

## 3 P L 事業促進のための環境整備に関する調査研究 国際競争力強化のための我が国 3 P L 施設整備におけるアウトソーシングの 現状及び今後の予測に関する調査（要旨）

### ■ 調査の目的

- ・現状の物流分野および 3 P L 事業の市場規模について調査・把握するとともに、それぞれの雇用創出の効果を調査し、今後の動向を予測した。
- ・近年、デベロッパーによる物流施設の建設が盛んになってきており、3 P L 事業で利用する物流施設についても、所有者と利用者が別となるケースが見受けられるため、現状を調査した。
- ・これらによって国内における 3 P L 事業の推進を図ることを目的とするものである。

### ■ 3 P L の市場規模及び雇用創出効果の調査

#### ◇無作為抽出アンケート結果（382 社の回答）からみた 3 P L 事業の市場規模推計

- ・平成 18 年度における 3 P L 事業の市場規模は約 1 兆 5,315 億円（物流部門売上高に占めるシェア 8.7%）と推計される。また、平成 23 年度における 3 P L 事業の市場規模は約 2 兆 2,314 億円（同シェア 11.2%）と 5 年間で 45.7% の伸び率となり、物流業全体の市場規模の伸び（同 13.2%）を大きく上回る（p.19,20）。

#### ◇大手事業者（売上上位 300 社）へのアンケート結果（46 社の回答）からみた 3 P L 事業の市場規模推計

- ・平成 18 年度における 3 P L 事業の市場規模は約 3 兆 8,334 億円（同シェア 21.7%）と推計される。また、平成 23 年度における 3 P L 事業の市場規模は約 4 兆 7,649 億円（同シェア 23.9%）と 5 年間で 24.3% の伸び率となり、物流業全体の市場規模の伸び（13.0%）を大きく上回る。（p.20）。

#### ◇ 3 P L 事業の雇用の創出

- ・アンケート調査結果によると、過去 5 年間で 49.7% の事業者が 3 P L 事業を実施するために新たに従業員を雇用している。この先 5 年間に関しても「新たに雇用する」とするとの回答が 39.9% で最も多くなっており、3 P L 事業の実施により相応の雇用効果が発生していることが伺える（p.24）。

### ■ 3 P L 施設の所有と利用の実態把握および将来動向調査

#### ◇アンケート調査結果・ヒアリング調査結果にみる概要

- ・3 P L 施設は、5 年以上前、最近 5 年以内のいずれにおいても賃借施設よりも自社保有施設の方が規模が大きい。また、賃借、自社保有のいずれの形態においても 5 年以上前と比べて最近 5 年以内の施設の方が規模が大きい（p.30）。
- ・最近 5 年以内の 3 P L 施設の賃借元は営業用倉庫が最も多く、国内不動産デベロッパー、荷主保有施設がこれに続いている（p.32）。
- ・最近 5 年以内の 3 P L 施設の新設施設は、南関東、東海、近畿という 3 大都市圏を中心としたエリアへの立地が多く、施設の規模も大きい（p.36,37）。
- ・今後 5 年以内に賃借を予定する 3 P L 施設の整備形態は「自社用既存施設として設計（オーダーメイド型）」の比率が上がっている（p.34,43）。
- ・今後 5 年以内に賃借を予定する 3 P L 施設の契約年数は、最近 5 年以内に賃借した施設と比較して契約年数が長期化する傾向が示されている（p.35,44）。
- ・3 P L 施設を賃借するメリットは「多額の初期投資が不要である」や「固定資産にならず変動リスクが小さい」、「事業期間に応じた賃借ができる」といったコストを中心としたリスク回避や柔軟性に関するメリットがあげられている。（p.45）。

3 P L 事業促進のための環境整備に関する調査研究

国際競争力強化のための我が国 3 P L 施設整備に  
おけるアウトソーシングの現状及び  
今後の予測に関する調査

報 告 書

平成 2 0 年 3 月

国土交通省政策統括官付参事官（物流施設）室



# 目 次

<b>第1章 調査の概要</b> .....	1
1. 調査の目的 .....	1
2. 調査の概要 .....	1
(1) 3PLの市場規模及び雇用創出効果の調査 .....	1
(2) 3PL施設の所有と利用の実態把握および将来動向調査 .....	3
(3) 卸・ソフト事業における3PL事業の実施状況 .....	4
<b>第2章 物流分野および3PLの市場規模及び雇用創出効果の調査</b> .....	5
1. 物流分野および3PL事業の市場規模 .....	5
(1) 物流分野における3PL事業の売上規模と見通し（物流事業者アンケート結果） .....	5
(2) 卸・ソフト事業における3PL事業の実施状況（卸・ソフト事業者アンケート結果） .....	14
(3) 物流事業者による3PL事業の市場規模推計 .....	16
2. 3PL事業の雇用の創出 .....	24
(1) アンケート調査結果にみる3PL事業の雇用の創出 .....	24
(2) 事例にみる3PL事業の雇用の創出 .....	25
<b>第3章 3PL施設の所有と利用の実態把握および将来動向調査</b> .....	30
1. 物流事業者へのアンケート調査による3PL施設の所有と利用の分離の状況 .....	30
(1) 物流事業者へのアンケート調査の回答状況 .....	30
(2) 3PL事業を実施するための施設の現在までの利用状況 .....	30
(3) 最近5年以内に賃借した主要な3PL施設の規模や賃貸元、経緯、施設整備形態及び契約年数 .....	31
(4) 最近5年以内に新設した3PL施設の立地場所、規模、整備形態、新たな雇用及び立地要因 .....	36
(5) 今後5年以内に3PL事業を実施するための新たな施設確保について .....	39
(6) 今後5年以内に賃借を予定する主要な3PL施設の規模や賃貸元、経緯、施設整備形態及び契約年数 .....	40
(7) 施設保有形態ごとに見たメリット .....	45
2. 物流施設整備者へのヒアリング調査による3PL施設の所有と利用の分離の状況 .....	46
(1) 物流施設整備者へのヒアリング項目 .....	46
(2) ヒアリング調査結果 .....	47
3. 物流事業者に対するヒアリング調査による3PL施設の所有と利用の分離の状況 .....	60
(1) 物流事業者へのヒアリング項目 .....	60
(2) ヒアリング調査結果 .....	60
4. 今後の3PL施設の所有と利用の分離に関する動向と予測 .....	62
(1) アンケート調査からみた3PL施設の所有と分離の状況 .....	62
(2) 物流施設設置者に対するヒアリング調査結果からみた3PL施設の所有と分離の状況と将来予測 .....	63
(3) 物流事業者に対するヒアリング調査結果からみた3PL施設の所有と分離の状況と将来予測 .....	64
5. まとめ .....	65

## 資料編

## 第1章 調査の概要

### 1. 調査の目的

国土交通省では、新たな物流サービスである3PL（サードパーティー・ロジスティクス）の普及が物流効率化による地球温暖化問題への対応（CO2排出量の削減）、地域雇用の創出等の効果を発揮すると考えられることから、3PL人材育成促進事業の実施や総合物流効率化法の制定、物流効率化に対応した物流拠点施設に対する税制特例等の施策により3PLを総合的に推進しているところである。

その3PLの市場規模については、平成18年3月に国土交通省にて調査した経緯があるが、その後、3PLへの取り組みが積極的になってきていると考えられることから、現状の物流分野および3PL事業の市場規模について調査・把握するとともに、それぞれの雇用創出の効果を調査し、今後の動向を予測する。

また、日本国内において近年、ディベロッパーによる物流施設の建設が盛んになってきている。その事により、3PL事業で利用する物流施設についても、所有者と利用者が別となるケースが見受けられる。こうした国内の現状を調査した。

これらによって国内における3PL事業の推進を図ることを目的とするものである。

### 2. 調査の概要

#### (1) 3PLの市場規模及び雇用創出効果の調査

現状の3PL事業の市場規模について調査・把握するとともに、それぞれの雇用創出の効果を調査し、今後の動向を予測する。

調査手法としては、3PLを提供している物流事業者へのアンケート調査及びヒアリング調査と、施設整備者、物流事業者に対するヒアリング調査を実施した。

#### ①アンケート調査の項目【実施した「3PL事業の実施状況に関するアンケート調査回答票」第1編は資料編に掲載】

- ・物流事業の業務別の物流部門の国内総売上高の現状と将来見通し
- ・3PLの実施状況と対象業務
- ・3PLの業務別売上高／総売上高
- ・将来の意向と3PLの対象業務
- ・将来の3PLの業務別売上高／総売上高
- ・3PLに取り組んだことによる従業員の増員（減員）の状況
- ・今後の従業員の増減員の見通し 等

## ②アンケート調査の対象、配布数及び回収率

- ・アンケート調査の対象としては、3PL事業の主たる担い手であると想定される利用運送事業者及び倉庫業者を中心に抽出した。
- ・抽出に当たっては各業界団体の名簿を使用。ただし、貨物自動車利用運送事業については業界団体がないため、トラック事業者の名簿より抽出した。
- ・トラック運送業（62,056社）、港湾運送業（953社）、鉄道利用運送業（941社）、外航利用運送業（520社）、内航利用運送業（1,974社）、航空利用運送業（148社）、倉庫業（5,274社）の計71,866社から2,000社を無作為抽出した。
- ・無作為抽出により3PL大手が漏れる可能性をカバーするために大手物流事業者による3PL市場規模を別途調査、集計した。抽出数は売上高上位300社とした。
- ・使用した各業界の名簿、配布数及び回収率は以下の通りである。

### 【調査対象と発送・回収数及び回収率】

事業者区分	事業者数	発送件数	回収件数	回収率	抽出元
トラック運送業	62,056	900	122	13.6%	全日本トラック事業者総覧 (国交省自交局貨物課監修)
港湾運送業	953	150	48	32.0%	港運事業者要覧 (日本海事新聞社)
鉄道利用運送業	941	150	32	21.3%	通運業者名簿 (交通出版社)
外航利用運送業	520	100	23	23.0%	日本インターナショナル フレイトフォワードーズ協会名簿
内航利用運送業	1,974	100	18	18.0%	内航利用運送事業者名簿 (国土交通省提供)
航空利用運送業	148	100	16	16.0%	航空貨物運送協会会員名簿
倉庫業	5,274	500	123	24.6%	日本倉庫協会名簿
計	71,866	2,000	382	19.1%	

※売上大手300社アンケート

	発送件数	回収数	回収率 (第2編)	抽出元
売上高上位300社	300	46	15.3%	2008年版主要物流会社便覧

※回収46件には上記の無作為抽出サンプルからの回収28件を含む。

## ③市場規模の推計

- ・上記のアンケート調査結果をもとに現状及び今後の3PL事業の市場規模について推計した。
- ・推計手法は、本文参照。

## (2) 3PL施設の所有と利用の実態把握および将来動向調査

物流不動産ファンドの所有する物流施設の現状（事業形態、賃貸形態等の現状及び事業展開にあたっての問題点）を把握するための調査を行うとともに今後の動向を予測した。

調査手法としては、(1)で実施するアンケート調査に当該調査の調査票（資料編参照）を同封して実施するものとする。また、施設整備者や物流事業者に対するヒアリング調査も実施した。

### 1) 物流事業者へのアンケート調査の項目（当該調査分）【実施した「3PL事業の実施状況に関するアンケート調査回答票」第2編は資料編に掲載】

- ・利用している3PL施設の現状（所有形態、利用時期、箇所数、延床面積、賃貸の場合の賃貸元、経緯、施設整備の形態、契約年数、最近5年間の新設施設の立地場所、延床面積、施設整備の形態、新たな雇用従業員数、主な立地要因 等）
- ・自社所有の場合と賃貸の場合のメリット・デメリット
- ・今後のサービス展開における施設整備についての意向（同上） 等

### 2) 施設整備者（ファンド、デベロッパー等）へのヒアリング調査の実施

- ・現在の市場動向
- ・今後の施設整備計画と市場変化の見通し 等

### 3) 物流事業者へのヒアリング調査の実施

- ・現在の今後の施設整備計画と市場変化の見通し 等
- ・今後の施設整備計画と市場変化の見通し 等

### 4) 今後の動向の予測

- ・上記のアンケート調査結果、ヒアリング調査結果、およびこれまでの物流施設の建設状況、賃貸市場の情報やトレンドを加味して、今後の動向について予測した。

### 【調査対象と発送・回収数及び回収率（当該調査分）】

事業者区分	事業者数	発送件数	回収件数	回収率	抽出元
トラック運送業	62,056	900	89	9.9%	全日本トラック事業者総覧 (国交省自交局貨物課監修)
港湾運送業	953	150	34	22.7%	港運事業者要覧 (日本海事新聞社)
鉄道利用運送業	941	150	20	13.3%	通運業者名簿 (交通出版社)
外航利用運送業	520	100	17	17.0%	日本インターナショナル フレイトフォワードーズ協会名簿
内航利用運送業	1,974	100	13	13.0%	内航利用運送事業者名簿 (国土交通省提供)
航空利用運送業	148	100	9	9.0%	航空貨物運送協会会員名簿
倉庫業	5,274	500	90	18.0%	日本倉庫協会名簿
計	71,866	2,000	272	13.6%	

注)「3PLの市場規模及び雇用創出効果の調査」の調査票とは別紙となっているため、回収数は一致しない。

※売上大手 300 社アンケート

	発送件数	回収数	回収率 (第2編)	抽出元
売上高上位300社	300	37	12.3%	2008年版主要物流会社便覧

(3) 卸・ソフト事業における 3 P L 事業の実施状況【実施したアンケート調査票は資料編に掲載】

今回、3 P L 事業の市場規模を推計するに当たって、一般的な物流事業者だけでなく、商社などの卸事業者や物流関連ソフトウェアの開発事業者などから 3 P L 事業分野へ進出している事業者が存在するのではないかという仮定の下に上記 2 事業を対象としたアンケート調査を実施した。

抽出に当たっては卸事業者は売上高の上位企業 100 社、ソフト事業者は下表に示した名簿から、物流分野のソフトウェア開発を行っていると思われる事業者を 100 社抽出して行った。

結果的に回収率が低いものにとどまったものの、それは逆にこの事業分野から 3 P L 事業への進出が当初の仮定と比してきわめて少ないのではないかと推察される。

【調査対象と発送・回収数及び回収率】

事業者区分	発送件数	回収数	回収率	抽出元
卸事業者	100	3	3.0%	売上高上位企業
ソフト事業者	100	12	12.0%	日本ロジスティクスシステム協会名簿 コンピュータ・ソフトウェア協会名簿
計	200	15	7.5%	



## 第2章 物流分野および3PLの市場規模及び雇用創出効果の調査

### 1. 物流分野および3PL事業の市場規模

#### (1) 物流分野における3PL事業の売上規模と見通し（物流事業者アンケート結果）

【問. 物流事業の業務ごとに、物流部門の国内総売上高に占める当該業務の売上高比率をご記入ください。また、今後の物流事業の業務ごとに、概ね5年後（平成23年度）の物流部門の国内総売上高に占める当該業務の予想売上高比率をご記入ください。】

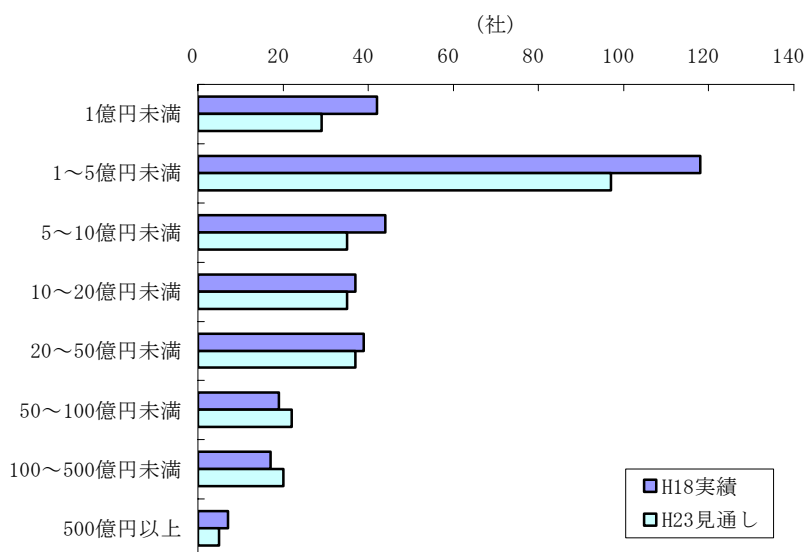
#### ① 物流部門の年間総売上

回答のあった物流事業者（382社）の物流部門年間総売上をみると、1億～5億円未満の事業者が最も多く、全体の約3分の1を占めている。以下、1億円未満、5億～10億円未満、10億～20億円未満、20億～50億円未満などが多くなっている。

単位：社

	H18実績	H23見通し
1億円未満	42	29
1～5億円未満	118	97
5～10億円未満	44	35
10～20億円未満	37	35
20～50億円未満	39	37
50～100億円未満	19	22
100～500億円未満	17	20
500億円以上	7	5
合計	323	280

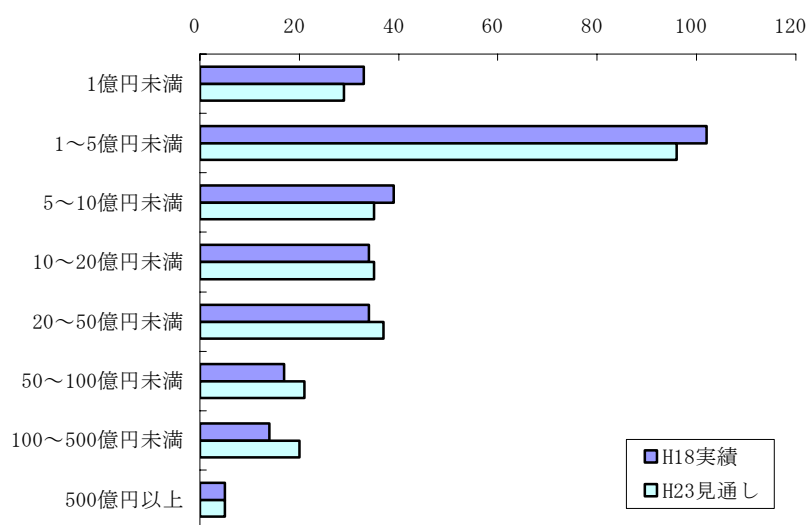
※実績未記入事業者あり



このうち、平成 18 年度実績と平成 23 年度見通しの両方に回答のあった物流事業者だけで、平成 18 年度と平成 23 年度の物流部門年間総売上を比較してみると、年間総売上が 10 億円未満という回答はいずれの区分でも平成 23 年度には減少している一方で、年間総売上が 10 億円以上という回答はいずれの区分においても増加していることがわかる。

単位：社

	H18実績	H23見通し
1億円未満	33	29
1～5億円未満	102	96
5～10億円未満	39	35
10～20億円未満	34	35
20～50億円未満	34	37
50～100億円未満	17	21
100～500億円未満	14	20
500億円以上	5	5
合計	278	278



## ②物流事業の業務ごとにみた売上高

回答のあった物流事業者の物流事業の業務ごとの売上高をみると、実運送による売上げ率が最も多く、利用運送、保管、荷役などがこれに続いている。

平成 23 年度見通しに関しては未記入の事業者も多く、平成 18 年度実績と平成 23 年度見通しを売上金額では比較できないため、各業務ごとの売上高の割合の変化で比較してみると、実運送の占める割合が増加するほか、保管、流通加工などの割合も増加している。

(単位：億円)

		H18実績 (327社)	割合	H23見通し (267社)	割合
実運送		3,543	28.3%	3,402	33.1%
利用運送	貨物自動車運送	2,226	17.8%	1,575	15.3%
	鉄道運送	167	1.3%	149	1.5%
	内航運送	376	3.0%	210	2.0%
	外航運送	708	5.7%	461	4.5%
	国内航空運送	130	1.0%	130	1.3%
	国際航空運送	455	3.6%	244	2.4%
保管		1,548	12.4%	1,407	13.7%
流通加工		297	2.4%	271	2.6%
荷役		994	7.9%	799	7.8%
梱包		360	2.9%	314	3.1%
通関		387	3.1%	311	3.0%
輸送手配		121	1.0%	59	0.6%
倉庫手配		7	0.1%	2	0.0%
コンサルティング		2	0.0%	1	0.0%
受発注代行		120	1.0%	132	1.3%
代金回収		6	0.0%	0	0.0%
その他		1,065	8.5%	802	7.8%
合計		12,511	100.0%	10,267	100.0%

※事業ごとの内訳

(単位：億円)

	H18実績	H23見通し
トラック運送業	728	625
港湾運送業	1,150	1,117
通運業	1,928	1,957
外航利用運送業	5,962	4,920
内航利用運送業	218	258
航空利用運送業	1,323	183
倉庫業	1,202	1,207
	12,511	10,267

このうち、平成 18 年度実績と平成 23 年度見通しの両方に回答のあった物流事業者（244 社）を対象に、平成 18 年度と平成 23 年度の物流事業の業務ごとの売上金額を比較してみると、この 5 年間で 13.2%の売上げ増が見込まれている。

業務ごとの寄与度を見ると、貨物自動車運送を中心とした利用運送の寄与度が高く、保管、荷役、梱包、流通加工などがこれに続いており、これらの分野が物流事業の拡大を牽引すると見込まれていることがわかる。

なお、前ページの表中では平成 23 年度売上高見通しの回答事業者は 267 社となっているが、この中には平成 18 年度売上高実績を記入していない事業者もあるため、「両方に回答のあった物流事業者」は 244 社となっている。

(単位：億円)

	H18実績	H23見通し	伸び率	寄与度	
実運送	3,412	3,401	-0.3%	-0.1%	
利用運送	貨物自動車運送	1,390	1,574	13.2%	2.1%
	鉄道運送	95	149	57.0%	0.6%
	内航運送	177	210	18.4%	0.4%
	外航運送	232	398	71.9%	1.9%
	国内航空運送	127	130	2.8%	0.0%
	国際航空運送	149	244	63.1%	1.1%
保管	1,172	1,407	20.0%	2.6%	
流通加工	207	271	30.8%	0.7%	
荷役	669	799	19.5%	1.5%	
梱包	229	314	36.9%	0.9%	
通関	265	307	16.0%	0.5%	
輸送手配	54	59	9.2%	0.1%	
倉庫手配	1	2	40.7%	0.0%	
コンサルティング	0	1	1366.7%	0.0%	
受発注代行	120	132	10.0%	0.1%	
代金回収	0	0	-	0.0%	
その他	676	764	13.0%	1.0%	
合計	8,975	10,161	13.2%	13.2%	

注) 寄与度

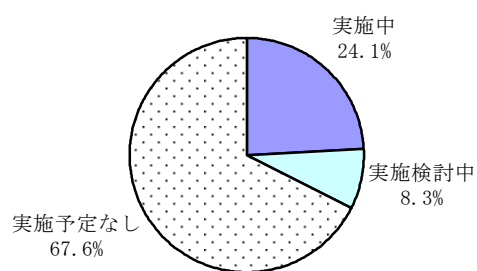
寄与率とは、あるデータ全体の変化に対して、その構成要素である個々のデータの変化がどのように貢献しているかを示す指標で、各寄与度の合計が全体の伸び率と一致する。

### ③ 3 P L 事業の実施状況

【問. 貴社では「3 P L 事業」を実施していますか。】

回答のあった物流事業者の 3 P L 事業の実施状況をみると、回答者全体の 67.6%が「3 P L 事業の実施予定なし」と回答しており、3 P L 事業を現在実施しているという事業者は 24.1%と 4 分の 1 弱となっている。また、8.3%の事業者が実施を検討中と回答している。

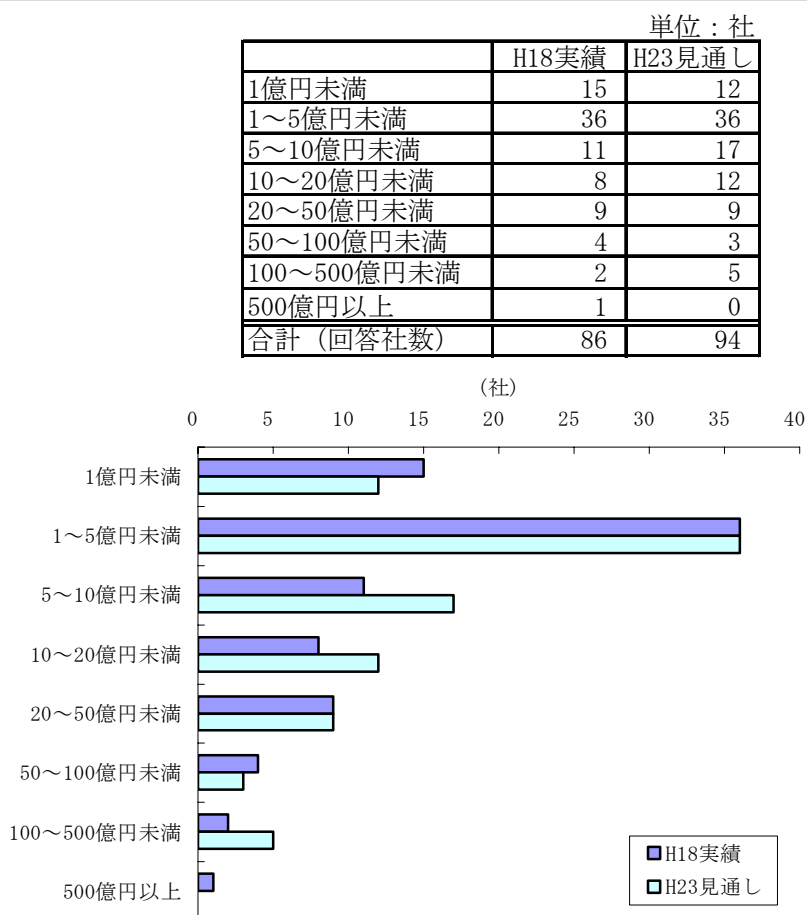
	社数	%
実施中	84	24.1
実施検討中	29	8.3
実施予定なし	236	67.6
合計 (回答社数)	349	100.0



#### ④ 3 P L 事業年間売上高

【問. 平成 18 年度における貴社の 3 P L 事業の売上高、および物流部門の国内総売上高に占める 3 P L 事業売上高比率はどの程度でしょうか。また、今後の 3 P L 事業について、概ね 5 年後（平成 23 年度）の 3 P L 事業売上高、および物流部門の国内総売上高に占める 3 P L 事業売上高比率はどの程度をお考えでしょうか。概数をお答え下さい。】

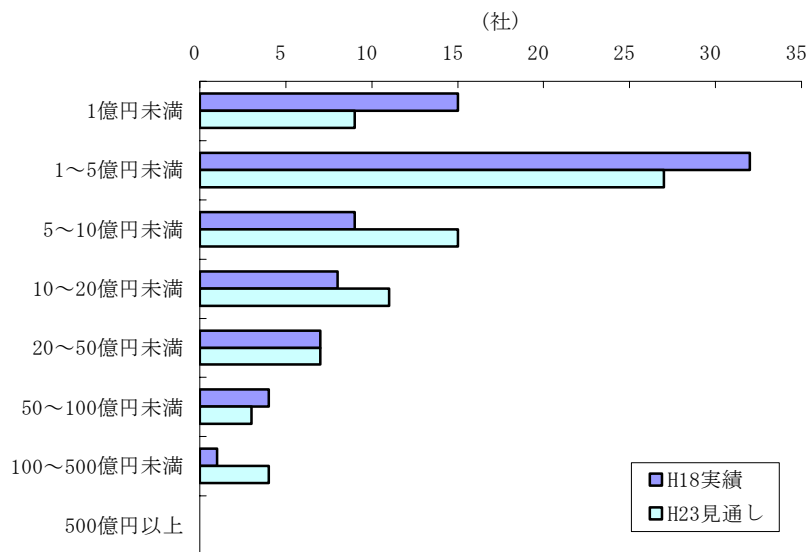
回答のあった物流事業者の 3 P L 事業年間売上高をみると、1 億～5 億円未満の事業者が最も多く、全体の約 4 割を占めている。以下、1 億円未満、5 億～10 億円未満、10 億～20 億円未満、20 億～50 億円未満などが多くなっている。また、回答社数をみると平成 23 年度売上高の回答社数が平成 18 年度売上高の回答社数を上回っており、3 P L 事業を実施する事業者の将来的な増加が伺われる結果となっている。



このうち、平成18年度実績と平成23年度見通しの両方に回答のあった物流事業者(76社)だけで、平成18年度と平成23年度の3PL事業年間売上高を比較してみると、3PL事業年間売上高が5億円未満という回答はいずれの区分でも平成23年度には減少している一方で、年間総売上が5億円以上という回答は50億～100億円の区分を除いて概ね増加している。

単位：社

	H18実績	H23見通し
1億円未満	15	9
1～5億円未満	32	27
5～10億円未満	9	15
10～20億円未満	8	11
20～50億円未満	7	7
50～100億円未満	4	3
100～500億円未満	1	4
500億円以上	0	0
合計(回答社数)	76	76



### ⑤物流事業の業務ごとにみた3PL事業の売上高

【問. 現在、貴社では3PL事業として、どのような業務を実施していますか。該当する業務ごとに、3PL事業の売上高に占める当該3PL業務の売上高比率を記入してください。また、概ね5年後（平成23年度）には、3PL事業として、どのような業務を実施しますか。該当する業務ごとに、3PL事業の売上高に占める当該業務の売上高比率をご記入ください。】

回答のあった物流事業者の3PL事業の業務ごとの売上高をみると、保管、流通加工、利用運送（特に自動車、外航運送）による売上比率が最も多く、実運送、荷役などがこれに続いている。

平成18年度と平成23年度では回答している事業者が異なり、平成18年度実績と平成23年度見通しを売上金額では比較できないため、各業務ごとの売上高の割合の変化で比較してみると、保管、流通加工、実運送などの割合が増加する見通しとなっている。一方、全体に占める割合は元々低いものの、荷役、梱包などの割合は低下する見通しとなっている。

（単位：億円）

		H18実績 (90社)	割合	H23見通し (93社)	割合
実運送		158	7.7%	173	12.2%
利用運送	貨物自動車運送	328	15.9%	205	14.5%
	鉄道運送	3	0.2%	3	0.2%
	内航運送	15	0.7%	15	1.1%
	外航運送	286	13.9%	189	13.4%
	国内航空運送	0	0.0%	1	0.0%
	国際航空運送	142	6.9%	126	8.9%
保管		382	18.6%	318	22.5%
流通加工		206	10.0%	253	17.9%
荷役		154	7.5%	68	4.8%
梱包		58	2.8%	6	0.4%
通関		68	3.3%	22	1.5%
輸送手配		2	0.1%	2	0.2%
倉庫手配		1	0.0%	1	0.1%
コンサルティング		0	0.0%	0	0.0%
受発注代行		4	0.2%	12	0.8%
代金回収		0	0.0%	0	0.0%
その他		250	12.2%	20	1.4%
合計		2,060	100.0%	1,415	100.0%



このうち、平成 18 年度実績と平成 23 年度見通しの両方に回答のあった物流事業者(75 社)を対象に、平成 18 年度と平成 23 年度の 3 P L 事業の業務ごとにみた売上高を比較してみると、この 5 年間で 45.7%の売上げ増が見込まれており、8 ページでみた物流事業(13.2%)の 3 倍以上の伸びが見込まれている。

業務ごとの寄与度を見ると、貨物自動車運送や外航運送を中心とした利用運送の寄与度が高く、保管、流通加工、実運送などがこれに続いており、これらの分野が物流事業の拡大を牽引すると見込まれていることがわかる。

(単位：億円)

		H18実績 (75社)	H23見通し (75社)	伸び率	寄与度
実運送		127	165	29.6%	4.0%
利用運送	貨物自動車運送	133	187	41.1%	5.8%
	鉄道運送	2	3	29.0%	0.1%
	内航運送	13	15	15.6%	0.2%
	外航運送	73	189	160.3%	12.4%
	国内航空運送	0	1	669.2%	0.0%
	国際航空運送	75	126	68.1%	5.4%
保管		221	310	40.0%	9.4%
流通加工		194	252	30.0%	6.2%
荷役		60	67	11.9%	0.8%
梱包		4	6	50.8%	0.2%
通関		13	17	23.4%	0.3%
輸送手配		2	2	24.8%	0.0%
倉庫手配		1	1	59.5%	0.1%
コンサルティング		0	0	63.1%	0.0%
受発注代行		4	7	55.0%	0.3%
代金回収		0	0	-	0.0%
その他		17	20	21.8%	0.4%
合計		940	1,369	45.7%	45.7%

(2) 卸・ソフト事業における3PL事業の実施状況（卸・ソフト事業者アンケート結果）

① 3PL事業の実施状況

【問. 貴社では物流関連業務について「3PL事業」を実施していますか。】

回答のあった卸・ソフト事業者の3PL事業の実施状況をみると、回答者13社中9社%が「3PL事業の実施予定なし」と回答しており、3PL事業を現在実施しているという事業者は13社中3社となっている。また、1社が実施を検討中と回答している。

	件数
実施中	3
実施検討中	1
実施予定なし	9
合計（回答社数）	13

② 物流事業の業務ごとの全及び3PL事業の売上高

【問. 現在、貴社では3PL事業として、どのような業務を実施していますか。該当する業務ごとに、3PL事業の売上高に占める当該3PL業務の売上高比率をご記入ください。また、概ね5年後（平成23年度）には、3PL事業として、どのような業務を実施する予定ですか。該当する業務ごとに、3PL事業の売上高に占める当該業務の売上高比率をご記入ください。】

回答のあった物流事業者の物流事業の業務ごとにみた売上高をみると、輸送手配・取次業務及び倉庫手配・取次業務による売上比率が最も多く、物流センター運營業務がこれに続いている。

平成18年度実績と平成23年度見通しを比較すると、上記の3業務はいずれも売上げが伸びる見通しとなっており、なかでも物流センター運營業務は、平成23年度には売上高に占める割合が最も高くなる見通しとなっている。

（単位：百万円）

	H18実績 (3社)	割合	H23見通し (2社)	割合
物流センター運營業務	620	19.1%	1,400	39.4%
在庫管理業務	116	3.6%	-	-
輸送手配・取次業務	914	28.2%	1,050	29.6%
倉庫手配・取次業務	914	28.2%	1,050	29.6%
受発注代行業務	116	3.6%	-	-
代金回収業務	0	0.0%	-	-
物流事業者の選定・管理業務	116	3.6%	-	-
その他	447	13.8%	50	1.4%
合計	3,240	100.0%	3,550	100.0%

このうち、平成 18 年度実績と平成 23 年度見通しの両方に回答のあった事業者（2 社）を対象に、平成 18 年度と平成 23 年度の 3 P L 事業の売上高を比較してみると、この 5 年間で 65.9%の売上げ増が見込まれている。

業務ごとの寄与度を見ると、物流センター運営の寄与度が高く、輸送手配・取次業務、倉庫手配・取次業務がこれに続いており、これらの分野が 3 P L 事業の拡大を牽引すると見込まれていることがわかる。

(単位：百万円)

	H18実績	H23見通し	伸び率	寄与度
物流センター運營業務	504	1,400	177.8%	41.9%
在庫管理業務	0	0	-	0.0%
輸送手配・取次業務	798	1,050	31.6%	11.8%
倉庫手配・取次業務	798	1,050	31.6%	11.8%
受発注代行業務	0	0	-	0.0%
代金回収業務	0	0	-	0.0%
物流事業者の選定・管理業務	0	0	-	0.0%
その他	40	50	25.0%	0.5%
合計	2,140	3,550	65.9%	65.9%

### (3) 物流事業者による3PL事業の市場規模推計

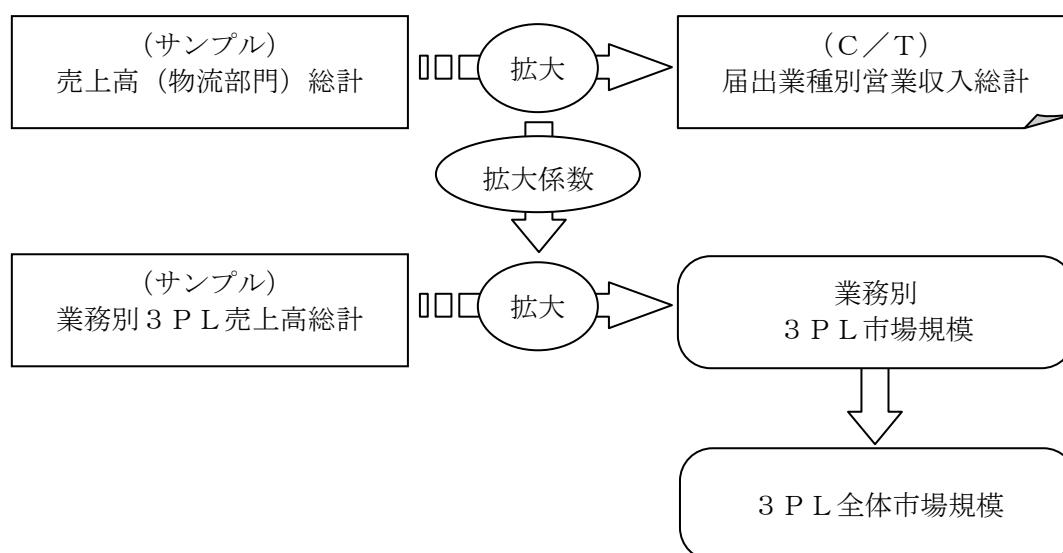
#### ①本調査における3PL事業の市場規模推計の考え方

本調査においては3PLの全体市場規模とともに、業務別市場規模を推計した。そのため、アンケート調査（サンプリング調査）をもとに母数推計を行った。

母数推計は、国土交通省が公表する届出業種別総営業収入をコントロールトータルとし、アンケート調査において把握される売上高（物流部門）の総計を拡大、その際の拡大係数を業務別3PL売上高に乗じることにより行った。

3PLの全体市場規模は、これら業務別3PL売上高の総計とした。

※3PL業務としてコンサルティング等があげられた場合、当該コンサルティング業務等は何らかの業種別営業収入に含まれて国土交通省に届出されているものと想定した。



これにより、次の事項が明らかになる。

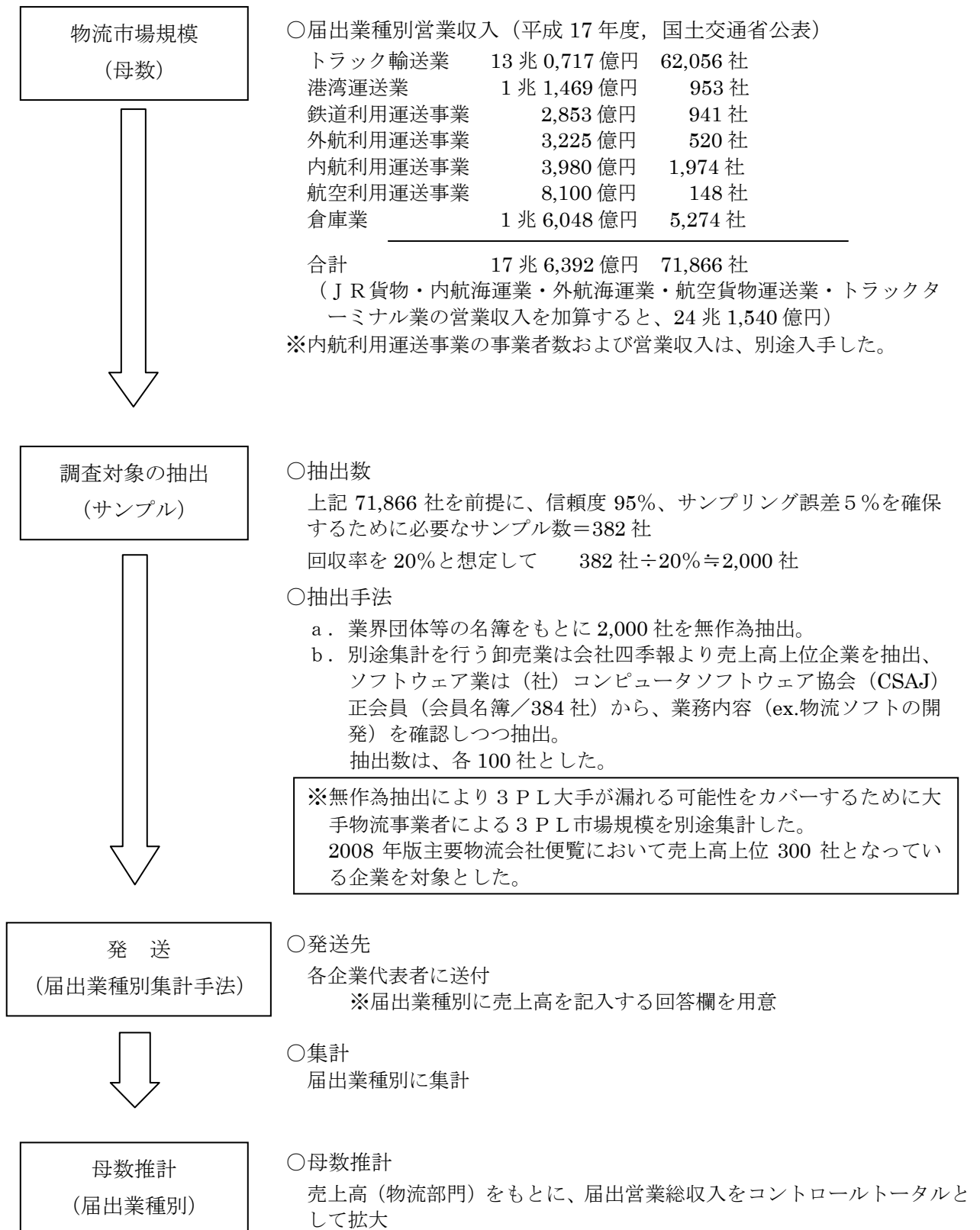
- 1) 3PL全体市場規模と全体物流市場に占める3PL事業のシェア
- 2) 業務別3PL市場規模

#### 注) コントロールトータル (C/T)

ある推計を行う際に、全体に占める設定区分ごとのシェアを試算し、設定した全体の合計値をこのシェアを用いて案分して区分ごとの値を推計するとき、全体の合計値のことをコントロールトータルと言う。

また、無作為抽出により3PL大手が漏れる可能性をカバーするために大手物流事業者による3PL市場規模を別途集計した。抽出数は売上高上位300社とした。

## 本調査における推計フロー



※具体的な抽出方法

- ①抽出数は 2,000 社とする
- ②各業界の最低抽出数を 100 社とする
- ③その上で、残りの枠を各業界企業数に比例して配分
- ④絞り込みは、各業界の会員企業に事業者番号を付した上で、乱数を発生
- ⑤乱数の大きい順に抽出
- ⑥業界に重複して抽出された企業は、乱数の大きい団体から抽出
- ⑦その他の業界からは除外し、除外分を次に大きい乱数の企業から抽出する
- ⑧「絞り込み→重複確認→重複分追加→重複確認」という手順で、重複が解消するまで継続

※全体の調査対象数

- ①母数推計のための物流事業者 = 2,000 社
- ②大手物流事業者 = 300 社（うち 112 社は①と重複）
- ③卸売業・ソフトウェア業 = 200 社

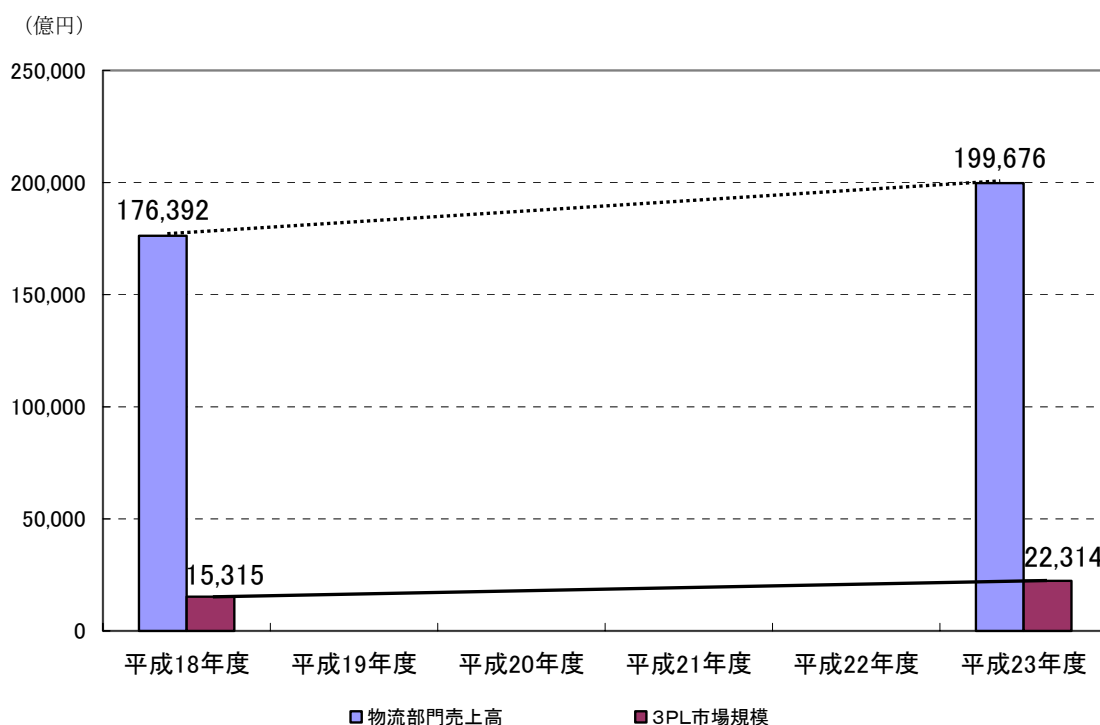
なお、卸売業・ソフトウェア業については母数がそもそも不明であることから拡大推計は困難であるため、参考値として回収サンプルの集計のみを行い、3PL事業の市場規模推計には使用していない。

## ②無作為抽出アンケート結果（382社）からみた3PL事業の市場規模推計

平成18年度における3PL事業の市場規模は約1兆5,314億円（シェア8.7%）と推計される。また、平成23年度における3PL事業の市場規模は約2兆2,314億円（シェア11.2%）に拡大するものと予想される。

3PL事業規模の5年間の伸び率は45.7%で、物流業全体の市場規模の伸び（13.2%）を大きく上回るものとみられ、年率では7.8%に達し3PL事業の市場規模は将来的に大きく拡大する可能性が強い。

### 【物流部門売上高と3PL市場規模の現状と将来（ケース1）】



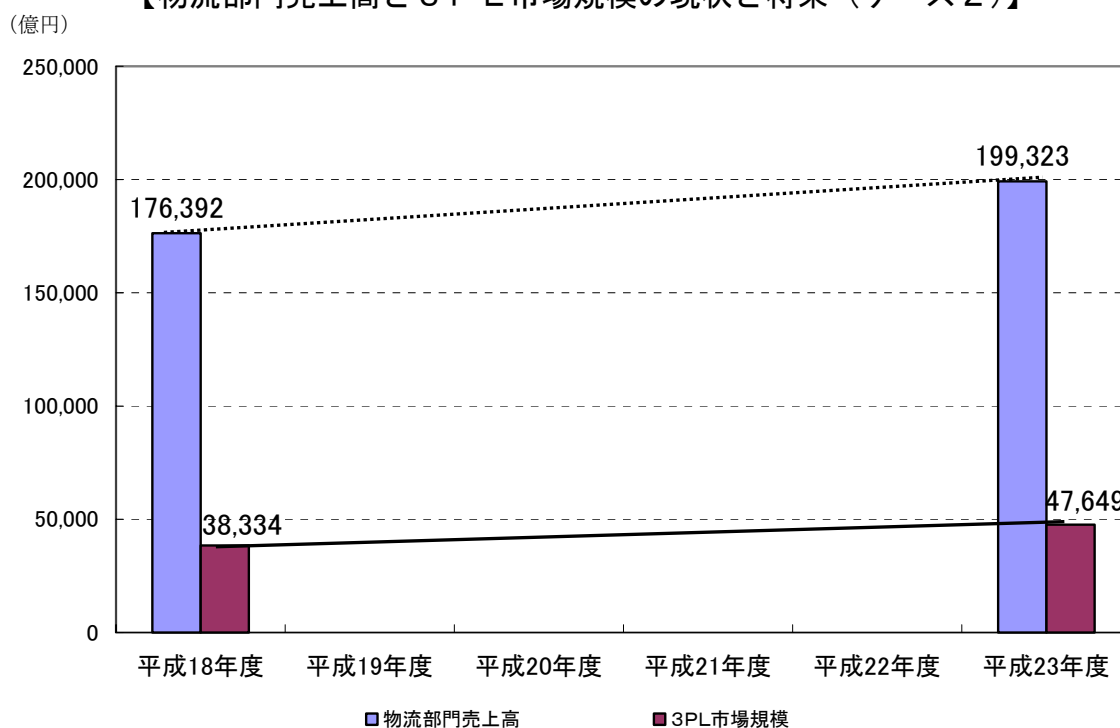
### ③大手事業者（売上上位 300 社）へのアンケート結果（46 社）からみた 3 P L 事業の市場規模推計

平成 18 年度における 3 P L 事業の市場規模は約 3 兆 8,334 億円（シェア 21.7%）と推計される。また、平成 23 年度における 3 P L 事業の市場規模は約 4 兆 7,649 億円（シェア 23.9%）に拡大するものと予想される。

3 P L 事業規模の 5 年間の伸び率は 24.3% で、物流業全体の市場規模の伸び（13.0%）を大きく上回るものとみられ、年率では 4.4% に達するものとみられる。

18 ページでみた物流事業者全体に対する無作為抽出アンケート結果における 3 P L 売上シェア（8.7%）と比して、大手事業者へのアンケート結果における 3 P L 売上シェアは 21.7% と実に 2.5 倍の開きがあり、後者の方がいくぶん過大な数値となっている可能性はある。

【物流部門売上高と 3 P L 市場規模の現状と将来（ケース 2）】





### 【3PL市場規模推計結果総括表】

※無作為抽出アンケート結果からみた3PL事業の市場規模推計

(単位：億円)

	母数	回答数		アンケート結果				CT調整			
				平成18年度		平成23年度		平成18年度		平成23年度	
		18年度	23年度	物流売上高	3PL売上高	物流売上高	3PL売上高	物流売上高	3PL売上高	物流売上高	3PL売上高
トラック運送業	62,056	96	79	833	57	655	77	130,717	8,939	147,972	13,024
港湾運送業	953	44	40	1,193	179	1,167	203	11,469	1,722	12,983	2,508
通運業	941	29	28	1,928	74	2,327	238	2,853	109	3,230	159
外航利用運送業	520	21	19	5,961	1,569	5,082	694	3,225	849	3,651	1,236
内航利用運送業	1,974	11	8	218	8	259	24	3,980	146	4,505	213
航空利用運送業	148	12	10	1,323	232	392	424	8,100	1,419	9,169	2,067
倉庫業	5,274	110	96	1,217	162	1,373	175	16,048	2,131	18,166	3,105
計	71,866	323	280	12,674	2,280	11,256	1,835	176,392	15,315	199,676	22,314

注) 試算の手順

- ①アンケート結果(2,000社中382社回答分)より物流売上高及び3PL売上高(平成18年度及び23年度)を集計
- ②アンケート集計値の平成18年度から物流売上高に占める3PL売上高の割合を業種別に算出
- ③各業種別の営業収入実績をコントロールトータルとし、上記②で算出した3PL売上高の割合を乗じて3PL売上高の市場規模推計値を算出
- ④8ページで算出した物流事業の売上高伸び率(13.2%)及び12ページで算出した3PL事業売上高伸び率(45.7%)を、上記③の値に乗じて23年度市場規模推計値を算出

※大手事業者(売上上位300社)へのアンケート結果からみた3PL事業の市場規模推計

(単位：億円)

	発送数	回収数		アンケート結果				CT調整			
				平成18年度		平成23年度		平成18年度		平成23年度	
		18年度	23年度	物流売上高	3PL売上高	物流売上高	3PL売上高	物流売上高	3PL売上高	物流売上高	3PL売上高
	300	42	33	16,368	3,557	13,831	3,059	176,392	38,334	199,323	47,649

注) 試算の手順

- ①アンケート結果(上位300社中46社回答分)より物流売上高及び3PL売上高(平成18年度及び23年度)を集計
- ②アンケート集計値の平成18年度から物流売上高に占める3PL売上高の割合を業種別に算出
- ③物流事業全体の営業収入実績をコントロールトータルとし、上記②で算出した3PL売上高の割合を乗じて3PL売上高の市場規模推計値を算出
- ④アンケート結果(上位300社中46社回答分)より算出した物流事業の売上高伸び率(13.0%)及び3PL事業売上高伸び率(24.3%)を、上記③の値に乗じて23年度市場規模推計値を算出

## 【参考】既往調査における推計手法と結果

### ①矢野経済研究所「2003年版 注目される3PL市場の実態と将来展望」

日本を代表する3PL企業10社の3PL売上高を合計2,600億円と推計し、この10社合計の年商は4兆5,400億円であることから、3PL売上高比率は5.7%と設定。なお、10社の各3PL売上高の推計根拠は明示していない。

日本の現在の物流総売上高約40兆円から10社の年商を除くと、10社以外の物流事業者の売上高は合計約35兆円。これら物流事業者の3PL売上高比率は、日本通運の同比率1.1%に近いと考え、35兆円の1%=3,500億円を10社以外の物流事業者の3PL売上高と設定。

そのほか、大手卸売業者の3PL売上高合計を約4,000億円と考え、これら合計額1兆円を3PL全体の現在の市場規模として推計している。

ここで、日本の現在の物流総売上高が約40兆円であること、大手を除く物流事業者の3PL売上高比率が日本通運の同売上高比率に近いと考えられること、大手卸売業者の3PL売上高合計が4,000億円と考えたことの根拠等は明示されていない。

この推計結果をもとに、3PL売上高の伸び率を以下のように推定し、今後の市場規模の拡大を推計している。

2003年～2005年：年間7%の伸び率 = 11,400億円

2005年～2008年：年間7%の伸び率 = 14,030億円

2008年～2013年：年間4%の伸び率 = 17,900億円

さらに、業態別に市場参入の動静を次のように推測し、「今後は大規模アセット、もしくはネットワークを持つ企業が有力プレイヤーになることが考えられる。また一部のノンアセット型もパートナーシップにより有力プレイヤーとしてアセット型企業と共存する可能性が高いと思われる」と結論づけているが、これまでと同様にその根拠は明示されていない。

大手特別積合せ業者	－ 微増
大手宅配便業者	－ 増
中堅大手特別積合せ業者	－ 減少
メーカー系物流業者（ノンアセット）	－ 増か減少かに分かれる
メーカー系物流業者（アセット）	－ 増
フォワーダー	－ 微増
大手卸売企業	－ やや減少
その他中小企業	－ 3PL業者の委託で実務を行う

#### ※3PL企業10社

日立物流、キューソー流通システム、ヤマト運輸、佐川急便、西濃運輸  
味の素物流、NECロジスティクス、東芝物流、日本通運、ハマキョウレックス

## ②(株)ライノス・パブリケーションズ「月刊ロジスティクス・ビジネス」

3PL事業を実施している一部物流企業の3PL事業売上高の集計にとどまる。母数拡大等を行っておらず、全体市場規模、物流市場における3PL市場のシェア等は算出されていない。

### 【2006年12月号】

国内物流業売上高上位企業を対象にアンケート調査により実施(売上高のほとんどを親会社およびグループ会社に依存する物流子会社は除外)。

調査対象：50社 / 回答数：29社

自己申告にもとづく3PL事業売上高を集計(4社については、ヒアリングと各種資料よりロジ・ビズ推計)

29社合計の3PL売上高=10,012億円

### 【2007年9月号】

国内主要3PL企業を対象にアンケート調査により実施。

調査対象：65社 / 回答数：36社

自己申告にもとづく3PL事業売上高を集計(4社についてはロジ・ビズ推計)

36社合計の3PL売上高=11,238億円

### ※アンケート回答事業者

#### 【2006年12月号】29社

日立物流、日本通運、ヤマトホールディングス、キューソー流通システム、SGホールディングス、センコー、三井物産 物流本部、近鉄エクスプレス、山九、福山通運、ハマキョウレックス、鈴与、日本梱包運輸倉庫、名糖運輸、バンテック・グループ・ホールディングス、ニチレイ、富士物流、トランコム、第一貨物、セイノーホールディングス、日本トランスシティ、富士ロジテック、丸全昭和運輸、商船三井ロジスティクス、新開、NYKロジスティクスジャパン、王子運送、東海運、フットワークエクスプレス

#### 【2007年9月号】36社

日立物流、日本通運、キューソー流通システム、ヤマトホールディングス、センコー、SGホールディングス、三井物産 物流本部、近鉄エクスプレス、ニチレイロジグループ、山九、ハマキョウレックス、日本梱包運輸倉庫、鈴与、アサヒロジ、NECロジスティクス、セイノーホールディングス、バンテック・グループ・ホールディングス、名糖運輸、富士物流、丸全昭和運輸、福山通運、トランコム、三洋電機ロジスティクス、第一貨物、日本トランスシティ、三井倉庫、富士ロジテック、三菱化学物流、商船三井ロジスティクス、フットワークエクスプレス、新開、麒麟物流、NYKロジスティクスジャパン、JFE物流、王子運送、東海運

## 2. 3PL事業の雇用の創出

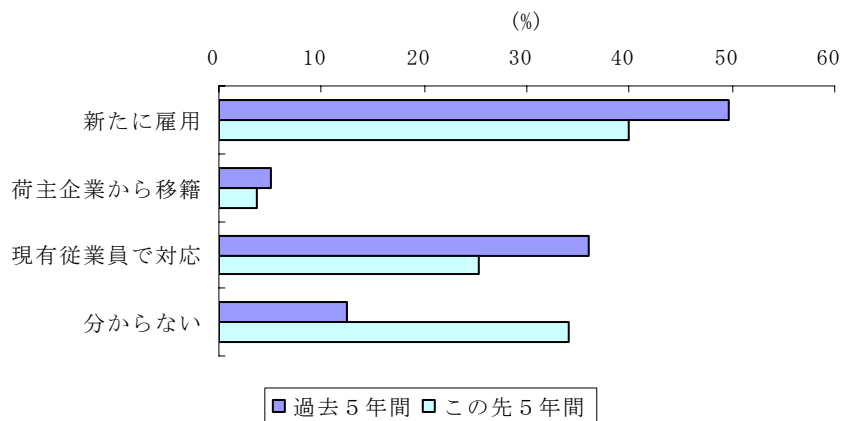
### (1) アンケート調査結果にみる3PL事業の雇用の創出

アンケート調査に回答のあった物流事業者のうち、3PL事業を実施するために新たに従業員を雇用したかどうかを尋ねたところ、過去5年間で見ると49.7%と約半数の事業者が「新たに雇用した」と回答している。また、この先5年間についても、同様に「新たに雇用する」とする回答が39.9%で最も多くなっており、3PL事業の実施によりある程度の雇用効果が発生していることが伺える結果となっている。

過去5年間 回答社数 161、この先5年間 回答社数 158

(複数回答)

	過去5年間		この先5年間	
	件数	%	件数	%
新たに雇用	80	49.7	63	39.9
荷主企業から移籍	8	5.0	6	3.8
現有従業員で対応	58	36.0	40	25.3
分からない	20	12.4	54	34.2



## (2) 事例にみる 3 P L 事業の雇用の創出

### ■ A 運送（トラック運送事業：新潟県）

#### ①事業の概要

事業概要	昭和 23 年創業のトラック運送事業者。平成 9 年に新津工業団地に本社社屋を移転し、同時に倉庫業の許可も取得し、倉庫施設を新築、本社物流センターとして輸送と倉庫を組み合わせたサービス提供を本格的に取り組むようになった。
資本金	4,800 万円
保有車両台数／従業員数	368 台／317 人
国内物流部門の年間売上高 (平成 18 年度)	約 36 億円
全売上高に占める 各業務の比率	実運送：65%、利用運送：23%、保管・流通加工：10%
3 P L 事業の年間売上高 (平成 18 年度)	約 4 億円（国内総売上高（物流部門）の約 11%）
3 P L 事業の年間売上高 に占める各業務の比率	実運送：65%、利用運送：21%、保管：12%、流通加工：2%

#### ②過去 5 年間における 3 P L 事業のための施設整備と雇用状況

A 運送では、3 P L 事業を実施するために、過去 5 年間に「自社施設」2ヶ所（延床面積 10,450 m<sup>2</sup>）、賃貸施設で 1ヶ所（延床面積 2,310 m<sup>2</sup>）を増設した。

自社施設 2ヶ所のうちの 1ヶ所は、延床面積 3,300 m<sup>2</sup>で、新潟市内に新たに土地を取得し、施設を建設した。この立地を選択したのは、インターチェンジに近接していることが最大の要因であった。

この施設の開設に当たっては、正社員とパートを併せて約 50 名の従業員を新たに雇用した。正社員は主にハローワークを通じて募集、面接し採用に至った。またパートは、主に従業員やその知り合いの主婦を対象に募集し、採用した。新潟市周辺では、求人数に比べ求職数のほうが少ないため、正社員、パートとも比較的スムーズに採用することができた。

賃貸施設（延床面積 2,310 m<sup>2</sup>）は、従来荷主が保有していた中古物件を賃貸物件としたものである。この施設もインターチェンジに近接していることから選択したものである。

この施設でも、新たに 48 人を雇用したが、その多くは従来の荷主企業の施設時から働いていた従業員を、継続して雇用した。これによって、従業員は継続して雇用が確保されるとともに、従来の物流の品質は確保できることとなった。

当該地域では、求人数が少ないのが現状であるため、新たな物流施設の進出による雇用増や事業転換による雇用の継続の一部を物流業界が担っている実態がみられる。

## ■B 運送（トラック運送事業：茨城県）

### ①事業の概要

事業概要	茨城県に本社を置く B 運送は、昭和 42 年創業のトラック運送事業者。B 運送グループは、茨城県を中心に北関東 4 県と静岡県に 13 の物流拠点を構え、現在『衣食住』を基本に物流事業を展開している。具体的には季節の野菜、果物をはじめクッキーやプルーンなど菓子や加工食品、住宅および住宅関連製品、室内蛍光灯などインテリア、量販店向けのアパレル商品と幅広い。 保有車両は、ウイング車、バン型、平ボディ、冷蔵・冷凍車、トレーラなど多種多様で 230 台を超える。
資本金	6,000 万円
保有車両台数／従業員数	230 台／340 人
国内物流部門の年間売上高（平成 18 年度）	約 50 億円
全売上高に占める各業務の比率	実運送：40%、利用運送：33%、保管：11%、荷役：17%
3 P L 事業の年間売上高（平成 18 年度）	約 5 億円（国内総売上高（物流部門）の約 11%）
3 P L 事業の年間売上高に占める各業務の比率	実運送：35%、利用運送：15%、保管：24%、荷役：27%

### ②過去 5 年間における 3 P L 事業のための施設整備と雇用状況

B 運送では平成 19 年 8 月に、新たに延べ床面積 11,880 m<sup>2</sup>の物流センターを稼働させた。この物流センターは、常磐自動車道谷田部 IC から 10 分、同谷和原 IC から 15 分、都心まで 50 k m 圏内に位置するという立地で、常温 11,880 m<sup>2</sup>の物流センター。現在は主に照明機器の保管等の在庫型センターとして機能している。

業務内容：保管、荷役、在庫管理他センター機能

床面積：総床面積 11,880 m<sup>2</sup>（1F／5,940 m<sup>2</sup> 常温、2F／5,940 m<sup>2</sup> 常温）

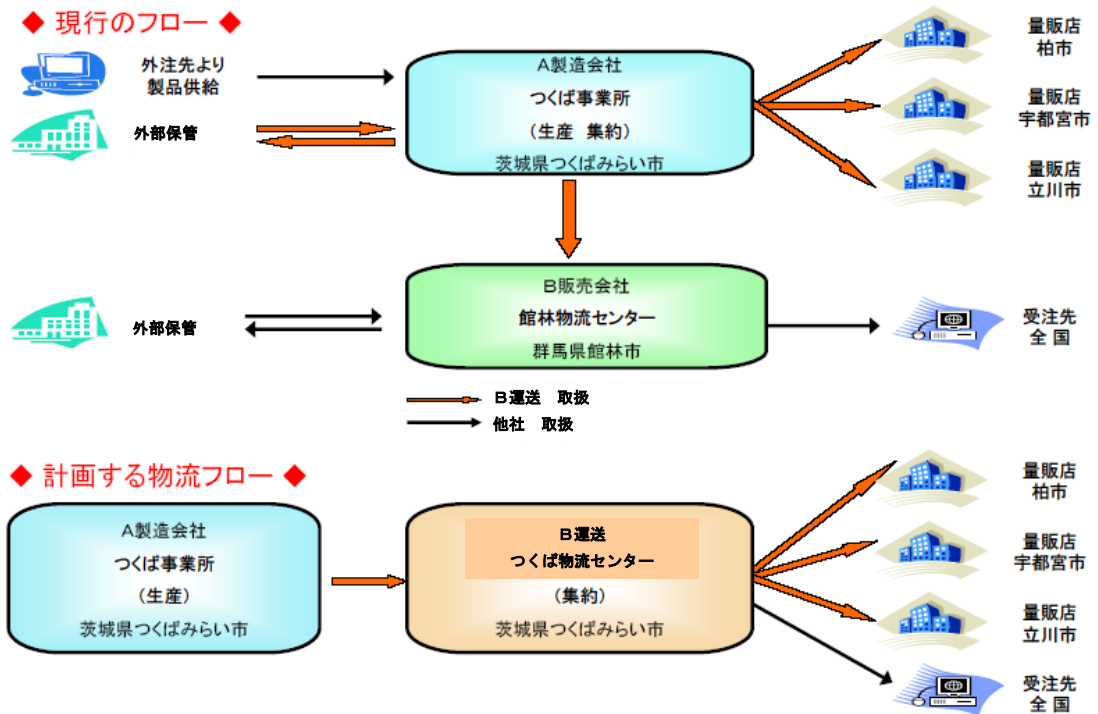
付属設備：6t エレベーター×2

取り扱い品目：照明器具

このセンターは、CO<sub>2</sub>削減などを目的に物流の集約拠点を新設し物流改善を図る物流総合効率化法に基づく「総合効率化計画」の認定を県下で初めて受けた。物流拠点の集約化によってCO<sub>2</sub>が約64%削減できるとしている。

「総合効率化計画」の具体的な内容は、従来からの荷主企業である照明器具メーカーでは、従来は群馬県内に工場を設置していたが、配送センター併設の工場を茨城県内に開設することとしたものである。

## B 運送の総合効率化計画の概要



この物流センターの開設にあたって、新たに従業員を正社員とパートを併せて40人雇用した。新規の雇用に当たっては、ハローワークや新聞へのチラシなどで募集をかけ、開設当初は概ね順調に従業員を確保することができた。

なお、当時の従業員が全て定着とはいかず、若干の人の流動があったり、業務の拡大もあり、従業員の増員や補充が必要となっている。しかし、このセンターの開設時に比べると、現在では募集をかけても応募が少なくなってきており、従業員確保が難しい状況となっている。

## ■ C倉庫（倉庫事業者：福岡県）

### ①事業の概要

事業概要	福岡県に本社を置くC倉庫は、昭和20年創業の倉庫事業者。創業以来、顧客満足度向上に向け、様々な物流サービスを提案。顧客の企業価値と市場における製品の競争力を高めるため、日本国内外問わず顧客に対して新しい最適な方法を提案する3PL事業に取り組んでおり、顧客との協調関係の構築に務めている。実務としては国内輸送、国際輸送、流通加工、人材派遣、文書保管とあらゆる面から、一貫した顧客サポートを行なっている。
資本金	2,522万円
倉庫総面積	66,811 m <sup>2</sup>
国内物流部門の年間売上高 (平成18年度)	約39億円
全売上高に占める 各業務の比率	保管：20%、流通加工：30%、利用運送：27%、荷役：17%、 実運送：8%
3PL事業の年間売上高 (平成18年度)	約13億円（国内総売上高（物流部門）の約33%）
3PL事業の年間売上高 に占める各業務の比率	流通加工：50%、利用運送：23%、保管：20%、実運送：7%

### ②過去5年間における3PL事業のための施設整備と雇用状況

C倉庫では、全社の倉庫所管面積が66,811 m<sup>2</sup>ある。3PL事業を実施するために、過去5年間に福岡市内に「自社施設」1カ所（延床面積8,000 m<sup>2</sup>）を新設した。この施設の立地は、インターチェンジに近接していることが最大の要因であった。

当該施設の設置に際して、新たに約100名の従業員を雇用した。そのうち10名が正社員、残り90名が契約社員としての雇用であった。雇用に当たっての募集は、求人誌への募集広告が主体であり、その他では自社のホームページの募集欄や既存従業員の知り合いの紹介によるものであった。募集は概ね順調であったが、若い年齢層からの応募が少なく年齢層が高くなっていく傾向が強くなり、応募者の中から定員まで人選することに多少の難しさはあった。高年齢層にとっては若干きついと感じられる仕事内容も少なくなく、自社の希望を満たすような人員構成にはなかなかできていない。

当面、新規施設を確保する予定はないものの、九州でも雇用環境は厳しくなっており、既存施設での従業員の補充については、今後厳しくなってくるものと見られている。



## ■D運送（トラック運送事業者：東京都）

### ①事業の概要

事業概要	東京都に本社を置トラック運送事業者。昭和19年の創業以来、顧客とのコミュニケーションを重視し、物流の多様化にフレキシブル対応、単に荷物を運ぶのではなく、顧客ニーズを的確にとらえ、より質の高いサービスを提供することを追求し続けている。顧客のロジスティクス戦略をサポートする、より付加価値の高いサービスを提供する良き物流パートナーとして、3PL事業にも積極的に取り組んでいる事業者である。
資本金	2億7,041万円
保有車両台数／従業員数	529台／706人
国内物流部門の年間売上高（平成18年度）	約110億円
全売上高に占める各業務の比率	実運送が30%、利用運送が20%、保管が20%、流通加工が30%
3PL事業の年間売上高（平成18年度）	約13億円（国内総売上高（物流部門）の約33%）
3PL事業の年間売上高に占める各業務の比率	実運送：75%、利用運送：15%、保管：20%、

### ②過去5年間における3PL事業のための施設整備と雇用状況

D運送では、3PL事業を実施するために、過去5年間に全て賃貸施設で4ヶ所（都内1ヶ所1,716㎡、神奈川県内2ヶ所（1,782㎡、1,023㎡）、千葉県内1ヶ所（1,221㎡））に施設を新設した。全ての施設が荷主の施設を賃貸した物件である。

4ヶ所の施設で従事する従業員は、合計140名程度であるが、そのほとんどが各施設を所有する荷主企業の元の従業員であり、この従業員を当社に移籍させることで従業員を確保した。

新規の従業員の確保ではないが、従来は荷主に籍があった従業員にとっては、転籍ではあるものの継続して雇用が確保されることとなった。また荷主になりかわって3PLを提供するD運送にとっても、従来の物流の品質を確保できることとなった。

### 第3章 3PL施設の所有と利用の実態把握および将来動向調査

#### 1. 物流事業者へのアンケート調査による3PL施設の所有と利用の分離の状況

##### (1) 物流事業者へのアンケート調査の回答状況

本アンケート調査は、全回収のうち白紙回答であった事業者を除いた物流事業者 179 社の回答を集計、分析した。

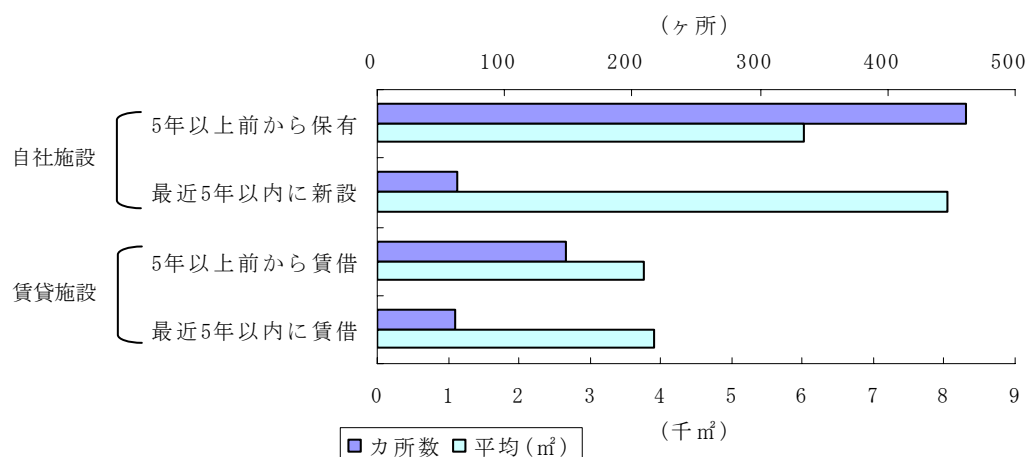
##### (2) 3PL事業を実施するための施設の現在までの利用状況

現在、3PL事業を実施するための施設として、どのような施設を利用しているかについては、「自社施設を5年以上前から保有」が延 462 カ所、「賃貸施設を5年以上前から賃借」が 148 カ所となっており、3PL事業の実施に5年以上前から利用している施設は「自社施設」のほうが2倍以上も多かった。一方、最近5年以内に利用している施設は「自社施設」が 63 カ所に対して「賃貸施設」が 61 カ所とほぼ同数となっており、3PL事業を実施するための施設は、自社施設を保有する形態から賃貸施設を賃借する形態に移行しているものとみることができる。

また、3PL事業のための施設1ヶ所当たりの平均延床面積をみると、5年以上前、最近5年のいずれにおいても賃借施設よりも自社保有施設の方が規模が大きく、賃借施設、自社保有施設のいずれにおいても5年以上前と比べて最近5年以内の施設の方が1件当たりの延床面積が大きくなっており、賃借施設よりも自社保有施設のほうが、また5年以上前の施設に比べて最近5年後の施設の方が規模が大きくなっている。

【問. 現在3PL事業を実施するための施設として、どのような施設を利用していますか。】

所有形態	利用時期	回答事業者数(社)	3PL施設数(カ所)	延床面積(m <sup>2</sup> )	3PL施設1ヶ所当り平均延床面積(m <sup>2</sup> )
自社施設	5年以上前から保有	75	462	2,774,631	6,006
	最近5年以内に新設	38	63	506,538	8,040
賃貸施設	5年以上前から賃借	57	148	555,643	3,754
	最近5年以内に賃借	33	61	238,051	3,902



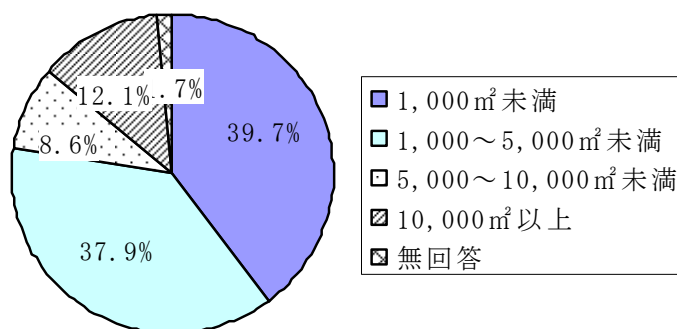
(3) 最近5年以内に賃借した主要な3PL施設の規模や賃貸元、経緯、施設整備形態及び契約年数

【問. 前問で「最近5年以内に賃借」した主要施設を5ヶ所まで、それぞれの賃借の経緯や施設整備の形態、契約年数について、該当する番号をご記入下さい。】

①最近5年以内に賃借した主要な3PL施設の規模

最近5年以内に賃借した主要な施設に関しては、32社から延58ヶ所について具体的な回答があった。その施設の規模をみると、1ヶ所の平均延床面積は4,083㎡であり、延床面積1,000㎡以下の施設が最も多く、5,000㎡以下が全体の4分の3を占めている。ただし、10,000㎡を越える施設も1割強ある。

延床面積	ヶ所数	延床面積計 (㎡)	平均延床面積 (㎡)	構成比 (%)
1,000㎡未満	23	10,973	477	39.7
1,000～5,000㎡未満	21	46,748	2,226	36.2
5,000～10,000㎡未満	5	38,005	7,601	8.6
10,000㎡以上	7	132,905	18,986	12.1
無回答	2	—	—	3.4
合計	58	228,631	4,083	100.0

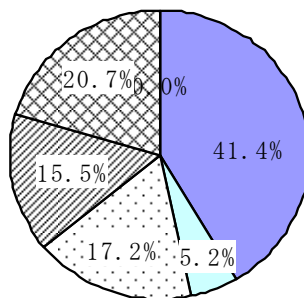


## ②最近5年以内に賃借した主要な3PL施設の賃貸元

最近5年以内に賃借した主要な施設の賃貸元をみると、「営業用倉庫」を借りている場合が、4割を超えて最も多く、次いで「国内企業系の不動産デベロッパー」、「荷主の保有施設」がこれに続いており、「外資系企業系の不動産デベロッパー」から借りている施設は少なかった。

しかし、1ヶ所当たりの平均延床面積をみると、「外資系企業系の不動産デベロッパー」から借りている施設は平均約20,000㎡と他の賃貸元の施設に比べて大規模な施設となっている。

賃貸元	ヶ所数	%	平均延床面積 (㎡)	備考
営業用倉庫	24	41.4	3,964	
不動産デベロッパー(外資企業系)	3	5.2	19,550	延床面積の無回答 1ヶ所を除く
不動産デベロッパー(国内企業系)	10	17.2	985	
荷主の保有施設	9	15.5	8,166	
その他	12	20.7	3,995	延床面積の無回答 1ヶ所を除く
無回答	0	0.0	—	
合計	58	100.0	4,083	



■ 営業用倉庫	■ 不動産デベロッパー(外資企業系)
■ 不動産デベロッパー(国内企業系)	■ 荷主の保有施設
■ その他	■ 無回答

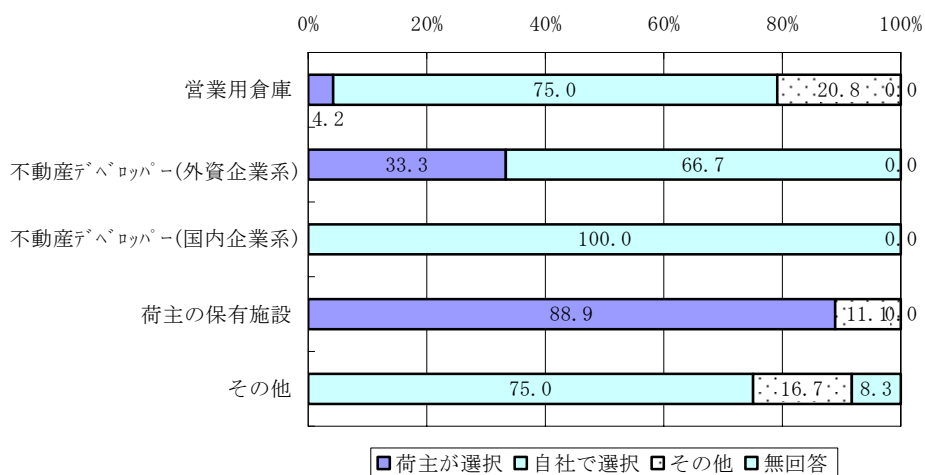
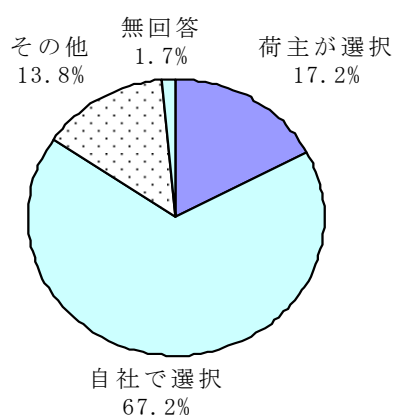
### ③最近5年以内に賃借した主要な3PL施設の賃貸経緯

最近5年以内に賃借した主要な施設の賃貸経緯をみると、「自社で選択した」という回答が全体の7割弱を占めて最も多くなっている。

一方で、「荷主が選択した」という回答も2割弱あり、一定の割合で荷主の指示によって施設を賃貸するケースがみられる実態がうかがえる。

なお、施設の賃貸元と施設整備の経緯の関係をみると、「荷主の保有施設」の場合は、荷主が選択との実態が大半を占めている。

施設整備の経緯	カ所数	構成比(%)
荷主が選択	10	17.2
自社で選択	39	67.2
その他	8	13.8
無回答	1	1.7
合計	58	100.0



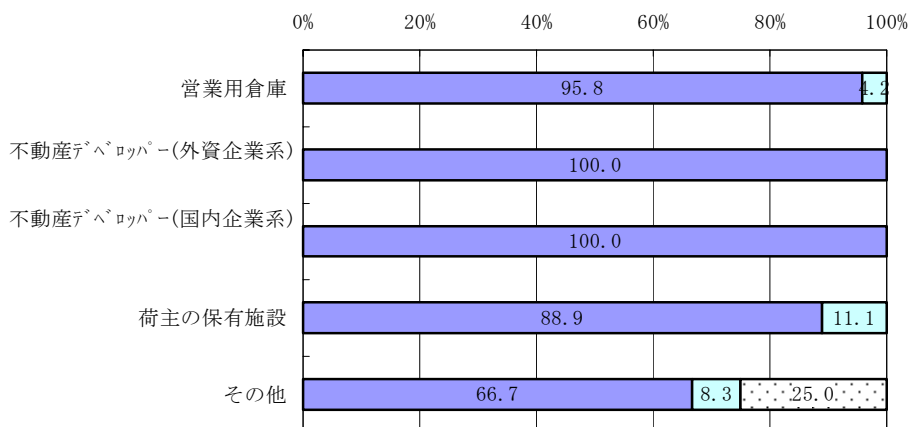
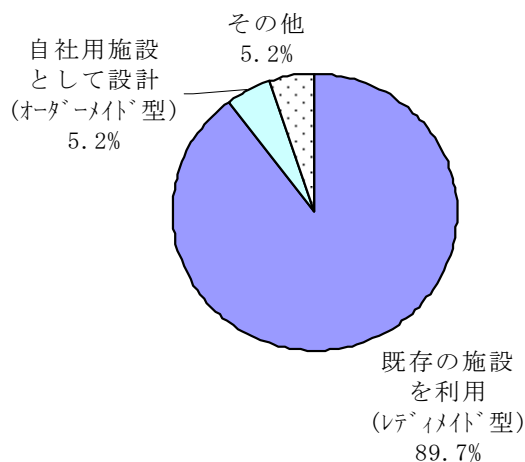
#### ④最近5年以内に賃借した主要な3PL施設の施設整備形態

最近5年以内に賃借した主要な施設の施設整備形態をみると、「既存の施設を利用（レディメイド型）」の施設が全体の9割弱を占めているが、全体で3件ではあるが「自社用施設として設計（オーダーメイド型）」という施設もみられる。

なお、箇所数は少ないものの、レディメイド型施設に比べてオーダーメイド型施設のほうが、1箇所当たりの平均延床面積が大きい

またオーダーメイド型施設3カ所の賃借元は、「営業用倉庫」、「荷主の保有施設」、「その他」が1ヶ所ずつとなっている。

施設整備の形態	カ所数	構成比 (%)	平均延床面積 (㎡)	備考
既存の施設を利用(レディメイド型)	52	89.7	3,921	延床面積の無回答1ヶ所を除く
自社用施設として設計(オーダーメイド型)	3	5.2	7,880	
その他	3	5.2	2,505	延床面積の無回答1ヶ所を除く
合計	58	100.0	4,083	



■ 既存の施設を利用(レディメイド型) □ 自社用施設として設計(オーダーメイド型) ▨ その他

⑤最近5年以内に賃借した主要な3PL施設の契約年数

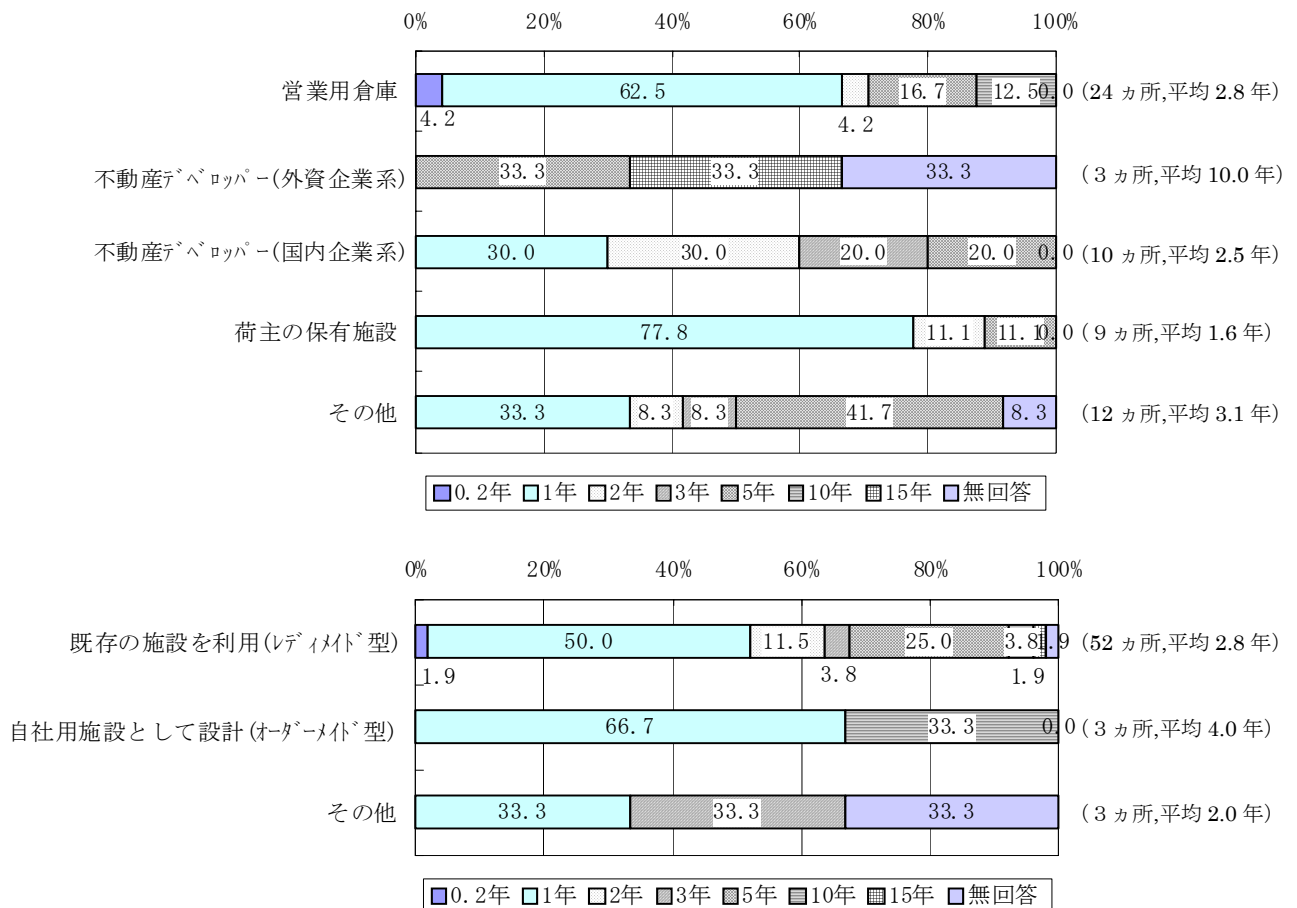
最近5年以内に賃借した主要な施設の契約年数をみると、全体では平均2.9年契約となっている。

賃貸元別に契約年数をみると、箇所数は少ないものの、外資企業系の不動産デベロッパーの施設は5年以上の契約となっており、その他の賃貸元に比べて契約期間が長い傾向がみられる。

また、施設整備形態別に契約年数をみると、賃貸施設の半数以上は契約期間が1年以内の短期間のものが多いという傾向がみられる。

	0.2年	1年	2年	3年	5年	10年	15年	無回答	合計	平均契約年数	カ所数
営業用倉庫	4.2	62.5	4.2	0.0	16.7	12.5	0.0	0.0	100.0	2.8	24
不動産デベロッパー(外資企業系)	0.0	0.0	0.0	0.0	33.3	0.0	33.3	33.3	100.0	10.0	3
不動産デベロッパー(国内企業系)	0.0	30.0	30.0	20.0	20.0	0.0	0.0	0.0	100.0	2.5	10
荷主の保有施設	0.0	77.8	11.1	0.0	11.1	0.0	0.0	0.0	100.0	1.6	9
その他	0.0	33.3	8.3	8.3	41.7	0.0	0.0	8.3	100.0	3.1	12
合計	4.2	62.5	4.2	0.0	16.7	12.5	0.0	0.0	100.0	2.9	58

※平均契約年数は、無回答を除いた回答数の平均



(4) 最近5年以内に新設した3PL施設の立地場所、規模、整備形態、新たな雇用及び立地要因

【問. 貴社が最近5年以内に、自社・賃貸を問わず3PL業務用に新設した施設についてお尋ねします。そのような施設の中で代表的なもの5棟について、立地場所、延床面積、施設整備の形態、新たに雇用した従業員数について下記にご記入ください。なお、新たな従業員は、正社員の他に契約社員やパート、アルバイト等も含まれます。】

①最近5年以内に新設した3PL施設の立地場所と規模

最近5年以内に3PL業務用に新設した施設に関しては、55社から延98カ所について具体的な回答があった。その施設の立地場所をみると、南関東、東海、近畿という3大都市圏を中心としたエリアへの立地が多い。1ヶ所の平均延床面積は5,149㎡であり、立地場所と同様に南関東、東海、近畿に立地する施設の規模が大きいという傾向がみられる。

地域	カ所数	総延床面積 (㎡)	平均延床面積 (㎡)	備考
北海道	5	7,935	1,587	
東北	10	12,456	1,384	延床面積の無回答 1ヶ所を除く
北関東	7	20,111	2,873	
南関東	23	155,170	6,747	
北陸信越	9	8,196	911	
東海	21	131,271	6,251	
近畿	15	145,175	9,678	
中四国	2	3,220	1,610	
九州沖縄	6	15,959	2,660	
合計	98	499,493	5,149	

※カ所数のうち立地場所無回答の1ヶ所を除く

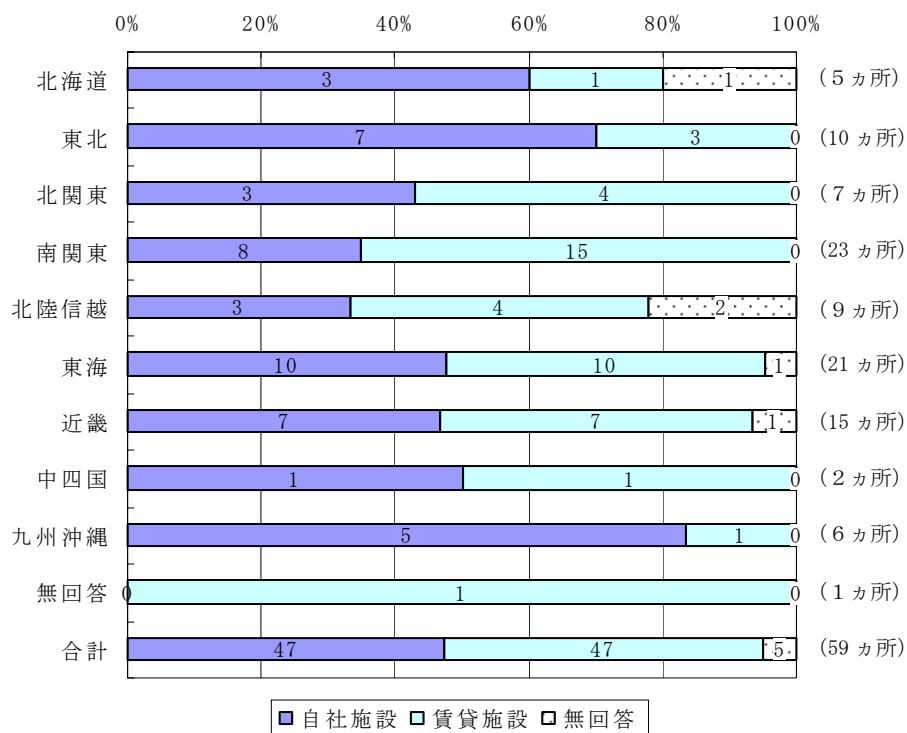
※回答事業者数：55社



## ②最近5年以内に新設した3PL施設の整備形態

最近5年以内に3PL業務用に新設した施設の整備形態をみると、全体では「自社施設」と「賃貸施設」が同じカ所数となっている。

地域別にみると、南関東や北関東では賃貸施設のほうが自社施設に比べて多いが、東海、近畿、中四国においては同数となっている。また、北海道、東北、九州沖縄などでは自社施設の割合が高くなっている。



### ③最近5年以内に新設した3PL施設における新たな従業員の雇用

最近5年以内に3PL業務用に新設した施設における新たな従業員の雇用状況をみると、施設1ヶ所平均で17.8人の雇用が創出されている。

地域ごとにみると、南関東、近畿、九州沖縄などでの延べ雇用人数が多く、施設立地の多い東海エリアでは、あまり新たな雇用は発生していない。

施設1ヶ所平均雇用人数でみると、九州沖縄や近畿、南関東、北陸信越で多く、東海や中四国、東北では少ない。

立地場所	施設カ所数	延べ雇用人数 (人)	1ヶ所当たり 平均雇用人数 (人)
北海道	1	2	2.0
東北	7	51	8.5
北関東	7	42	14.0
南関東	18	421	24.8
北陸信越	5	120	24.0
東海	11	37	3.7
近畿	9	203	25.4
中四国	2	7	3.5
九州沖縄	5	130	26.0
合計	65	1,013	17.8

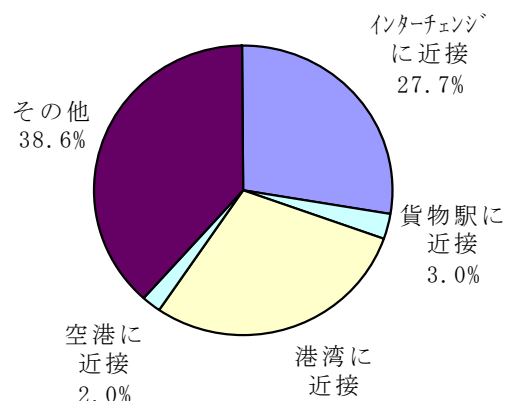
※雇用人数について無回答の施設34カ所を除く

### ④最近5年以内に新設した3PL施設における立地要因

最近5年以内に3PL業務用に新設した施設における立地要因をみると、インターチェンジ、港湾との近接性が立地要因として重要視されている。一方、貨物駅への近接性については北海道、東海で挙げられるにとどまっている。

また、「その他」の回答割合が高くなっているが、これらのほとんどは自社事業所、あるいは主要荷主との近接性や荷主からの指示を挙げるものであった。

	回答 事業者数	構成比 (%)
インターチェンジに近接	28	27.7
貨物駅に近接	3	3.0
港湾に近接	29	28.7
空港に近接	2	2.0
その他	39	38.6
合計	101	100.0



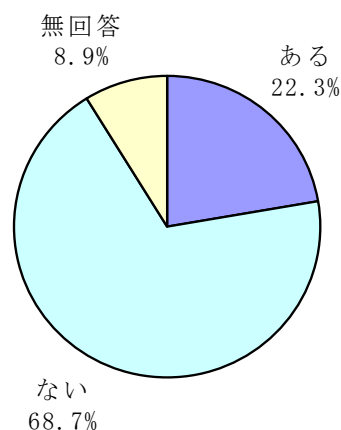
(5) 今後5年以内に3PL事業を実施するための新たな施設確保について

①今後5年以内に3PL事業を実施するための新たな施設確保の予定の有無

【問. 3PL事業を実施するために、今後5年以内に新たな施設を確保する予定がありますか。】

3PL事業を実施するために今後5年以内に新たな施設を確保する予定については、全体の22.3%の事業者が「確保の予定あり」と回答している。  
一方で、全体の68.7%が「予定はない」と回答している。

	回答事業者数	構成比 (%)
ある	40	22.3
ない	123	68.7
無回答	16	8.9
合計	179	100.0



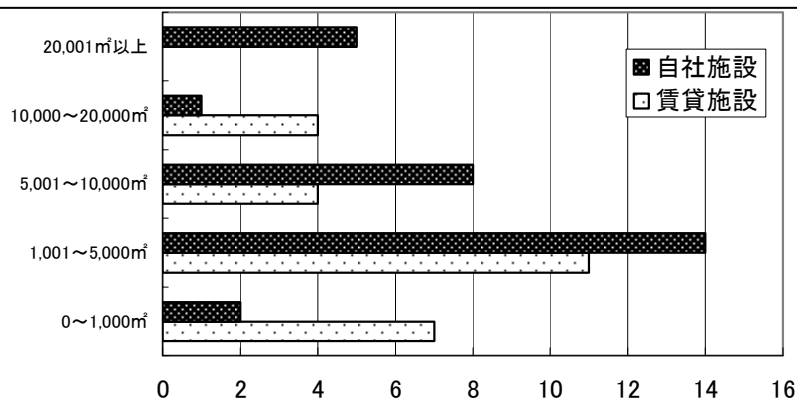
②5年以内の確保が想定される3PL施設の形態

【問. 前問で「ある」とお答えの方にお尋ねします。確保するとすればどのような施設が想定されますか。】

前問で「今後5年以内に新たな施設確保の予定あり」と回答した事業者に対して、想定される施設形態と延床面積を聞いたところ、施設形態は「賃貸施設」に比べて「自社施設」の方が多少多いという回答であった。

また、施設1ヶ所当たりの平均延床面積をみると、自社施設が7,850㎡、賃貸施設が4,920㎡となっており、自社施設のほうが大規模な施設が想定されている。

なお、自社施設、賃貸施設とも先に回答のあった現有施設に比べて規模が大きくなっており、3PL事業として必要な施設が大規模化することが伺える。



	カ所数	延床面積 (㎡)	平均 (㎡)
自社施設	30	266,900	8,897
賃貸施設	26	137,750	5,298

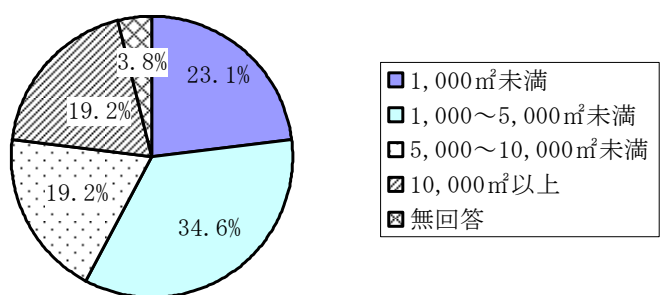
(6) 今後5年以内に賃借を予定する主要な3PL施設の規模や賃貸元、経緯、施設整備形態及び契約年数

【問. 前問で「今後5年以内に賃借」を予定する主要な施設を5ヶ所まで、その賃借の経緯や施設整備の形態、契約年数について、該当する番号をご記入下さい。】

①今後5年以内に賃借を予定する主要な3PL施設の規模

今後5年以内に賃借を予定する主要な施設に関しては、18社から延26カ所について具体的な回答があった。その施設の規模をみると、1ヶ所の平均延床面積は5,254㎡であり、31ページでみた最近5年以内に賃借した施設の平均延床面積4,083㎡よりも大きい施設が予定されている。ただし、延床面積1,000㎡以下の施設も約4分の1を占めているが、10,000㎡を越える施設も2割弱ある。

延床面積	カ所数	延床面積計 (㎡)	平均延床面積 (㎡)	構成比 (%)
1,000㎡未満	6	2,650	442	23.1
1,000～5,000㎡未満	9	20,500	2,278	34.6
5,000～10,000㎡未満	5	31,800	6,360	19.2
10,000㎡以上	5	76,400	15,280	19.2
無回答	1	—	—	3.8
合計	26	131,350	5,254	100.0

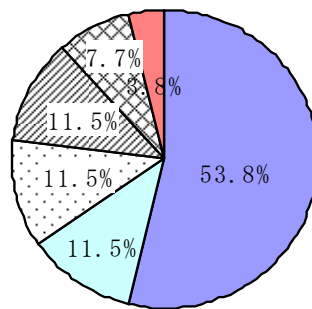


## ②今後5年以内に賃借を予定する主要な3PL施設の賃貸元

今後5年以内に賃借を予定する主要な施設の賃貸元をみると、「営業用倉庫」を借りる予定が14ヶ所と5割を超えて最も多く、次いで「国内企業系の不動産デベロッパー」、「外資系企業系の不動産デベロッパー」、「荷主の保有施設」が各3ヶ所となっている。

1ヶ所当たりの平均延床面積をみると、「荷主の保有施設」が平均11,150㎡と大きく、次いで「外資系企業系の不動産デベロッパー」が平均8,833㎡、「国内企業系の不動産デベロッパー」が平均5,133㎡となっており、「営業用倉庫」に比べて、大規模な施設が予定されている。

賃貸元	ヶ所数	%	延床面積計 (㎡)	平均延床面積 (㎡)	備考
営業用倉庫	14	53.8	49,050	3,773	延床面積の無回答1ヶ所を除く
不動産デベロッパー(外資企業系)	3	11.5	26,500	8,833	
不動産デベロッパー(国内企業系)	3	11.5	15,400	5,133	
荷主の保有施設	3	11.5	33,450	11,150	
その他	2	7.7	5,300	2,650	
無回答	1	3.8	1,650	1,650	
合計	26	53.8	131,350	5,254	

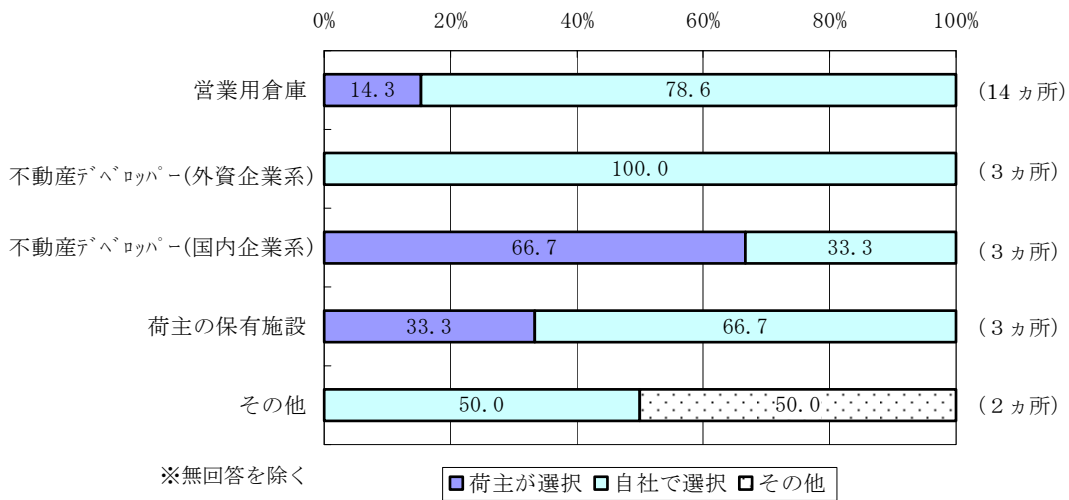
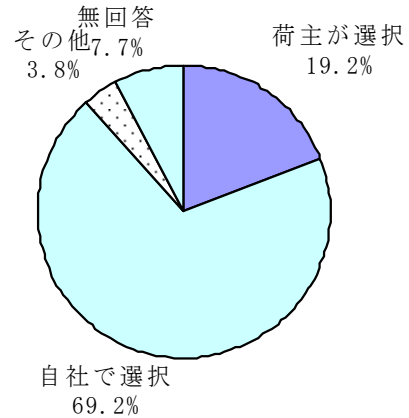


■ 営業用倉庫	□ 不動産デベロッパー(外資企業系)
□ 不動産デベロッパー(国内企業系)	▨ 荷主の保有施設
▨ その他	■ 無回答

### ③今後5年以内に賃借を予定する主要な3PL施設の賃貸経緯

今後5年以内に賃借を予定する主要な施設の賃貸経緯をみると、「自社で選択する」という回答が全体の7割弱を占めて最も多くなっている。一方で、「荷主が選択する」という回答も2割弱あり、この傾向は、最近5年以内に賃貸した施設と同様である。

施設整備の経緯	カ所数	構成比(%)
荷主が選択	5	19.2
自社で選択	18	69.2
その他	1	3.8
無回答	2	7.7
合計	26	100.0



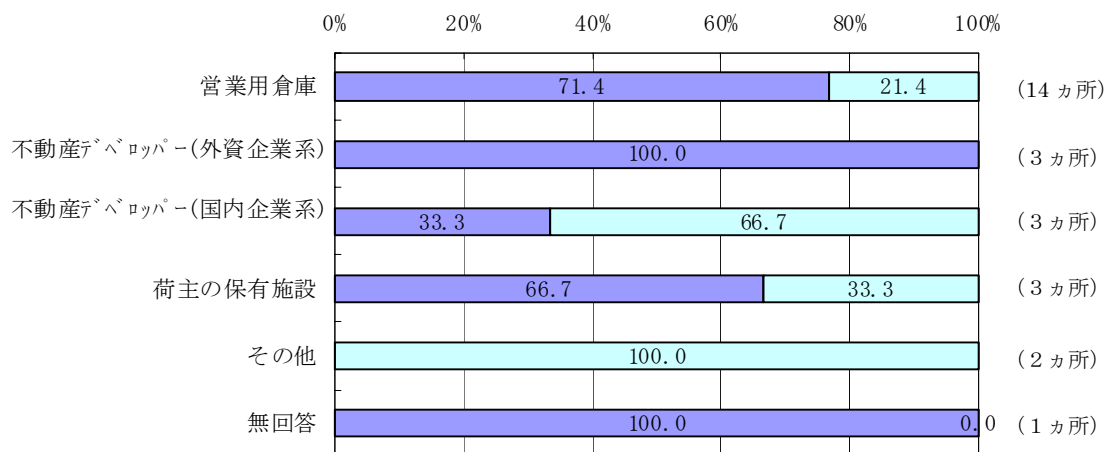
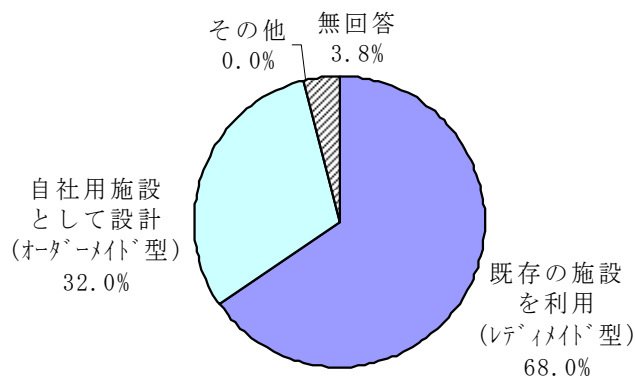
④今後5年以内に賃借を予定する主要な3PL施設の施設整備形態

今後5年以内に賃借を予定する主要な施設の施設整備形態をみると、「既存の施設を利用（レディメイド型）」が全体の6割強を占めているが、全体で8件、3割ではあるが「自社用施設として設計（オーダーメイド型）」という予定があり、最近5年以内の賃貸施設に比べて、オーダーメイド型施設の割合が高まっている。

なお、箇所数は少ないものの、レディメイド型施設に比べてオーダーメイド型施設のほうが、1箇所当たりの平均延床面積が大きい

またオーダーメイド型施設の賃借元は、「国内企業系不動産デベロッパー」、「営業用倉庫」、「荷主の保有施設」、「その他」となっている。

施設整備の形態	カ所数	延床面積計 (㎡)	平均延床面積 (㎡)	構成比 (%)
既存の施設を利用(レディメイド型)	17	83,900	4,935	65.4
自社用施設として設計(オーダーメイド型)	8	47,450	5,931	30.8
その他	0	—	—	0.0
合計	26	131,350	5,254	100.0



■既存の施設を利用(レディメイド型) □自社用施設として設計(オーダーメイド型) □その他

⑤今後5年以内に賃借を予定する主要な3PL施設の契約年数

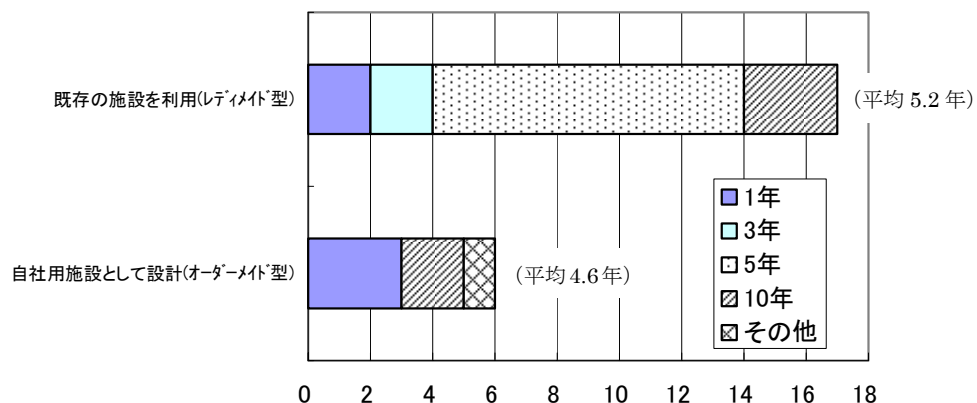
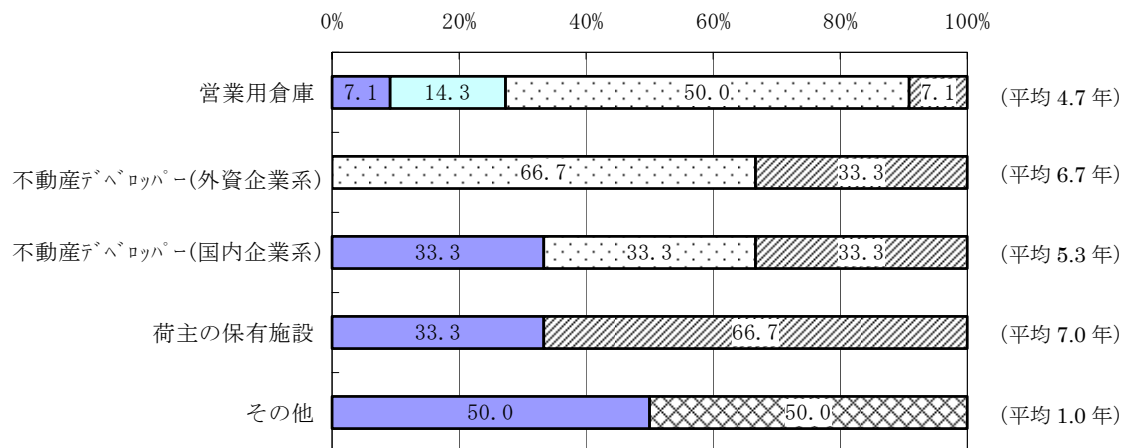
今後5年以内に賃借を予定する主要な施設の契約年数をみると、全体では平均 5.0 年契約となっており、最近5年以内に賃借した施設の平均 2.9 年に比べて契約期間が長くなっている。

賃貸元別に契約年数をみると、箇所数は少ないものの、荷主の保有施設や外資企業系の不動産デベロッパーの施設の契約期間がその他の賃貸元に比べてやや長い傾向がみられる。

また、施設整備形態別に契約年数をみると、契約年数5年以上を予定しているものが6割以上で、契約長期化の傾向が見られる。

	1年	3年	5年	10年	その他	無回答	合計	平均契約年数	カ所数
営業用倉庫	7.1	14.3	50.0	7.1	0.0	21.4	100.0	4.7	14
不動産デベロッパー(外資企業系)	0.0	0.0	66.7	33.3	0.0	0.0	100.0	6.7	3
不動産デベロッパー(国内企業系)	33.3	0.0	33.3	33.3	0.0	0.0	100.0	5.3	3
荷主の保有施設	33.3	0.0	0.0	66.7	0.0	0.0	100.0	7.0	3
その他	50.0	0.0	0.0	0.0	50.0	0.0	100.0	1.0	2
合計	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	100.0	5.0	25

※平均契約年数は、無回答を除いた回答数の平均





## (7) 施設保有形態ごとに見たメリット

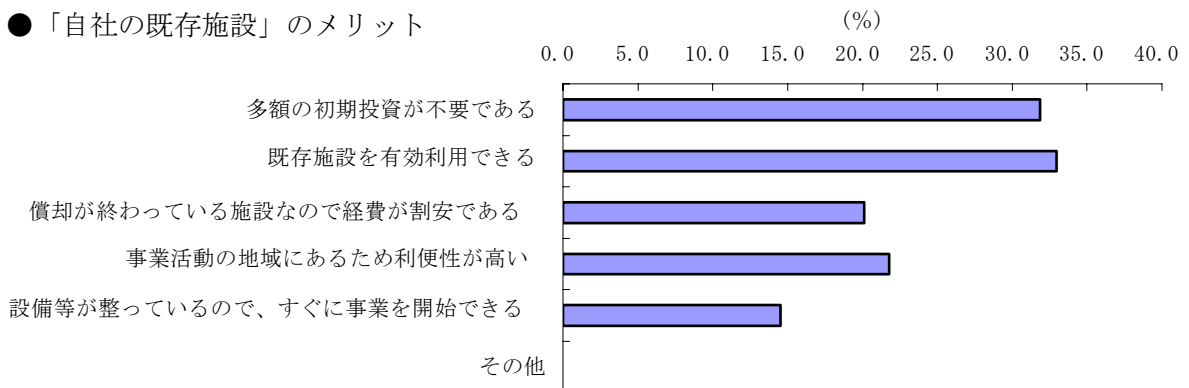
### 【問. 自社施設と賃貸施設のそれぞれのメリットは何ですか。】

自社施設と賃貸施設のそれぞれのメリットについては、「自社の既存施設」は「既存施設を有効活用できる」や「多額の初期投資が不要である」といった主にコストに関するメリットの回答が多い。また「自社の新規施設」では、「顧客ニーズに沿った施設規模を計画することができる」、「利便性の高い施設設計が可能である」とったニーズの適応性や利便性に関するメリットの回答が多い。

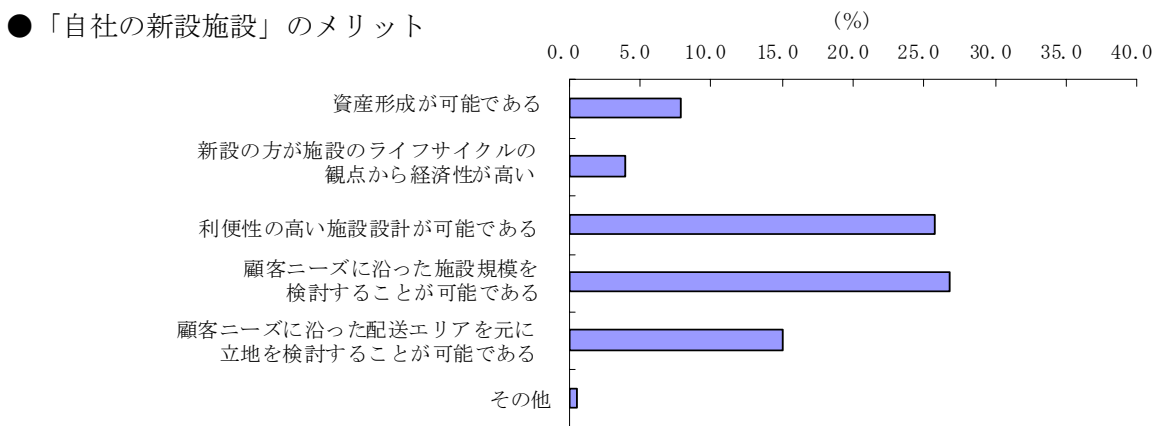
「賃貸施設」のメリットは、「多額の初期投資が不要である」や「固定資産にならず変動リスクが小さい」、「事業期間に応じた賃借ができる」といったコストを中心としたリスク回避や柔軟性に関するメリットがあげられている。

※無回答 55 社を除く 124 社の回答

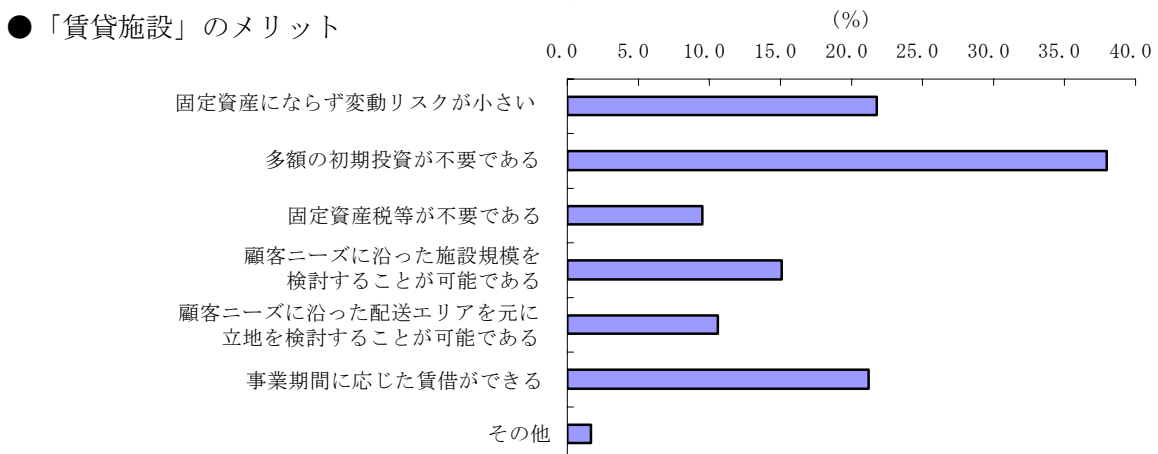
#### ● 「自社の既存施設」のメリット



#### ● 「自社の新設施設」のメリット



#### ● 「賃貸施設」のメリット



## 2. 物流施設整備者へのヒアリング調査による3PL施設の所有と利用の分離の状況

### (1) 物流施設整備者へのヒアリング項目

#### ①物流施設のニーズ・需給状況と今後の見通しについて

- 1) 全国的な傾向、地域的な傾向（首都圏、近畿圏、中部圏、その他地域）
- 2) 物流施設の機能別傾向（TC、DC、特化型（薬品等））
- 3) いわゆる「玉突き現象」による倉庫事業者への影響

#### ②物流不動産施設の賃料マーケットの現状と見通しについて

- ・全国的な傾向、地域的な傾向（首都圏、近畿圏、中部圏、その他地域）

#### ③物流不動産事業者の事業展開の見通し

- ・自社の見通し、業界の見通し（外資系、J-REIT系、ディベロッパー系 等）

#### ④新規プレイヤーの参入状況と影響について

#### ⑤物流不動産事業者の出口戦略の見通しについて

#### ⑥物流施設のビンテージ問題について

- 1) 老朽化した施設の全体量
- 2) 地域別の現状（首都圏、近畿圏、中部圏、その他地域）
- 3) 今後の傾向と対応状況（リプレース等の需要見込み）

## (2) ヒアリング調査結果

### ■ A社（外資系ファンド）

#### ①物流施設のニーズ・需給状況と今後の見通し、および今後の事業展開について

##### 【全般】

- ・ マルチ型施設については、特に汎用性が求められる。BTSでも汎用性は重要である。
- ・ 最近では、純粋なトラックターミナルのようなTC施設の提供は、かなりの長期契約で安い土地でないと難しい。
- ・ 当社では、医薬品向けなど用途を特化するなどの特殊な設備を提供することは考えていない。あくまで、汎用性を追及する考えである。かなりの長期契約で、信用力のあるテナントであればその可能性もあると思うが、マルチ施設で特殊な施設を展開することは考えていない。
- ・ 冷凍・冷蔵施設は一件あるが、長期契約とすることで特殊施設であることのリスクを回避している。
- ・ 物流拠点の統廃合のために当社に入居するテナントは多いが、退去する倉庫のケアを求められるケースは少ない。全てのコーディネーションを依頼されれば、それぞれについて売却や借主の斡旋もするが、ほとんどの場合、退去した倉庫についてはテナント側で対応されており、当社では状況まで見えない場合が多い。

##### 【首都圏】

- ・ 首都圏は施設の入居状況がやや緩やかになってきた感がある。空き物件に好立地が少なくなってきたことも一因と思われえる。
- ・ 一時期、土地の価格が上昇したときに仕入れた場所は、最近の建築費の高騰もあり、相当な賃料でないと提供できないという状況である。しかし、借りる側はそのような高額な賃料では借りられないことも、空きを招きだぶつき感に影響している。

##### 【近畿圏】

- ・ 近畿圏は、相当量の規模の供給があり、当社は自体は余ってはいないが、全体的には空き物件があるのではないか。
- ・ なお、以前から供給が多いため、空き施設が生ずる予想はあったが、当初の予想に比べると、現状の空き施設の量は多くはないのではないか。
- ・ 近畿圏では内陸でも施設を供給したいが、大規模な用地が出てこない。

##### 【中部圏】

- ・ 中部では苦戦している。調整区域が多いので開発が容易ではなく、一方で、利用者側では、借りるという意識が少ないエリアと感じられ、自社で施設を建てるほうが多いのではないか。

##### 【その他地域】

- ・ 仙台や岡山辺りでは、大きな床を必要とするテナントは少なく、大規模なマルチ型施設

の供給は厳しい。

- ・ 福岡では、まだマルチ型施設を展開できる余地はあると考えている。

## ②物流不動産施設の賃料マーケットの現状と見通しについて

### 【全般】

- ・ 現在は、まだ首都圏、近畿圏、中部圏とも賃料は安定しているとみているが、今後は余剰感がある地域では、長期間空き施設にしておくことはできないので、賃料を値下げして入居を進めることもありえる。
- ・ 当社は 2 年程前の土地の高い時期に幸いにして土地を取得することができなかったため、コストが高い物件が少ない。
- ・ 建築費も高騰状態にあり、金利も上昇してきているので、今後の開発や仕入は少し様子見の感がある。
- ・ BTS についてはニーズに応じて検討する。テナントは 3 PL だけでなく、メーカーや卸も対象とみている。

### 【首都圏】

- ・ 首都圏は適地とみられる場所はほぼカバーしたとみている。

### 【その他地域】

- ・ 今後、福岡や仙台での開発は控える方向である。中部も難しい。ただし、内陸の好立地であれば、開発したい。

## ③物流不動産事業者の事業展開の見通し

- ・ ①と重複内容として回答

## ④新規プレーヤーの参入状況と影響について

- ・ 新規プレーヤーは増減を繰り返しているが、そろそろ現在のメンバーで落ち着いた感がある。
- ・ オフィスや住宅など汎用性のあるものは誰でも出来るが、物流施設はノウハウがないとテナントは埋まらないため、新規プレーヤーで参入できる場所は限られる。

## ⑤物流不動産事業者の出口戦略の見通しについて

- ・ 当社は原則、開発あるいは購入した物件は長期保有とし、売却はしない方針である。

## ⑥物流施設のビンテージ問題について

- ・ 既存施設は 44 件あるが、老朽化した施設はなく、契約更新時期に達した物件もまだない。最も古い施設で築 40 年のものがあるが、好立地で施設も問題ない。買う場合にも十分調査しているため、不適格な物件はない。
- ・ サステナビリティの観点も十分考慮しているので、手入れが必要な物件も今のところない。

## ■ B社（デベロッパー系）

### ①物流施設のニーズ・需給状況と今後の見通し、および今後の事業展開について

#### 【全般】

- ・ 現在の倉庫の床をベースとして、それがどこまで賃貸物件に変わっていくのかを注視することとなる。
- ・ 当社でのかかわりは、マルチテナントではなく、テナントが決まった BTS 施設が全てといてもいい。
- ・ 物流業者が間に入っているにしても、メーカーや卸といったエンドユーザーを見越した施設提供を見通していく。
- ・ 当社では、基本的に TC 施設や専用センターを提供しているため、一定期間後の「出口」の問題はある。しかし、ファンドとは違いテナントと長期契約を交わしているので、途中退去のリスクは少ない。
- ・ 金融商品取引法の関連で、不動産取引とみなされないケースも生じてしまう可能性があるため、取引においては、テナントクレジットが重要である。
- ・ 今はニーズに応じた開発と所有しかしていないが、今後は、荷主企業に代わって専門家を結集させる「パートナーコーディネート」も当社の売りの一つにしていきたい。将来的には、当社のノウハウを生かして 3PL 的に建物の機能まで含めた提案やマルチテナント型の物件開発も手がけて生きたい。
- ・ 最近 10 年の間に、コールドチェーンやハセップ対応など食品に関連する物流施設の開発を進めてきた。このような特殊な施設の提供にはノウハウを持った営業マンが、質、量ともに必要である。

#### 【首都圏】

- ・ 首都圏では新規需要の拡大は、もう難しいと思われる。
- ・ 首都圏の優良物件については保有も考えるが、基本は建てたらファンドに売却する方向である。

#### 【その他地域】

- ・ 今後のターゲットは中部や福岡を想定している。

### ②物流不動産施設の賃料マーケットの現状と見通しについて

#### 【全般】

- ・ テナントと建物の仕様などを調整して開発していくので、賃料は、相場との見合いもあるが、基本的にはコスト積み上げで決める場合が多い。
- ・ 既存の 200 坪や 500 坪といった小規模の物件を統廃合して新たなセンターを計画する場合、元の倉庫が空いてしまうが、そのような倉庫は住宅地の中にあることも多い。当社のビジネスには、それを住宅地としての活用する対応もあり、都市計画面でもよい対応となるのではないかと考える。
- ・ 各物件が荷主企業との相対の取引の形なので、建設費などの影響が物件ごとに出るため、

他のファンドと違って全体でコストを埋めるといった考え方がとりにくい。

#### 【首都圏】

- ・ 賃料動向は首都圏は横ばいである。当社は専用施設が多いため、相場に影響されにくい。

#### ③物流不動産事業者の事業展開の見通し

- ・ ①と重複内容として回答

#### ④新規プレーヤーの参入状況と影響について

- ・ 新規プレーヤーとして、ゼネコンが参入してくることや、物流事業者が自ら施設投資をしてくることもありえるだろう。需要がある限り参入するところは出てくると思われる。
- ・ なお、当社からみると、ファンドもゼネコンもパートナーであり、ライバルという意識はない。
- ・ 新規プレーヤーに対抗するには営業力しかない。当社は営業担当の数が違う。優良企業との付き合いには総合力を発揮できると考えている。

#### ⑤物流不動産事業者の出口戦略の見通しについて

- ・ テナントサイドに立った施設設計を「売り」にしている会社なので、専用施設という意味合いが強く長期契約が前提となる。出口としてファンドに売却する際には、施設の汎用性よりもテナントクレジット、つまりより長期で利用してもらえるかがポイントとなる。

#### ⑥物流施設のビンテージ問題について

- ・ この事業に進出してからまだ年数が浅く、基本的に既存物件の購入はしていないので、手がけた物件で老朽化が懸念されるなどの問題はない。

## ■ C社（外資系ファンド）

### ①物流施設のニーズ・需給状況と今後の見通し、および今後の事業展開について

#### 【全般】

- ・ 今後も首都圏・大阪中心に供給か、それとも地方展開か判断が分かれるところである。
- ・ なお、地方展開の場合には、専用施設の提供にせざるを得ないが、それは当社の方針と異なるので難しい。
- ・ DC 型の汎用性が高いものを供給しているが、TC 型の物件についてのニーズについてはまだ様子見状態である。ファンドからすると TC 施設は荷役に対するノウハウがかなりないと運営するのは難しい。
- ・ 利用する顧客のニーズがなかなか分からず、施設の使い方も読めないのが、汎用性のある施設を提供する戦略である。特殊な機能をあらかじめ用意してそこに引き込むといった戦略は難しい。ただし今後は、お客様のユニークなニーズにどれだけ適応した施設を提供するかが課題である。
- ・ 最初に提供した物件は7～8年前であり、契約更新はこれからである。従って、立地や使い勝手、快適性、パート通勤等に対して利用者からの評価が明らかとなるのはもう少し先となる。
- ・ それまでの小規模拠点を当社の大規模拠点へ集約統合するケースが少なくないが、その場合に元の倉庫のケアについては、特に重要視していない。空いた倉庫も値段次第で埋まるのではないかと。数が増えて空き倉庫の情報が入手できるようになれば、それもひとつのマーケットとして安定したものになるのではないかと。また、空いた倉庫を別の施設へ利用転換することも、国土の有効利用という点では悪くないのではないかと。

#### 【首都圏】

- ・ 首都圏は人口の集積があり、需要は安定している。湾岸エリア、内陸とも今後道路が整備されていくところがニーズが高い。

#### 【近畿圏】

- ・ 近畿圏のほうが中部圏よりポテンシャルがある。特に中部圏よりも大阪・兵庫の臨海部のほうが、物流施設の立地としては恵まれている。
- ・ 近畿圏は内陸部の土地の値段が高く、6～7千坪の物流用地がなかなかない。

#### 【中部圏】

- ・ 中部圏は3PLの浸透度合いがまだまだ低い。ニーズが生まれるにはもう少し時間がかかるかとみている。

#### 【その他地域】

- ・ 仙台や福岡など地方都市においては、首都圏ほどの潜在需要はないので、適正供給量は、まだ様子見状態である。しかし、投資規模拡大のためには地方都市に拡大をせざるを得ない。テナントの意向を踏まえながらそのテナントの必要規模に合わせて施設を整備していく方向である。1棟ずつ建設し、それが埋まれば次にというように手堅く進めてい

く方向である。

## ②物流不動産施設の賃料マーケットの現状と見通しについて

### 【全般】

- ・ 賃料が極端に上昇することはないだろう。物価上昇に応じて上がってくれることを期待している。
- ・ 体力のないファンドの施設が埋まっていないことから、賃料の値下げ基調がきているのではないか。
- ・ 相場形成はもうされており、一定以上の金額はテナントでは負担できない。高い土地や高い建築コストは、もう転化できない状況である。
- ・ 例えば、近畿圏の賃料は低下傾向ともいわれるが、同業大手事業者の値付けで相場が左右されるのではないか。
- ・ ただし、長期的には資金的に余裕があるプレーヤーはいたずらに値は下げないし、その施設は埋まるものとみている。

## ③物流不動産事業者の事業展開の見通し

- ・ 物流不動産は、使ってもらって初めて価値が分かり、賃料に見合っているかを判断してもらえるものである。
- ・ 世界どこの当社の施設にいても同じサービスを受けられるというのが当社のポリシーである。

## ④新規プレーヤーの参入状況と影響について

- ・ この市場に資金力に欠ける新規参入プレーヤーの新規参入は厳しいと思われる。

## ⑤物流不動産事業者の出口戦略の見通しについて

- ・ 当社の施設は長期保有というスタンスであり、特にコアの施設は半永久的に保有する予定である。

## ⑥物流施設のビンテージ問題について

- ・ 既存の施設には、良い物件がなかったため、購入することはあまりしてこなかった。
- ・ この2年ほど既存物件の購入について他社と競合するケースがあったが、価格が高くなってしまい魅力がなかった。ただし、今後、競合せずに取得できる物件があれば検討したい。また、これ以上建築費が上がると、例えば、平屋建ての取り壊しのコストが余りかからないものなどは土地を仕入れるという面で既存施設を取得することも考えられる。
- ・ 自社で開発した物件については築年数が若く、老朽化問題を考える時期にはまだない。



## ■ D社（J-REIT系）

### ①物流施設のニーズ・需給状況と今後の見通し、および今後の事業展開について

#### 【全般】

- ・ BTS 整備でも、テナントの要望によって TC 機能の施設提供もあり、大手運送事業者などに長期契約で行った例はある。しかし、収益物件として既にある TC 的な施設を積極的に買うことはない。土地代が上がってきているので、容積を生かせる階高の高い施設でないと採算があわないため、必然的に汎用的な DC 用途の施設の提供を目指す方向性である。
- ・ 医薬品などのテナント向けに、空調、低温などの特徴を有した施設を設備すれば、相応の賃料はとれると思うが、例えば停電時の荷物の問題などリスクを抱えることになる。われわれは、投資家から資金を預かっている立場なので、出来るだけリスクは回避する方向あるため、基本スタンスは、施設の外枠を貸して、個別の必要機能はテナントが設備するという考えである。
- ・ 首都圏など土地の高い場所の施設が多いため、当社に集約した後の小規模の空き倉庫も、それなりに借り手が付いているのではないかと。ただし、地方では空き倉庫は売りに出ているが、なかなか埋まらないというケースも多いと聞いている。
- ・ 現状では、例えば荷主が自社物件を売却して当社の施設に移るなどの場合には、コンサルティングの一貫として物件売却にかかわることもあるが、それが元々賃借物件の場合にはあくまで荷主企業での問題としている。

#### 【首都圏】

- ・ 首都圏は大型の物件がかなり出ているものの引き合いは多い。一部外資は苦戦しているようだが当社では比較的順調である。京浜、特に川崎周辺では需要は多いと思うが、流通加工を行う人員確保の問題で物件の供給はしにくい。

#### 【近畿圏】

- ・ 近畿圏では湾岸エリアで外資を中心に供給過多になりつつある。賃料目線も下がってきているため、積極的には進出しにくい。ただし、北摂エリアや東大阪周辺の物件が出てくればニーズが高い。消費者物流の拠点なので、高速のアクセスなどは重要ではない。なお、松下など生産拠点の跡地が出れば転用することも考えられる。

#### 【中部圏】

- ・ 中部圏では、以前から小牧周辺が交通の要所としてニーズが高い。中部圏では、平屋や 2 階建てではない大型施設が提供されつつあるが、スペースを埋めるのに苦戦している状況もみられるので、当社では少し様子見の状況である。

#### 【その他地域】

- ・ 東北では、仙台周辺がターゲットとなるが、もともとの物流量が少ない地域であり、様子見の状況である。テナントが確実に付くならば汎用型も考えられるが、基本は BTS での施設提供の方向性のエリアである。

- ・ 今後は、福岡を対アジアの拠点として注目しており、ニーズの掘り起こしを行っている。

## ②物流不動産施設の賃料マーケットの現状と見通しについて

### 【全般】

- ・ これから開発する物件については、建設費が高騰しているが、賃料に反映できないので苦しい状況となろう。
- ・ 当社は、長期保有のファンドという投資家から資金を預かっている立場なので、利回りを確保するために賃料は下げられない。

### 【首都圏】

- ・ 首都圏の賃料マーケットについては、募集段階では一部で高目の物件も出ているが、成約では現行の相場通りが多く、横ばい状態ではないか。

### 【近畿圏】

- ・ 近畿圏の賃料マーケットは、湾岸地区を中心とした供給過多によって下がり傾向である。

### 【中部圏】

- ・ 中部圏では、高い水準の新しい物件出たが、実態はあまり変わらない。

## ③物流不動産事業者の事業展開の見通し

- ・ 今後は、賃料の大きな上下動はないと考えるので、リートに組む物件として物流施設は適しているのではないか。

## ④新規プレイヤーの参入状況と影響について

- ・ 新規プレイヤーの参入も一巡し、メンバーはほぼ固まったのではないか。これから参入するところは開発コストが高くなって厳しいとみられる。大手外資による供給も依然続いているが、施設が埋まるのかどうか、なかなか先行きが見えない。
- ・ 既存のプレイヤーで大量のポートフォリオを持っているところは、新規物件に多少の空きが出て他で調整が可能であるが、新規参入者は、よほどのファンドでないと耐えられないのではないか。

## ⑤物流不動産事業者の出口戦略の見通しについて

- ・ 当社は出口の受け皿の立場なので、良い物件を仕入れて保有していく方向である。

## ⑥物流施設のビンテージ問題について

- ・ 既存物件を仕入れた一部の物件では、今後、スクラップアンドビルドを考えていく。
- ・ 現在保有している 24 物件には、旧建築基準法時代の物件はなく、耐震基準も満たしているため、老朽化の問題はほとんどない。

## ■ E社（外資系ファンド）

### ①物流施設のニーズ・需給状況と今後の見通し、および今後の事業展開について

#### 【全般】

- ・ 当社は、主に BTS 型の事業を展開し、テナントに密接した開発を行っているため、需給バランスよりも、潜在的なニーズの掘り起こしに注力している。
- ・ 当社は、テナント仕様の TC 型もある。しかし、あまり特殊な施設では、出口つまりスキーム終了後の売却時に問題となるので、この見極めが重要なノウハウである。
- ・ しかしながら、テナントがコンペでファンドを選ぶケースも出てきており、他社との競争の中でテナント仕様を満たすことが条件となる。
- ・ 拠点の統廃合をコンサルティングする場合は、空いたテナント所有の物件の売却や借り手の斡旋などの相談に応じることもあるが、元の物件が賃借である場合が多いため、あまり施設の玉突き状況は把握していない。

#### 【首都圏】

- ・ 首都圏の賃貸物件ニーズは変わらず堅調にあると考えるが、大手ファンドがマルチテナント型の大型施設を大量供給しており、ややだぶつき感があるか。

#### 【近畿圏】

- ・ 近畿圏は、港湾地区ではすでに供給過剰となっているのではないかと。

#### 【中部圏】

- ・ 中部圏では、意外にポテンシャルは低い地域であり、マルチ型施設の供給は多すぎたのではないかと。

#### 【その他地域】

- ・ 当社では、その他の地方都市への展開は積極的には考えていないが、テナントニーズ次第ともいえる。

### ②物流不動産施設の賃料マーケットの現状と見通しについて

- ・ 賃料マーケットは全国的に横ばい傾向にあるのではないかと。
- ・ 近畿港湾地区や中部など一部供給過多の地域も見受けられるが、大手ファンドが供給していることもあり、空室がすぐに相場の下落につながることはないだろう。
- ・ 当社はテナントと相対で開発やセールアンドリースに取り組んでいるため、周辺の相場が賃料に直結して影響するところは少ない。これが当社の強みであり弱みでもある。

### ③物流不動産事業者の事業展開の見通し

- ・ 当社は物流不動産に特化したファンドではないが、数年の実績をもと、物流不動産のマーケットのニーズや賃料の安定性が見えてきたので、今後もこの分野に投資していく考えである。

### ④新規プレーヤーの参入状況と影響について

- ・ プレーヤーは大方出揃った感があり、既に力のないプレーヤーは選別されたのではないかと。現在、土地も金利も上昇傾向にあり、建築費も先行きが見えない状況を考えると、

今後新規参入するプレーヤーは、よほど体力があるか、物流面でのノウハウがないと難しいのではないかと考える。

#### ⑤物流不動産事業者の出口戦略の見通しについて

- ・ J-REIT の中でも、物流不動産に特化した日本ロジスティクスファンドは、他に比べて低い配当利回りで運用されている。これは、商業施設や住宅がサブプライム問題の影響を受け市場の信頼性を低下させているのに対し、物流不動産市場は非常に安定した市場という評価を得ている結果とみている。それゆえ、テナントクレジットがしっかりした施設を開発していけば、出口は十分確保されていると考える。優良物件については、長期保有も当然ある。

#### ⑥物流施設のビンテージ問題について

- ・ 自社開発物件については、まだ開発から日が浅いため、老朽化を問題にするものはない。
- ・ セールアンドリースで仕入れた物件については、築30～40年のものもあるが、購入時に十分な検証を行っているので、問題はないと考える。
- ・ 老朽化した小規模倉庫から当社の大規模物件への移転というスキームは、今後も重要なビジネスと考える。

## ■ F社（日系ファンド）

### ①物流施設のニーズ・需給状況と今後の見通し、および今後の事業展開について

#### 【全般】

- ・ 賃貸用物流不動産は 2002 年以降急激に増加し始め、現在では投資額で 1.8 兆円超、延床面積で約 200 万坪に達している。
- ・ サプライム問題等で、商業関連など他の不動産投資が低迷している中、物流不動産への投資については、建築費の高騰が足を引っ張るものの引き続き堅調に進むと見ている。
- ・ 当社のポートフォリオは、主にシングルテナントに対し BTS で施設を提供している。マルチテナントの比率は高くないが、その場合の施設はリスクの少ない汎用性のある DC 型の仕様である。
- ・ テナント仕様の BTS の場合、要望に応じて TC など流通加工機能を重視した施設とする場合もあるが、出口を考慮し特殊な構造などは避けるようにしている。
- ・ 他のファンドに比べれば、テナントサイドに立った物流機能を重視しているため、専用施設が多い。

#### 【首都圏】

- ・ 首都圏ではこれまで大手ファンド等によって、湾岸エリア、内陸エリアそれぞれ約 40 万坪の大型物件の新規供給がなされてきているが、大量供給にもかかわらず高稼働率で運用されており、ニーズの高さが見受けられる。
- ・ しかし今後は、さらなる大量供給や建設費の高騰による賃料水準の上昇など、物流不動産マーケットを不安定にする要因も見られる。

#### 【近畿圏】

- ・ 近畿圏については、大阪港湾部において 2004 年から 2009 年にかけて新規供給が床ベースで約 50 万坪に及んでおり、かつてない短期集中的な供給である。このため空室率が 20 数%と一時的とみるが供給過多となっているのではないかと見られる。
- ・ 内陸エリアの需要は高いとみるが、住宅との混在や市街化調整区域が広く点在していることなどから、新規物流敷地としてのまとまった用地が出にくい特性がある。

#### 【中部圏】

- ・ 中部圏の物流施設需要の特徴の一つとして、これまでの製造業の活況に下支えされた生産物流の拠点に加え、小売業の専用センターなど消費財物流のニーズが増加していると思われる。
- ・ これまで賃借型の物件が少なかった土地柄であるが、大手ファンドにより供給が行われ始めマーケット形成が進みつつある。

#### 【その他地域】

- ・ 福岡都市圏は都市規模がコンパクトであることもあり、物流施設の集積も狭隘なエリアに集中する傾向にある。
- ・ 福岡都市圏への配送を重視し、賃料コスト負担に耐えられる事業者は、港湾周辺や九州

全域への輸配送を重視し、廉価な賃料を望む事業者は、内陸部を指向している。

## ②物流不動産施設の賃料マーケットの現状と見通しについて

### 【首都圏】

- ・ ジェイ・レップ総研が調査した各エリアの募集賃料相場は、延床3,000坪以上の物件で、首都圏湾岸部で3,500～7,500円/坪で横ばい傾向。東京湾岸5,000～7,500円、神奈川湾岸3,600～5,800円、千葉湾岸3,500～5,000円。北関東内陸部で3,500～4,500円、関東南西部で4,000～5,000円。

### 【近畿圏】

- ・ 近畿圏は、南港～境周辺で3,500～4,000円でやや下落傾向、六甲アイランド周辺で3,300～3,800円、大阪北摂地区で3,700～4,100円、大阪内陸で3,500～3,700円、京都内陸で3,300～4,000円となっている。

### 【中部圏】

- ・ 中部圏は小牧周辺が2,800～4,300円、名古屋港周辺で2,800～4,000円、豊田市周辺で2,800～4,000円であるが、大型物件の供給過剰により下げ相場の感も否めない。

### 【その他地域】

- ・ 福岡は博多港周辺で2,800～3,500円、福岡IC周辺で2,600～3,500円、鳥栖周辺で3,000円前後と見ている。

## ③物流不動産事業者の事業展開の見通し

- ・ 当社の事業戦略は、施設スペックのミスマッチの解消と立地のミスマッチの解消である。老朽化している小規模施設を集約し、SCMの観点から集約化と機能転換、つまりDC型の施設からTC型の施設への転換を促していく。
- ・ 湾岸地区中心から適正コスト、適正規模用地がある都市周辺部への展開、およびリニューアルとリロケーションのコンサルティングに力を入れていく。

## ④新規プレイヤーの参入状況と影響について

- ・ これからの新規プレイヤーは、SCMや物流機能面でのノウハウがないと、テナントは付かないだろう。競争も一層激しくなると見ている。
- ・ これから仕入れる物件は、土地にしても建設費にしてもコストが高い。当然賃料も相当額でないと資金がつきにくく、この傾向が続く限り新規参入は厳しいだろう。

## ⑤物流不動産事業者の出口戦略の見通しについて

- ・ J-REITなどに売却しやすく、テナントクレジットがしっかりしている物件を対象としている。
- ・ 現在はまだポートフォリオを拡大する方向に進んでいるため、物件は基本的に長期保有する考えである。

## ⑥物流施設のビンテージ問題について

- ・ 現在の投資物件には、まだ老朽化が問題になるような物件はない。
- ・ 老朽化して建替え時期にさしかかった物件や、機能低下あるいは規模が小さく使い勝手

が悪いなどの従前型の倉庫については、コンサルティングの視点から最適な開発等について提案するのが当社の売りの一つである。倉庫からオフィスなどへの用途変更や、改造・改装など手を入れることによって、使用年限を延ばすなどのニーズも、これからは増えてくるであろう。

- 住宅に囲まれた倉庫・工場などは、都市計画の面を考慮した再開発を行うべきであり、その点から物流には不適合と判断することも必要である。今後も積極的に物流施設のリロケーションやリストラクチャに取り組んでいく。

### 3. 物流事業者に対するヒアリング調査による3PL施設の所有と利用の分離の状況

#### (1) 物流事業者へのヒアリング項目

##### ①物流施設の保有に関する基本的な姿勢について

- ・資産のオフバランス化、資産保有戦略から、自社保有、賃借等に関して

##### ②物流施設を賃借するメリット・デメリットについて

- ・顧客ニーズへの対応、物流体系の変化（大規模化・高度化）、不動産保有リスク、減損会計への対応、経営管理指標等の観点からメリット・デメリットについて

##### ③物流施設を賃借する場合の判断基準について

- ・施設の立地、広さ、賃料、契約期間、新設／既存施設、付帯設備（温度調節、駐車場、ランプウェイ等）の観点からみた優先順位について

##### ④賃借している物流施設について

- ・施設の使用形態（営業倉庫、配送センター、流通加工施設等）、自社所有施設と賃貸施設の比率、地域別の料金水準、施設ごとの建坪、契約期間等について

##### ⑤今後の物流施設の賃借についての見通しについて

##### ⑥物流不動産ファンドに対する意向について

#### (2) ヒアリング調査結果

##### ■ G社

##### ①物流施設の保有に関する基本的な姿勢について

- ・恒常的な拠点として運営する場合には、所有することで得られるキャッシュフローを考慮すべきだが、原則としては、顧客との契約年数に合わせた賃貸借契約を優先して考える。

##### ②物流施設を賃借するメリット・デメリットについて

- ・メリット：保有することによる減損リスクから開放されること。立地に関しても変更が容易になる。顧客との契約についても柔軟に対応できる。
- ・デメリット：設備、特に、躯体の老朽化による営業機会損失を避けにくい。

家主の新規建築による賃借の場合、顧客契約と賃貸借契約の期間（通常10年以上）がアンマッチになることで、顧客契約終了後の空坪リスクがある。

##### ③物流施設を賃借する場合の判断基準について

- ・全て重要な項目であるが、1) 立地、2) 賃料、3) 面積、4) 設備、5) 契約期間、の順序で判断している場合が多い。
- ・実際は、営業的な部分（顧客ニーズ）が優先件を持っている。

##### ④賃借している物流施設について

- ・ほぼ、全国にまたがっており、認可面積は100万㎡ほど。このうち、所有は50万㎡



弱である。

**⑤今後の物流施設の賃借についての見通しについて**

- ・拠点については、顧客との成約により、タイムリーに手当てする必要があり、賃借物件で検討する機会は、以降も多いと考えられる。

**⑥物流不動産ファンドに対する意向について**

- ・賃料コストと契約期間が合えば、資金的にも都度検討案件に加える予定である。

**■ H社**

**①物流施設の保有に関する基本的な姿勢について**

- ・当社は借金が多く、これ以上の借金は金利上昇が怖くてできない。従って、倉庫は賃借となる。

**②物流施設を賃借するメリット・デメリットについて**

- ・メリット：借金をしなくてよいこと。
- ・デメリット：資金があれば計算上は買った方が良い場合もあると思うが、資産として持ってしまうと長期的には身軽さが損なわれるという場面はデメリットとして想定できると思う。

**③物流施設を賃借する場合の判断基準について**

- ・まずは賃料である。新設既設はあまり関係ありませんが、後の立地、広さ、付帯設備等は絶対的な基準と言うよりも、決定している（あるいは想定する）荷主の商品特性や物流特性によって判断することになる。
- ・ファシリティがどの程度マッチしているかによってその他のコストのかかり具合が違ってくるので、それらの特性とファシリティがどの程度マッチしているかという判断と賃料コストの兼ね合いである。

**④賃借している物流施設について**

- ・直近で賃借を開始した倉庫は2つあるが、どちらも床面積1万坪規模で物流不動産ファンドから、期間は20年で賃貸している。
- ・使用形態は物流センターで、一部流通加工も含まれる。
- ・特に管理職・監督職の人員効率を考えると、今後はこの規模以上の施設が条件となると思う。

**⑤今後の物流施設の賃借についての見通しについて**

- ・わからない

**⑥物流不動産ファンドに対する意向について**

- ・ビジネスライクに話しをできる点はやりやすくて良いのではないかと。半面やりにくい点もあるが。

#### 4. 今後の3PL施設の所有と利用の分離に関する動向と予測

##### (1) アンケート調査からみた3PL施設の所有と分離の状況

###### 【3PL事業を実施するための施設】

- ・5年以上前、最近5年のいずれにおいても賃借施設よりも自社保有施設の方が規模が大きい
- ・賃借、自社保有のいずれにおいても5年以上前と比して最近5年の施設の方が規模が大きい
- ・賃借よりも自社保有が、且つ最近の施設の方が規模が大きくなっていると言える

###### 【最近5年以内の賃貸施設】

- ・賃借元は営業用倉庫が最も多く、国内不動産デベロッパー、荷主保有施設がこれに続いている
- ・契約年数は営業用倉庫、荷主保有施設に関しては比較的短い契約年数の方が多く、これと比して不動産デベロッパーの施設についてはいくぶん契約年数が長い傾向がある
- ・賃貸経緯は「自社で選択した」という回答が68.4%と全体の7割弱を占めている

###### 【最近5年以内の新設施設（自社・賃貸問わず）】

- ・南関東、東海、近畿という3大都市圏を中心としたエリアへの立地が多く、施設の規模も大きい
- ・整備形態をみると、南関東においては賃貸施設の数が自社施設の倍近くなっているが、東海、近畿においては全く同数である
- ・北海道、東北、九州沖縄などのいわゆる遠隔地では自社施設の割合が高く、3PL事業として利用しやすい賃貸物件が都市部に偏在していることが推察される
- ・立地要因は、どの地域においてもインターチェンジ、港湾との近接性が重要視されている

###### 【今後5年以内の3PL事業用の施設確保について】

- ・全体の4分の1弱の事業者が新たに3PL事業用の施設確保の予定がある
- ・自社施設、賃貸施設共に現有施設3PL事業として必要な施設規模が拡大している
- ・荷主保有施設に関しても「自社で選択」という回答が現有施設と比して高くなっており、3PL事業者として施設の選択をより積極的に荷主へ提案している傾向が見て取れる
- ・施設整備形態はレディメイド型の比率が上がっており、3PL事業者として確保する施設の形態の自由度をより高めようとしている傾向が見て取れる
- ・契約年数は、現有施設と比較して契約年数が長期化する傾向が示されている

###### 【自社施設と賃貸施設それぞれのメリットについて】

- ・自社の既存施設のメリットは「既存施設を有効活用できる」「多額の初期投資が不要

である」などが多く挙げられている

- ・自社の新設施設のメリットは「顧客ニーズに沿った施設規模を検討することが可能である」「利便性の高い施設設計が可能である」などが多く挙げられている
- ・賃貸施設のメリットは「多額の初期投資が不要である」「固定資産にならず変動リスクが小さい」「事業期間に応じた賃借が出来る」などが多く挙げられている

## (2) 物流施設設置者に対するヒアリング調査結果からみた3PL施設の所有と分離の状況と将来予測

### 【物流施設のニーズ・需給状況と今後の見通し、および今後の事業展開について】

- ・首都圏は人口集積があり、需要は堅調、安定的とする意見と、施設ニーズは上限に達しており、特にマルチテナント型の大型施設の大量供給により、今後は施設の供給過多になるのではないかという意見の双方がみられる。
- ・中京圏についても、製造業のみならず消費財系のニーズがまだ堅調等を理由に、まだまだターゲットとする意見と、マルチテナント型の施設の供給が既にオーバー気味であり、全体的に供給過多とみる意見の双方がある。
- ・近畿圏については、近年相当量の施設の供給がなされ、既に需要も頭打ちであり、全体的に供給過多とする見方が多い。
- ・上記の3大都市圏以外では、福岡等でまだマルチテナント型の施設ニーズをあげる意見が見られるが、その他の地域では、概ね大型の施設ニーズは小さく、大規模な物流用地も少ないため、多くの供給は見込めないとの意見がある。特に地方部では、賃貸よりも所有（自社開発）の傾向がまだ強いとの見方もある。
- ・今後もこれまで同様、物流施設は集約化し大規模化を求めるニーズは、引き続きあると見られるものの、相当、頭打ちになっているとの意見が多い。

### 【物流不動産施設の賃料マーケットの現状と見通しについて】

- ・物流不動産施設の賃料マーケットは、相対的に頭打ちで下げ基調とみる意見が多い。
- ・ただし、長期的な資金力にまだ余裕のあるプレーヤーは、いたずらに値下げはしないとのこと。体力のないプレーヤーは値下げ基調となり、プレーヤーの体力差が賃料マーケットに差を生むことになるとの見方がある。
- ・今後は、全体的に賃料マーケットは、需給バランスが供給過剰の懸念があることから、やや弱含みで推移するものとみられる。

### 【新規プレーヤーの参入状況と影響について】

- ・新規プレーヤーは現状までで落ち着くのではないかとの意見が多い。土地も金利も上昇傾向にあることや建築費も上がっていること、物流はノウハウが必要であることなどから、今後新規プレーヤーの活動の場は限られるとの見通しが多い。
- ・ただし、ディベロッパーとしては、ゼネコン系の新規参入の可能性をあげる声もある。

### 【物流不動産事業者の出口戦略の見通しについて】

- ・ファンド系からは、特に優良物件については、基本的に自社保有という長期スタンスの意見が多い。

**【物流施設のビンテージ問題について】**

- ・多くの事業者で、現在の物件はまだ老朽化が問題となる施設は少ないとの意見である。
- ・従前の倉庫や、市街地の施設などは、倉庫等からオフィス等への用途変更による再開発の方向性でとする意見もある。

**(3) 物流事業者に対するヒアリング調査結果からみた3PL施設の所有と分離の状況と将来予測**

**【物流施設の保有に関する基本的な姿勢について】**

- ・原則として、顧客にニーズをもとに賃貸契約による施設整備を進めるとのニーズが高い。

**【物流施設を賃借するメリット・デメリットについて】**

- ・物流施設を賃借するメリットは、保有のリスクを軽減できることや、立地面等での選択が可能で、施設の変更も容易など、柔軟な運用ができること。
- ・デメリットは、施設の老朽化への対応など。

**【物流施設を賃借する場合の判断基準について】**

- ・立地と賃料がまずの判断基準。賃料と施設の内容の兼ね合いで決めるのが現実である。

**【今後の物流施設の賃借についての見通しについて】**

- ・今後も荷主との条件にマッチする施設をタイムリーに手当てする必要があることから、賃貸物件を検討する機会が多いとの意見がある。

**【物流不動産ファンドに対する意向について】**

- ・ビジネスとして、利用する側のニーズに合えば、検討案件となるとの意見。

## 5. まとめ

3 P L施設の所有と利用の分離の状況については、本調査のアンケート調査結果では、5年以上前、最近5年のいずれにおいても賃借施設よりも自社保有施設の方が規模が大きく、また、賃借、自社保有のいずれにおいても5年以上前と比して最近5年の施設の方が規模が大きいという実態がみられる。最近5年以内に賃借した施設の賃借元は営業用倉庫が最も多く、国内不動産デベロッパー、荷主保有施設がこれに続いている。賃借した施設の整備形態はマルチテナント型が9割弱を占めている。

また、自社・賃借を問わず最近5年以内に新設した3 P L施設は、南関東、東海、近畿という3大都市圏を中心としたエリアへの立地が多く、当該地区に立地した施設は規模も大きい。

今後5年以内の3 P L事業用の施設確保についても、全体の4分の1弱の事業者が新たに3 P L事業用の施設確保の予定があると回答しており、現有の3 P L施設に比べて、自社施設、賃借施設共に必要とする施設規模が拡大し、賃借する施設の契約年数は、現有施設と比較して長期化する傾向が示されている。なお、特に施設を賃借するメリットは「多額の初期投資が不要である」や「固定資産にならず変動リスクが小さい」、「事業期間に応じた賃借ができる」といったコストを中心としたリスク回避や柔軟性に関するメリットがあげられている。

また、物流施設設置者に対するヒアリング調査結果からみると、物流施設のニーズは、首都圏や中部圏は、需要は堅調、安定的とする意見と、施設ニーズは上限に達しており、特にマルチテナント型の大型施設の大量供給により、今後は施設の供給過多になるのではないかという相反する意見がみられる。特に近畿圏については、近年相当量の施設の供給がなされ、既に需要も頭打ちであり、全体的に供給過多とする見方が多い。上記の3大都市圏以外では、一部、福岡等でまだマルチテナント型の施設ニーズをあげる意見が見られるが、その他の地域では、概ね大型の施設ニーズは小さくなく、大規模な物流用地も少ないため、多くの供給は見込めないとの意見がある。特に地方部では、賃貸よりも所有（自社開発）の傾向がまだ強いとの見方もある。

3 P L施設の所有と利用の分離の状況については、施設の自社所有によるリスクの大きさを回避することや、荷主のニーズに対応した施設を柔軟に選択できるというメリットを活かしていこうとする傾向が、特に首都圏や中部圏では今後も続くものとみられる。

# 資料編

### 3PL事業の実施状況に関するアンケート調査回答票（物流事業者用）

このアンケート調査は、貴社の3PL事業についてお尋ねしています。

#### 3PL事業とは・・・

3PL事業とは、多様な解釈がありますが、端的に『物流事業者が荷主企業から物流業務の一層のアウトソーシングを引き出し、荷主企業の物流の改善に寄与するための諸々の事業活動』を表す言葉です。

そのため、物流事業者の荷主企業への「提案」は不可欠となりますが、「提案」活動は企画提案書を提出するという形式に限らず、日々の事業活動において口頭で改善策を提案することも含まれます。また、下請け事業者にとっては元請け事業者に提案し、荷主企業の物流改善に間接的に寄与することも、「提案」活動にはかありません。このような提案の結果、貴社が荷主企業の物流を例えば次のような形で受託し、その改善に寄与しているとすれば、それは3PL事業を実践していることとなります。

※ 3PLには多様な事業形態が存在します。そのため以上にかかわらず、自身の事業が3PLであるとお考えであれば、その考え方のもとに本アンケートにお答えください。

#### <いくつかの物流業務を組合せて実施し、物流業務の効率性を高める形態>

- ・ 保管業務に在庫管理や流通加工等を組合せて物流サービスを提供するケース  
(例) 自社施設や顧客施設での物流センターの運営サービスなど
- ・ 保管業務に輸送業務もしくは輸送手配を組合せて物流サービスを提供するケース  
(例) 量販店のセンター運営及び納品代行サービスなど
- ・ 在庫管理に情報サービス、受発注代行業務等を組合せて物流サービスを提供するケース  
(例) 通販事業者向けの受発注・出荷代行サービスなど
- ・ 輸送業務に流通加工、梱包を加えて物流サービスを提供するケース  
(例) ギフト品の詰め合わせやPCキitting及び出荷代行サービスなど
- ・ 利用運送業務に通関業務を組合せて物流サービスを提供するケース  
(例) 貿易、ドキュメンテーション業務及び国際物流業務の代行サービスなど
- ・ 利用運送業務に梱包業務を組合せて物流サービスを提供するケース  
(例) 小口貨物の一時保管や積み替え、混載サービスなど

## 第1編 3PL事業の売上規模と見通し

### I. 貴社の業務内容についてお尋ねします。

(1) 貴社の概要についてお教え下さい。

貴社名：	
ご担当者名：	
ご担当部署：	
連絡先： TEL	E-mail
(A) 平成18年度国内年間総売上高（物流部門）実績：約	億円
(B) 平成23年度国内年間総売上高（物流部門）見通し：約	億円

(2) 物流事業の業務ごとに、物流部門の国内総売上高（上記（A））に占める当該業務の売上高比率をご記入ください。また、今後の物流事業の業務ごとに、概ね5年後（平成23年度）の物流部門の国内総売上高（上記（B））に占める当該業務の予想売上高比率をご記入ください。

「その他」については、選択肢より選びその番号をカッコ内にご記入ください。

物流事業の業務（国内）	平成18年度時点の 総売上高（A）に占める比率 （実績）	平成23年度時点の 総売上高（B）に占める比率 （見通し）
実運送	%	%
利用運送	貨物自動車運送	%
	鉄道運送	%
	内航運送	%
	外航運送	%
	国内航空運送	%
	国際航空運送	%
保管	%	%
流通加工	%	%
その他（ ）	%	%
その他（ ）	%	%
その他（ ）	%	%
計	100 %	100 %



【「その他」の選択肢】

- |           |             |          |         |
|-----------|-------------|----------|---------|
| 1. 荷役     | 2. 梱包       | 3. 通関    | 4. 輸送手配 |
| 5. 倉庫手配   | 6. コンサルティング | 7. 受発注代行 | 8. 代金回収 |
| 9. その他（ ） |             |          |         |

※1. 貴社が情報システムを構築し、それを用いて物流業務を運営している場合、その運営している物流業務をお答えください（例えば、貴社が構築した情報システムで在庫管理を行う場合は、保管業務となります）。物流全体システムの構築等の場合も同様です。

※2. 選択肢6の「コンサルティング」は、物流業務の運営の傍らに有償で行っている場合にお答えください。

II. 貴社では「3PL事業」を実施していますか。下記の回答欄の該当する番号に○をお付けください。

- |        |          |           |
|--------|----------|-----------|
| 1. 実施中 | 2. 実施検討中 | 3. 実施予定なし |
|--------|----------|-----------|

→「1. 実施中」、「2. 実施検討中」と回答された方はⅢ以下へお進みください。

「2. 実施検討中」と回答された方は、5年後の見通しについてのみお答えください。

→「3. 実施予定なし」と回答された方はここで終了です。本回答票を同送の封筒にて是非ともご返送ください。



Ⅲ. 貴社が現在実施している 3 P L 事業の概要についてお尋ねします。

(1) 平成 18 年度における貴社の 3 P L 事業の売上高、および物流部門の国内総売上高 (1 ページの (A)) に占める 3 P L 事業売上高比率はどの程度でしょうか。また、今後の 3 P L 事業について、概ね 5 年後 (平成 23 年度) の 3 P L 事業売上高、および物流部門の国内総売上高 (1 ページの (B)) に占める 3 P L 事業売上高比率はどの程度をお考えでしょうか。概数をお答え下さい。

(C) 平成 18 年度 3 P L 事業売上高	: 約 _____ 億円
国内総売上高 (物流部門) に占める 3 P L 事業売上高比率	: 約 _____ %
(D) 平成 23 年度 3 P L 事業売上高 (見通し)	: 約 _____ 億円
国内総売上高 (物流部門) に占める 3 P L 事業売上高比率	: 約 _____ %

(2) 現在、貴社では 3 P L 事業として、どのような業務を実施していますか。該当する業務ごとに、3 P L 事業の売上高 (上記 (C)) に占める当該 3 P L 業務の売上高比率を記入してください。また、概ね 5 年後 (平成 23 年度) には、3 P L 事業として、どのような業務を実施しますか。該当する業務ごとに、3 P L 事業の売上高 (上記 (D)) に占める当該業務の売上高比率をご記入ください。

「その他」については、先の I (2) と同じ業務を選択肢より選び、その番号をカッコ内にご記入ください。

3 P L 業務 (国内)	平成18年度時点の 3 P L 売上高 (C) に占める比率 (実績)	平成23年度時点の 3 P L 売上高 (D) に占める比率 (見通し)
実運送	%	%
利用運送	貨物自動車運送	%
	鉄道運送	%
	内航運送	%
	外航運送	%
	国内航空運送	%
	国際航空運送	%
保管	%	%
流通加工	%	%
その他 ( )	%	%
その他 ( )	%	%
その他 ( )	%	%
計	100 %	100 %

↑  
【「その他」の選択肢】

- |            |             |          |         |
|------------|-------------|----------|---------|
| 1. 荷役      | 2. 梱包       | 3. 通関    | 4. 輸送手配 |
| 5. 倉庫手配    | 6. コンサルティング | 7. 受発注代行 | 8. 代金回収 |
| 9. その他 ( ) |             |          |         |

※ 先の I (2) と同じ業務を選択してください。

～ご協力ありがとうございました～

## 第2編 3PL事業の雇用と施設

貴社のお名前をご記入ください。

貴社名： \_\_\_\_\_

(1) 貴社では3PL事業を実施するために、新たに従業員を雇用しましたか。現在から過去5年間の雇用、およびこの先5年以内を目安としたときの雇用予定について該当するものに○をお付けください（なお、新たな従業員は、正社員の他に契約社員やパート、アルバイト等も含みます）。

過去5年間	この先5年間
1. 新たに雇用した	1. 新たに雇用する
2. 荷主企業から移籍してきた	2. 荷主企業から移籍を要請する
3. 現有従業員で対応した	3. 現有従業員で対応する
4. 分からない	4. 分からない

(2) 現在、3PL事業を実施するための施設として、どのような施設を利用していますか。

所有形態	利用時期	カ所数	延床面積
自社施設	5年以上前から保有	カ所	合計延 $m^2$
	最近5年以内に新設	カ所	合計延 $m^2$
賃貸施設	5年以上前から賃借	カ所	合計延 $m^2$
	<b>最近5年以内に賃借</b>	カ所	合計延 $m^2$



(3) 「最近5年以内に賃借」した主要な施設を5ヶ所まで、それぞれの賃借の経緯や施設整備の形態、契約年数について、該当する番号をご記入下さい。

延床面積	賃貸元	経緯	施設整備の形態	契約年数 (具体的にご記入下さい)
$m^2$				年
$m^2$				年
$m^2$				年
$m^2$				年
$m^2$				年

**【選択肢】**

1. 営業用倉庫
2. 不動産<sup>デベロッパー</sup> (外資企業系)
3. 不動産<sup>デベロッパー</sup> (国内企業系)
4. 荷主の保有施設
5. その他

**【選択肢】**

1. 荷主が選択
2. 自社で選択
3. その他

**【選択肢】**

1. 既存の施設を利用 (レディメイド型)
2. 自社用施設として設計 (オーダーメイド型)
3. その他

(4) 貴社が最近5年以内に、自社・賃貸を問わず3PL業務用に新設した施設についてお尋ねします。そのような施設の中で代表的なもの5棟について、立地場所、延床面積、施設整備の形態、新たに雇用した従業員数について下記にご記入ください。施設整備の形態及び主な立地要因については、該当する番号に○をお付けください。なお、新たな従業員は、正社員の他に契約社員やパート、アルバイト等も含まれます。

立地場所		延床面積	施設整備の形態	新たな雇用従業員数	主な立地要因
都道府県	市区町村	m <sup>2</sup>	1. 自社施設 2. 賃貸施設	人	1. インターチェンジに近接 2. 貨物駅に近接 3. 港湾に近接 4. 空港に近接 5. その他 [ ]
都道府県	市区町村	m <sup>2</sup>	1. 自社施設 2. 賃貸施設	人	1. インターチェンジに近接 2. 貨物駅に近接 3. 港湾に近接 4. 空港に近接 5. その他 [ ]
都道府県	市区町村	m <sup>2</sup>	1. 自社施設 2. 賃貸施設	人	1. インターチェンジに近接 2. 貨物駅に近接 3. 港湾に近接 4. 空港に近接 5. その他 [ ]
都道府県	市区町村	m <sup>2</sup>	1. 自社施設 2. 賃貸施設	人	1. インターチェンジに近接 2. 貨物駅に近接 3. 港湾に近接 4. 空港に近接 5. その他 [ ]
都道府県	市区町村	m <sup>2</sup>	1. 自社施設 2. 賃貸施設	人	1. インターチェンジに近接 2. 貨物駅に近接 3. 港湾に近接 4. 空港に近接 5. その他 [ ]

(5) 3PL事業を実施するために、今後5年以内に新たな施設を確保する予定がありますか。下記の回答欄の該当する番号に○をお付けください。

1. ある	2. ない
-------	-------

(6) 前問で「ある」とお答えの方にお尋ねします。確保するとすればどのような施設が想定されますか。

所有形態	カ所数	延床面積
自社施設	カ所	合計延 m <sup>2</sup>
賃貸施設	カ所	合計延 m <sup>2</sup>

(7) 前ページの問(6)で「賃貸施設」の欄にご記入の方にお尋ねします。

**「今後5年以内に賃借」を予定する主要な施設を5ヶ所まで、その賃借の経緯や施設整備の形態、契約年数について、該当する番号をご記入下さい。**

延床面積	賃貸元	経緯	施設整備の形態	契約年数 (具体的にご記入下さい)
m <sup>2</sup>				年
m <sup>2</sup>				年
m <sup>2</sup>				年
m <sup>2</sup>				年
m <sup>2</sup>				年

↑

**【選択肢】**  
 1. 営業用倉庫  
 2. 不動産デベロッパー(外資企業系)  
 3. 不動産デベロッパー(国内企業系)  
 4. 荷主の保有施設  
 5. その他

↑

**【選択肢】**  
 1. 荷主が選択  
 2. 自社で選択  
 3. その他

↑

**【選択肢】**  
 1. 既存の施設を利用(レディメイド型)  
 2. 自社用施設として設計  
     (オーダーメイド型)  
 3. その他

(8) 自社施設と賃貸施設のそれぞれのメリットは何ですか。該当する番号に○をお付けください。  
(複数回答可)

自社施設	既存施設の場合	1. 多額の初期投資が不要である 2. 既存施設を有効利用できる 3. 償却が終わっている施設なので経費が割安である 4. 事業活動の地域にあるため利便性が高い 5. 設備等が整っているため、すぐに事業を開始できる 6. その他( )
	新設の場合	1. 資産形成が可能である 2. 新設の方が施設のライフサイクルの観点から経済性が高い 3. 利便性の高い施設設計が可能である 4. 顧客ニーズに沿った施設規模を検討することが可能である 5. 顧客ニーズに沿った配送エリアを元に立地を検討することが可能である 6. その他( )
賃貸施設		1. 固定資産にならず変動リスクが小さい 2. 多額の初期投資が不要である 3. 固定資産税等が不要である 4. 顧客ニーズに沿った施設規模を検討することが可能である 5. 顧客ニーズに沿った配送エリアを元に立地を検討することが可能である 6. 事業期間に応じた賃借ができる 7. その他( )

～ご協力ありがとうございました～

## 3 P L 事業の実施状況に関するアンケート調査回答票（卸・ソフト事業者用）

このアンケート調査は、物流事業者ではない貴社の 3 P L 事業についてお尋ねしています。

### 3 P L 事業とは・・・

貴社が、下記のような物流関連業務について

(1) 物流業の許可等を取得することなく（物流業の許可等を取得している場合、それは物流事業者としての業務となります）

(2) 貴社の提案によりその運営に係るアウトソーシングを

荷主企業（物流事業者以外）から受託した場合、貴社は物流関連業務について 3 P L 事業を実践していることとします。

<物流関連業務>

- |                      |            |
|----------------------|------------|
| ①物流センター運營業務（オペレーション） | ②在庫管理業務    |
| ③輸送手配・取次業務           | ④倉庫手配・取次業務 |
| ⑤受発注代行業務             | ⑥代金回収業務    |
| ⑦物流事業者の選定・管理業務       | ⑧その他       |

このような物流に関連する業務については、物流業の許可等を取得することなく、当該業務を受託することができます。近年、このような物流関連業務については、卸売業やソフトウェア業を中心に、物流事業者以外の企業が手掛ける例が増え、なかには 3 P L 事業として取り組んでいる企業もみられます。

本来、3 P L 事業とは『物流事業者が荷主企業から物流業務の一層のアウトソーシングを引き出し、荷主企業の物流の改善に寄与するための諸々の事業活動』を表す言葉ですが、物流事業者以外の企業が、自らが得意とする分野の物流関連業務について荷主企業に提案することにより、当該業務の運営に係るアウトソーシングを受託し、荷主企業の物流業務の改善に寄与する活動も広義には 3 P L 事業ととらえることができます。

貴社においても、貴社の提案にもとづいて、在庫管理に係る情報システムを構築し、それを用いて在庫管理業務を運営している場合や全体物流システムを構築し、物流センターの運營業務を行っている場合などは、貴社の 3 P L 事業に該当します（単なるシステム構築やコンサルティングにとどまらず、物流関連業務の運営を実際に行っていることが必要です）。

物流事業者以外の方が行う「3 P L 事業」を上記のように考え、以下の質問にお答えください。

**I. 貴社の業務内容についてお尋ねします。**

(1) 貴社の概要についてお教え下さい。国内年間総売上高については、3PL事業を含む上記の物流関連業務の総売上高をご記入ください。

貴社名：
ご担当者名：
ご担当部署：
連絡先： TEL _____ E-mail _____
(A) 平成18年度国内年間総売上高（物流関連業務）実績：約 _____ 億円
(B) 平成23年度国内年間総売上高（物流関連業務）見通し：約 _____ 億円

(2) 物流関連業務ごとに、国内総売上高（上記(A)）に占める当該業務の売上高比率をご記入ください。また、今後の物流関連業務ごとに、概ね5年後（平成23年度）の国内総売上高（上記(B)）に占める当該業務の予想売上高比率をご記入ください。

「その他」については、具体的にご記入ください。

物流関連業務（国内）	平成18年度時点の 総売上高（A）に占める比率 （実績）	平成23年度時点の 総売上高（B）に占める比率 （見通し）
物流センター運営業務	%	%
在庫管理業務	%	%
輸送手配・取次業務	%	%
倉庫手配・取次業務	%	%
受発注代行業務	%	%
代金回収業務	%	%
物流事業者の選定・管理業務	%	%
その他（ _____ ）	%	%
計	100 %	100 %

**II. 貴社では物流関連業務について「3PL事業」を実施していますか。下記の回答欄の該当する番号に○をお付けください。**

1. 実施中	2. 実施検討中	3. 実施予定なし
--------	----------	-----------

→「1. 実施中」、「2. 実施検討中」と回答された方はⅢ以下へお進みください。

「2. 実施検討中」と回答された方は、5年後の見通しについてのみお答えください。

→「3. 実施予定なし」と回答された方はここで終了です。本回答票を同送の封筒にて是非ともご返送ください。

### Ⅲ. 貴社が現在実施している3PL事業の概要についてお尋ねします。

(1) 平成18年度における貴社の3PL事業の売上高、および物流関連業務の国内総売上高（前ページの(A))に占める3PL事業売上高比率はどの程度でしょうか。また、今後の3PL事業について、概ね5年後（平成23年度）の3PL事業売上高、および物流関連業務の国内総売上高（前ページの(B))に占める3PL事業売上高比率はどの程度をお考えでしょうか。概数をお答え下さい。

(C) 平成18年度3PL事業売上高	: 約	_____	億円
国内総売上高（物流関連業務）に占める3PL事業売上高比率	: 約	_____	%
(D) 平成23年度3PL事業売上高（見通し）	: 約	_____	億円
国内総売上高（物流関連業務）に占める3PL事業売上高比率	: 約	_____	%

(2) 現在、貴社では3PL事業として、どのような業務を実施していますか。該当する業務ごとに、3PL事業の売上高（上記(C))に占める当該3PL業務の売上高比率をご記入ください。また、概ね5年後（平成23年度）には、3PL事業として、どのような業務を実施する予定ですか。該当する業務ごとに、3PL事業の売上高（上記(D))に占める当該業務の売上高比率をご記入ください。

「その他」については、前ページI.(2)と同じ業務をご記入ください。

物流関連業務（国内）の 3PL業務	平成18年度時点の 3PL売上高（C）に占める比率 （実績）	平成23年度時点の 3PL売上高（D）に占める比率 （見通し）
物流センター運営業務	%	%
在庫管理業務	%	%
輸送手配・取次業務	%	%
倉庫手配・取次業務	%	%
受発注代行業務	%	%
代金回収業務	%	%
物流事業者の選定・管理業務	%	%
その他（                    ）	%	%
計	100 %	100 %

～ご協力ありがとうございました～