



住宅新報

広がる物流不動産ビジネス

業界横断で倉庫に可能性

第1回

イソーコ総合研究所代表取締役 出村亜希子

今回からは物流不動産ビジネスの広がり可能性について、連載させていただきます。先日、「NHKスペシャル『ジャパン・リバイバル』安い30年」脱却への道」という番組の取材を受けました。長年物価や賃金が上がらず、円安も重なり、世界から「安い」と言われるようになった日本経済の今を取材し、原因と浮上のきっかけを探る内容です。その中で、私たちが管理している「ジュリアナ東京」の跡地が、30年前の日本経済の熱狂とエネルギー



でむら・あきこ(富山県出身、奈良女子大学大学院修了。一級建築士、宅地建物取引士。不動産コンサルタント。15年よりイソーコ総合研究所代表取締役。著書に『築古「ビル・倉庫」のリノベーション・コンバージョン計画実務資料集』(総合ユニコム刊)・共著)

らせんの発展「個人」が鍵

いまだに浮上できず、国際競争力も低下の一途をたどっています。逆に、日本的経営のしがらみや因習によって、リスクを取った挑戦が難しくなり、機会損失を招いているのです。番組は、日本が他国と比較して人材に投資してこなかった点を指摘していました。こうした状況にも手を打てず、加速していると現状を続け、造もあり、労働生産性の向上が喫緊の課題です。低賃金では人材が集まりません。特に若い人材が入ってこないことは、業界の将来に関わります。

不動産業では、日本は既に人口減少時代に突入していますが、いまだ新築住宅の供給は続き、物件余りの状態です。空き家の増加は加速しており、今後は市場

は「事物のらせんの発展の法則」を提唱しました。物事は直線的ではなく、らせん階段を上るように発展するといふものです。らせん階段は上りながら一周回ってまた元の位置に戻ってきます。進化発展の過程では、一通り変化や進化をし尽くすと、過去のものが一段進化した形で復活する特徴があります。

例えば物件を探す際、昔は、地元の店舗に行き対面での相談が一般的でした。インターネットの発達で情報が広く公開されるようになる、自分で自由に物件を検索するのが主流になりました。しかし、今度は情報が氾濫して合う物件を見つけることが困難になり、専門のコンシェルジュに相談するサービスが登場しました。また個人に戻ったのです。そのように事物がらせんに発展する中で、物流不動産ビジネスも、会社ではなく、プレーヤー個人が鍵になってきています。

輝きを放っています。かつて戦後復興から奇跡のような高度経済成長を遂げ「ジャパン・アズ・ナンバードワン」と称賛された日本の経営は、バブル崩壊後

気付けばすっかり手遅れ。現代の日本はさながら「ゆでガエル状態」です。私たちは、どこに打開策を見いだせばよいのでしょうか。

物流業も不動産業・建築業も成熟産業で、成長は頭打ち。多くの課題に直面しています。例えば、物流業では、時間外労働の上限制限が施行される「2024年問題」がいよいよ待ったなし。従来の多重下請け構

の縮小が明らかです。建設業も同様です。

いずれも既存の業界内だけでは行き詰まりが見えています。解決策のヒントは業界の外側にあります。物流不動産ビジネスは、各業界を横断的に掛け合わせることで新たな価値を生み出す。収益の多様化を図りませ次第で広がるのです。さて、哲学者・ヘーゲル