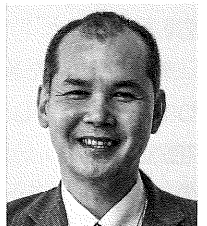


連載（物流）：物流不動産ビジネスの業界化に向けて⑩

都心にある冷蔵倉庫 「アーバンロジスティクスセンター」



東運ウェアハウス(株)
常務取締役 坂田 淳司

1. はじめに

当社は100年を超える歴史を持つ東運グループの物流部門を長年担ってきた。伝統・老舗の信頼を大切にしつつ、「都心の物流拠点」として営業倉庫を営んできた。東京都港区という、国際物流への要所への好アクセスの立地を生かしながら、保税倉庫の機能も備えている。倉庫での顧客の商品を保管・管理に加え、運送にも対応することで、顧客の要望にトータルで応えることのできる体制を整えている。

当社の特徴は、まず東京都港区という好立地に3,000坪の倉庫をかまえており、都心部へのリードタイムを圧倒的に削減できる。長年にわたり蓄積してきた技術とノウハウで、多様化する商品、あらゆる形態の貨物を、人・時間・スペースのシェアリングにより最適な状態で入庫、保管、出庫が可能である。

次に、国土交通省の認定を受けた「優良認定トラックルーム」を営業していることである。一般ユーザーの家財保管や近隣企業の文書保管などの用途で利用いただいており、顧客の要望に合わせた提案をしている。

更に、物流不動産ビジネスのネットワークをフルに活用した提案力をもっていることである。最適な物流環境実現のため、物流不動産の総合コンサルティングをワンストップで提供し、物流コストの削減により競争力強化を可能にしている。

筆者は物流会社2社を経て、2005年にイーソーコに入社。その後、東運ウェアハウス常務取締役、イーソーコ総合研究所専務取締役、イーソーコ中部

取締役、イーソーコドットコム執行役員、物流不動産BIZ執行役員、物流不動産協同組合事務局長などを兼任している。今回は東運ウェアハウスが2023年にスタートさせた事業再構築「アーバンロジスティクス@TOKYOプロジェクト」を紹介したい。



図1 東運ウェアハウスホームページ
<https://www.toun-wh.co.jp/>

2. アーバンロジスティクス@TOKYOプロジェクトの内容

同プロジェクトは当社倉庫内に約314m²（95坪）の冷蔵装置を備える24時間対応の「アーバンロジスティクスセンター」を新設。酒蔵・ワイナリーなどのサプライヤーから商品を預かるとともに、都心の銀座、六本木をはじめとする近隣の飲食店に原則50分以内で配送する新事業である。これにより、都心部では数少ない中規模の冷蔵装置を備え、飲食店に在庫を最小限に抑えるメリットを提供することで事業の再構築を図る。設備投資には国の事業再構

築補助金を利用し、3年後に1億円の売り上げを見込む。

新たに設けた冷蔵倉庫は、日本酒の1升瓶6本入りを1ケースとして約25ケース収められるパレットを約200パレット保管することが可能で、3〜5℃の低温で日本酒、クラフトビール、チーズ、野菜などを保管する計画である。利用料金は1ケースあたり1日12円、約18ケースが入るカゴ台車1台あたり月額1万円と安価に設定した。飲食店はトランクボックスの冷蔵庫版のように活用できる一方、サプライヤーは買い付け拠点として利用し近隣の羽田空港から航空便で出荷するといった活用も想定できる。試飲会や産地ごとのフェアを開催し、特色のある保管、小回りの利く物流を推し進めていく。

「アーバンロジスティクスセンター」の半径5km圏内には多くの飲食店が軒を連ねる港区、中央区、千代田区、渋谷区、品川区があるが、飲食店はコロナ禍で総じて資金繰りが厳しく、これにより在庫適正化の提案が可能になる。港区に位置する“地の利”を生かすことで、消費者に近い品目の売上比率を拡大し、都市型倉庫・物流業のモデルケースとしたいと考えている。従来の倉庫業を主体とした事業だけでなく、消費市場と東京港・羽田空港に近い立地特性を生かした事業再構築を図ることで、サプライヤーや飲食店をはじめ、地域経済全体に貢献していきたい。

ここに至るまでにさまざまな市場分析を行った。まず、自社の内部環境と外部環境を強み、弱み、機会、脅威の4つの要素で要因分析するSWOT分析を実施。これによると、世界有数の飲食店数と消費者

がいる東京23区でも、銀座や六本木に5km圏内の倉庫は希少であり、コロナ禍で資金的に厳しい飲食店の在庫を最小限に抑える提案が可能なのに、原料などの取り扱い比率が高く、強みを生かし切れていないことが分かった。「世界屈指の消費市場に隣接し、東京港・羽田空港にも近いという立地特性」を最大限に生かした大胆な事業再構築に取り組むことが喫緊の課題であると強く認識した。

次に市場分析を行った。当社倉庫から5km圏内の商圏人口は140万人で、この事業がターゲットとする市場規模は150〜250億円と考えられる。また、賃料水準では英ロンドンを上回り世界7位の銀座も控えている（2019年のデータ）ことから、アーバンロジスティクスセンターに委託在庫される高級酒



写真1 倉庫内

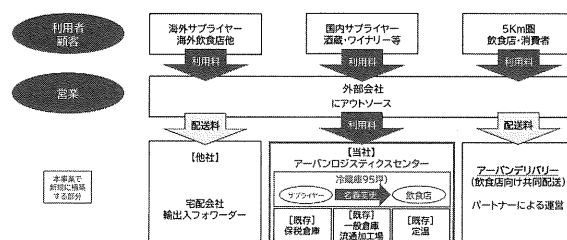


図2 アーバンロジスティクスセンター@TOKYOプロジェクトのイメージ

（プレミアム日本酒・焼酎、日本ワイン、ウイスキー等）の買い付けを目的に海外の飲食店オーナーらが飲食店向けのサブスクリプション会員となり、羽田空港から航空便で調達を行うといった利用方法も想定している。

また、差別化・優位性では、飲食店運営経費の約30%を占める食材原価に埋没している物流費を共同配送化することで、飲食店・サプライヤー双方にコスト削減・収益増加メリットを確約できるビジネスモデルとなる。ホテル等の大規模宴会・イベントでは、悩みの種である飲料の「冷やし」の問題を解決するだけでなく、早ければ30分以内のクイックデリバリーサービスも優位性となる。飲食店はサブスクリプションを利用することにより、季節備品（クリスマスツリー、正月飾り等）や緊急性のない什器（机、いす等）を当社へ保管することで、店のバックヤードとして活用することが可能になる。

3. 当社の今後の取り組み

倉庫の新しい活用方法として、「アーバンロジスティクスセンター」のほかに都市型倉庫の進化形も考えている。例えば、ECサイトの顧客向けに撮影機器や照明など商品撮影用の撮影機材やスタジオを倉庫に併設する。ECサイトの顧客同士でシェアリングするサービスとして提供することにより、個別に投資所有する必要なく、どなたでも新たにEC事業にチャレンジできる環境を提供していく。また、事務所機能を併設することで、海外から日本に新規参入する拠点としての活用も視野に入れ、海外の顧客を支援できる環境を提供する。ユーザーの皆様の声を聞き、スピードを重視し、高付加価値物流により、収益性の向上に挑戦していきたい。

現在の設備投資は冷蔵倉庫の敷設、庫内での作業をよりスムーズに行うため、最新のWifi環境（Wifi6のアクセスポイントに統一）を新たに敷設するところまで終えた。今後は、配送時に使用する保冷剤を冷凍する冷凍ストッカー、冷蔵倉庫スペースの積載効率を上げる逆ネステナーの投資段階に入ってい

る。倉庫管理システム、配送管理システム、オーダー管理システム、請求金額計算システム、温度管理システムなども順次構築していく。サプライヤーアプリ、飲食店アプリも新規に構築し、在庫管理、入出庫指示は、荷主が24時間365日、アプリを通して指示できるようにする予定である。

4. イーソーコグループが掲げる「シン・物流」

イーソーコグループが手がける物流不動産ビジネスは、物流に不動産、建築、IT、教育、金融などを掛け合わせることで、事業領域を広げている。例えば物流+不動産の場合、倉庫は、物流業で使うだけでなく、リノベーションによってオフィスやスタジオ、カフェにしたり、撮影で時間貸しをしたりと、さまざまな活用、収益の可能性がある。また、新たに倉庫を建築しようとする場合、建築の知識はもちろん、資金繰りの面から金融の知識も必要となる。日々の物流現場で考えると、社員教育（特に新人）や物流業務効率化を行う上で、教育やITの知識も必要となる。中小の物流会社にとっては、物流の強みを生かしながら、不動産をはじめとした新しい収益を獲得できる。「シン・物流」=物流+ α （物流不動産ビジネス）で、業務改革支援も行っている。

背景には、物流業界で圧倒的多数を占める中小企業の経営が厳しさを増していることが挙げられる。同グループでも倉庫・物流業を担う当社も、厳しさは同業他社と一緒にある。メイン業務の一つである、食品原材料の顧客も、コロナ禍で物流の見直しを行い、コストと効率化を図るため、郊外の大規模倉庫へ移管している。そのため、時代に合わせて変化していく必要があり、当社でも「シン・物流」に取り組んでいる。

5. おわりに

物流不動産ビジネスの根幹は物流であり、「シン・物流」=物流+ α によって収益形態を多様化し、予測

が困難なVUCA（ブーカ）の時代に大きなチャンスを生んでいる。イーソーコグループは、まず行動ありきの精神で、物流不動産ビジネスの業界化に邁進している。その意味で、倉庫・物流業を担う当社の取り組みは、多くの中小物流業が事業を再構築する際のモデルケースになると考えている。

イーソーコと当社のトップを兼任している代表取締役・遠藤文は、物流不動産ビジネスの業界化を加速させるカギとして「女性活躍、多動力を持つデジタルネイティブのZ世代、DX（デジタルトランスフォーメーション）化」を挙げている。物流業界で女性が活躍できる領域は広がっている。また、Z世代が現場で積極的にITを活用することで、DX化を推進できる。いずれも異なる業界間の業務の調和を図り、物流業界を革新できる人財である。こうした業界の垣根を越えて活躍する人財「物流不動産ユーティリティプレイヤー」を育てるため、若手社員の教育制度の充実に力を入れている。独自のジョブローテーション研修により、物流をベースとしながら、現場や営業、管理業務など一連の業務を学ぶことができる。ITツールやバックアップ体制も整備し、現場や営業先で分からないことがあったときは、ベテランの経験とノウハウが蓄積された動画マニュアルアプリで確認できるほか、いつでも社内の

専門家のサポートを受けられる。入社1年目の社員でもインターンシップや展示会・セミナーの企画運営、ブログ・SNSによる発信など、やる気次第で活躍の場は多種多様であると代表は考えている。

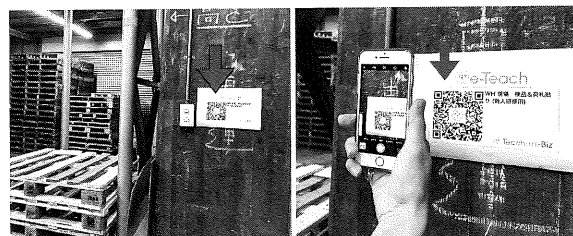


写真2 e-teachの活用事例

アーバンロジスティクスセンターも同様である。常時2,000種類を在庫し、1本から発送する体制を構築するには、さまざまなシステムやアプリを構築・運用するDX化を推進していく必要がある。そこには多動力を持つデジタルネイティブのZ世代である物流不動産ユーティリティプレイヤーの存在が欠かせない。

同グループが掲げる「カッコいい、稼げる、感動する」の新3Kを実現するため、「シン・物流」を取り入れ、アーバンロジスティクスセンターを成功に導いていく。

知っておきたいバーコードの知識

平本純也 著 A5判378頁 定価：4,180円（税込）

バーコードと二次元コードの歴史、種類と特長。関連機器の紹介、システム構築手法、応用事例などについて平易に解説し、中級レベルの研究者、技術者が知っておきたい知識を纏めたもの。

日本工業出版(株)

フリーコール 0120-974-250 <https://www.nikko-pb.co.jp/>