

いる会社も、なかなかではないでしょう。運搬となったら、型なんて、事前に、し六分は無理でしょう。交わりますが、つい先「チー」終了後に運送業社の社長から、社員残業代請求について見、確かに愕然とする働でした。

が、なぜか休日だけの計画通り取れていまかじめ定めた休日を「ペ」丁寧に振り替えてか、結果的に休んだところの記入した定かではありませんとになると、そこが休増なのか、25%割増は議論になるとこ

あまりにも予定(休(夕)と実績(日報)られていると、1年単労働時間制そのものれるリスクもありまの休日の特定ができ、どうかを考慮して、年単位の変形労働時採用すべきか、1カ月形とすべきか、原則用するか——を検討ころです。

対岸ではタンク火災発生しています。職場ごとその家族の身を案ながらも、お客さまかかった貨物の状態を察する作業に没頭。あは帰宅することもかず、庫内を正常に戻業に全力を傾注しま

流は、水道、電気、と並ぶ重要な社会インフラです。しかし、他の

物流不動産の賃料相場に変化の兆しが見え隠れしている。2015年中盤あたりから、内々に「2割ダウン」を顧客に提示するディベロPPERが現れ始めた。募集賃料は従来通りの水準にあるとはいえ、1年後、遅くとも2年後には賃料の下落が顕在化する——と予想している。

物流不動産マーケットは10年ほど前に本格的に立ち上がり、年を追うごとに需要が活発化していったが、リーマン・ショックを機に市場が急速に縮小。現在は昔日をほつふつとさせる活



一太 楫西 ディールエージェント社長

物流施設「仲介」現場から①

賃料下落の兆し 過当競争、回避すべき

り手が見つからない状況に転じつつあると実感する。当社は物流不動産の仲介ビジネスを手掛けているが、複数の物件において「募集賃料の2割ダウン」で内々にテナントを探している状況にある——と聞いている。これは引き下げにより、潜在ニーズを掘り起こしたという動きだろう。それでも、現時点は値段を下げれば借り手が見つかる状況

イドも需給バランスが大きく変化する可能性は十分に認識している。それにもかかわらず、土地を手当てし、施設を開発することを宿命付けられている。土地を仕込んで物件を建てるのが、ディベロPPERのビジネスモデルだからである。このままでは、投資家に約束したリターンを履行できない場面が早晚やってくる。予定利率の引き下げを含む広義のデフォルト(債務不履行)が、徐々に現実味を帯びてきていると認識している。

今の状況が適正と考える関係者はいないだろう。開発事業者には、過当競争の回避を強く訴えたい。事業のリスクを薄々認識しているながら、机上で鉛筆をなめて実現性に乏しい事業を進めるのは、そろそろ打ち止めにするべきだ。賃料相場が過去に戻りつつあるのを知りつつ、現実を見て見ぬふりをしている。相も変わらぬ高値で土地を購入している状態は非常に怖い。

にある。ただ、向こう3年間は、関東圏で毎年132万~165万平方メートル程度のスペースが新たに供給される見通しであり、従来の売り手市場が逆転する可能性も否定できない。最大の消費地である関東圏の需給見通しは不透明感も根強いが、関西圏は1年後に間違いなく供給過剰にシフトすると思う。供給サ

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設立。

選んだ最初の仕事が物流業でした。

本連載では、業界の傾向を押さえつつ、軽自動車運送や利用運送など物流業の初めの一歩から筆を起こします。そして、

では、次回から会社を成長させていく上で念頭に置くべき具体的なポイントを押さえたいと思います。

① 創る

改め、現場で目の当たりにした光景や経営陣の傍らで見聞きした物事に、物流業の事業展開におけるポイントが散りば

一般貨物自動車運送や倉庫など次の事業展開の一

やおいた・はつみ