

# 物流拠点お悩み解決

## “虎の巻”

## PART II

物流マーケット情報

- 事例 6: 原状回復って、こんなに高いの？
- 事例 7: やっぱり倉庫は購入したい！
- 事例 8: 周辺から苦情殺到…この拠点売却したい！
- 事例 9: 自分ぴったりの拠点が欲しい！
- 事例10: このプロジェクト失敗できない！

オフィスジャパン2010夏季号の“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

2010年夏季号での特集では、あまりにリアルなシチュエーションに、「(こういうシーン)ある、ある」との評価をいただいた、物流拠点お悩み解決“虎の巻”。今号はそのPART IIとして、さらに五つの事例を取り上げます。原状回復、購入、売却… 物流企業や物流施設を取り巻く課題の数々と、シービー・リチャードエリスが提供する確かな解決策。もし、このような事情でお困りの企業ご担当者の方がいらっしゃいましたら、ぜひ、下記までお気軽にご相談ください。

インダストリアル営業本部 TEL. 03-5470-8771  
 オキュパイアサービス部 TEL. 03-5470-8819

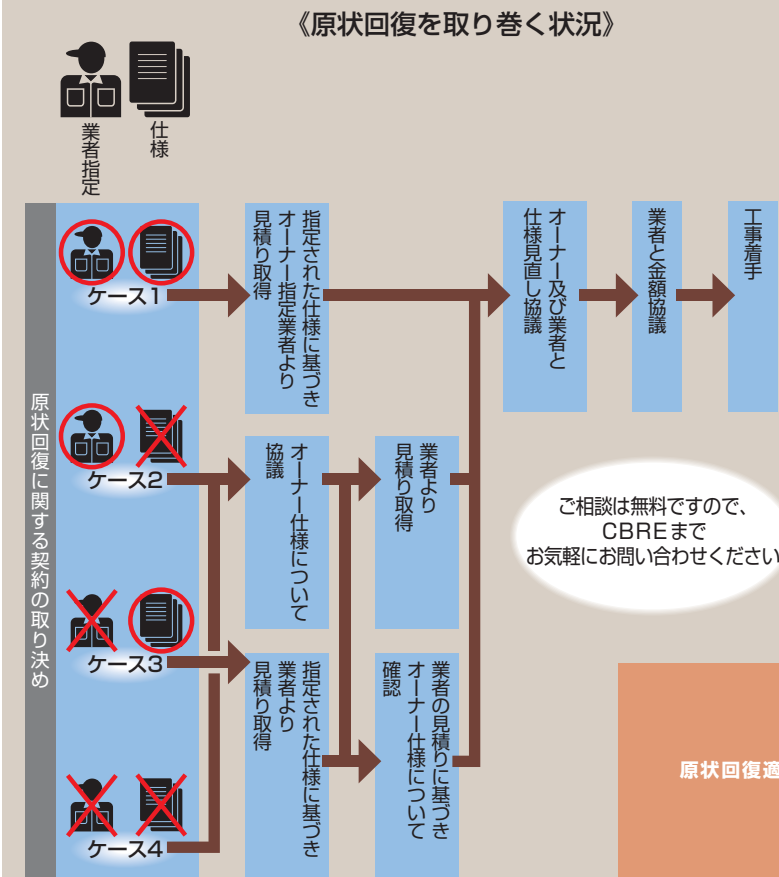
# 6 原状回復ってこんなに高いの？

《原状回復コンサル》

あまり知られていませんが、物流施設の原状回復はかなり特殊なものです。オフィスや住宅とは大きく異なり、生半可な知識でよかれと思ったやり方が結局高くつくことも… 回復範囲、オーナー調整、スケジュール管理等、専門家目線で実施しなければなりません。



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。



オフィスビルでは当たり前に行われる専門家による原状回復コンサルティングですが、物流業界では見積りを精査できる専門家不在のため、ただ見積り額が高い、安いというだけにとどまらざるを得ません。さらに、契約書に記載される原状回復の項目も、仕様が全く決まっていないということが多く(左図: ケース4)、退去時に慌てて業者に見積り額面通りに支払いを… というケースも少なくありません。大型化が進む物流施設では、原状回復費用も格段に高くなっています。そして、こうした費用の削減には、専門家の目線が必要です。CBREでは、金額の適正化に加え期間、工事区分、仕様の適正化を行い、原状回復の定義が決まっていないあいまいな状況を精査し、ベストアンサーを提示します。

原状回復適正化のポイント

- 数量・仕様に誤りがあれば指摘する
- 各金額を適正化する
- 期間を適正化する
- 工事区分を適正化する
- 仕様を適正化する

# 7 やっぱり 倉庫は 購入したい!

《購入サポート》

「所有から賃貸へ」が昨今の潮流とはいえ、本社倉庫やニーズが高い地域の旗艦施設はやはり自社物件でという声が聞かれるのも事実。が、今の時代の物流施設の購入には、これまでとは全く違った視点、情報収集、分析、ノウハウが必要不可欠になっているのです。



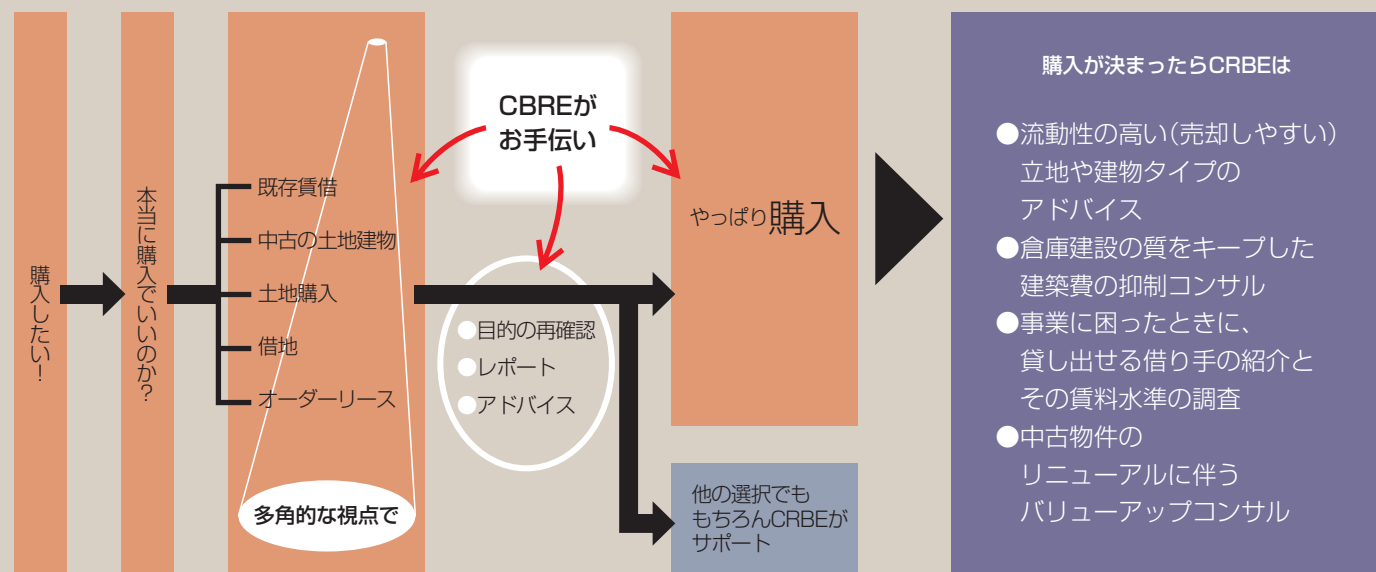
# 8 周辺から苦情殺到… この拠点 売却したい!

《売却サポート》

物流施設の売却では、価格査定・売却額予測といったスタートラインから頭を悩ましがち。最も高く不動産を売却するためには、最も有効にその不動産を生かす方へのアプローチが必須なのですが、一体それが誰なのかは、そう簡単に把握できるものではありません。



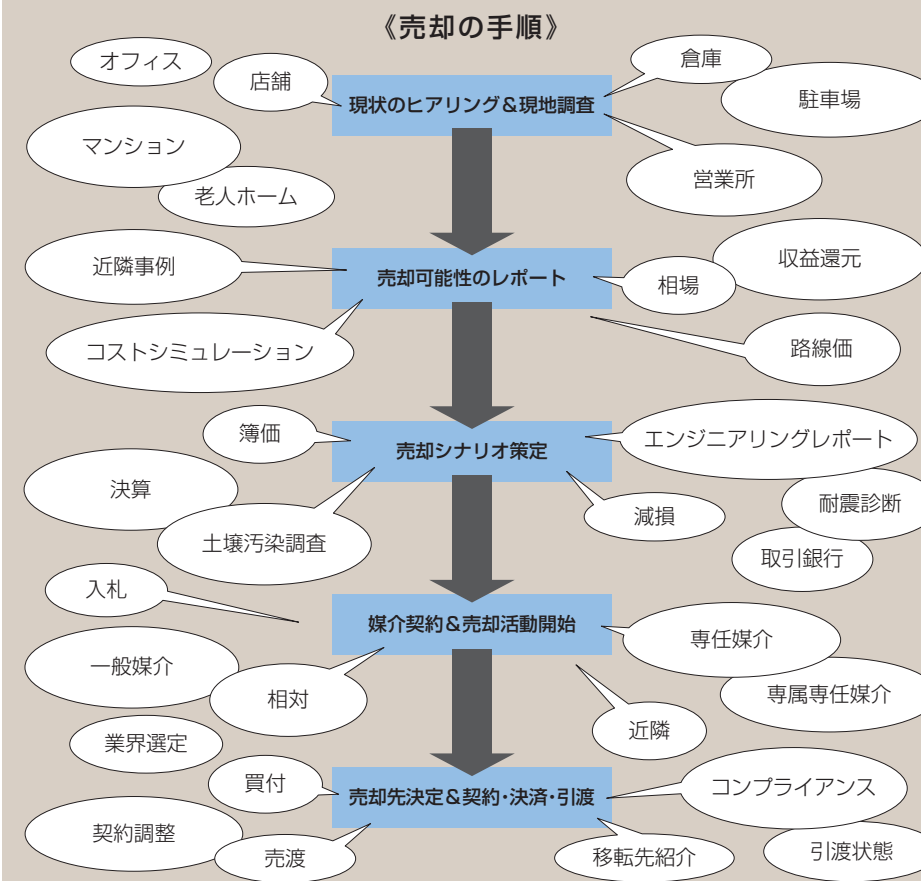
CBREインダストリアル営業本部では、このような解決策をご用意しています。



社長の一声や会社の方針で始まる物流施設や倉庫用地探し。担当者は、物件情報を懸命に探し、購入にこぎつけるのですが、こうした巨額な設備投資を行う前に、一歩立ち止まって本当に購入でいいのかを考える必要があるでしょう。購入以外の選択肢で同じ目的を達成することはできないのか? そうしたご要望にもCBREはお応えできます。

また、多角的に検討した結果、倉庫物件(倉庫用地)購入の方針が得られたら、CBREが誇る物流施設専門の売買チームが、更地、中古物件、工場跡地、再開発用地等、多種多様な物件から貴社の拠点探しを強力にバックアップいたします。加えて、購入と同時に発生する様々な課題にも的確にお応えしていきます。

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。

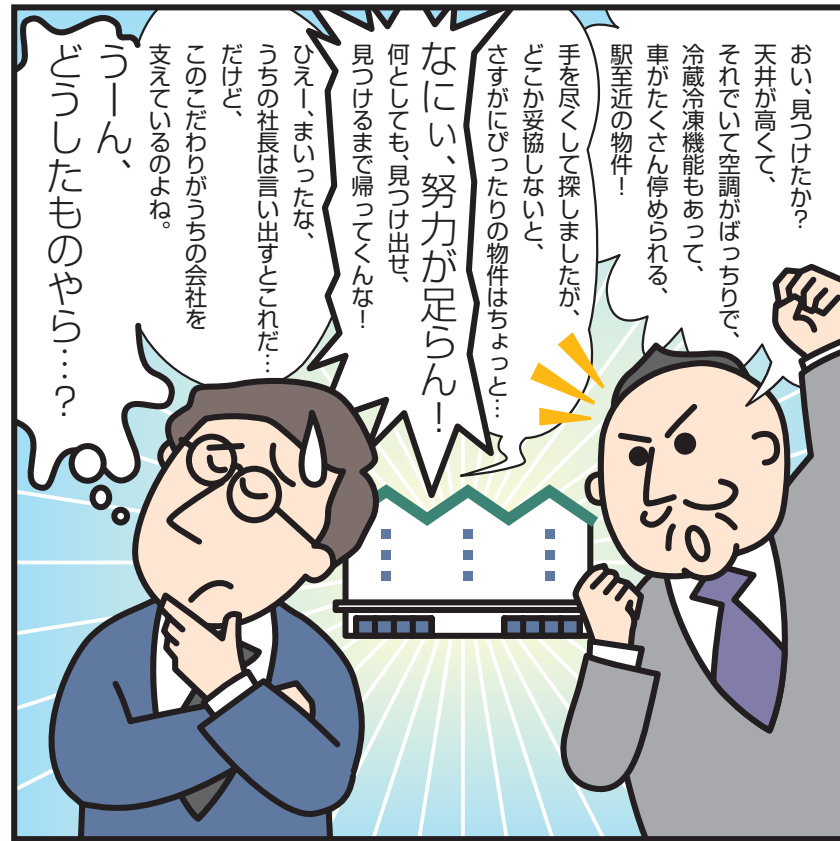


当然のことですが、周辺相場に対し適正な価格で売り出さなければ、購入を希望する企業は現れません。CBREでは常にマーケットを調査分析しており、物件の適正な価格を算出します。この分析には購入企業の業種業態の想定も含まれており、「立つ鳥跡を濁さず」というように、売却後の利用にまで配慮しています。さらに重要な売却シナリオですが、貴社の決算状況や簿価等を勘案してアドバイスし、土壌汚染調査やエンジニアリングレポートの発注等、タイミングを逃さない提案も行っています。売却方式に関しても、入札、相対取引など柔軟な提案、より高い価格を引き出すための近隣アプローチやターゲット業界選定なども、CBREの強みの一つです。加えて、コンプライアンスに留意したクロージングや、移転先候補の迅速な手配等、こうした総合力をぜひご活用ください。

# 9 自分ぴったりの 拠点が欲しい!

《オーダーリース》

先行きが不透明な時代、経営者のこだわりが業績をリードしていく場面も少なくありません。こうした経営者の発想を具現化するには、通常のやり方では難しく、例えば物流施設の確保など、こだわりを持てば持つほど既存の賃貸物件の選択肢は狭まっていきます。



# 10 このプロジェクト 失敗できない!

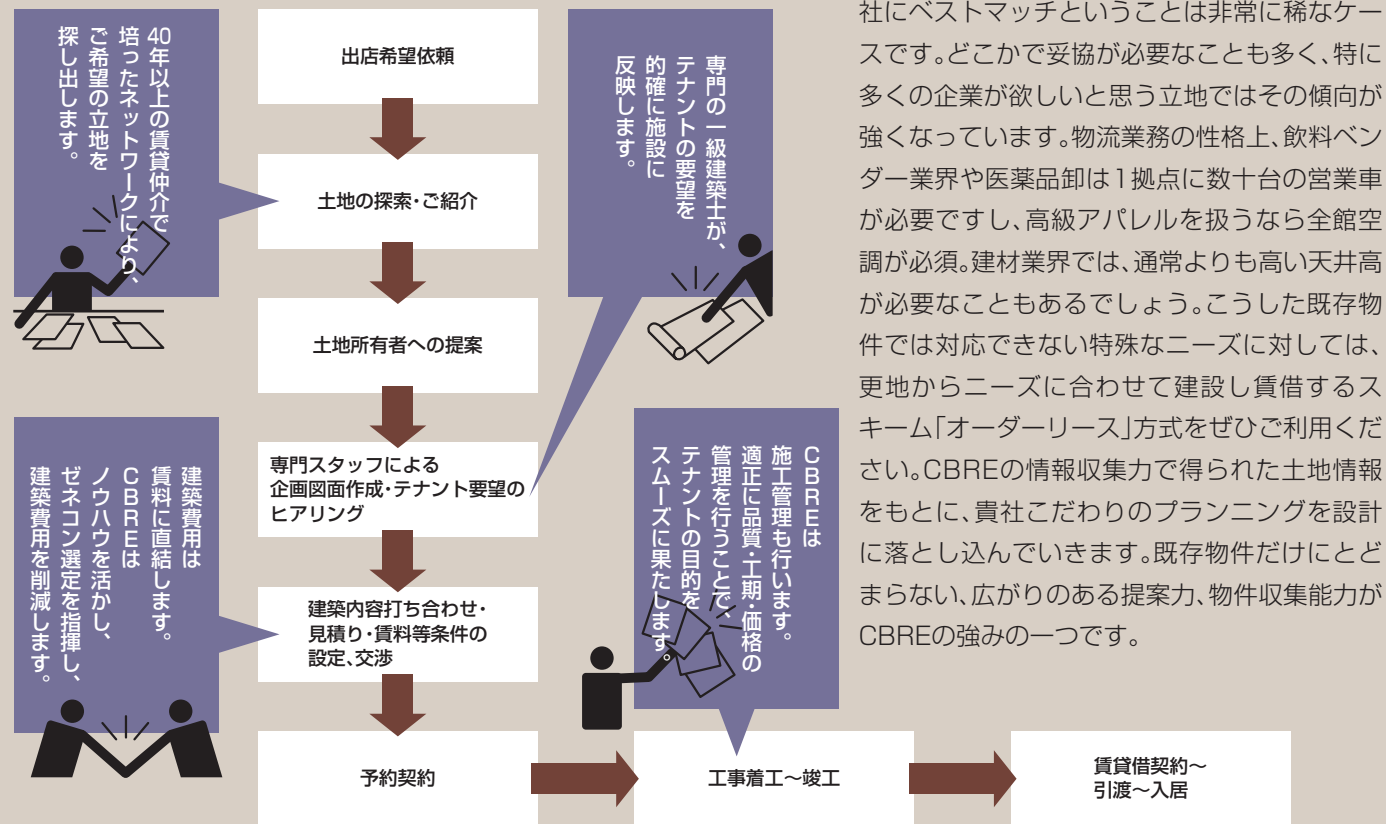
《テナントレップ》

コスト意識の強い外資系企業では、物流拠点の見直し等のプロジェクトにおいて、的確なノウハウを持つ不動産のプロと契約を結ぶのが一般的。シナリオスタディ、情報収集、実現可能性の検証を含めた包括的なサービス提供をもとに、事業を合理的に進めています。



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。

## 《オーダーリースの流れ》



物流拠点を探す上で、既存物件や賃貸条件が自社にベストマッチということは非常に稀なケースです。どこかで妥協が必要なることも多く、特に多くの企業が欲しいと思う立地ではその傾向が強くなっています。物流業務の性格上、飲料ベンダー業界や医薬品卸は1拠点に数十台の営業車が必要ですし、高級アパレルを扱うなら全館空調が必須。建材業界では、通常よりも高い天井高が必要なることもあるでしょう。こうした既存物件では対応できない特殊なニーズに対しては、更地からニーズに合わせて建設し賃借するスキーム「オーダーリース」方式をぜひご利用ください。CBREの情報収集力で得られた土地情報をもとに、貴社こだわりのプランニングを設計に落とし込んでいきます。既存物件だけにとどまらない、広がりのある提案力、物件収集能力がCBREの強みの一つです。

CBREオキュパイアサービス部では、このような解決策をご用意しています。

## 確実性の確保

シナリオスタディから物件選定、プロジェクト管理も含めたパッケージの提案など、計画段階からプロジェクト完了まで契約ベースでシームレスにサポート。

## 利益相反の回避

オーナーとテナントのマッチングサービスではなく、クライアントサイドの立場からテナントの利益を優先し業務を遂行。

## 本業への人的資源集中

不動産プロジェクトのすべて、もしくは部分委任により、本業に集中したい物流担当者の労力を大幅に軽減。

## 物件探索の可能性拡大

情報収集窓口の一元化により様々なソースからの情報を平準化。また、市場に出ない潜在案件へのプロアクティブなアプローチも可能。

## 不動産最適化の実現

移転が伴わない場合も、不動産プロジェクトにおける複数シナリオの比較検討をサポートしコスト削減に寄与。

## 取引の透明性確保

プロジェクト全体への関与から一連の流れを把握し、第三者としてプロジェクトに関するレポートを提出。英語によるサービスの提供も可能。

拠点新設や統廃合は、多大な時間と労力を要する大イベント。この重要かつ複雑なプロジェクトをサポートするパートナー選びは最初の課題です。CBREは、単に物件情報の提供にとどまらず、オキュパイア（物件を使う側）の立場に立ち、現状分析、シナリオスタディ、物件情報収集・選定、契約締結、引越の工程管理まで一貫したサービスを提供します。英語対応や日本の商慣習の説明が必要な外資系企業はもちろん、失敗の許されない重要な案件を抱える日本企業に対しても、長年にわたりグローバルレベルで不動産サービスを提供してきた実績をもとに、貴社の「右腕」として、プロジェクトに参画します。