

『物流 Weekly』連載原稿

『日本ロジファクトリーの物流ケース・スタディー』

“社長！それは違います！” 第102回

<タイトル>

「倉庫業はなぜ儲かるのか？」

<本文>

業界雑誌や新聞には毎年、上場企業を中心とした物流会社の決算が掲載される。興味深い数値がある。

それは、物流業種別の営業利益や経常利益に大きな開きがあることである。

陸運業の場合は1%の利益を出すことに必死だが、倉庫業は5 - 7%、利益率上位の会社では2ケタの利益率を出しているところも少なくない。

ではなぜ陸運業より倉庫業の方が儲かるのか。

それは 土地（ケースバイケース）、建物、設備といった大きな投資を行っていること、倉庫の「立地」を確定させるという他にはない物流インフラをかたちとして表現していること。

そして重要なのが 商品・荷物に対する時間的占有率が高いということである。

の「時間的占有率が高い」というのは、要するに「自社で荷主の荷物を扱っている時間が長い」ということである。

陸運業の場合、国内であれば運ぶだけであれば、長くても2 - 3日の時間しか荷主の荷物を扱っていない。

重要なことは「荷主の荷物を扱っている時間が長い」とその間に通関、リパック、ラベル貼りなど付加価値のある業務を行えるということだ。

「倉庫業 = 儲かる」ということではないことを誤解のないようにお願いしたい。

倉庫業でもただ単に保管しているだけ、具体的にはデッドストックや備蓄品と言った入・出の少ないモノを預かっては同じ倉庫業でも儲かることは決してない。

「荷主の荷物を扱っている時間をできるだけ長くする」という視点で提案、受託できれば、儲かる可能性が高くなるということである。

調達物流やSCM（サプライチェーンマネジメント）しかり、センター運営しかりである。

もうひと工夫すれば、どの物流会社でも実現率の高い業務として荷主内物流業務、要するに荷主の会社内において入庫、保管、出荷など庫内作業全般を請け負うことで荷主の商品・荷物に対する時間的占有率が高くなり、その間、付加価値をつけることができる。

一度、ビジネスモデルのあり方を見直すことをおすすめしたい。