

CASESTUDY

個性派PM会社の差別化戦略

サービス 中小倉庫ソリューション イーソーコグループ 都市型倉庫を大化けさせるLPM 遊休地活用提案にも対応



大谷 巖一氏
イーソーコ 取締役会長

倉庫会社や運送会社の
経営コンサルからPM受託

イーソーコグループは、倉庫・物流施設の賃貸仲介やPM、コンサルティングなどを手がける企業グループ。PMについては「ロジスティクスプロパティマネジメント（LPM）」という名称のもと展開している。

LPMの受託規模は94件・約9万7,000㎡（2021年12月現在）。主に首都圏にある中小倉庫を受託し、従前通りの倉庫もしくはオフィスや店舗、ホテルなどにリノベーションして運営する。グ

ープ会社がLPMの各機能を分担しており、イーソーコ本体がLM、イーソーコ総合研究所がPMとCM、イーソーコドットコムがBMを担当している。

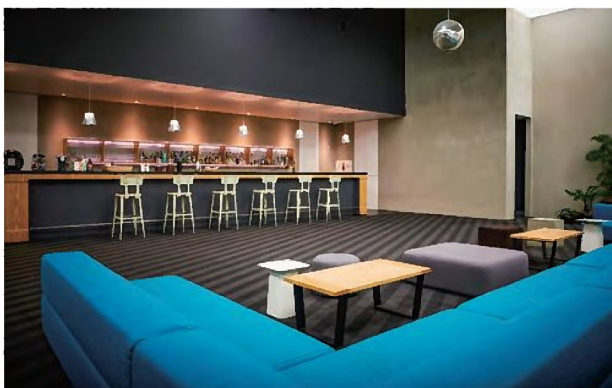
クライアントのオーナー層は中小の倉庫会社や運送会社を中心。寄託貨物やテナントの紹介といった本業の展開や、保有不動産の課題および有効活用などのコンサルティングから入り込み、そこからPMを受託する手法を取る。「近年は事業承継に絡む案件相談が増えている」と話すのは、イーソーコ総合研究所の代表取締役 出村亜希子氏だ。



出村 亜希子氏
イーソーコ総合研究所 代表取締役



イーソーコグループがリノベーションした倉庫
東京都江東区の倉庫をリノベーションしたカフェ「iki ESPRESSO TOKYO」



東京都港区の倉庫複合ビル「第3東運ビル」をリノベーションしたオフィス。バブル末期にディスコ「ジュリアナ東京」が入居していた区画であることを活かし、当時の面影を残したつくりとしている

総合型PM的な視点から 倉庫に収益力を付与

倉庫・物流施設に基盤を置きつつも、それ以外のアセットタイプへのリノベーションやリーシングに対応できることがイーソーコグループの強みである。

リノベーションについては先述のオフィスや店舗、ホテルに加え、撮影スタジオやラボ、保育所など多様な事例がある。「ESGやSDGsの考え方を取り入れ、子育て世帯や学生、シニアなどをターゲットにした施設を誘致するのも面白い」（出村氏）。

また倉庫系用途での改修にも対応しており、冷凍冷蔵倉庫の取り組み事例があるほか、ネットスーパーの配送拠点であるダークストアも有望業態と捉える。「都市部の中小倉庫は2000年代以降、ファンド系プレーヤーなどが開発する郊外の大型物流施設に顧客を奪われてきた。しかし近年、ラストワンマイルの配送への対応が課題となるなかで、中小倉庫の活用に白羽の矢が立つかもしれない」（出村氏）。

一方リーシングについて見ていくと、物流系テナント向けには自前の倉庫情報ポータルサイト「イーソーコ.com」を活用。その他のアセットタイプ向けには事例見学会や現地内覧会の実施に加え、リノベーション物件専門の仲介サイトやメディアへの露出に注力している。「高い天井やスケルトンなど、倉庫独特の空間に魅力を感じる層は一定数存在する。そうしたファン層に狙いを定め、リーシングを展開している。倉庫として賃貸するよりも高い賃料を設定できる」（出村氏）。

建物の汎用性こそ最大の武器 区分所有型倉庫にも関心

イーソーコグループでは、遊休地や築古倉庫を抱えるオーナー向けに新築建物の提案メニューを用意する。それが「マルチパーパス倉庫」とよばれるものだ。

マルチパーパス倉庫は、倉庫用途に必



マルチパーパス倉庫の外観イメージ

通常のオフィスビルやマンションと比べてレンタル比が高いほか、償却期間が短く、空調効率の高さからランニングコストは低い

要なフロア空間や床荷重、大型エレベーター、接車バスなどを備えつつ、スケルトン建築によりアセットタイプの汎用性を確保した建物のこと。建築費が40~70万円/坪と、通常のオフィスビルやマンションよりも抑えられるほか、内装工事の手間がかからないため工期も短縮できる。グループは合わせてPMも受託する。

「新たな本業の拠点と収益不動産が同時に手に入り、オーナーにとってはまさに一石二鳥。本業を行わなくなれば、同業他社を都度リーシングすればよい」（出村氏）。

イーソーコ本体と資本・業務提携を結んだ運送会社LiS（リス）の例を挙げると、東京都港区の社屋をマルチパーパス倉庫にて建て替え、テナントとしてコインランドリーやランニングステーションを誘致する計画を立てている（2025年竣工予定）。車の出入りが少ない週末には車庫スペースでマルシェを開く構想もあり、倉庫を地域活性化の拠点として再

定義しようとする姿勢が表れている。「産業構造や社会ニーズが目まぐるしく変化するなか、今後の不動産は用途の汎用性がモノをいう時代になる。その意味でラストワンマイルの配送ニーズに対応できる都市型倉庫は、最も有望なアセットタイプ。ファンド系プレーヤーもいずれ関心を示すはず」。そう語るのは、イーソーコの取締役会長 大谷 巖一氏。そうした都市型倉庫が普及してくれば、グループのPM受託機会増大につながるともいえそうだ。

加えて大谷氏は、区分所有型倉庫の管理受託にも関心があると話す。これはIFRSの新リース会計基準で賃借不動産をオフバランス処理できなくなり、一部のテナント企業が賃借から区分所有に切り替えると予想されることが背景にあるという。こうした新たな事業機会をイーソーコグループがどう捉えていくか今後注目される。