）、不動産売買の仲介、不動産賃借鑑定評価、調査・コンサルティングなどのサービスを提供しています。物流施設などの賃貸物件の仲介を全国15拠点をベースに展開しています。

帖佐　GLプロパティーズは、2009年に設立された物流不動産を専門的に扱う不動産会社です。日本、中国、ブラジルで物流施設を展開しています。基本的には物流不動産の賃貸業です。モダン・ロジスティクス・フュシリティーズを企画・開発しており、日本と中国ではナンバーワンのシェアを誇ります。

堤西　昨秋、ラサール不動産投資顧問と名前を改めました。社名変更したのは、日本のおきさまにより分かりやすい会社にしていきたいと考えたからです。日本で物流への投資を始めたのは03年です。本質的に弊社はマネーマネジャーですが、物流については、見極めが非常に大事です。我々は基本的に、大消費地に近くて、需要が高く、投資リスクが低いところで開発は考える必要があります。また、施設は汎用性がないと価値は下がってきます。

田口　ただ、全く入居されない物件はありません。ある程度手を加えると、誰かに利用してもらえます。また、分割対応できるように庫前を広くなど、事前に取り得る措置はあります。

帖佐　確かに築40年の物件も相応の投資で、借りてもらえることもあります。立地が良いの前提ですが、汎用性は今後増えていくかも知れません。

堤西　皆さん、同じようなエリアも関わってくると思います。この見方は今後も変わらないと思います。

田口　立地など周辺環境はなかなか変えられませんが、休憩施設といった働く人の環境を重視するテナントが増えてきており、そういった施設が新しい施設に置き換わり、近代的な施設の割合が40～50%となって充足感が出てくるまでニーズは存続するのではないでしょうか。非効率から効率化へ。不可逆のトレンドです。マクロ的に見ますと、開発を継続することは供給量とテナントニーズのボリュームが制限となって健全に発展するマーケットだと思います。他の不動産セクターに比べても不動産の需給バランスが健全で、投資チャンスが大きいセクターです。

帖佐　私の考えも似通っています。トータルの物流コストはGDP（国内総生産）の9%を占め、規模や金融業界より大きなマーケットです。EコマースなどSCM（サプライチェーンマネジメント）やものが大きく変わってきました。我々のようなサプライヤーも出てきました。近代的な物流施設の全倉庫に占める割合は、まだ2・5%程度です。多くの事業者が老朽化した施設でオペレーションをしています。そこから出てくるニーズはまだまだ大きいです。2・5%が、5%、7%、10%になれば、単純に今の2倍から4倍の規模です。高機能・高品質の物流施設の供給は、物流業界を支えるために必要な業務でもあり、積極的に取り組みたいと考えています。特に東日本大震災以後に感じましたが、物流は滞らせてはいけない最重要のインフラで、施設を提供していくのが企業的、社会的な責任だと感じます。

【8面に続く】

顧客目線で施設づくり

帖佐

堤西　次に、現在の物流施設開発の現状、傾向と、首都圏の賃貸需要の要因などについてお願いします。

田口　全体感で発明しますと、ことしはかなりの供給が見込まれます。旺盛な要因は、一番に需要の下支えです。通販事業者、3PL（サードパーティー・ロジスティクス）事業者も伸びています。また伸びるでしょう。13年、首都圏では150万平方メートル、近年で旺盛だった08年と同じ水準です。リーシング状況を言うと、08年の竣工時の稼働率は平均で4割ほどでしたが、13年は1年前で既に4割のテナントが内定しています。順調にリーシングが進んでいるのではないでしょうか。

帖佐　カナダの公的年金を運用するCPP-IBとジョイントベンチャーを11年にたち上げ、開発を進めております。現在、取り組んでいるのは西CPPIBと組んでいます。もう一つは三井不動産と組んでいます。新規開発案件の総延べ床面積は、計40万坪ほどです。場所は、首都圏3件、岡山県1件。全てマルチテナント型で、リースアップが順調に進んできています。首都圏、関西圏を中心に、機会があれば地方でも積極的に投資したいです。

中嶋　当社の現在の開発案件は5件です。一つは、ビルトイン・スーパー（BTS）型、三つがマルチテナント型、残りの二つはどちらにもなるものです。マルチテナント型の施設は通常、竣工時に入居が半分決まっていれば「御の子」というのが相場なのでしょうが、最近竣工したロジポートは北相馬駅にほぼ隣接で稼働しました。とても早いペースです。マーケットの強さの表れでしょう。もう一つのマルチテナント型倉庫・ロジポート相模原も竣工時からテナント当時とは様子が違うと感じています。私も08年当時は需給バランスも、少なくとも15年くらいまでは崩れることはないと思います。

効率化へ不可逆の風潮

中嶋

堤西　では、開発に際して重視しているポイントは何か、また、ランプウエーが主流になるのか、それともBTS型か、など見通しを教えてください。

帖佐　第一に、顧客目線かどうかです。荷主や消費者が求める物流サービスは大きく変わってきており、従来の着想ではニーズに合わなくなっています。顧客目線の施設づくりが必要です。中でも、立地は最も重要なポイントです。幹線道路や駅に近い、公共交通機関へのアクセスが良いなど、立地などの条件を合わせ、そのような条件の上に、建物として、色々な形で作業ができる空間を提供するということです。

ワンフロアの面積は大きい方が汎用性と共に、自由度も高いです。最近は、セキュリティー対策やBCP（事業継続計画）対応、環境に優しい未来型施設などセンサード的な機能への関心も高いようです。

中嶋　帖佐さんの発言に加えるなら、用途地域です。エ宅化せず、将来的にも24時間365日操業できます。そこに耐震、セキュリティー、エコなどが新しいトレンドとして出てきています。関東、関西、中部などをターゲットにしながら、立地などの条件を満たせていくということが大前提となるのでしょう。

帖佐　特定の顧客にとって確かに築40年の物件は汎用性がないと価値は下がってきます。

田口　ただ、全く入居されない物件はありません。ある程度手を加えると、誰かに利用してもらえます。また、分割対応できるように庫前を広くなど、事前に取り得る措置はあります。

帖佐　確かに築40年の物件も相応の投資で、借りてもらえることもあります。立地が良いの前提ですが、汎用性は今後増えていくかも知れません。

堤西　皆さん、同じようなエリアも関わってくると思います。この見方は今後も変わらないと思います。

田口　立地など周辺環境はなかなか変えられませんが、休憩施設といった働く人の環境を重視するテナントが増えてきており、そういった施設が新しい施設に置き換わり、近代的な施設の割合が40～50%となって充足感が出てくるまでニーズは存続するのではないでしょうか。非効率から効率化へ。不可逆のトレンドです。マクロ的に見ますと、開発を継続することは供給量とテナントニーズのボリュームが制限となって健全に発展するマーケットだと思います。他の不動産セクターに比べても不動産の需給バランスが健全で、投資チャンスが大きいセクターです。

帖佐　私の考えも似通っています。トータルの物流コストはGDP（国内総生産）の9%を占め、規模や金融業界より大きなマーケットです。EコマースなどSCM（サプライチェーンマネジメント）やものが大きく変わってきました。我々のようなサプライヤーも出てきました。近代的な物流施設の全倉庫に占める割合は、まだ2・5%程度です。多くの事業者が老朽化した施設でオペレーションをしています。そこから出てくるニーズはまだまだ大きいです。2・5%が、5%、7%、10%になれば、単純に今の2倍から4倍の規模です。高機能・高品質の物流施設の供給は、物流業界を支えるために必要な業務でもあり、積極的に取り組みたいと考えています。特に東日本大震災以後に感じましたが、物流は滞らせてはいけない最重要のインフラで、施設を提供していくのが企業的、社会的な責任だと感じます。

ラサール不動産投資顧問 代表取締役兼CEO 中嶋 康雄氏

（司会）ディールエージェント 社長 樗西 一太氏

特集 新年 パートII
■座談会■拡大する物流不動産ニーズ……1
■リポート■相次ぐ物流施設開発……8
■ドキュメント&レビュー■……9～13
■年男■魅力感じる運送会社築く……14～21
■私の本棚■……22
■私の本棚■……23
■統計・調査■トラック300社アンケート……24
■統計・調査■……25
■統計・調査■……26

ヘッドライン

新規許可法令試験、5月から2回までに 2
イーソーコ、倉庫リノベーションを推進 3
19都道県、各トラ協の新法人移行答申 4
東日本 武田運輸、新型CNGトラックを導入 27
ふくしま復興立地補助金、物流関係22社指定 27
関東 ヤマニ屋物流、太陽光発電事業に参入 28
日本システムサービス、東京営業所海外部を移転 29
中日本 東名阪道、暫定3車線化工事が完了 30
近畿 浅川組運輸、新倉庫2棟が4月稼働 31
西日本 トリトラスト、尿素水販売に注力 32

拡大する物流不動産ニーズ

機能性・汎用性の追求

楫西氏

中嶋氏

帖佐氏

田口氏

出席者(順不同)

シービーアールイー
インダストリアル営業本部マネージングディレクター兼本部長
田口　淳一氏

GLプロパティーズ
代表取締役社長
帖佐　義之氏

ラサール不動産投資顧問
代表取締役兼CEO
中嶋　康雄氏

(司会)
ディールエージェント/社長
楫西　一太氏

需給バランス崩れない　田口
中型施設配備の動きも　帖佐
世界に誇れる大型市場　中嶋
時代先取る施設に期待　楫西

【1面から続く】

楫西　ポイントは、どれくらい、適地があるかでしょうね。

田口　物流施設は同じ時期に建てられたものが多く、切り替えの時期も同じかも知れません。

帖佐　適切な建て替え時期をどうに過ぎているのに、替えられていない施設はとても多いようです。

田口　企業における、物流機能に対する見方、位置付けは変わってきています。非常に重要な業務になっています。震災前は太平の企業が、ストックではなく通過、という機能を持たせていました。求められる機能は時々で変わります。供給側は、時代の二ーズに合った施設を提供していかなくてはなりません。

中嶋　日本社会全体が成長から均衡、成熟、そういう転換点に入っています。今は、社会インフラが最も充実している時期ではないでしょうか。2020年前に計画された道路などがどんどん完成する一方、人口は減っていきます。充実したインフラを存分に使って、業務をより効率化させていくというのは、大きな社会的なトレンドです。

楫西　次に、国内市場と世界市場の違い、また、日本市場は海外からどのように見られているのでしょうか。帖佐さんからお願いします。

帖佐　中国の成長、日本の安定など、それぞれの魅力があります。様々な景気状態時に、どのような稼働率で、賃料水準はどうだったか、提示しています。一方で、貿易可能なトラックレコードがあります。それを見ますと、物流不動産の安定性は非常威的です。リーマン・ショック後、軒並み賃金が大幅下落した時も物流施設の賃料はほとんどフラットでした。これだけ安定して、稼働率も98%を下回りませんでした。これだけ安定した賃金を動かせる日本のスタビリティ(安定性)、高い物件利回り、安定したキャッシュリターン、世界から見れば魅力的に映ると思います。

中嶋　帖佐さんのおっしゃる通り、他の不動産セクターに比べて、国内消費をターゲットにした物流施設はとても安定したキャッシュフローを生み出します。国内消費は成長こそしませんが、とても安定しています。貿易は、ドライバーとなっています。様々な景気状態時に、どのような稼働率で、賃料水準はどうだったか、提示可能なトラックレコードがあります。それを見ますと、物流不動産の安定性は非常威的です。リーマン・ショック後、としての日本」という観点で見ると、日本には海外の資金に依拠した物流施設はグローバルトレードの荒波の影響を大きく受けます。一投資対象としての日本」という観点で見ると、日本には海外の資金がもっと入ってきてもいいと思います。世界の不動産マーケットを大きい順に並べると、米国、次が日本、イギリス、ドイツ、フランスと続きます。投資環境も悪くありません。海外投資家が不動産を所有権で持てることと、国内ビジネスパートナーと組まなくてよいなど、他国と比べて優れた環境が整っている、世界に誇れるマーケットです。

楫西　物流施設の開発や運用に際し障害となっている法令・規制はありますか。また、行政への要望がありましたら教えてください。

帖佐　調整区域では、賃貸現在の状況は大きく異なります。このルールは、顧客、サプライヤー、だれも幸せにしません。補助金も自用には出ませんが、賃貸には出ません。

楫西　物流施設の開発や運用に際し障害となっている法令・規制はありますか。また、行政への要望がありましたら教えてください。

帖佐　調整区域では、賃貸では倉庫を造ってはいけないということ。自社所有で、自社の荷物を扱うのでないと、開発許可が下りません、建物自体にそのようなルールです。これは、単純に概念が古いだけと思います。賃貸用の倉庫が求められなかった時期に決められたものです。しかし、現在の状況は大きく異なります。このルールは、顧客、サプライヤー、だれも幸せにしません。補助金も自用には出ますが、賃貸には出ません。

楫西　続いて、今後需要が拡大しそうな業種、施設投資が増えそうなエリア、顧客トレンドなどを伺います。

田口　13年は、首都圏のあ

楫西　何とかならないのでしょうか。

楫西　調整区域に建てたらいけない、というルールであれば理解できますが、建つものは問題なのに、自用、賃貸で分けて運用は理解が得られないと思います。

中嶋　「行政の理解不足」に付け加えるならば、「物流は雇用を生まない」という固定観念も変えていかなくてはいけません。

楫西　最後に今後の需要見通しをお伺います。

田口　供給過剰という声もありますが、13年に関しては堅調な需要に支えられ、需給バランスが大きく崩れることはないと思います。また、日本の不動産ディベロッパーによる前向きな動きも多く、今後も順調に成長するマーケットと思います。

帖佐　供給が増え、下支えする需要も強いというのが実感です。日系の不動産会社の流入は、物流不動産界が一つの確立されたセクターとして認知されてきたということではないでしょうか。物流企業が我々を見る目は、10年前と比べてだいぶ変わりました。また、市場は開拓され始め、需給バランスの嘉迫は続くと思います。

中嶋　物流不動産の景気サイクルは、他のセクターと比べると短く、危ないと思った時に、長時間にわたり自浄作用で抑制されます。

楫西　続いて、供給が出てくるでしょう。関西は需要があるのに、07、08年にかけて供給過剰になったため、慎重な姿勢を早せていましたが、今後の動きに期待したいです。東北や九州などにはあまり目が向けられていませんが、集約需要は出てきています。

まず一番重要なのは首都圏系の不動産ディベロッパーによる前向きな動きも多く、今後も順調に成長するマーケットと思います。

帖佐　BCPなどの観点から地方を見直す動きが出てきていると思います。極端に言いますと、集約台を減くした感じでしょうか。東京、大阪の2大拠点、そこから全国へ、もう少し中規模な施設を配備して、という動きが出てきているような気がします。当日配送など時間の制約は厳しくなってくります。2大拠点の限界が出てくるのかな、そこまで、業種は通販業者かと思います。メーカーの統廃合もまだまだあるでしょう。最近、BCPで内陸への移転を検討し始めた企業、次に移転する時は内陸という企業の動きがようやく具体的に見えてきました。

中嶋　私たちの投資も、消費マーケットのサイズに応じて資金を配分していきます。基本的には古い施設から新しい施設に移転・集約して効率化を目指すテナント全てがターゲットです。特定の業種をターゲットにするということは考えていませんが、インターネット通販の動きには注目しています。商業施設の床が物流施設の床に置き換わっていると言えます。必ずしも地理的エリアだけが投資条件ではありません。

楫西　逆にいうと地方であっても開発を進める、ということですね。

帖佐　BCPなどの観点から地方を見直す動きが出てきていると思います。極端に言いますと、集約台を減くした感じでしょうか。東京、大阪の2大拠点、そこから全国へ、もう少し中規模な施設を配備して、という動きが出てきているような気がします。当日配送など時間の制約は厳しくなってくります。2大拠点の限界が出てくるのかな、そこまで、業種は通販業者かと思います。メーカーの統廃合もまだまだあるでしょう。最近、BCPで内陸への移転を検討し始めた企業、次に移転する時は内陸という企業の動きがようやく具体的に見えてきました。

中嶋　私たちの投資も、消費マーケットのサイズに応じて資金を配分していきます。基本的には古い施設から新しい施設に移転・集約して効率化を目指すテナント全てがターゲットです。特定の業種をターゲットにするということは考えていませんが、インターネット通販の動きには注目しています。商業施設の床が物流施設の床に置き換わっていると言えます。必ずしも地理的エリアだけが投資条件ではありません。

楫西　逆にいうと地方であっても開発を進める、ということですね。

帖佐　BCPなどの観点から地方を見直す動きが出てきていると思います。極端に言いますと、集約台を減くした感じでしょうか。東京、大阪の2大拠点、そこから全国へ、もう少し中規模な施設を配備して、という動きが出てきているような気がします。当日配送など時間の制約は厳しくなってくります。2大拠点の限界が出てくるのかな、そこまで、業種は通販業者かと思います。メーカーの統廃合もまだまだあるでしょう。最近、BCPで内陸への移転を検討し始めた企業、次に移転する時は内陸という企業の動きがようやく具体的に見えてきました。

楫西　地方であっても、それほど面積はなくなく、ある程度小規模ということでしょう。例えば、ランプウエーがあるマルチテナント型、小さく分割できるような施設を地方に建てていく、そんな選択肢もありますか。

帖佐　地方へ行けばマーケットの規模は小さくなります。だからといってBTSだけしかならないというわけではありません。定着した需要が見込めれば可能でしょう。

田口　地方に行くほど、スペース、サイズは変わっていきます。関東、関西、中部、福岡くらいですと、1000坪、2000坪単位で分割できるのではないでしょうか。

中嶋　集中か分散か、在庫を持つべきか否か、これらの概念は時と共に変化します。まるで振り子のようです。物流の世界も10年くらいのサイクルで構造が変化します。不動産は、ひとたび建設すると50年、60年の寿命があります。一時のトレンドを瞬間的に追いかけるのではなく、いつまでもテナントのニーズに応えられる高い汎用性、高い機能が必要です。

のように考えると、理解して理解します。新たなニーズにしやすいです。新たなニーズに応えるための地方投資を増やしてもいいようにも感じています。

楫西　地方であっても、それほど面積はなくなく、ある程度小規模ということでしょう。例えば、ランプウエーがあるマルチテナント型、小さく分割できるような施設を地方に建てていく、そんな選択肢もありますか。

帖佐　地方へ行けばマーケットの規模は小さくなります。だからといってBTSだけしかならないというわけではありません。定着した需要が見込めれば可能でしょう。

田口　地方に行くほど、スペース、サイズは変わっていきます。関東、関西、中部、福岡くらいですと、1000坪、2000坪単位で分割できるのではないでしょうか。

中嶋　集中か分散か、在庫を持つべきか否か、これらの概念は時と共に変化します。まるで振り子のようです。物流の世界も10年くらいのサイクルで構造が変化します。不動産は、ひとたび建設すると50年、60年の寿命があります。一時のトレンドを瞬間的に追いかけるのではなく、いつまでもテナントのニーズに応えられる高い汎用性、高い機能が必要です。

楫西　皆さまの存在が一層大きくなっていくマーケットだと思います。時代を先取りした物流施設を造ってほしいですね。長時間にわたりありがとうございました。