

ディールエージェント社長

楫西 一太



物流施設を賃借するユーザーには、自社の商品や製品を取り扱う荷主企業と、サードパーティー・ロジスティクス(3PL)事業者がある。今回は3PL事業者に向けて、発想を転換することの効用を幾つか指摘したい。

我が社では、物流不動産の仲介サービスを提供している。倉庫スペースを求め

る顧客の要請に応じて、最適な物件を紹介する。エリア

アや建物のスペック、賃料、入居時期などと併せ、面積が契約を決める基本的な要素となる。

例えば、6千平方メートルの倉庫を探している場合に、3千平方メートルの施設を紹介することは無い。だが、求める面積を大幅に上回る物件を紹介するケースは珍しくない。それを機に、新規事業の受託や拠点統廃合による効率化を実現できる可能性があるからだ。

強気のスタンス、商機よぶ

数年前のことになるが、1万平方メートルの倉庫を探している顧客がいた。エリアやスペック、契約の開始時期は合致しているが、貸し手側が2万平方メートルの一括賃貸を譲らない。その3PL事業者は玩具の物流業務を受

3PL事業

荷主紹介し不動産仲介

託しており、最大の繁忙期であるクリスマス商戦の季節は、2万平方メートルも足りなくらいに商品があふれるということだった。

一方、春や夏は1万平方メートルが適当な広さだという。季節波動を宿命付けられているわけだ。しかし、だからと云って、需要のピークに合せて倉庫を手当てすることはできない——とい

託しており、最大の繁忙期であるクリスマス商戦の季節は、2万平方メートルも足りなくらいに商品があふれるということだった。一方、春や夏は1万平方メートルが適当な広さだという。季節波動を宿命付けられているわけだ。しかし、だからと云って、需要のピークに合せて倉庫を手当てすることはできない——とい

託しており、最大の繁忙期であるクリスマス商戦の季節は、2万平方メートルも足りなくらいに商品があふれるということだった。一方、春や夏は1万平方メートルが適当な広さだという。季節波動を宿命付けられているわけだ。しかし、だからと云って、需要のピークに合せて倉庫を手当てすることはできない——とい

らぬ商機を呼び込んだ好例と言えらるだろう。このほか、寄託貨物の回転や転貸先を紹介することもあった。更に、契約期間にも言及したい。近年竣工した大型物流施設は、定期借家契約が一般的である。ただ、普通借家契約と同じ感覚のままで、後悔することになる恐れがある。ユーザーは

んだ。ロケーションは首都圏の好立地で、3.3平方メートルの賃料は1カ月につき2500円。私は長期契約を勧めたのだが、残念ながら聞き入れてもらえなかった。果たして、更新時に提示された賃料は、3500円と以前より4割もアップした。短期契約がリスクヘッジになる——という思い込みの端的な例である。発想を転換することにより、新たな局面が開けてくる。

(東京都千代田区)

かじにし・いった 1972年4月生まれ。95年に甲南大学を卒業後、五洋建設入社。2004年に日本レックに入社し、リーシング部門の営業部長などを歴任。09年にディールエージェント創業。

私の主張

三信倉庫社長

大竹 英明

倉庫業は倒産が少ない、と言われる。倒産の実数を統計的に表現するのは困難だが、実感として、倒産が

回収期間は製造業よりも長期の数十年単位で設定されることが多い。このビジネスモデルは、短期的に利益を確保すると

特徴とする。多くの用途に転用できるため、環境変化に柔軟に対応できる。年金を主財源とするファンドにとって、大型物流施設

している。不動産の価値がバブルの頃と比べて大幅に減少したとはいえ、日本においては今後も不動産が相応の担保価値を持つことになる。

では、営業倉庫の運用面の基準となる貨物の寄託契約の観点ではどうか。寄託契約は、民法において非常

時論

ておいた——ということはありません。重要性も緊急性も無いから、タンスの下に敷いた古新聞のごとく、