

物流マーケットの進展と

物流マーケット情報

小売業の台頭で大きく変化した国内物流施設のニーズ

まずは国内の物流センターがどのように変化してきたかを、商品の流れと共に時系列で見てみましょう。年表にもあるとおり、1970年代には東京流通センターによる大田区平和島、寶組による品川区勝島の、大型物流施設の開発が話題となりました。ですが、これは当時の一般的な物流施設像からみると、かなり特別な存在といえるでしょう。70年代の物流のスタイルというと、メーカーであれ、卸業であれ、自社の営業所の中に商品を置き在庫を抱え、社員が同時に配送も行っていった時代でした。つまり、営業拠点兼物流拠点。個人商店が多く大型店舗のない時代ですから、1ヵ所に大量の在庫を抱えるよりも分散して保管していた方が機能的だったわけです。

80年代に入り、「商物分離」という考え方が広まるとともに、物流は大きな転機を迎えることとなります。その要因として、スーパーマーケットなどの台頭により小売が強くなってきたこと、その小売のための商品構成が必要になってきたことが挙げられます。アイテム数も量も増加し、POSシステム等による在庫管理も大きく進展。そのため営業拠点に在庫を抱えるよりも、営業と物

流の拠点を分離した方がより効率的となっていきました。ここで初めて、配送センターの必要性が出てきたといえるでしょう。

さらにその後、大手スーパーや多くの路面店を展開するドラッグストアなど、小売の力がさらに強まると、それに対応するため物流施設の形態も変化を遂げます。要望は多種多様になり、取引先も増加の一途。それに合わせて、いったいいくつ配送センターを作ればいいのかという危惧がでてきました。また、いかに効率化を推し進めるかという課題解決に対して不可欠となってきたのが、物流全体を総括する広域流通センターです。例えば首都圏では、これまで城南・城東・城北・城西の配送センターで個別に対応してきた物流機能を統合・再編し、首都圏全体をカバーする湾岸部の大型物流センターと内陸部の小規模配送センターで物流を構築しようという発想になりました。また、小売サイドも、大手スーパーなどでは自前で物流施設を開発し、そこに卸業者を入居させるといったケースが出てきました。これも同様に、物流施設の大型化に拍車をかけることになったといえます。

このような物流施設の大型化の流れとは一線を画して、それでも90年代初頭までは、より顧客に近いところで物流を展開しようとする動きも存在していました。バブル景気の絶頂期までは企業に資金の余力があ

り、そのため、都心部の物流センター構築に投資を行うことが可能だったのです。例えば、新宿に顧客が多い飲料メーカーなら、家賃が高くても新宿周辺に50～100坪の小さな

1970年代

1980年代

1990年代



施設売買の現況



シービー・リチャードエリス株式会社 アセット営業本部 丁田 剛

倉庫を構える。その方が合理的だと判断していたわけです。ただ、このような傾向は、バブル崩壊以降、企業のコスト削減意識の高まりとともに急速に衰退していきました。また、

さらに景気の後退が鮮明になってくると、それまで自前で専用センターを設けていた小売業なども本業回帰を図り、徐々に物流機能をメーカーや卸業者、物流業者に委託するよう

になってきました。スーパーにおける商品の流通に例えると、鮮魚コーナーならば、最初は店舗内で魚を卸していたために、店内のバックヤードに大きなスペースを設け、そこで

物流マーケットと物流施設の変遷

- 東京流通センター、大田区平和島に大型物流施設を開発
- 寶組、品川区勝島に大型物流施設を開発

- 寶組、川崎市東扇島に大型物流施設を開発
- 日立物流、システム物流事業を開始

- 横浜港流通センター、横浜大黒埠頭に約9万坪の賃貸倉庫を稼働
- かわさきファズ、川崎市東扇島に約5万坪の賃貸倉庫を稼働
- 三井造船所有の大阪の賃貸物流施設が証券化

- プロロジス、日本法人を設立

- 日立物流、ロジスティクスソリューション統括本部を新設、システム物流事業を強化

- J-REIT誕生
- プロロジス、国内初プロジェクト「プロロジスパーク新木場」に着手
- ラサール インベストメント マネジメント、日本法人設立
- 野村不動産インベストメント・マネジメント設立

- プロロジス、東京都大田区、千葉県成田市の土地取得、開発に着工
- AMBプロパティ・コーポレーション、日本法人設立

- プロロジス、プロロジスパーク東京、プロロジスパーク成田を稼働

- プロロジス、関西初のマルチテナント型物流施設を稼働

- 減損会計導入
- 日本ロジスティクスファンド投資法人、物流施設に特化した国内初のJ-REIT上場
- コマーシャル・アールイー、大型物流施設開発事業へ進出
- 日本レップ、全国の物流施設取得、開発に積極展開
- 物流総合効率化法施行

- 産業ファンド投資法人、J-REIT上場
- 大和ハウスリート投資法人、投資信託委託事業者の認可取得
- 大阪湾岸部に物流施設大量供給

1999年

2000年

2001年

2002年

2003年

2004年

2005年

2007年

魚をさばいてパック詰めする必要がありました。しかしそれが、メーカーや卸業者がカットして、さらにラッピングまでして運んでくるという流れになってきたわけです。そうすれば、店舗自体も小売に特化した展開が可能となります。同様に物流施設も、「本業に専念するため、物流センターは卸業者が物流会社と共同で作ってください」と要求するようになり、今、安定的に荷主を確保したい物流会社と、物流施設を持ちたくない小売業との意向が合致して、物流会社がどんどん施設を持つようになっていったのです。このようなニーズが、以降3PL（サードパーティー・ロジスティクス）が台頭してきた一因ともいえるでしょう。

資金調達力に 起因する 施設提供者の 変遷

さて、今度は大型物流施設の供給者側にスポットを当てて見てみることにします。大型施設が登場した当初、その担い手は物流業者の集合体である共同組合でした。次に自治体あるいは国が主体となって土地を整備し企業を誘致するようになり、バブル期は一般の企業が自社保有の倉庫を建設。バブル崩壊後は、半官半民の第3セクターが物流施設を提供し、その後、大規模化に伴いその役目はリース会社に移り、現在では不動産ファンドがメインの提供者になっています。

このなかで注目されるのがバブル期以降の動向でしょう。バブル景気が到来した80年代中盤、企業は潤沢な資金を投じていくつもの物流施設を持つようになりました。土地・建物の自社保有はもちろん、借地の場場合には地主に資金を貸し付け、注文建築で独自仕様の建物を開発して

年毎に拡大する 物流不動産投資家の 購入ニーズエリア

※シービー・リチャード Ellis に寄せられた物件購入依頼と実際の取得事例を元に、オフィスジャパン編集部でニーズイメージを図示した。



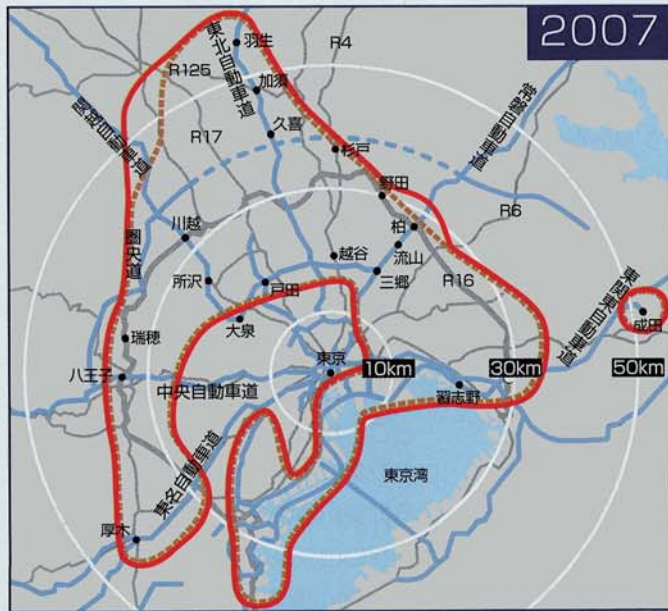
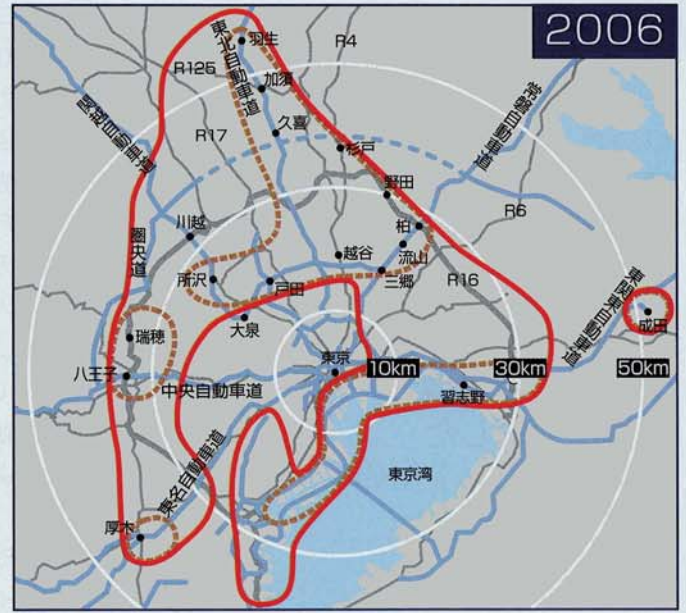
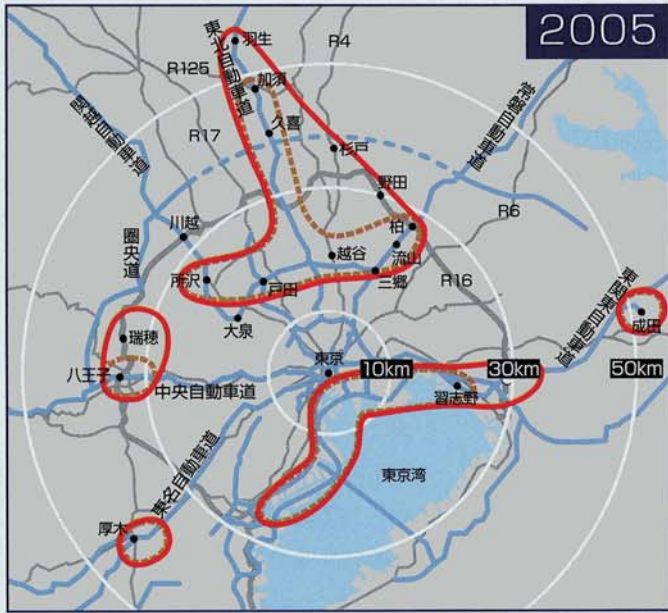
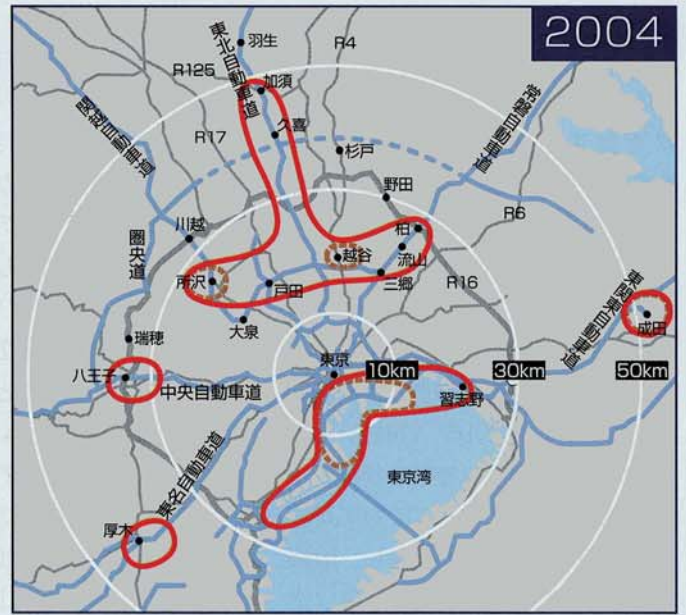
いきました。

しかし、バブルが崩壊して企業に資金の余裕がなくなってきたとき、新たなプレイヤーとして登場したのがリース会社でした。前段で述べたとおり、当時は、物流の合理化が各企業の必須課題で、物流量も拡大し、物流施設の大型化が求められていた時代。しかし、景気は減退期を迎えており、企業にも個人地主にも、このニーズに対応できるだけの資金的な余力がありませんでした。もう少し具体的にいうと、これまでの500坪前後の倉庫なら、坪単価40万円くらいで建設可能なため、総額2億円の投資となります。この規模であれば、個人地主でも借り入れて建設することができたのです。しかし大型化したニーズ、例えば既存物流拠点である500坪10カ所を統合して5,000坪の施設を建設するとすると20億円が必要になり、個人地主では資金的に対応できない。また企業にしても、仮に土地を持っていたとしても、この先どうなるかわからない物流センターに20億円もの投資をして、回収できる見込みも計画も打ち出せないでいたのです。

それ以前に、自己資金もなく、銀行借入もできないのが実情だったでしょう。

リース会社は、こうした中、土地を借地権で借りて上物を建て物流業者に貸すというスキームを構築しました。これはファミリーレストラン等の郊外型店舗の出店展開などで流行った形態で、物流施設はその応用といえます。つまり、大きさがある一定規模を超え個人の信用で資金調達ができなくなったとき、リース会社が金融機能を果たしていたということ。こうしてこのスキームは、90年代前半からの大型施設ではよくみられる形態になっていきました。

しかし、この後は、90年代後半に登場した新たなスキームにより、土地を取得して施設を開発し賃貸する不動産ファンドが中心となります。リース会社のスキームは不動産の所有ではなく、借地に建築した上物の賃貸収入によって成り立つわけですから、20年のリース期間内に投資を回収しなければなりません。つまり、ざっくり説明すると建設費が20億円をそれを20年契約のリースにすると、毎年1億円以上の収



入が必要です。その点、土地・建物を所有するファンドの場合、定期借家で貸す期間が仮に20年でも、それ以降も貸し続けることができる。つまり毎月の収益を割り戻していくことができるので年間の賃料を1億円より安くすることができるわけです。また、リースは1テナント企業に賃貸する施設を作りますが、不動産ファンドはマルチ（複数テナント）の賃貸が可能な施設も提供できます。多様化するニーズに対応可能な不動産ファンドは成長し、以降、今日までの10年間、不動産ファンドによる施設提供が増大しているのです。

こうしてみると、国や自治体、民間、リース会社、ファンドと変遷がありました。物流施設の提供者は、突き詰めればその時期に誰が資金を持っていて、そして、いかに低コストで利用者に施設を提供できるのかを如実に表しているといえます。

ファンドの登場で 一気に加速した マルチテナント型の 開発

プロロジスが海外不動産ファンドの第1号として日本進出を果たしたのは1999年でした。このファンド進出により、国内物流ビジネスに大きな変化が起こったといえるわけですが、当時の海外不動産ファンドの動向を振り返ると、当初、かなりの苦労があったように思います。

当時の日本経済は、後に「失われた10年」と評されるほどに、活力を喪失していました。その只中に登場した海外不動産ファンドは、進出当初、物流企業が保有する既存の倉庫を買収し、それをリースバックして収益を上げるというビジネスモデルを考えていたようです。

しかし、現実には契約などの商慣

習の違いから紆余曲折を強いられ、1号案件に着手するまで2年間の歳月がかかっています。しかもこの案件は、優良顧客がテナントとなり長期契約を行うものを開発するという、以前からあるリース会社タイプの安定的な投資でした。ただ、その当時は、開発資金のレンダーも初めての事例ということで、安定的な投資という判断もなく、非常に困難だったものと思われます。

ですが、その後の進展は非常にアクティブでした。2002年に東京都大田区、千葉県芝山町に土地を取得し、翌2003年には「プロロジスパーク成田」、「プロロジスパーク東京」を相次いで稼働させたのです。この2案件が特徴的なのは、不動産ファンドの手による国内初のマルチテナント型物流施設の開発であったことです。マルチテナント型の物流施設とは、特定の顧客に限定せず複数のテナントが入居する物流施設で、そのために使い勝手やセキュリティなどに優れています。反面、多くのテナントを誘致しなければ採算が合わないため、よほどの顕在化したニーズがないと、なかなか開発に踏み切れないのも事実です。ただ、不動産ファンドサイドから当時の既存の物流施設事情を考えれば、マルチテナント型を開発するといった流れは必然であったといえるでしょう。例えばオフィスビル市場では、成熟した賃貸オフィスマーケットがあった上で不動産証券化が始まったため、金融商品として売買できる物件が比較的多く存在していました。一方、物流施設市場では、自社仕様で建設された使い勝手に汎用性がない建物が多く、遵法性についても問題があるケースが見受けられます。すると購入ができない。それであれば、新たに開発する方が有効という発想が出てきても不思議ではありません。とはいえ、これまでははじめに二

ズありき、あとは誰が資金を出すかという論点で語られていた物流施設マーケットにおいて、顧客の姿が見えなくても投資するというフェーズに移行したのであり、その意味で、この案件を進行させたのは画期的な出来事だったといえるでしょう。

言い換えれば、大型物流センターへのニーズは、潜在的にはかなり大きなものがあったといえます。1998年に不動産の証券化が認可された時点では、開発型の物流施設の建設などまだまだ先の話だと思われていたのに、わずか数年で投資ファンドが組まれるまでになりました。景気回復の時期と重なったことも、普及を助長する大きな要因だったのでしょう。

高騰した価格競争が 一段落 実需にも 土地取得のチャンス

プロロジスの成功により、そのビジネスモデルが注目され、その後は外資系のみならず、国内企業も市場に参入してきました。ファンドによる倉庫開発競争がピークに達したのは2005～2006年頃でした。

その急激な土地取得競争の実態を、象徴的に物語るのが当時の入札状況です。2002年に「プロロジスパーク東京」が建設された大田区の土地売買で応札を行ったのは、同社を含めてたったの2社のみ。しかも相手は専門学校という物流とは何の関係もない業種でした。今思えば、物流施設としては最適な開発地であるにもかかわらず、当時は競合する同業はほとんどいなかったのです。

ところが2004年になると、「プロロジスパーク横浜」が建設されている神奈川県が生麦における入札では、プロロジスのほかに、国内大手物流会社、国内大手デベロッパー、

外資系不動産投資家と4社が参加。このうち実需は物流会社のみで、あとは不動産ファンドという顔ぶれでした。その1ヵ月後の東京都内の土地の入札には3社、さらに川崎の入札では4社、そして浦安の土地の入札では5社が参加するなど、回を追うごとにプレイヤーが増加するといった状況でした。こうしてみると、2002年頃から2005年くらいまで半年～1年に1社ずつの割合でライバルが増えている勘定になります。同時に物件価格も、当然のように上がることになり、常に前回の落札額から想定する価格の何%プラスで読まないで、入札に勝てなくなっていたのです。その後も、コマーシャル・アールイーや日本レップなど、国内企業の新たな参入組が後を立たない状況となっていました。

2007年秋以降の世界的な金融危機による不況の影響で、今日では土地取得競争は鎮静化しています。こうした状況の中、二つの新たな傾向が見えてきています。

まず一つ目は、2002年以降のファンドの競合による価格上昇で静観せざるを得なかった実需の取得が、ここにきて可能になってきたということ。先にも触れたとおり、物流施設であれ収益物件であれ、要はその時に資金が用意できるところが価格を決めていくこととなり、競合がない現在は、まさに使用する者が購入するといった点で買いどきなのです。

二つ目としては、これまでであれば絶対にマーケットに出なかったような物件が売りに出されるようになったことです。例えば、東雲駅から徒歩圏で、工業専用地域のために周囲に住宅がなく24時間稼働可能。しかも湾岸部の真ん中にあるという物件が、先ごろ売買されました。ただ、これらの案件が大幅に安く取引されているかということとはなく、

需給バランスが崩れていないエリアのこうした地域では、以前と変わらない価格で落ち着いています。現在、土地売却をお考えの方にとっては朗報といえるでしょう。

最後に、売り手にとっても、また買い手にとっても有意義な、首都圏における狙い目のエリアをご紹介します。それは、①千葉県の湾岸部 ②岩槻以東の国道16号線沿い ③越谷流通団地 といったところです。東京湾でも神奈川と比較して千葉県側は、これまで供給が少なかったエリア。また、圏央道開通を見越して供給が増えた八王子から川越、久喜までのエリアに、新たに参入するのは難しく、それ以外の

国道16号線沿線は、現在、予定されている案件がほとんどないので、狙い目となるはずはです。

つまり、現在から将来において物流適地と考えられ、しかも既存物件がないエリアであれば、売買が成立しやすい立地といえます。ですが、当該エリアの今後の供給予定や、現状の空室率などの情報を勘案しないと、将来予測を間違える可能性も高いといえます。その意味で、今後、物流適地の売買をお考えになるなら、まずは当社のような物流マーケットに特化した売買のプロフェッショナルに、まずご相談いただければと思います。



物流不動産 買受情報

売却物件募集

シービー・リチャードエリスでは、国内及びグローバルネットワークを通じて、多くの企業様とお取引をいただいております。その中から、自社ビル、収益ビル、工場、物流施設、ホテル、商業施設、開発用地等、様々な種類の不動産購入ニーズが寄せられております。貴社で売却をご検討されている不動産がありましたら、ぜひ当社までお気軽にご相談ください。

| 希望エリア | 土地 (坪) | | 業種 | 主要エリア | 備考 |
|------------|--------|--------|--------|-------|--|
| | 下限 | 上限 | | | |
| 南大阪 | 10,000 | | 小売 | 大阪 | 1万坪以上の開発用地希望 |
| 厚木周辺 | 500 | 1,500 | 医薬品 | 神奈川 | 開発用地希望 |
| 厚木 | 10,000 | | 小売 | 神奈川 | 1万坪以上の開発用地希望 |
| 大宮～久喜周辺 | 3,000 | 4,000 | 医薬品 | 埼玉 | 開発用地希望 |
| 所沢・久喜 | 1,000 | 2,000 | 物流 | 埼玉 | 市街化調整区域可 |
| 戸田周辺 | 1,000 | | 倉庫 | 埼玉 | 開発用地希望 |
| 久喜 | 10,000 | | 小売 | 埼玉 | 1万坪以上の開発用地希望 |
| 熊谷・深谷周辺 | 5,000 | | 倉庫 | 埼玉 | 移転先探索中。土地 5,000 坪～、建物 5,000 坪 (2 階建まで) |
| 所沢 | 10,000 | | 小売 | 埼玉 | 1万坪以上の開発用地希望 |
| 静岡・東京・埼玉周辺 | 15,000 | | 輸送用機器 | 静岡 | 工場用の開発用地希望 |
| 浜松 | 10,000 | | 小売 | 静岡 | 1万坪以上の開発用地希望 |
| 首都圏 | 10,000 | 20,000 | 食品 | 千葉 | 1～2万坪の工場用地希望 |
| 千葉全域 | 500 | 1,000 | 運送業 | 千葉 | 船橋近辺を特に希望 |
| 成田 | 8,000 | | 物流 | 千葉 | 成田空港周辺を希望 |
| 松戸周辺 | 1,000 | | 建機レンタル | 千葉 | 更地希望。借地も可 |

お問い合わせ先<媒介>

シービー・リチャードエリス株式会社

アセット営業本部

国土交通大臣免許 (12) 第 1075 号 首都圏不動産公正取引協議会加盟 社団法人不動産流通経営協会会員

シービー・リチャードエリスでは、 全国17カ所の営業拠点で、事業用不動産の売買を手掛けています。

国内ネットワーク(全国17拠点)

| | | | | | |
|----|--------------|-----|--------------|------|--------------|
| 札幌 | 011-231-6931 | 仙台 | 022-262-5651 | さいたま | 048-642-9831 |
| 東京 | 03-5470-8708 | 新宿 | 03-3343-3731 | 日本橋 | 03-6895-5001 |
| 立川 | 042-526-5431 | 横浜 | 045-316-4311 | 名古屋 | 052-205-6951 |
| 金沢 | 076-239-4041 | 大阪 | 06-6261-0271 | 京都 | 075-257-7881 |
| 神戸 | 078-392-5431 | 広島 | 082-243-9321 | 高松 | 087-821-2601 |
| 福岡 | 092-472-1711 | 鹿児島 | 099-226-0171 | | |

| 希望エリア | 土地(坪) | | 業種 | 主要 エリア | 備考 |
|----------|--------|-------|--------|-----------|------------------------|
| | 下限 | 上限 | | | |
| 浦安 | 1,000 | | 倉庫 | 千葉 | 時期的に急ぐため、 既存施設検討可 |
| 船橋・市川周辺 | 500 | 1,500 | 医薬品 | 千葉 | 開発用地希望 |
| 全国、首都圏 | 3,000 | | 倉庫 | 東京 | 開発用地希望 |
| 全国、首都圏 | 3,000 | | 倉庫 | 東京 | 開発用地希望 |
| 全国、首都圏 | 3,000 | | 倉庫 | 東京 | 開発用地希望 |
| 枝川～船橋 | 1,000 | | 倉庫 | 東京 | 予算10億円 |
| 江東～習志野 | 1,000 | 3,000 | 物流 | 東京 | 移転需要 |
| 新木場～船橋 | 500 | 1,000 | 機器製造 | 東京 | 予算6億円前後、 延床1,000坪必要 |
| 都内湾岸 | 1,000 | | 建機レンタル | 東京 | 上尾～都内 |
| 湾岸エリアを中心 | 3,000 | | 倉庫 | 東京 | 新規センター開設需要 |
| 東京都北区 | 1,000 | | 倉庫 | 東京 | 北区限定需要 |
| 渋谷・新宿・中野 | 500 | 1,000 | 飲料 | 東京 | 都心需要 |
| 都内 | 2,000 | | 倉庫 | 東京 | 自社倉庫用地。買い替え |
| 花小金井周辺 | 500 | 1,500 | 医薬品 | 東京 | 開発用地希望 |
| 神戸 | 10,000 | | 小売 | 兵庫 | 1万坪以上の開発用地希望 |

〒105-0013
東京都港区浜松町2-2-12
www.cbre.co.jp

TEL: 03-5470-8708 FAX: 03-5470-8505