



2013年11月

株式会社三井住友銀行 企業調査部

長瀬 礼紗

供給量増加により注目が高まる大型物流施設

物流アウトソースの進展や、インターネット通販市場の拡大に伴って、低コストかつ迅速な配送に対するニーズが高まるなか、大型で機能を高めた物流施設の開発が足元で活発化しており、注目を集めています。

大型物流施設に対する需要の高まり

物流施設と言えはかつては、荷物の保管を主目的とする「倉庫」が主流でしたが、景気後退局面において物流効率化がテーマとなるなか、荷主企業では、コスト削減や在庫圧縮を目的に物流業務を3PL(3rd Party Logistics：荷主から物流業務を包括して受託すること)事業者などへアウトソースする動きが強まり、受託する物流業者側でも、荷さばきや仕分け、流通加工などを効率的に行ってコスト競争力を高める必要性が生じ、これらに対応出来る大型で高機能な施設へのニーズが高まってきました。

こうした変化に対して、米国などでノウハウを蓄積した外資系の不動産関連企業等がいち早く着目し、01年頃より施設

図表1 大型物流施設(注)の供給量



(注)延床面積3万㎡以上 (資料)CBREデータを基に弊社作成

の供給が開始されました。新たに供給された施設は、延床面積3万㎡超と従来比3倍とも言われる規模で、ランプウェーと呼ばれる大型トラック用のループ型入出庫道路が複数階に併設されるなど、これまでの施設とは一線を画し、使い勝手や効率性が重視された構造となっています。また賃貸形式で供給されるため、物流業者にとっては、100億円を超えるとされる多額の開発資金を負担せずに済むといったメリットも大きく、08年にかけて供給量が急増しました(図表1)。

足元で再び加速する動き

その後、リーマンショックに伴う資金調達環境の悪化などから供給量は一時的に減少しましたが、ここへ来て①インターネット通販市場の急拡大でBtoBからBtoCの荷動きが加速し、物流業者にとって、複数事業者の商品を一括で取り扱い、かつ迅速な多頻度小口配送を低コストで実現することがより求められるようになったこと、②東日本大震災以降、事業継続性の観点から耐震・防災性能に対する関心が高まり、老朽化した施設からの移転ニーズも生じてきたこと、などを背景に、高機能な物流施設に対する需要が再び高まっています。

一方供給側でも、施設の付加価値を一段と高めるべく、延床面積20万㎡に及ぶ超大型施設を開発したり、多数の施設作業員を確保しやすいよう食堂や売店などのアメニティを充実させる事例、LED導入など環境面へも配慮した施設を開発

本資料は、情報提供を目的に作成されたものであり、何らかの取引を誘引することを目的としたものではありません。本資料は、作成日時時点で弊行が一般に信頼できるとされる資料に基づいて作成されたものですが、情報の正確性・完全性を弊行で保証する性格のものではありません。また、本資料の情報の内容は、経済情勢等の変化により変更されることがありますので、ご了承ください。ご利用に際しては、お客さまご自身の判断にてお取扱いいただきますようお願い致します。本資料の一部または全部を、電子的または機械的な手段を問わず、無断での複製または転送等することを禁じております。



する動きなどがみられます。また、日系の大手不動産会社においても、オフィスビル賃貸等に比べて高い利回りが期待出来るとして本格的な事業参入が進められているほか、物流特化型 REIT も複数立ち上がっています。こうした投資資金の流入により、13年の大型施設供給面積は前年比倍増の約150万㎡に達すると見込まれ、一時15%まで上昇していた空室率も足元2%程度の低水準にまで低下しています。

顕在化しつつある課題

このように積極的な開発が進む大型の物流施設ですが、日本の倉庫全体に占めるシェアは依然2%程度とみられます。このため供給量が一段と拡大しても当面は需給が大きく崩れることはない、との強気の声は聞かれますが、一方で課題も指摘されつつあります。

まず開発面では、①大都市圏内で高速道路のインターチェンジや幹線道路に近接し、かつ多くの施設作業員を確保出来る好立地は限定的で、開発ニーズの集中からすでに一部では用地価格が高騰して

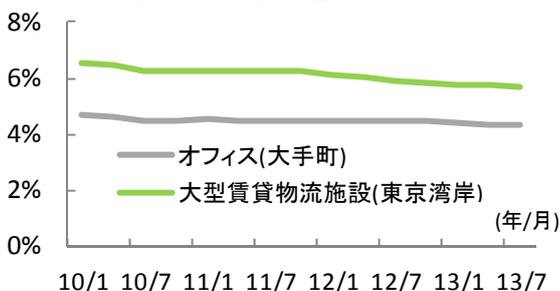
いること、②復興需要等で建設技能労働者が不足し施設の建築費が上昇傾向にあること、などから開発コストが上昇しています。加えてリーシング面においても、③以前に大量供給された施設のテナント契約が順次更新期を迎えているうえ、④従来型倉庫の運営事業者では、大型物流施設への顧客流出や賃料下落を回避すべく3PL事業の強化などのサービス向上により既存顧客との繋ぎ留めを図っており、施設間での顧客獲得競争が激化しつつあります。こうしたことから、投資利回りも足元やや弱含みとなっています(図表2)。

今後の戦略の方向性

今後を展望すれば、そもそも施設のハード面は模倣されやすく、それだけで優位性を維持し続けるのは容易でないと言われるだけに、開発事業者にとって、好立地物件を適正価格で取得すべく地道な不動産情報の収集や土地オーナーへのアプローチを強化することは従来以上に重視されます。またリーシング力向上の観点からは、有力物流業者との共同による施設開発や、荷主・物流業者宛に3者での総合的な物流ネットワーク構築を提案するなど有力顧客の囲い込みに繋げる動きも活発化するとみられています。

需要拡大が見込まれる業界とは言え、価格競争に陥ることなく持続的な成長に繋げていけるかは各社の戦略の巧拙によるところが大きく、今後の動向が大いに注目される所です。(長瀬)

図表2 投資利回り推移



(資料)CBREデータを基に弊社作成

本資料は、情報提供を目的に作成されたものであり、何らかの取引を誘引することを目的としたものではありません。本資料は、作成日時点で弊行が一般に信頼できるとされる資料に基づいて作成されたものですが、情報の正確性・完全性を弊行で保証する性格のものではありません。また、本資料の情報の内容は、経済情勢等の変化により変更されることがありますので、ご了承ください。ご利用に際しては、お客さまご自身の判断にてお取扱いいただきますようお願い致します。本資料の一部または全部を、電子的または機械的手段を問わず、無断での複製または転送等することを禁じております。