

カーゴニュース

第4213号

2013年(平成25年)9月3日
毎週火・木曜日発行

昭和44年11月28日
第三種郵便物認可

http://www.cargo-news.co.jp
info@cargo-news.co.jp
sales@cargo-news.co.jp

○発行所 (株)カーゴ・ジャパン
 ○本社 東京都港区六本木4の5の10
 郵便番号 106-0032
 電話 03(5771)2101(代表)
 FAX 03(5771)2100
 ○発行人 西村 國紀
 ○編集人 西村 旦
 ○購読料 6ヵ月 31,500円
 (送料、消費税込) 1ヵ年 56,700円
 ○郵便振替口座 00160-1-106892
 ○銀行振込 三菱東京UFJ銀行六本木(普)0012383
 みずほ銀行六本木(普)1082206
 (株)カーゴ・ジャパン

今号の焦点

おもな内容

「軽油高騰対策、書面化などで秋には全国で荷主参加のセミナー」…5

「マーケットインの発想で行政もやっていく」
田端自動車局長が就任会見

○…国交省の14年度予算概算要求と税制改正要望…8

○…コンテナ戦略港湾で中間とりまとめ、概算要求では536億円盛り込む…9

○…「規制緩和と著しい支障が生じた場合は適切な対応をとる必要」
…国交省の増田優一事務次官が会見…10

○…スタートトゥデイが物流センター「NOZOBASE」を4倍に拡張
年度内には当日配送を実現、習志野エリアで次のセンター開設も検討…11

○…「プロロジスパーク習志野4」が完成し、竣工式を開催
スタートトゥデイ向け専用施設として開設、BCP対策を強化…12

○…エブリリー24がマレーシアに現地法人を設立、農産物物流を開始
タイ新倉庫も10月開設予定、上海では新規顧客開発に取り組み…13

○…世界規模のフォワーダーへ、まずは年間50万TEU目指す…日本通運
アジアでアパレル生活雑貨の強化、コールドチェーンの構築などに注力…14

○…通販市場5・5兆円規模へ、ネット通販がけん引…JADMA通販市場調査…15

○…日通が「ペーパーリサイクルボックス」1ヵ月無料キャンペーン…16

○…日本郵便が10月から「郵便局のみまもりサービス」開始…16

○…日本製紙が東京都北区の物流拠点などを166億円で譲渡…16

○…山九ロジスティクスブラジルがヘゼンジ物流センターを開設…18

○…7月のトラック航送台数は前年同月比6%増…長距離フェリー輸送実績…18

○…日本コンセプトが13年12月期の業績予想を大幅に上方修正
円安に加え、輸出入貨物の堅調な伸びで第2四半期が増収増益…18

○…日本コンセプトが9月メドに神戸支店の敷地を1・7倍に拡張…19

○…ダイワコーポレーションが初のインターンシップを開催…20

○…ヘルスケア業界向けサービスに冷蔵輸送用梱包を追加…フェデックス…21

○…インタビュー 「大型施設開発が活発 仲介業者には「追い風」」
デイルエージェンツ社長 楳西一太氏…22

○…西濃運輸が社員寮の空きスペースを活用し、地域の子育て支援…24

○…物流博物館が特別展「明治・大正・昭和の鉄道貨物輸送と小運送」
9月10日～10月27日まで開催、鉄道貨物開業140周年を迎えて…24

○…貨眺富営(165) 中田信哉(神奈川大学名誉教授)…24

好評発売中!!

2013年版 「物流事業者の詳細データ」と「主要荷主企業300社の物流管理データ」

物流総覧

これで日本の物流がわかります

第1章 日本の主要物流企業

▼本社所在地 (TEL、FAX、HPアドレス)
▼設立年月▼資本金▼主要株主▼取引銀行▼従業員数▼売上高▼部門別比率
▼当期純利益▼事業種目▼主要荷主▼主要事業所▼営業用施設・機器▼プロフィール▼役員一覧▼取得認証・認定資格

第2章

主要荷主企業300社の物流管理

▼物流管理部門▼物流コスト▼物流拠点▼輸送機関▼利用物流業者▼物流管理の特長

第3章

日本の物流の基礎データ

▼物流関連機関・団体▼荷主系物流会社(物流子会社)の一覧▼知っておきたい物流の基礎データ



○体裁/A4判・本文約450頁○発行日/2012年12月25日○定価/10,000円(消費税500円・送料別)

※2部以上の一括申込は割引制度あり。お問い合わせ下さい。

○編集・発行/カーゴニュース編集局

お申込みは
HP: http://www.cargo-news.co.jp
FAX: 03-5771-2105
申込書は当号の巻末にごじます

インタビュー

「大型物流施設の開発が活発化し、仲介業者の事業環境には『追い風』」

「借り手の情報を集めることに注力」

ディールエージェント社長

梶西 一太氏



2013年
から14年
にかけて、
大型物流施
設の供給が
ピークを迎
える中、物
流不動産の
仲介業者に
とつても大
きなビジネ

——仲介業者が頼られる案件というのは具体的にどのようなものですか。

梶西 例えば、新築の倉庫であればファンドやデベロッパもテナント営業しやすい。最近よくあるのが、既存のマルチテナント型物流施設の一部、例えば1000坪くらいが空いてしまった——というケースです。2000年代前半に竣工した物流施設ではちょうど1回目の契約更新の時期にさしかかっており、テナントの入れ替えも出てきています。こうした大型物流施設の一部のスペースについてリーシング案件が増えていきます。

スチャンスが到来する。物流不動産に特化した仲介業を展開するディールエージェント（本社・東京都中央区、梶西一太社長）では、「質」と「量」にこだわった物件情報を強みに、物流不動産の貸し手と借り手のマッチングに意欲をみせる。梶西社長に、物流不動産の仲介業者の役割と市場の展望を聞いた。

（聞き手・石井麻里）

——物流不動産の「冬の時代」からスタートしました。現在の事業環境はいかがでしょう。

梶西 私は日本レップでリーシングを担当していました。2009年4月に独立して会社を立ち上げました。当時はリーマン・ショック直後で、リーシングの環境としてはどん底です。ファンドやデベロッパによる物流施設の開発はストップし、リーシングの大型案件はほとんどありませんでした。その後、再び大型物流施設の開発が活発化し、仲介業者の事業環境には「追い風」が吹いています。

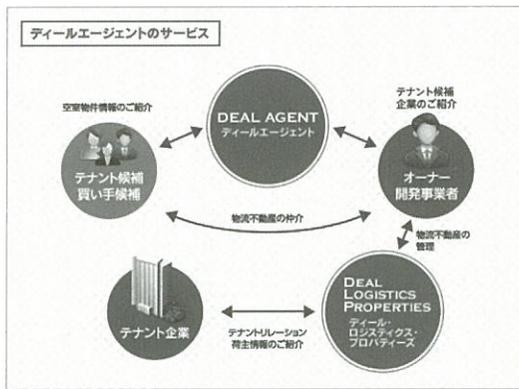
一方、最近では、ファンドやデベロッパのリーシング部門が、当社のような仲介業者を通じて、直接テナントに営業するケースも増えてきました。その影響は少なからずあります。ただ、ファンドやデベロッパがまず営業に行かれるのは既存のお客様です。これだけ倉庫の貸し手が増えている中で、彼らがすべてのテナント候補となるお客様を回することは難しい。そこで当社のような仲介業者の存在意義が出てくるわけです。

大型物流

施設の開発が加速し、貸し手候補が一気に増えました。

一方で、従来はファンドやデベロッパの倉庫を借りるのは3PL企業など大

ディールエージェントマップシステム



手の物流会社がほとんどでしたが、最近では荷主が直接借りるケースも増えてきました。つまり、貸し手も借り手も候補がいっぱいいる。こうした中、ファンドやデベロッパのリーシング部門がテナント情報をこつこつと拾ってきてマッチングさせるのは難しく、当社のような仲介業者にビジネスチャンスがあるのです。

——仲介業者のビジネス機会が増える中で、物流不動産の仲介分野にも大手の参入がみられます。

梶西 たしかに不動産大手が物流不動産の仲介も手がけ始めていますが、現時点ではそれほど大きな影響は感じていません。空き物件情報はともかく、テナント情報のネットワークづくりは一朝一夕にはいかないと思います。当社の強みは、圧倒的なテナント情報です。営業担当

が10人弱おりますが、借り手の情報を集めることに注力しています。つまり、空き倉庫情報とマッチングさせるために、まず倉庫を借りたいというニーズを集めるというわけです。

——アセットマネジメント会社からもその辺りが評価されている、と。

楫西 借り手中心の営業を進めてきた結果、借り手の方から「こういう物件を探しているんだけど」と声をかけてくれることが多いですね。新築物件のようにマーケットに認知されていない細かい物件の情報は日々刻々と変わっていきます。当社では、物件情報をリアルタイムに更新しており、情報の信頼性という面でもテナントからも評価されていると思います。

——しかし、仲介には手数料がかかる。「仲介業者を通さない方がいい」とはならないのですか。

楫西 先ほど、ファンドやデベロッパーが直接テナント営業を行うケースが増えているという話をしましたが、テナント候補からすると何社も個別に営業にいられては対応が大変です。一方、ファンドやデベロッパーも個別営業は時間も手間もかかる。当社が間に入ることで、借り手も貸し手も窓口を一本化できます。

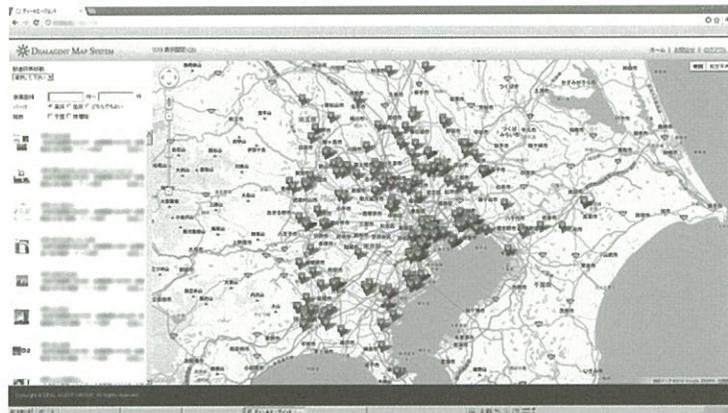
多くのファンドやデベロッパーと取り引きがありますが、当社の営業マンが出入りすること歓迎してくれています。私も日本レップ時代には開発担当とともに仕事していたので分かるのですが、開発する側にとっては、テナントを決めることが大事なのです。それができるなら、仲介手数料は惜しむほどのものではないのです。

——物流不動産情報の検索エンジンを運用していますが、どういう点で差別化を図っていますか。

楫西 「ディールエージェントマップシステム」は完全会員制の物流施設検索エンジンです。200坪以上の物件を対象に、現在約1000物件を掲載しています。物流不動産情報の検索サイトはこれまでもありましたが、借り手にとって利用しづらい、言い換えると、借り手がほしい情報が十分に掲載されていないという課題がありました。貸し手と借り手が直接、

やり取りできないように、情報にガードをかけているわけです。当社では、会員制にする代わりに、情報はすべて掲載することとしました。会員は当社のデータベースに直結している物件を検索・閲覧できます。

こういったサイトの運営で難しいところは情報のメンテナンです。日々変わっていく物件情報をいかに更新していくか——。当社の物件情報は、営業マンがまさに営業で使っているデータベースに基づくという点で確実で、また、直接、情報提供者から入手した情報であるため信頼性も高いのです。例えば、3PL事業者では荷主のコンペの際に、ディールエージェントマップシステムを使って具体的な詳細な物件情報を社内にながらし検索し、提案資料を作成できるようになります。



——テナント情報に常に接している立場から、今後の物流不動産市場をどう展望しますか。

楫西 大型物流施設の竣工が続き、中小の古い倉庫に空きが出てくると予想されます。一度ランプウェー付きの倉庫に入居したテナントは、縦持ち搬送が必要な多層建ての倉庫に戻ってくることは少ないように感じています。多層建ての古い倉庫の賃料はある程度下げざるを得ないと思います。そういった倉庫は敷地面積がそれほど大きくないため、既存建物を壊して、新しい大きな倉庫を建てるといった物理的なスクラップ・アンド・ビルド(S&B)は難しい。古い倉庫から新しくできた倉庫にテナントが移るといふ形のS&Bに必然的になっていくのではないでしょう。