

物流マーケット情報

物流拠点お悩み解決

“虎の巻”

- 事例 1：拠点集約でのコスト削減
- 事例 2：3PL業者の空きスペース確保
- 事例 3：M&Aにおける拠点統合
- 事例 4：海外物流拠点設立
- 事例 5：最新施設の開発&建設プロジェクト

「拠点集約による施設コスト削減」「コンペ必勝のプレゼンテーション実施」「M&Aによる企業総合力のアップ」「顧客ニーズを見据えたグローバル展開」「時代にマッチした物流施設開発」等々、日々あらゆる会社で語られるお題の数々。言葉にするだけなら簡単ですが、いざ実行となると、いずれも一筋縄で解決できる課題ではありません。もしかすると、社長や部長、上司の理不尽な業務命令に、閉口している現場社員の方も多々いらっしゃるのではないのでしょうか。今回の物流マーケット情報は、これら物流企業が抱える課題と、シービー・リチャードエリス(CBRE)がご提供する解決策の一部をご紹介します。もし、これらのような物流拠点の事情でお困りの企業で担当者の方がいらっしゃいましたら、ぜひ、当社インダストリアル営業本部 **tel.03-5470-8771** まで、お気軽にご相談ください。

1 拠点集約でのコスト削減



市況に合わせた拠点拡大・縮小は、物流会社にとって避けられない課題。これまで以上に複数拠点の集約や機能別の集約統合(営業機能と物流機能)が、企業経営を左右する重要なテーマとなっています。

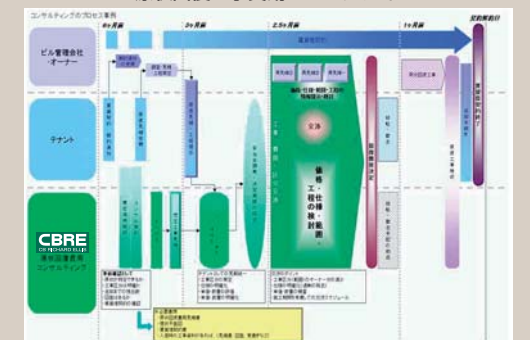


CBREインダストリアル営業本部では、このような解決策をご用意しています。

所有形態	現状	解決策
拠点A 自社所有	周辺で住宅地化が進む築30年の倉庫	まず、資産査定と退去後の最適な活用提案を実施。活用方針に基づき、賃貸募集活動や売却活動を行い、遊休化する自社物件の収益化を支援します。
拠点B 建物賃借	15年契約(中途解約不可)の6年経過時	守秘義務契約を締結した上で、転賃(サブリース)、後継テナント紹介による合意解約等の可能性をチェック。契約内容の確認を行います。先方オーナー了解のもと後継テナントの募集(サブリース化)を実施し、遊休スペースの収益化に努めます。
拠点C 建物賃借	ラックや倉庫内事務所など造作物が多く、高額な原状回復費用が想定される	物流施設に特化した原状回復に関するコンサルティング業務をご提案。賃貸借契約の原状回復項目を確認し、見積額の適正化を支援します。

上記事例のように、賃貸あり自社所有あり、契約形態も使用状況もバラバラといった場合、それぞれの施設で集約に向けた施策を練らなければならず、その手法は多岐にわたります。自社所有物件では、資産査定や統合後の有効活用。賃借物件では、解約に向けた段取りや、場合によってはサブリース等で契約継続のまま収益化する必要があるでしょう。また、これまでの使用状況によっては、原状回復に高額コストがかかり注意が必要です。これらすべてに、的確な解答を導き出せるのがCBREなのです。

原状回復工事費用コンサルティングプロセス



2 3PL業者の 空きスペース 確保


荷物の季節変動や受注状況の緩急への対応は、3PL事業者の頭を悩ます大きな課題。空きスペースを確保しておくのは不合理ですし、コストを抑えたギリギリの面積では、クライアントの急な要求に応えられず顧客を失うリスクさえ発生します。



3 M&Aにおける 拠点統合

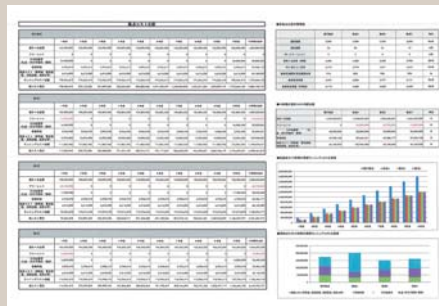
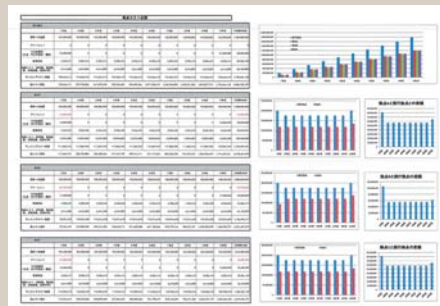
M&Aではオフィスや組織の統合に加え、物流拠点の再構築が課題として持ち上がります。重複する拠点多く、誰が見ても非効率。統合プロジェクトが発足するケースも見受けられますが、文化も考え方も違う当事者だけで最適化を図るのは、至難の業です。




 CBREインダストリアル営業本部では、このような解決策をご用意しています。

コンペ要件に合う(立地、入居時期、面積、賃貸条件)物件を、30年以上蓄積された物流不動産データベースより抽出し、詳細かつ分かりやすい資料でスピーディにご提供します。提供データは既存物件だけにとどまらず、各オーナーが水面下で進めている案件や売却土地、売却倉庫情報、工場跡地など多岐にわたり、それぞれ専門のプロスタッフがお応えします。また、最近は現拠点の活用案を求めてくる荷主さんも増えてきています。「売ったらいくら?」「貸したらいくら?」など、物流不動産の調査能力に優れたパートナーとコンペに参加することが、勝ち残りの必須条件ではないでしょうか。

物流施設比較表(大型施設)



 CBREインダストリアル営業本部では、このような解決策をご用意しています。

M&Aに伴う拠点集約プロジェクト実行プロセス



- 目的**
 - 事業所の統合集約による収益向上
 - 戦略拠点の拡充による事業発展と収益向上
- 現状把握**
 - ①契約書(覚書等)の収集
 - ②データベース項目の洗い出し
 - ③データベース設計・作成
 - ④現場ヒアリングの実施
 - ⑤項目の入力、チェック
- 分析・課題整理**
 - 目標の明確化及び課題の整理
 - ①データベースの分析 (拠点の個別ランク付け等)
 - ②課題解決のためのシミュレーション (財務的視点・顧客(荷主)の視点・業務効率の視点・事業部戦略の視点)
- 方針決定**
 - 基本戦略の立案・方針決定
- 実行**

需要サイド

- ①弊社依頼成約データの抽出
- ②公的なデータの把握
- ③同業他社の調査

供給サイド

- ①投資家or倉庫業者による新規プロジェクトの動向
- ②既存物件の解約情報

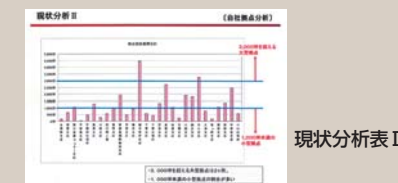
集約統合

- ①拠点をエリア毎にグループ化
- ②財務・顧客・業務効率・事業部戦略の視点に基づき情報収集/分析
- ③集約統合のメリット・デメリットの抽出
※エリア毎の基本戦略の立案

戦略拠点拡充

- ①エリアの概要(基礎データ)
- ②各エリアの需要・供給状況
- ③同業他社の進出状況

M&Aにおける拠点再構築では、第三者の視点がかかせません。CBREでは、お客様のオーダーに合わせた拠点再構築のプロジェクトマネジメント業務をご提案しています。まずは、それぞれの拠点を客観的に判断するための基礎情報を収集。現状把握を共有化し、同一視点で比較できるデータベース化を行います。加えて、今後の開発動向や定性・定量分析、集約拠点のご紹介、集約に要するスケジュールや試算、閉鎖拠点の活用方法の提案など、ワンストップで集約拠点決定に関するマネジメントをご提供します。



4 海外物流拠点設立

製造業のみならず小売業までもが中国をはじめアジア各国へ進出する中、物流会社としても海外へ出て行く必要性が生まれています。ただし、勝手が分からない海外での物流拠点構築は、決して生易しいものではありません。



5 最新施設の開発&建設プロジェクト

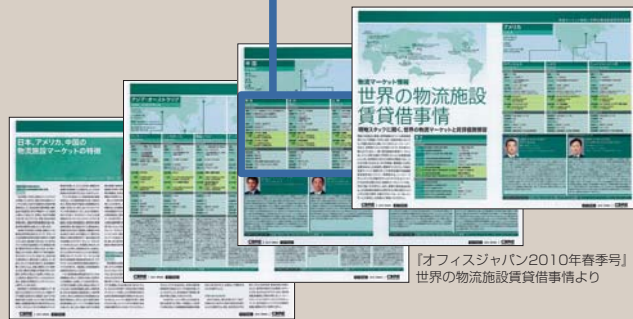
物流施設新設は企業にとって一大事業。関係各所も多く、うるさいご意見番が必ず登場します。また、一般企業にとって開発・建設は専門外の業務で、代替物件探しや適正な建築費、施設の仕様など、経験なしに分かるはずがありません。



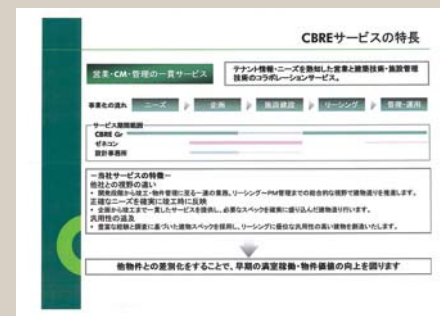
CBREインダストリアル営業本部では、このような解決策をご用意しています。

	香港	北京	上海
物流施設の一般的な形状・階層	15~20階建(*ランプウェイ付き物件あり)	平屋、もしくは2階建	平屋、多層階
物流施設の建築費相場	新築がほとんどなく相場観なし	2万円/㎡	2.5万円/㎡
入居テナントの比率、目立つ業種・業態	3PL&物流業者が大半を占める	●3PL:60% ●物流業者:30% ●荷主:10%	物流業者、メーカー物流会社
一般的な物流施設の規模(延床面積)	15,000~20,000㎡	5,000~10,000㎡	5,000~10,000㎡
エリア最大の物流施設の規模(延床面積)	600,000㎡	20,000㎡	220,000㎡
大型物流施設の主要なオーナー	グッドマン、メーブルツリー、ケリー	GLP、AMB、華潤物流	GLP、AMB、メーブルツリー、グッドマン
主要な物流集積地①	クワイチン(葵青)	通州、京南	外高橋
現地通貨・期間での賃料相場(円/坪/月換算)	5~9香港ドル/SF/月(2,000~3,500円/坪)	0.75~1.15元/㎡/日(1,000~1,500円/坪)	1.0~1.5元/㎡/日(1,300~1,900円/坪)
主要な物流集積地②	シャータイン(沙田)	北京空港周辺	臨港
現地通貨・期間での賃料相場(円/坪/月換算)	4~7香港ドル/SF/月(2,000~3,000円/坪)	0.75~1.15元/㎡/日(1,000~1,500円/坪)	0.8~1.2元/㎡/日(1,100~1,600円/坪)
標準的な契約期間	2~3年	2~3年	3~5年
契約期間中の中途解約の可否	原則不可	不可	不可
サブリース(転賃)の可否	原則不可	サブリース不可	交渉次第
保証金・敷金等、契約時の預託金の額	賃料、管理費、税金の合計の3ヵ月分	賃料の3ヵ月分	賃料の3ヵ月分
賃料を100とした時の実際の支払額	120~130(ゲートチャージ除く)	100~110	105~110
退去時における原状回復義務	あり	あり	あり

海外のマーケットは、現地事情やリアルタイムの市況が把握できないことに加え、独自の契約形態、思いもよらない商慣習があったりと、国内拠点設立とは比べものにならない細心の注意が不可欠です。CBREは、ロサンゼルスに本社を構える世界最大の事業用不動産サービス会社。各地、各国に物流専門のプロスタッフを擁し、現地の事情に精通していることはもちろん、日本国内のインダストリアル営業本部との綿密な連携で、国内では得難いリアルかつ詳細な現地マーケット情報をご提供いたします。



CBREインダストリアル営業本部では、このような解決策をご用意しています。



物流アウトソーシングの進展と共に、3PL事業者にはコスト・品質の両面から徹底的な合理化が求められています。もちろん事業の器となる物流施設についても、これまでの「荷が入るだけ」の施設開発とは一線を画しています。「ニーズにマッチしない建物を建てても、誰も使えない」、それが現代の物流マーケットです。CBREが提供する物流施設開発コンストラクションマネジメントは、物流マーケットのプロフェッショナルと物流施設建設に特化した一級建築士とがチームを組んだ、まさに最強タッグ。現代ニーズにマッチした物流施設開発を、マーケティングから施設設計、業務継続の段取り、コスト管理、施工監理と、あらゆる方面をワンストップでお手伝いします。

CBREの物流施設開発プロジェクトサポート

- 豊富な経験実績から適確な企画立案**
 事業の成功は企画に大きなウェイトがあることは言うまでもありません。様々なお客様のニーズに応えるべく、建築手法を駆使した敷地活用を行います。弊社の30年以上にわたる不動産仲介により、蓄積されたデータベースを元にマーケット分析を行い、マーケットニーズに基づいた適確な企画立案を行います。
- 煩雑な業者選定業務をサポート**
 開発プロジェクトにおいては、設計事務所や建設会社、ビル管理会社等、様々な業者選定が必要になります。それぞれの段階でコンペや入札の実施とその評価等、相当な作業が発生します。煩雑な事務局業務を弊社がサポートすることにより、貴社ご担当者は本来業務に専念することが可能です。
- 専門知識を有するスタッフによるサポート**
 事業推進段階では、設計事務所や建設会社から様々な質疑や報告がなされます。円滑なプロジェクト推進のためには、その都度タイムリーで適確な判断と指示が必要です。弊社の専門スタッフが、御社の立場に立って判断をサポートします。
- 施設管理の視点を加え施設開発と運用をサポート**
 PM会社のコンサルタントが施設管理の視点から建築計画を総チェック。また、計画的な資産運用を行うために修繕計画を立案し、修繕・更新に備えます。建物の清掃費・点検費などの管理コストが合理的に算出され、プランニングの段階から収益の確定が可能となります。