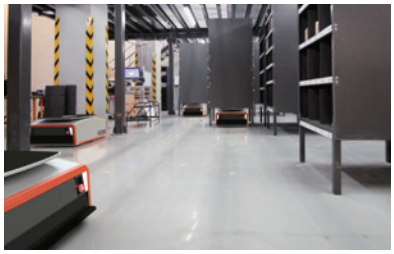
物流マーケット情報
LOGISTICS MARKET INFORMATION

次代の物流施設サービスを探る!

物流デベロッパーと他業種企業のコラボレーションが生み出す、これからの物流施設で提供される入居テナントへのサービスとは?

今から一昔前の弊誌2005年夏季号、「まだ、いつもの倉庫にこだわりますか?」と題する特集で、マルチテナント型物流施設の優れた使い勝手と利便性、グレードの高さを紹介した。以降、ご承知のようにマーケットは拡大の一途をたどってきたが、現在、これら施設群は次なるステージに進化しようとしている。昨今目立ってきている、物流施設デベロッパーと他業種企業との業務提携や資本提携、共同開発といったコラボレーション。物流施設の高付加価値化を目指すその背景には何があるのか? 入居企業にとって、どのようなメリットがあるのか? 今回の物流マーケット情報では、3社のデベロッパーにご登場いただき、それぞれのサービスとその戦略を聞いた。

[01]



庫内の省人化を実現する自動搬送ロボット
GROUND株式会社「BUTLER」

大和ハウス工業株式会社

[02]

物流倉庫のシェアリングプラットフォーム
株式会社souco「souco」

プロロジス

[03]

荷主と配送ドライバーをマッチングさせる
CBcloud株式会社「PickGo」

株式会社シーアールイー

多彩なサービスから施設のあり方まで、総合物流デベロッパーだからこそのバリエーション。

01 大和ハウス工業株式会社

東京本店 建築事業部 副事業部長
更科 雅俊氏

物流施設の開発から建設まで トータル・プロデュースする強み

一般住宅からマンション、オフィスビルや商業ビルなど、不動産の開発から建設まで幅広い事業領域を持つ当社ですが、その起源が倉庫にあることをご存知の方は少ないかもしれません。当社は1955年、国鉄（現JR）の資材倉庫などに利用された「パイプハウス」の建設から、事業がスタートしました。その後、素材がパイプから軽量鉄骨へと移り、1959年にプレハブ住宅の原点と言われる「ミゼットハウス」を開発したことから、事業領域が戸建住宅や賃貸住宅に広がりました。つまり、倉庫建設こそが当社の事業の礎だと言え、その後、物流施設についてゼネコンとして建設を請け負うことで関わってきました。当時は高度成長期で、企業の所有不動産の開発により建築実績が伸びていった時代。しかし、2000年代に入り、不動産を持つのは悪というような風潮が広がり、ノンアセットが主流になってきました。企業や土地オーナーは、手持ちの土地を手放したい、でも一方では必要だから借りたいという、ニーズのミスマッチが顕在化したわけです。それなら、当社でその土地を購入し、そこに物流施設を開発しようと考え、デベロッパーに方向転換したのが2002年頃。ちょうどプロロジス様などの外資系物流プロバイダーが日本に進出してきたのと同時期でした。ただし当社の場合、今で言うBTSの注文建築で請け負う方式がほとんどでした。

しかし、2011年の東日本大震災を契機に、考え方も変わってきました。BTSは言うまでもなく、はじめに借り手ありきですから、完成した施設に空きはありません。したがって震災後の復興時、逼迫する余剰の倉庫スペースに対するニーズに応えることができなかったのです。そこでフレキシブルに対応できるマルチテナント型にも進出することを決め、三郷に第一号の物件を開発したのです。こうして自社主体で運営する物件が誕生しました。現在ではBTS70％に対し、マルチテナント型30％という開発ポリシーで、事業を進めています。

積極的な他社との業務提携で 多様なサービスの選択肢を用意

物流施設のマーケットは、近年、急激に変化しています。例えば、BTSのように開発に時間がかかるものは次第に敬遠され、できるだけ早く、しかも短期で契約できる施設に対するニーズはますます高まっています。加えて、今日の物件選びの最も重要な判断基準となっているのが、人が採用できるエリアか、魅力のある施設かということです。かつての、物流適地であるか、面積や賃料がいくらかよりも、人材が確保できるかどうかに大きく変わってきていると感じています。

我々デベロッパーとしては、テナントに対して2つのソリューション、1つは人を集めやすくする工夫をすること、もう1つは人手不足を補う自動化へのサポートを用意することが必要であると考えています。そのため当社では、外部の企業と資本業務提携などで連携し、サービスの拡充を図っています。

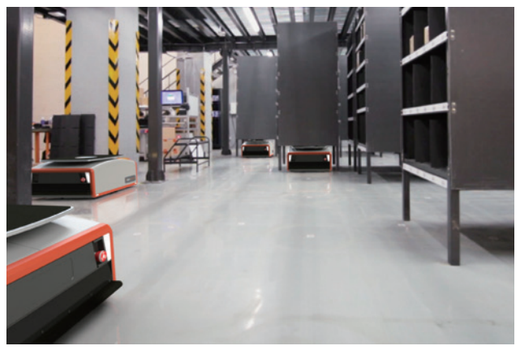
まず、採用しやすい環境づくりとして、以前から施設の外観や内装のデザインを考えるとともに、CVSやカフェなどのアメニティを充実させる工夫を行ってきました。そして現在、流山で開発中の物件では、グループ会社である大和リースが出資する㈱ママスクエアとジョイントし、施設内に託児所を併設することにしています。ママスクエアの運営する託児所は非常に人気があるため、単なる付随サービスの域を越え、この託児所に子供を入れたいからこの施設で働くといった、ワーカー確保へのアプローチも見込んでいます。

また、機械化による自動倉庫へのサポートとしては、今年6月、物流ロボットシステム「BUTLER」の独占販売権を保有するGROUND(株)と資本業務提携を結びました。「BUTLER」とは、施設内の床面を移動するロボットが、可搬式の棚の下に潜り込み、搬入やピッキングをするワーカーの元に、棚ごと商品を届けることで、施設内の省人化を実現するシステムです。ロボット本体に加え、専用の可搬式棚（MSU）、ワーカーが作業するためのワークステーション（PPS）、ロボットが自動的に充電するオートチャージャー（ACDS）、システム全体を制御するソフトウェア（WCS）の5点で構成されています。移動ルートは床に敷設したバーコードで制御するので、ロボット同士が衝突することなく、数百坪程度の小規模倉庫から、1万坪を超える大型倉庫まで、容易に導入できる特徴があります。敷設や撤去が容易なため、需要の増減にも柔軟に対応できることになります。また、同社は「DyAS」というAIを搭載した物流リソース最適化ソフトウェアシステムの開発にも取り組んでおり、すでに当社のグループ会社である(株)フレームワークスが開発・販売している倉庫管理システム（WMS）と組み合わせた、次世代型物流施設「Intelligent Logistics Center」の構築を目指しています。

あわせて、今年9月には、煩雑な配送業務を最適化する物流サービス「MOVO（ムーボ）」を運営する(株)Hacobuとの資本業務提携も果たしています。こちらは中小の運送会社をパートナーとしてネットワーク化し、荷主の依頼に応じて最適な運送会社に自動的に振り分けるとともに、配送料金の透明化を目指したシステムです。そのほか、倉庫の空きスペースの情報を一元化し、短期間でも利用できるシェアリングサービスを提供する、(株)soucoとの提携も始めました。

こうしたサービスは、決してテナントに対して導入を強制するものではありません。自動化や配送の手配など、テナント企業が自社で持たれていることもあります。当社としては、様々なニーズに対して提供できるサービスの選択肢を、数多く用意しておくことが重要だと考えているのです。

GROUND Inc.
Creating "Intelligent Logistics"
— LogiTech Leading Company —



可搬式棚（MSU）を運搬する「BUTLER」

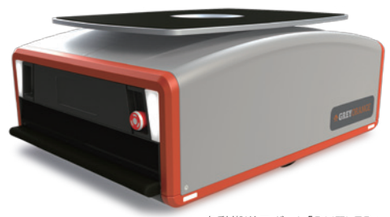
次世代にあるべき倉庫の姿 そのニーズの実現が開発会社の使命

近年、経営戦略における物流施設の重要性はますます高まっています。同時に、オフィス機能やスタジオを併設するなど、用途の多様化も進んでいます。言い換えれば、物流そのものはもちろん、倉庫のあり方も過渡期を迎えているのです。当然、ニーズも様々に変化しています。

当社はゼネコンとして、そしてデベロッパーとして、長年、物流施設を提供してきました。と言っても、ただ建設するだけではありません。当社の提唱するワンストップ・ロジスティクス・ソリューションでは、不動産開発に始まり物流戦略の構築、事業スキーム提案、運営設計、設計施工、センター運営、プロパティマネジメント施設管理、自社リートまでをトータルに提供しています。そしてその実現には、様々な企業とコラボレーションする必要性があることを痛感しています。前述した各企業との業務提携は、そのためのパートナー作りにほかなりません。

こうしたパートナーと協力して、テナントに喜ばれるサービスやシステムをいかに提供できるかが、重要な課題でしょう。その中には、次世代に向けてどんな施設がいいのかという思想が必要です。例えば、現在では一般的とされている5.5mの梁下有効高さも、運用のしやすさよりも、高さ制限から設定されているものです。しかし、機械化・自動化を最初から想定しているなら、実際はもっと低くても問題ありません。逆に荷物を大量に積めるよう、7m超の梁下有効高さで、4段積みを実現した倉庫もあります。幸いにも当社には、ゼネコンとしての経験から、設計施工はもちろん、様々な規制をクリアするノウハウがあるからこそできたことかもしれません。

現在、流山で開発中の「物流タウン」には何棟もの施設が集まる予定ですが、前述の「BUTLER」等を、施設内の複数の企業でシェアすることも考えています。波動が異なる企業同士なら、こうしたデベロッパー主体の施策も可能になると思います。要は、様々なニーズに対応するためのカードを持っておくことが重要であり、当社のグループや提携先との協力により、実現できるよう努力するつもりです。



自動搬送ロボット「BUTLER」

空きスペースのシェアリングプラットフォームで、貸し手・借り手双方のビジネスチャンスを最大化。

[02] プロロジス

シニアバイスプレジデント
オペレーション本部 副本部長 投資運用部長 斉藤 奈緒子氏

お客様を悩ませる倉庫の空きスペース問題

当社は1983年に米国で誕生し、その後、物流不動産開発のリーディング・グローバル・プロバイダーとして、米国内に加え、欧州、アジアの計19ヶ国で、約3,300棟の物流施設を展開しています。日本においては1999年の進出以降、デベロッパーとしての開発、および運用を含めたサービスを展開しており、今日までに90施設の開発実績を誇っています。また、2013年にはREITを立ち上げ、37物件、総額約5167億円の資産を保有するまでに成長してきました。

今日、我が国においては、労働力不足が社会問題として取り上げられています。その中でも近年、特に物流業界に関する庫内ワーカーや、輸送に携わるドライバーの人手不足が深刻化しており、連日のように新聞紙上を賑わせる状況が続いています。ですが、我々のような物流施設デベロッパーや、入居カスタマーである荷主や3PL事業者にとってはもうひとつ、頭の痛い問題が存在します。それが倉庫の空きスペースです。デベロッパーは通常、入居カスタマーとの間に長期契約を結びます。しかし、入居カスタマーが借りているスペースは、必ずしも常時、すべてが埋まっているわけではありません。例えば、入居カスタマーが3PL事業者の場合、受託元の荷主との契約が切れたあと、次の荷主企業が決まるまでの期間、短期的に空白が生じることがあります。契約によってすでに賃料が発生している3PL事業者にとっては、荷の波動によって発生する庫内空きスペースの長期化は、経営上の重大な課題であることは言うまでもありません。当社が倉庫スペースのシェアリングプラットフォームの立ち上げに取り組んだのは、お客様が抱えるこのような課題を解決したいと考えたのがきっかけです。

波動による短期ニーズをマッチングするシェアリングプラットフォーム

一時的な空きスペースの問題がある一方で、短期的にスペースを増床したいというニーズもあります。例えば年末年始、バレンタインデー、ホワイトデーの対応や、年度替わりの制服や家具などのストックのために、1ヶ月ぐらいだけスペースが余分に欲しいという業界です。このような短期ニーズについては、弊社のような施設デベロッパーの賃貸契約は基本的には長期契約が前提のため、対応が難しいのが実情でした。しかし、お客様が抱えている短期的な空きスペースをご案内できれば、双方の抱える課題を解決することができます。

このような発想が元となり、一時的な余剰スペースと、スペース需要をマッチングできるプラットフォームが欲しいと考えていました。例えば、夏に忙しい飲料会社と、冬に荷量が膨らむアパレル企業が、プラットフォーム上で相手を見つけ、お互いにスペースを貸し借りするといった具合です。

こうしたニーズに対して、これまでは当該施設のプロパティマネジャーなどの裁量で判断されるか、親しい3PL事業者同士がやりくりするケースがほとんどでした。しかし、プラットフォームが機能すれば入手できる情報が増えますし、情報がオープンになることで契約の透明性が高まり、借り手は安心して活用することができます。また、空きスペースを抱える3PL事業者や施設デベロッパーは、少ない労力と安いコストでスペースを埋められる可能性が生じるのです。

当初はシステムやソリューションの自社開発も考えたのですが、それでは他社の参画は期待できず、情報が自社物件に偏った、利便性の低いものになってしまう可能性が高いでしょう。そこで第三者である企業に期待していたところ、昨年11月、物流業界全体が使えるようなインフラストラクチャーを開発しようと考えていた(株)soucoと出合ったのです。そこで当社が、スタートアップの支援をすることで運用にこぎつけたのが、物流施設のシェアリングプラットフォームである「souco」です。その仕組みを簡単にご紹介しましょう。

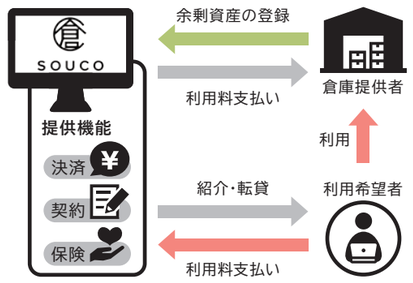
まず、貸し手であるスペース提供者が、余剰スペースの情報や貸し出せる期間をサイトに登録します。一方、借り手であるユーザーは、サイト上のフォームに希望するエリアと面積、坪単価、施設面などのキーワードを入力し検索します。すると、その条件に合った物件の所在地や最寄りの交通機関からのアクセス、建物の概要や面積、設備、アメニティなどの情報が表示されます。該当する施設が複数あれば、すべてが一覧表示されます。気に入った物件があれば、「このスペースを借りる」ボタンをクリックすることで問い合わせ完了です。

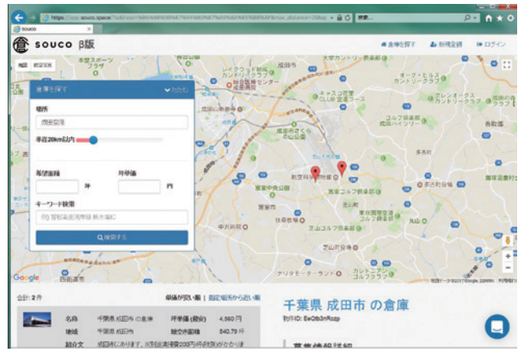
この情報を元に、(株)soucoが与信チェックを行い、問題のない企業のみが貸し手側に連絡されます。基本的に貸し手は、(株)soucoに賃貸する形態となっており、実際に貸し手側には転貸承諾の依頼がくるという形です。その後、問題がなければ契約者である借り手が、料金を前払いで支払うことで、正式に貸出となります。

ちなみにサイトで紹介する情報の最小スペースは160㎡、最短期間は2週間となっています。当社では当面、1ヶ月未満の超短期の貸出のみ掲載する予定で、料金的には敷金分を加算するので、通常よりも若干高めになると思われます。それ以上の期間であれば、通常の定期借家契約を結ぶことにしています。「souco」そのものに期間の上限はありませんから、これは当社の基準であり、他のデベロッパーがどのような使い方をされるかわかりませんし、これは3PL事業者も同様で、自由に設定されることになるでしょう。

このシステムを利用していくと、例えば当社の同施設内で、当社とテナントが同時に別々のスペースの貸出を登録することも考えられます。その場合、当社は単純に面積あたりの賃料となりますが、3PL事業者の場合は荷役サービスが含まれることがあり、そのために価格が異なる可能性が考えられます。その場合は、借り手側に期間や面積、価格などを総合的に判断していただくことになります。もしかすると、3PL事業者が「ただ空けておくよりは」と、原価割れで貸し出すようなケースも想定されるでしょう。当社としては、その点も問題なく、お客様や借り手サイドの利便性優先、業界に役立つプラットフォームの構築優先と考えています。

≪soucoの仕組み≫
soucoと契約するだけで、スムーズな利用開始が可能





ワールドワイドな情報網を駆使してニーズに即したサービスを提供

こうしたプラットフォームは、先にも触れたとおり、より多くの貸し手が参画し、情報が充実してこそ利用価値が発揮されるものです。2017年7月のサイト開設に伴い、他の大手物流デベロッパーにも協力をお願いしたところ、高い評価を受け、次々に登録される運びとなりました。また、当社の入居カスタマーにも紹介しており、3PL事業者からも情報掲載を希望する声が多数、上がっている状況です。

今回のサイト開設にあたり、当社は他社に先駆けて(株)soucoと協力体制をとりましたが、提供したのはマンパワー、ナレッジおよび情報のみで、協力に対する対価もいただいていません。つまり、貸し手同士はすべて公平な関係にあると言えます。倉庫の空きスペースのシェアリングによる有効活用は、貸し手・借り手双方にとって重要であり、業界全体の活力アップにもつながるものです。2018年中には30,000㎡超の登録を目指すとされていますが、必ず実現されるものと信じています。

このサイトだけでなく、当社ではこれまで、施設側から提供できる、入居カスタマーにとって有益なサービスを模索してきました。幸い当社には、米国本社をはじめ、世界19ヶ国に張り巡らせたネットワークがあります。他国での取り組みや情報を入手できる環境を活かし、これからもより良いサービスの提供を心掛けていきたいと考えています。

荷主とドライバーのマッチングプラットフォームなど、テナントの収益最大化に向けたサービスを提供。

03 株式会社シーアールイー

執行役員 開発事業本部 本部長 小泉 武宏氏

経営戦略本部 事業開発・グループ事業戦略室 副室長 上遠野 知則氏

50年以上の歴史を持つ物流不動産プロバイダー・CRE

当社は物流不動産関連に特化したサービスプロバイダーとして、2009年に産声を上げました。とは言え創業初期の2010年には、1980年創業の(株)コマーシャル・アールイーからマスターリースおよび賃貸管理事業の譲渡、さらに翌2011年には、1964年創業の(株)天幸総建を吸収合併し進展してきました。つまり、実質的には50年以上の経験と蓄積されたノウハウを持つ、歴史ある企業であると自負しています。

設立当初からの柱である不動産管理事業では、マスターリースおよびプロパティマネジメントを領域としています。小さいものは延床面積50坪から、大きなもので50,000坪まで、多様な施設を約1,400棟管理しており、総面積は約120万坪。その90%弱が物流施設で占められています。管理物件の多くは関東近郊となっていますが、2015年には大阪にも進出したほか、シンガポールやタイなど、海外にも事業を展開しています。

また、2011年にスタートした物流施設の開発事業では、延床面積で5,000～15,000坪クラスの物流施設を関東圏を中心に開発しており、現時点で82,000坪強の実績を誇っています。また、来年には北海道(千歳市)や佐賀県(鳥栖市)にも物流施設を竣工し、開発面積の累計は103,000坪を超える予定です。さらにこうした物件を、2014年に参入したアセットマネジメント事業にて組成する私募REITや私募ファンドに組み入れて運用していきます。

M&Aや資本業務提携などのスキームでさらなる事業拡大を図る

先にも触れたとおり、当社は創業当時から、M&Aにより事業を拡大してきました。アセットマネジメント事業において、不動産の証券化やファイナンスに関わるCREリートアドバイザーズ(株)および、ストラテジック・パートナーズ(株)の2社も、それぞれ2014年と2016年にM&Aによって子会社化したものです。つまり物流施設を取り巻く不動産事業においては、M&Aによって事業のバリエーションを広げるとともに、バリューチェーンを築き上げてきており、こうした外部の力を積極的に取り入れる姿勢は、当社の事業成長にとって風土とも言えるものです。一方で、その方法はM&Aによるものだけではありません。不動産事業以外の領域に関しては、業務提携や資本業務提携によって積極的なサービス拡大を図っています。

その背景にあるのが、物流業界を取り巻く環境の変化の速さです。ご存知のとおり、今日の我が国では、人手不足が社会現象にまでなっています。特に物流業界においては、庫内ワーカーや配送に携わるドライバー不足が深刻化しています。また、この問題に対応するための庫内の自動化など、改善すべき課題が山積しているのが現状です。

本来であれば、CREグループとしてサービスレベルの向上・収益基盤拡大のため、課題解決に必要なソリューションを内製化し提供していくことがベストですが、内製化するためには不動産事業以外での卓越したノウハウと構築までの膨大な時間とコストがかかります。その点、専門性の高い外部の企業とコラボレーションすれば、迅速かつ効率よく体制を整えることができます。物流不動産プロバイダーにとって、物流施設を利用されるテナントを取り巻く業界全体を活性化することは最重要事項であり、当社はどうあるべきかと考えたとき、業界課題解決に向けたソリューションを持たれている企業を積極的に支援する選択肢を選びました。

物流不動産プロバイダーだからといって、施設だけを提供すればいいという時代は、終わりを告げるでしょう。物流不動産業界の垣根を越え、テナントの立場に立って、作業員やドライバーの採用、コストダウン、自動化などをサポートする体制を業界全体で整えていくことこそが、将来的に当業界の施設を利用するテナントにとって安心感や信頼につながっていくと考えます。そのために、当社では事業開発・グループ事業戦略室という専門の部署を立ち上げ、ベストパートナーとの資本業務提携などを含めた、協業体制づくりに力を入れているのです。

荷主とドライバーを直接つなげるプラットフォームを提供

その当社が、今年9月に新たに資本業務提携を行うことにしたのが、荷主や3PL事業者と配送ドライバーを直接つなげるマッチングプラットフォーム「PickGo」を運営するCBcloud(株)です。「PickGo」は物流版「Uber」とも言うべきもので、シェアリングエコノミーを活用して、荷主や3PL事業者の収益の最大化を図るとともに、中小企業や個人事業主が大半を占める配送ドライバーの収益改善にも寄与するシステムです。

一般に荷主や3PL事業者は、自社内なりアウトソーシングなりで、ある程度の配送手段を確保しています。例えばある企業では、10台の車両を定期便として毎日、用意していたとします。ですが、年間を通じて常時、それだけを確保している必要があるかと言うと、そうではありません。繁忙期には足りなくなるし、もしMAXが10台ならば、閑散期には余ってしまいます。しかし、「PickGo」を利用すれば、通常時に必要な分、つまりミニマムで車両とドライバーを用意し、不足分をその都度、補充する。つまり波動の部分をフレキシブルに調整できるようになるのです。こうすることで輸送に係るコストを、固定費から変動費に変えることができ、無駄を省くことができると言えます。

具体的なフローを見てみましょう。まず、荷主はいつまでに、どんな大きさ・重量の荷物をいくつ、どこまで運んでほしいかという情報を「PickGo」にエントリーします。すると、現在登録している約2,000名の個人ドライバーがその情報を判断し、入札形式で応募してきます。荷主はその中から、個人の実績や価格に基づいて、自由に依頼相手を決めることができるのです。これまでの実績によれば、ドライバーから応募があるまでにかかる時間はエントリーから3分弱、成約率は98%に達しています。

これまで、大手運送会社に発注したとしても、実際の配送は下請けのまた下請けに振り分けられ、中間マージンが発生し高コストになることも多かったと思われます。しかし、このシステムならドライバーが直接、入札してくるため、結果的に運送費がリーズナブルになると想定されます。また、現在登録しているドライバーはすべて軽貨物の個人事業主ですが、自分の働きたい時に、都合のいい場所で働くことができるというメリットがあります。このシステムを活用すれば、どこかに配送したあと、空荷でなくもう一仕事しながら帰るといったことも可能でしょう。さらに、高い評価を受ければ、定期便として安定的に仕事を請け負うことができるかもしれません。つまり、荷主・配送ドライバー双方にとって、便利に利用できる新たなプラットフォームなのです。

当社が資本業務提携に踏み切った理由はいくつかあります。最大の理由は先にも述べたとおり、物流施設を利用されるテナントの効率化を阻害するボトルネックを、当ソリューションが解消し事業成長の一助となることです。さらに、CBcloudの事業拡大戦略の1つであるCtoC進出を踏まえ、両社で事業を創出・育成し、同社の顧客に対する施設提供などを含めた、相互の事業成長を目指すという目標もあります。加えて、業界全体が抱えるドライバー不足の背景にある、個人ドライバーの労働環境や収益構造の改善を図り、物流業界全体を元気にしたいという、CBcloudの企業理念に共感した点も大きかったと言うことができます。

当社としては、今後、施設面では冷凍冷蔵倉庫の拡充などを進めるとともに、外部企業との提携による、倉庫の自動化へのサポートなど、物流施設を取り巻く業界全体にこれまで以上に有益なサービスを提供できるよう、努力していく所存です。