



長らく変化の乏しかった大阪周辺の物流マーケットに、昨今、変化が訪れている。特に、近畿圏の中核物流インフラとして位置づけられる大阪港を取り巻く大阪湾岸エリアでは、これから数年間、大型物流施設の建設ラッシュが続く。これまでの大阪では、まったく見られなかった動向。まさに未曾有の大量供給の到来だ。その規模は、賃貸市場に出るものだけでも27万坪と推定される。これらははたして過剰供給なのか否か。今号の物流マーケット情報では、この激変直前の大阪湾岸エリアを、様々な角度から取り上げてみる。

物流施設開発



地上6階建
'05.7 約9万7000㎡
e 約4万9000㎡

AMB初の関西進出。阪神高速5号湾岸線から1km、3号神戸線から3kmの至近に位置し、関西地方の東西を結ぶ大動脈に直結。投資額は約100億円。施設の半分にあたる1階から3階までを、ダイエー系の物流会社・ロジワンが使用する。

地上5階建
'06.12 約13万4000㎡
① 約5万9000㎡

兵庫県尼崎市西向島のマルチテナント型大型物流施設。着工は2005年12月下旬、竣工は2006年12月末を予定。キリン物流が関西新拠点として、同施設の1階及び2階部分一部の2万6419㎡への入居を決めている。

地上6階建
'06.10 約5万6000㎡
④ 約3万3000㎡

日立物流用ビルド・トゥ・スーツ型(特定顧客向け)大型物流施設。日立物流名称は日立物流メディカル物流センター。竣工は2006年10月を予定。

物流マーケット情報

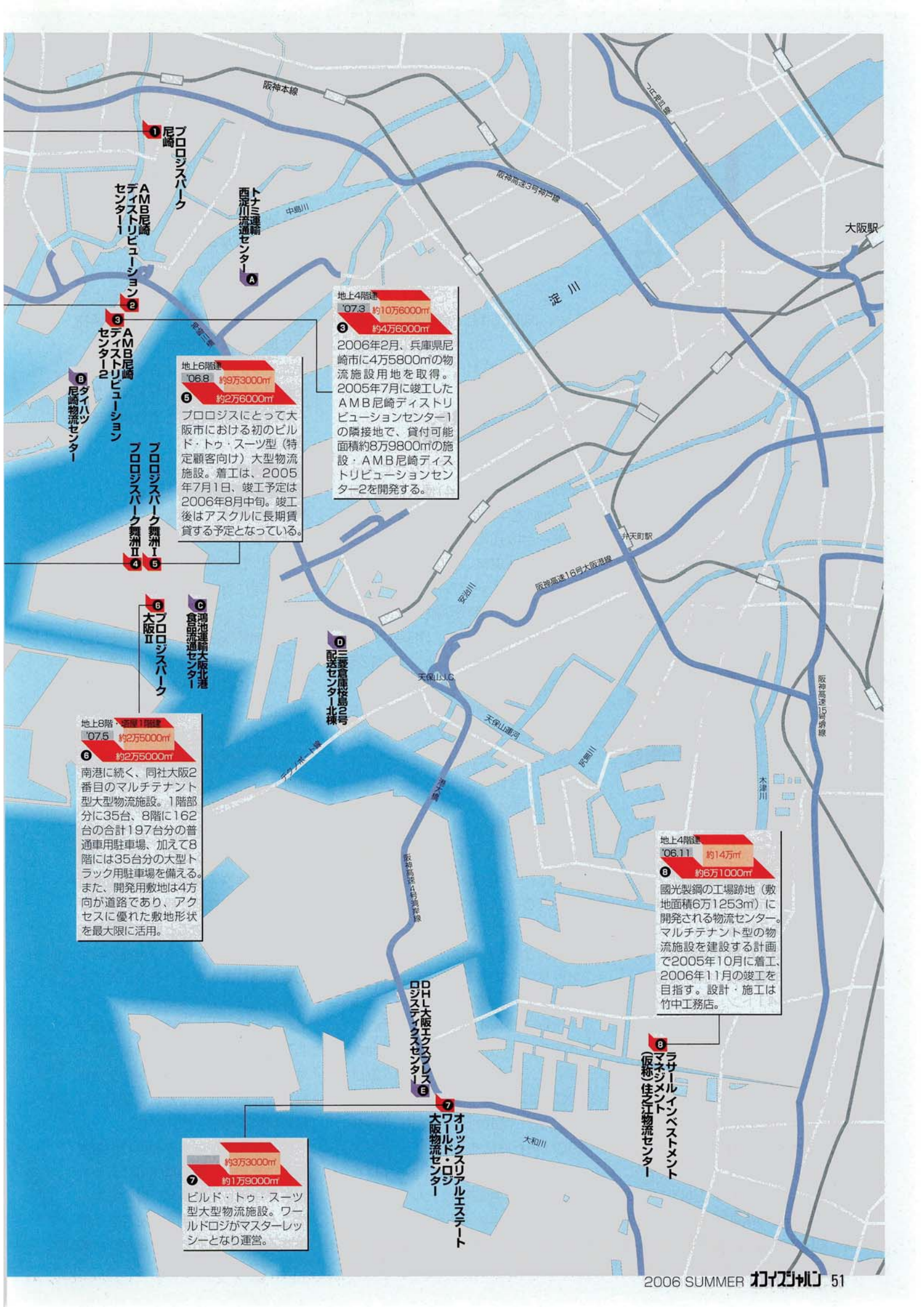
大阪物流マーケット 2007年問題か!?

物流拠点進出

施設名	規模	竣工	その他
A トナリ運輸西淀川流通センター	地上2階建 敷地約8,300㎡ 延床約1万㎡	'05.7	現行施設の約1.5倍の保管配送施設として運用を開始。三井物産との共同出資の関連会社、ワイ・ケイ物流が運用し、大手コンビニエンス・ストアなどの西日本地区における資材・調達物流の分担機能を有している。
B ダイハツ尼崎物流センター	自動車収容能力1,800台	'04.8	埋立造成されたフェニックス事業用地の一角にて、2004年8月下旬に稼働。着岸した運搬船へ軽自動車の積み込みを行う海上輸送の重要な基地となっている。
C 鴻池運輸大阪北港食品流通センター	敷地約2万㎡ 延床約2万2000㎡	'06.7	約2万2000㎡の4湿度帯倉庫と荷さばき場を設け、1万5000パレットが収容可能な立体自動倉庫を備えるなど、鴻池運輸最大級の食品流通センターとなる。総工費は約70億円。2006年7月の運用開始を予定。
D 三菱倉庫桜島2号配送センター北棟	地上5階建、延床約1万4300㎡	'05.11	桜島営業所を都市型配送センターとして再開発。1998年に第1期、2003年に第2期工事を完了。医薬品、食品、日用品の取り扱いを中心に近畿圏の中核施設として稼働。需要拡大により、第3期工事として当該施設を増築。
E DHL大阪エクスプレスロジスティクスセンター	地上7階建 プロロジスパーク大阪内の1万790㎡	'05.7	国内2ヵ所目となる大型物流倉庫を開設。南港にある「プロロジスパーク大阪」の7階部分に位置し、「南港航空貨物ターミナル」や「大阪南港ターミナル」にも近い。関西国際空港へも阪神高速道路で直結し、陸海空のあらゆる輸送手段へのアクセスに優れる。

関西国際空港内及び周辺

施設名	規模	竣工	その他
航空集配サービスクラス生鮮物上層	敷地約2,500㎡	'05.7	入居中の航空集配サービスが既存施設の増改築を行い、国内空港内で最大の定温施設となる。コンピュータ制御により、上層全体を自在に温度設定でき、生鮮貨物以外に半導体製造装置の輸出入にも活用できる。
近鉄エクスプレスKWEりんくうターミナル	地上3階建 敷地約4,600㎡ 延床約5,200㎡	'05.7	総工費は約5億円。TAPA-A基準に準じたセキュリティ体制や、空調、防塵、静電気防止等の設備を備えた高機能倉庫。関西圏で需要の増大する3PLなどロジスティクス案件に対応する施設となる。
日本通運 KIX (関西国際空港) ハイスピードロジスティクスハブ	地上2階建、敷地約1万1000㎡	'05.11	関西国際空港が国際貨物地区において建設した貨物取扱施設の完成に伴い、日本通運が賃借していた施設(第三国際貨物代理店ビル等)から当該施設への借り換え、専用施設として運用。
コーナン商事流通センター	敷地借受面積4万9353㎡	'05.4	輸入商品の仕入比率拡大を目指し、2005年4月大阪府貝塚市に広大な敷地面積を持つ「輸入商品センター」を新たに稼働。大阪府港湾局との普通財産用地賃借契約(30年普通借地)。
ニシダシナ物流施設	敷地借受面積3,661㎡		事業内容は毛布、その他服装品等の輸入、保管。大阪府港湾局との普通財産用地賃借契約。



1 尼崎
プロロジスパーク
AMB尼崎
デистриビューション
センター1

2 尼崎
AMB尼崎
デистриビューション
センター2

3 尼崎
AMB尼崎
デистриビューション
センター2

地上6階建
'06.8 約9万3000㎡
約2万6000㎡
⑤
プロロジスにとって大阪
市における初のビルド・
トゥ・スーツ型（特定顧
客向け）大型物流施設。
着工は、2005年7月1日、
竣工予定は2006年8月中
旬。竣工後はアスクルに長
期賃貸する予定となってい
る。

地上4階建
'07.3 約10万6000㎡
約4万6000㎡
⑥
2006年2月、兵庫県尼
崎市に4万5800㎡の物
流施設用地を取得。
2005年7月に竣工した
AMB尼崎デистриビューシ
ョンセンター1の隣接地
で、貸付可能面積約8万
9800㎡の施設・AMB
尼崎デистриビューシ
ョンセンター2を開発す
る。

4 尼崎物流センター
5 大阪II
プロロジスパーク
舞洲II

6 豊池運輸大阪北港
食品流通センター

7 三友倉庫桜島2号
配送センター北棟

地上8階・建屋11棟
'07.5 約2万5000㎡
約2万5000㎡
⑧
南港に続く、同社大阪2
番目のマルチテナント
型大型物流施設。1階部
分に35台、8階に162
台の合計197台分の普
通車用駐車場、加えて8
階には35台分の大型ト
ラック用駐車場を備える。
また、開発用敷地は4方
向が道路であり、アク
セスに優れた敷地形状
を最大限に活用。

地上4階建
'06.11 約14万㎡
約6万1000㎡
⑨
國光製鋼の工場跡地（敷
地面積6万1253㎡）に
開発される物流センター。
マルチテナント型の物
流施設を建設する計画
で2005年10月に着工、
2006年11月の竣工を
目指す。設計・施工は
竹中工務店。

10 大阪エクスプレス
ロジスティクスセンター

11 オリックスリアルエステート
ワールド・ロジ
大阪物流センター

12 住友マネジメント
住友物流センター

約3万3000㎡
約1万9000㎡
⑦
ビルド・トゥ・スーツ
型大型物流施設。ワー
ルドロジがマスターレ
シーとなり運営。

Win-Winの関係を築くディベロッパーの役割 すべてのステークホルダーの利益と満足のために

大阪市港湾局

経営管理部 埠頭利用促進担当課長

臨海地域活性化室 立地促進担当課長

松井 圭一 氏
佐古 里子 氏

巨大な背後圏と 交通アクセスで アドバンテージ

大阪港は、近畿2府4県、カナダ1国分に匹敵する経済力と、2100万人の人口を抱えた都市型港湾です。2005年の年間の取り扱い貨物量は9314万2441トン。年々コンテナの割合が増加しているのが特徴で、1992年と現在との比較では、全国平均が4.2%の伸びに対して大阪港は7.6%の伸びとなっています。大阪港で陸揚げされた荷物のうち、大阪府内での消費量は66%。特に最近では、製造業の海外シフトが進んでいますから、中国をはじめとするアジア各国からの家電製品等の輸入が増えています。高級家電生産の国内

回帰が起っていますが、輸入総量が減少するとは考え難い。この伸びもあり、大阪港は消費財の受け入れ窓口として大きく成長しているのです。

他方、大阪港の交通アクセスについては、広域道路網が整備されています。高速道路や幹線道路が都心部に直結し、利便性が非常に高い。そして、関西国際空港が近いのもメリットでしょう。船便で予定していた荷を、時間の都合で急遽飛行機に変える時でも、フレキシブルに対応できる立地なのです。

ニーズに応える 各種サービスの提供や、 スーパー中枢港湾へも指定

大阪港からのコンテナサービスは、東南アジア(月に141便)、中国(同248便)を中心に伸びていますが、欧州・地中海(同24便)、北米西岸(同28便)、北米東岸・カリブ海(同12便)、他、豪州やニュージーランドなど、多彩なサービス網が整備されています。中国の248便のうち、56便はホットデリバリーサービスという大阪港で開始された特別な仕組みを実施。これは、午前中に入港した荷を、午後には荷主に引き渡すというものです。通常、2日3日かかるところをスピードアップさせるサービスで、コストは高いのですが、チャージを払ってでも時間を買いたいニーズは確実に増えています。また、客も一緒に運ぶフェリーや自動車が直接出入りできるRORO船の充実も、瀬戸内海を抱える大阪港ならではの特徴の一つ。このように大阪港は、国内外の海上ネットワークが充実しているのです。

コンテナを荷揚げできる港は全国に60港ありますが、個々の努力だけではアジア諸国との競争に勝てません。そこで、港湾コストを釜山港、高雄港並みの約3割減、リードタイムを現状の3~4日からシンガポール港並みの1日程度にするため、リソースを集中しコンテナのコストを下げる「スーパー中枢港湾」という施策が採られています。大阪港は2004年に、京浜港、伊勢湾、阪神港とともにこ

の港湾に指定されました。港湾施設は夢洲に計画しており、現在は基盤インフラ施設の整備を促進しているところです。具体的にはC12に大水深コンテナターミナル建設を着工し、2008年度に完成の予定。また、夢洲と咲洲とをトンネルでつなげ、交通インフラを充実させます。これにより、高速道路でコストをかけることも、一般道で時間をかけることもなくなるでしょう。さらに、港湾物流に関する情報提供などのIT化や、現在コンテナターミナルでの荷揚げの縦割り14社を1社に統合するなど、一体経営の効率化にも取り組んでいます。

複合要因で 湾岸部の物流施設は 安定した伸び

大消費地を後背地に抱え、その玄関口として発展してきた大阪港ですが、現在は港に近いところでサプライチェーンマネジメントに対応した効率的な物流体系を構築し、業績を上げていこうとする企業の進出が進んでいます。これまで内陸部に立地していた企業にとって、港への進出はなじみがない部分があるのも確かですが、大規模物流施設の開発があったこともあり、ニーズが合致してきたといえます。これには、内陸部ではコスト面も含めて、土地が手当てし難いといった事情もあるでしょう。

最近では物流拠点で流通加工を行うため、その立地が最重視されます。企業としては、物流と販売活動とを同調させリードタイムの短縮を図る必要がありますから、それに対応する形で施設が必要なわけです。また、住宅地に近い大阪港は労働力が確保しやすく、物流施設が流通加工型となっても対応が可能。人員の交通費などが圧縮できることも、進出企業に有利な点となっています。

物流施設はかなりの規模で供給されていますが、その理由には、ファンドを活用した取得が一般的になったことも挙げられます。私どもが提供する土地ではありませんが、民間

事業展開に不可欠な、時代とロジスティクスを見切る視点 投資家が信頼するアセットを、新たな物流集積地に創りあげる

A MBプロパティコーポレーション
ヴァイスプレジデント リージョンナルマネージャー ジャパン
峯田 勝之氏

パートナリングを通して、
グローバルな戦略を
展開

A MBプロパティコーポレーションは1983年にアメリカで設立され、当初はオフィス、商業店舗、物流施設と、事業用不動産全般をアセットとして扱っていました。その後、物流アセットに特化し業績を上げ、プライベートエクイティや機関投資家の年金基金の受け入れ先として高い評価を得てきています。また、

を行うプロセスづくりも、私どもの重要な仕事。長期的に港を作り上げていく造成者としての責任とともに、今後も長いお付き合いがあります。土地を売り切ってそこで終わりではないのです。

永遠に Win-Winの関係を 築いていくために

優良な企業が進出することで街の格も上がる。住民に対しても空き地のままでは危険ですし、将来どのような企業が入るか分からないのであれば不安です。しっかりとした企業が立地すれば、人の目も増え安心、雇用も創出でき、街は活性化する。こうした企業は、環境に対する配慮も行き届いています。企業サイドとしても、効率的に業務がこなせる、労働力が確保できる、トラブルも起きないとなれば、経営のみならず社員や株主に対してもメリットになるでしょう。となれば土地の資産価値も上がっていく。すべて連鎖しているのです。このようにステークホルダーすべてに対して長期的にみてプラスになれば、街づくり、企業誘致は成功ではないでしょうか。

大阪における大型物流施設へのニーズは、今後ますます高まっていくでしょうし、市場が活性化してくれば集約だけでなく、自社物件から賃貸へ、逆に賃貸物件から所有へと、様々なニーズが生まれてくると思います。また物流面でも「港の近くで行うメリット」は不変であっても、新たなサービスやビジネススタイルが誕生してくるのではないのでしょうか。まずは2008年の夢洲フル稼働。ここで動きがあるに違いありません。

大阪港は夢洲の整備が進んでおり、将来のキャパシティに余裕があります。今後、例えば増船、配船計画なども、長期的に考えることができるでしょう。港湾で仕事する人、地域社会、進出企業、それぞれが満足できるよう調整することが私どもの責務であり、今後ともより付加価値の高いものを提供していく所存です。

においても、重厚長大型企業の遊休地等の流動化が進んでいます。これまで処分が進まなかった物流拠点に適した大規模な土地でも、取得しやすいスキームが整ってきました。また、地価が底値との認識が広がっていることも追い風です。まさに、供給と需要が一致してきたといったところでしょうか。

安心して 取得できるための 材料

現在、私どもが提供できる土地は、すでにかなりの部分で売却が進んでいます。残りの土地についても、複数社から同時に引き合いを受けることが珍しくないといった状況です。時にコンペ方式で募集を行います。これは単純な価格コンペではありません。事業計画を提出してもらい、エリアの将来像に合致した計画に対して価格を提示していく方式を採っています。市には港のディベロッパーとしての責任がありますから、適所適材を形成し資産価値を高めることが務めとなります。本業を行うため土地を必要とする企業が、不安で購入できないといったことにならないよう、安心して取得できる状況にしなければなりません。

とはいえ現在の状況では、資産価値の低下を心配する必要はないかもしれません。土地資源は限られたエリアの限られたパイですし、大阪港のポテンシャルの低下も、物流市場の動向から見て考えにくい。前述のように、物流機能の拡充、都市基盤の整備も着々と進められています。極端な話、関西圏の人口がなくなれば大阪港の必要性は磐石なものですし、これまでの取引では、私どもが提示した流動化利回りから算出した価格やオペレーションコストで、納得のうえ取得していただいています。また、納得できないのであれば、取締役会や株主へのアカウンタビリティを満たす十分な資料を作成し、将来的な価値の説明なども行っています。双方が納得して取引

1997年には、ニューヨーク証券取引所に不動産投信の銘柄として上場をはたしています。

物流施設は、オフィスや商業、住宅といった他の不動産のベンチマーキングとは異なり、港湾、空港などの近くに土地を手当てしその目利きができれば、短い工期で建物ができるため、比較的開発に時間がかからないメリットがあります。また、プロパティマネジメントの重要なポイントとしては、直接私どもが接するのはユーザーであるテナントですが、その先に、必ず荷主の存在があることが、他のアセットとの大きな違いでしょう。テナントと荷主の関係というロジスティクス上のつながりや、両者の契約の見切りといったノウハウが必要になってきます。

ロジスティクスは1国で完結するものではなく、世界貿易につながっているのは当然のこと。グローバルに顧客を獲得していくことが外部成長につながるという戦略のもと、当社では2003年頃から、米国内市場での成長に加えて、積極的に欧州、アジアへの展開を進めてきました。アメリカに対しての海外、つまり日本もそうなのですが、そこでの展開は、共同投資や現地パートナーを求めるところを第一段階としています。不動産事業はあくまでもローカルな事業です。フレキシブルなパートナーリングを通して、ローカルナレッジを獲得するといったオペレーティングモデルを構築。よりスピーディな展開を目指しています。

大消費地圏に立地する 汎用性ある施設で リスクヘッジ

物流施設の構築にあたっては、とりたてて当社オリジナルの手法やグローバルな統一基準があるわけではありません。物流上、利便性の高い立地を選定することはもちろんですが、あくまで現地のニーズに即して、テナントが快適に過ごせるデザイン性能、動線確保、荷物の増減への対応といった、汎用性の高い施設を作り上げ

ています。個別性が高く、1社しか使用できない施設は、ファンド向きでないのは明らかです。仮にテナントが退去し次のテナントを募集する時に、建物に手を入れて作り直さなければならないのでは、時間もコストもかかってしまいます。次のテナントがいかにスムーズに入居できるかといった点も、物流施設とはいえ重要なのです。特に当社では、長期的な資産保有を考え施設を構築しますから、汎用性は不可欠な要素。長期保有によるリスク回避と、汎用性を高めることによるリスク軽減はキャッシュフローを改善し、投資家にとっても喜ばれるものとなるでしょう。エリアにどのような物流ニーズがあり、どういう企業が物流拠点を構えたいかというニーズを常に捉え、汎用性の高いアセットを提供する。これが私どものビジネススタイルです。

そうなる当社が進出する先は、おのずと大消費地圏、大都市圏に隣接する立地。そして、大型物流施設を新設するといったものになってきます。この選択が、最も安定性が高いといえます。成長戦略には、キャッシュフローを生んでいる既存物件を購入するといった手法もあり、その方が即効性が高いことは承知しているのですが、それでは、購入後にニーズに合わせてリニューアルしなければならなかったり、テナントが変わったときに対応できなかったりといったことになりかねません。また、このような物件をポートフォリオとして、購入後に賃料を増額できるかといった問題も抱えてしまいますから、安易に妥協せず、優良資産を形成していこうというのが基本的な投資スタンスです。これが最適な解答なのではないでしょうか。市場の信頼を得るためには、やはり安定的な実績を積み上げていき、物流投資家に評価される資産形成を成し得ることでしょう。こうしたスタンスが、インベスター・フレンドリーな企業として評価されているのではないかと自負しています。

潜在ニーズと将来性、 そのポテンシャルの高さを 評価

当社は、もともと安定性が高い大都市圏の立地を指向していましたから、日本進出の当初から、東京圏と大阪圏の2つの大都市圏への進出を計画していました。

大阪の立地の魅力は、アジア圏全体から見てのポテンシャルの高さと、相対的に見た時の進出コストの低廉さにあるでしょう。確かに、一時の大阪市況は低調であったとはいえ、グローバルで見れば景気は回復基調にあり、今後、コンテナ輸送は世界的に年8~10%の増加が見込まれています。ミクロの視点で大阪単体を見ていると判断しにくいところですが、マクロで考えれば、日本という大市場の第二の都市・大阪がこの流れの影響を受けないはずはありません。当社は外資ということもあり、この投資チャンスを的確に捉え、判断が早かったといえます。

当社が大阪初の物流施設・AMB尼崎ディストリビューションセンターを竣工させたのが2005年7月。計画は2003年末頃から手がけていました。当時、同地で、土地取得は珍しく、物流集積地としては新しいエリアだったといえます。しかし、尼崎という立地を見た場合、食料品や衣料品といった都市型の物流ニーズは根強く、加えて、最近では、パナソニックがプラズマの増産を予定しており物流量の増加が見込まれています。もちろん、大阪における製造、商業の集約にも対応できるエリアとして、その立地ポテンシャルに不安はありませんでした。

関西圏には既存の物流施設集積地もありますが、そこではまとまった面積を得ることができない。また、購入できたにしてもコストがかかるといったデメリットがあります。AMB尼崎ディストリビューションセンターには、現在4社の企業が入居していますが、各社3,000坪から5,000坪の使用面積です。私どもの

施設はこのニーズに応えられなければなりませんし、また、広い面積を必要とする企業ということは、その企業自体の信頼もあることとなります。テナントのクレジットが高ければ、施設も評価され、それは投資家の安心材料につながっていく。一方、それだけの企業が求める規模や立地は、限定されてくるのも現実です。

AMB尼崎ディストリビューショ

ンセンターはすでにフェーズⅠを終了、引き続きフェーズⅡにシフトしていきます。来春に竣工する予定ですが、大規模な需要があり、それまでに入居テナントを100%にできる手ごたえも感じています。また、大阪の経済回復も確実に始まっており、この影響が、物流はオフィスよりもダイレクトに反映されますから、ニーズは増えていくものと思います。

テナントサイドから見た場合でも、現在の主力ニーズである3PLは、まず場所を押さえなければビジネスが展開できない。そんな意味からも集約メリットの高い5,000坪から1万坪のニーズは、確実なものだと判断しています。

大阪湾岸エリアが、これからの時代の物流拠点となっていくことは、間違いないことだといえるでしょう。

現場が語る、大阪物流マーケットと施設開発

シービー・リチャードエリス株式会社
大阪本社 物流営業部 ゼネラルマネージャー **北村 健次氏**

■ 未曾有の竣工ブーム 海と空へのアクセスのよさが魅力

大阪湾の沿岸部では、今後数年間、大型物流施設の建設ラッシュが続きます。大阪港を中心に、具体的な開発案件が10カ所近く。さらに、物流投資家による1万坪クラスの不動産購入計画も見受けられ、これらの土地にも、物流施設が建ち上がってくるでしょう。AMBによる尼崎の3万坪はすでに昨年稼働し始めましたし、今年も住之江でラサールによる4万坪が11月、プロジスパーク尼崎の4万坪が年末竣工と、大型開発が目白押し。大阪湾全体における賃貸倉庫の新規供給をトータルすると、この数年で27万坪にも及ぶ規模になると推測しています。この建設ラッシュは、2004年のプロジスパーク大阪の竣工を皮切りに始まったのですが、これまで大阪では、短期間にこれだけの大量供給となったことはなく、まさに未曾有の事態といっているものです。

大阪湾岸部というエリアのメリットは、なんといっても大阪湾を臨む大阪を中心とした大消費地に近いこと。また、もちろん荷を海からダイレクトに受け入れられるのも大きな特徴です。航空貨物についても近隣にエア関係の通関事務所がありますし、関空から30分、神戸空港から30分という極めて恵まれた立地特性を有しています。ただし陸路については、それらに比べると若干弱い。阪神高速によるアクセスは容易であるものの、名神や中国道を利用するトラック幹線輸送に若干の不便を感じるエリアといえます。北摂エリアの茨木市に近畿自動車道、名神高速道、中国道の結節点があり、関西全体や西日本の物流拠点として陸路を多用する場合、そちらのエリアのほうが優位だといえます。いずれにせよ、これまで北摂、東大阪エリアが担っていた関西物流集積地の役割を、大阪湾岸部が取って代わるのか否か、注目すべきところです。

■ 充実の最新設備 既存施設にもニーズはあり

この状況を後押しする背景には、物流形態の変化、時代の要請があります。物流の視点から見ると、もともと大阪湾岸部は、営業倉庫企業が自社で倉庫を構え、顧客の荷を預かるといった事業が主流のエリアでした。決して特定業者の専用物流センターがあったエリアではないのです。では、今なぜ、大阪湾岸部がもてはやされているのでしょうか。

最も大きな物流ニーズの変化は、必要とされる面積。大阪湾岸部に新たに供給される物流施設は、基本的にワンフロアが広いのが特徴です。北摂エリアや東大阪エリアにある既存施設のほとんどが大きくても1,000坪程度。他は中小企業の物流施設の集積により300坪前後の小型施設が乱立。現在に至っては大型倉庫を開発する土地そのものがないのが実状です。ですから、これらのエリアでは、延床面積でさえ1万坪クラスの大規模施設を見ることはまずありません。そんな中、エリアのポテンシャル的に、大型化する現在の物流ニーズに応えきれないわけです。また、仮に既存施設で3,000坪を確保できたとしても、その多くは多層階になってしまいます。この場合、エレベータ等により倉庫としての有効面積が少なくなる、縦の搬送が増える、管理工数が増える、作業に必要な人員が増えるなど、不都

合なことが多い。物流では縦への動きは極力減らした方がいいですから、ワンフロアの面積が増えれば、保管効率、作業効率が上がっていきます。大阪ではこれまで、こうしたニーズに応える器がなく、小規模な倉庫への分散や多層階倉庫の利用で対応してきました。今後、大型物流施設が提供されていくことで、移転・集約が進むのは必然といえるのではないのでしょうか。

また、施設の大きさや広さが生み出すメリットは、フロアの大きさだけではありません。例えばトラックの接車。ランプウェイ形式をとり、各階にトラックが乗入れ可能な施設においては、接車バースにかなり余裕があり、トラックの入出庫が頻繁な企業には大きなメリットです。特にビルド・トゥ・スツツ型の施設で1社で使用するとすれば、全体敷地を含めこの空間を非常に有効に使うことができます。

これら投資家が供給する施設のほとんどが定期借家契約の形態をとっている訳ですが、この契約形態についても、少しずつ認知され始め、ビルド・トゥ・スツツ型の施設は別としても、5年から10年程度の契約を締結しているケースが散見されるようになってきました。これは、新しく供給された施設が長期間の使用に耐えうる施設であるとの判断によるところが大いに影響していると判断されます。

ただし、みんながみんな新築の大型物流施設を必要としているかといえば、決してそんなことはありません。グレードや機能面でこれら最新の施設を選択するケースはありますが、昔ながらの立地は捨てられない、既存施設で十分に対応可能であるというニーズももちろん存在しますし、個別の事情により従来型の施設が選択されるケースもあります。既存倉庫の全てが淘汰されるということにはならないでしょう。

■ 大阪物流の激変 西日本の拠点として期待

投資家の進出により大型物流施設の大量供給が実現することで、大阪における従来までの物流地図が大きく変化する可能性は十分にあるでしょう。

好調な輸入貨物量の増加や、物流効率化を目的とした拠点統合ニーズの顕在化、またメーカーや卸業の物流アウトソーシング化が進みつつある状況を鑑みれば、それに対応する施設に対する需要はおのずと高まってくるのが想定されます。ただ、27万坪という供給は前代未聞で、見通しがつきにくいのも確かです。今後大阪においては、北摂や東大阪等大阪内陸部からの移転も考えられるのですが、大阪だけでなく、西日本の拠点として考えた場合、中四国や東海地区をも視野に入れた統合も起こる可能性があります。逆に、そこまでのムーブメントが起こらなければ、今後新たに供給される施設が埋まることは考えにくいのかも知れません。

現在のところ、新築大型物流施設のテナント誘致状況は好調に推移しています。いよいよ本番を迎える新規供給の埋まり具合によって、今後5年間ぐらいの方向性が見えるのではないのでしょうか。今、ただ一ついえることは、計画中の全施設が完成する頃には、大阪物流マーケットに激変が起きているということでしょう。

集約による効率化で 競争力アップ

センコー株式会社
常務理事 西日本営業本部副本部長

川崎

正人氏

複合一貫物流システムの 拠点づくり

この度、私どもが大阪府泉大津市に完成させた泉北第2PD（フィジカル・ディストリビューション=物的流通）センターは、大阪地区でのさらなる物流事業の拡充に向け、開発したものです。4月に竣工を迎え、順次、お客様の物流業務運営を開始しています。現在は、稼働し始めたばかりで施設全体がフル稼働というわけではありませんが、今後の営業活動を通じ、稼働を高めていくこととなります。

当センターの機能面ですが、輸出入貨物、流通関連貨物の取り扱いを主体とするため、両サイドに高床ホームを設置し入出荷のスピードと小口荷捌機能を重視した設計となっています。また、大きな特徴として事業所内に託児施設を設け、パートさん達が安心して働ける職場環境の整備も行いました。最寄り駅からのバスも当社が運行しており、要員の確保に留意しています。

今回の開発に当たって、まず考慮したのがコストメリットです。候補地選定の際から、様々な地域を検討したのですが、スケールメリットを出すため、既存の泉北PDセンター

の隣接地に建設を決定しました。物流施設は集約すればするほど、要員・配送効率などの面でコストメリットが生まれます。昨今のお客様からの厳しいコスト要求にお応えするためには、既存施設の集約及び大規模なセンターの新設が重要になります。当センターは、近畿圏で当社が所有する最大規模の物流拠点となります。

企業が事業コストの削減を実施する場合、まず着目するのが物流コストだといわれています。確かに物流で圧縮できるコストは多々あるのですが、部分部分を個別に対応していくことには限界があります。コストダウンは、幅広い物流の範囲でトータルシステムの中で創出していく必要があります。

当社はお客様からのコストダウンニーズに対し、現在のサービスレベルを考慮する中で、コンサルティングを行い、IT化を含めた最適システムをご提案します。その際、複合一貫物流システム構築のベースとなる大規模高機能物流拠点を有していることは、大きな武器となります。お客様のサプライチェーン全般の効率化に、貢献していけると自負しています。

様変わりする物流と 拠点のありかた 集約してヒト、車を効率的に配置

物流経路や拠点の持ち方も、昨今では変わってきています。

一つには“川下物流”が増えたこと。メーカー直送が増えているため、チェーンストアなどの川下物流が増加しています。物流は川下へ行くほど、作業単位が細く複雑になり人手を要します。従って、川下物流を指向す

る物流拠点の立地に際しては、労働力確保をしやすいことが大きなポイントになってきます。しかも、川下物流は波動性が大きく、業務の平準化が難しい面があります。例えば、1日の中で出荷が多い時間帯が午後2時から6時として、パートさんは朝出勤して4時には帰宅したいという希望があります。そのギャップをいかに埋めるか。また季節変動もありますから、これらを含めて人員をフレキシブルに運用するためにも、大型拠点が望ましいのです。トラックにしても、空車をいかに効率的に使うかなれば、より複数のクライアントを持ち、フレキシブルに運用できる方がいいわけです。

一方、地理的な要素では、中四国から大阪地区への拠点集約が進んでいます。大阪を中心に和歌山、京都、大阪、姫路、神戸は域内配送ネットで、北陸も大阪からカバーできますから、大阪に主要拠点機能を持てば、各地域に拠点を持つ必要がありません。

ヒトとモノの集約による効率化、そして企業ニーズである在庫レス。この二つを満たすためには大阪の拠点が重要ですし、より大型の拠点である必要があります。グローバルな展開もにらみ、複合一貫物流システムの拠点として、大阪につくり上げた当センターのポテンシャルには、大きな期待を寄せています。

当社は2006年度中に、海外も含めて8拠点のセンター立ち上げを計画していますが、この泉北第2PDセンターが皮切りであったことでも、その重要さが、お分かりいただけるのではないのでしょうか。

