

トランクルーム業界と情報倉庫の動向

トランクルームはバブル期以降順調に成長してきたが、1996年以降は景気の低迷などが影響し市場全体の規模は頭打ちとなっている。しかしながら、近年保管品目の内容は大きく変化しており、家財を中心とする個人需要は低迷する一方、書類・磁気テープの法人需要は大きく伸びている。本稿は企業の文書や磁気テープなどを保管する情報倉庫についてその動向を整理するもの。

1. 業界動向

(1) トランクルームとは

トランクルームサービスとは、倉庫業法の許可を受けた倉庫業者が家財・衣類・文書などを保管するサービスである。一般の倉庫が物流の過程において「商品」の保管を行うのに対し、トランクルームは「非商品」の保管を行うのが特徴である。従来倉庫業法には、トランクルームについての明確な定義はなかったが、2002年4月に改正倉庫業法が施行され、トランクルームは「その全部または一部を個人の物品の保管の用に供する倉庫」として定義づけられた。実際には倉庫の殆どを法人の書類等の保管の用に供している場合でも少なくとも一部分において消費者の物品の保管を行って いれば「トランクルーム」として取り扱われ、事業者は国への登録が必要になる。

近年都市部において事務所のフロアを細かく区切り、日用品などの収納スペースを提供するサービスを行う事業者も増加している。これらは倉庫業法で定められたトランクルームとは異なり事業者側に保管責任がない、スペースの賃貸事業である。

(2) トランクルーム事業規模の推移

国土交通省の「トランクルームサービス実態調査結果の概要」(98年度の調査)によるとトランクルーム事業者数、営業所数の推移は表1の通りである。

事業者数は96年度の260社をピークに大きく減少し、営業所数も95年度をピークに減少を続けている。営業面積、売上高についても同様に96年度がピークになっている(表2、図2)。

表1 トランクルーム事業者と営業所数の推移

(単位：社、カ所)

	92年度	93年度	94年度	95年度	96年度	97年度	98年度
事業者数	246	246	257	259	260	218	203
営業所数	504	495	532	569	567	530	515

表2 トランクルーム営業面積と売上高の推移

(単位：千平方メートル、百万円)

	92年度	93年度	94年度	95年度	96年度	97年度	98年度
営業面積	686	829	862	905	927	911	917
売上高	26,561	28,318	29,845	32,449	36,169	35,741	34,945

図1 トランクルーム営業面積と売上高の推移

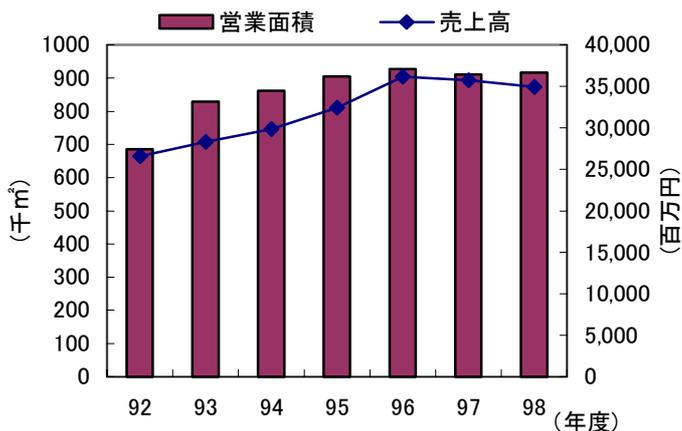
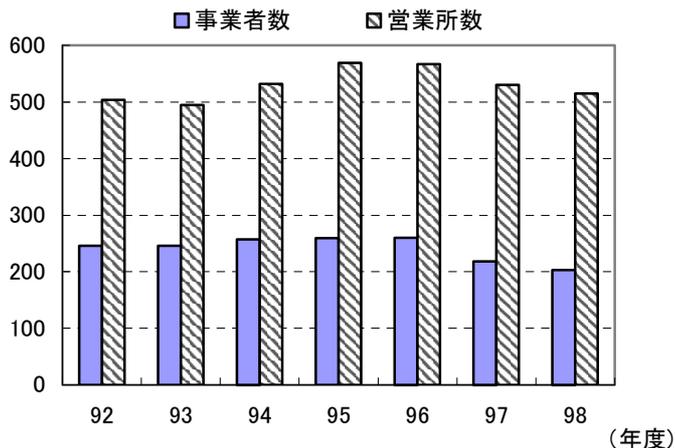


図2 トランクルーム事業者と営業所数の推移



(資料) 国土交通省「トランクルームサービス実態調査結果の概要」

(3) 保管品目

近年保管品目の内容は大きく変化しており、家財を中心とする個人需要は低迷する一方、書類・磁気テープの法人需要は大きく伸びている。品目別の入庫取扱件数で見ると、磁気テープなどの件数が全体の約48%を占め最も多く、次いで書類が約41%と、この2品目で全体の約89%を占めている。個人向け品目では家財、衣類の利用が多くなっている。寄託価額ベースでは磁気テープなどが最も多く、次いで取扱件数は少ないものの広い場所を必要とする家財が多くなっている(表3、図3,4)。

表3 1998年度の入庫品目別の入庫取扱件数と寄託金額

	磁気テープ など	書類	家財	美術 骨董品	ピアノ	衣類	毛皮	貴金属 装身具	その他
入庫取扱件数(件)	171,660	146,875	27,281	659	570	1,622	834	52	10,588
構成比(%)	47.7	40.8	7.6	0.2	0.2	0.4	0.2	0.0	2.9
寄託価額(百万円)	208,895	20,953	38,239	14,249	217	882	1,665	29	44,538
構成比(%)	63.4	6.3	11.6	4.3	0.1	0.3	0.5	0.0	13.5

図3 入庫取扱件数構成比

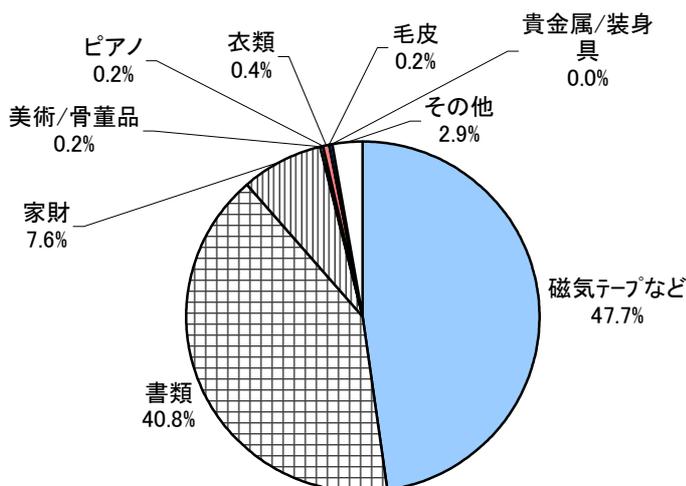
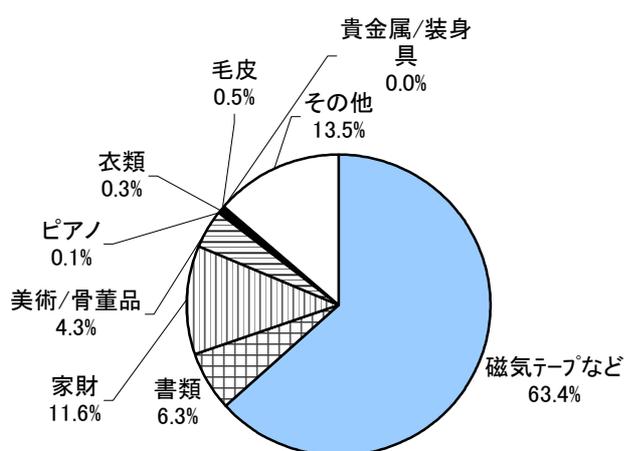


図4 寄託価額構成比



(資料) 国土交通省「トランクルームサービス実態調査結果の概要」

(4) 主要企業

日経流通新聞の「2002年版サービス業総合調査」によると、トランクルーム事業の売上高では書類、磁気テープの保管中心の専門業者ワンビシアーカイブズが他を大きく引き離している。

上位企業の売上高の対前年比を見ると、家財中心の押入れ産業はマイナスが続いているが、書類や磁気テープの保管に注力している住友倉庫や三井倉庫といった大手倉庫業者は2桁の伸びを示している。

表4 トランクルーム上位20社の状況

順位	社名	2001年度 部門売上高 (百万円)	前年度比 伸び率(%)
1	ワンビシアーカイブズ	11,205	7.6
2	押入れ産業	2,279	▲0.7
3	三井倉庫(三井のビッグバッグ)	2,061	10.3
4	三菱倉庫(三菱トランクルーム)	1,916	0.2
5	住友倉庫(住友トランクルーム)	1,745	10.0
6	インフォメーションスペースサービス (ISSトランクルーム)	1,169	8.1
7	渋沢倉庫(シブサワトランクルーム)	956	3.8
8	ジェイティ物流(JTトランクルーム)	812	3.8
9	ヤマタネ(ヤマタネトランクルーム)	723	5.9
10	中央倉庫(中央倉庫のトランクルーム)	692	23.6
11	日立物流	598	▲13.0
12	テイソウ	515	12.9
13	安田倉庫(安田トランクルーム)	477	19.8
14	日本貨物鉄道(レコードマネジementサービスセンター)	335	11.7
15	エヌ・ティ・ティ安全保管センター	308	8.1
16	アイシーエクスプレス(京葉物流センター)	300	▲7.1
17	合通(GOTSU)	295	5.7
18	札幌三信倉庫(蔵・デ・イン)	292	▲4.3
19	東陽倉庫(トーヨートランクルーム)	276	12.2
20	大日本印刷	265	▲6.4

(資料) 日経流通新聞

2. 情報倉庫への取組み

(1) 家財中心から文書保管へシフト

90年代まではトランクルームの中心であった個人向けの家財保管サービスは、企業の海外勤務者が大きく減少したことや景気低迷により近年急速に需要が減少している。一方書類や磁気テープの保管業務は一般企業のほか金融機関、地方自治体、病院、会計・法律事務所等を対象として急成長を続けている。記録媒体の保管料の割合は10年前には2割程度であったものが、現在では5割程度に達している一方、従来約5割を占めていた家財の保管料は2～3割に低下し、両者の比重は逆転している。

記録媒体の保管料が大きく伸びている要因としては、外資系企業を中心に、文書の外部保管によって事務所スペースを削減する経費節減策が定着しつつあること、業務の電子化が進み原本を事務所内に保管する必要性が減少していること、買収や合併に伴って旧企業や旧組織の文書を保管するニーズが増加していること、などがあげられる。

(2) 保管文書の時間軸の変化

文書や記録媒体のマーケットが拡大する一方参入事業者も増加し、価格競争が激化している。大手倉庫業者では価格競争を回避するため、保管している文書を電子化しユーザーがインターネット上で検索できるサービス、さらには顧客の求めに応じて文書を1枚単位で配信するサービスなどによって、比較的使用頻度の高い「現在」に近い文書の保管業務を取り込む戦略を展開している。

例えば、病院のカルテやレントゲン写真の保管サービスにおいては医師からの依頼に基づいて電子化して提供するサービスを提供している。また、業界最大手のワンビシアーカイブズでは消費者金融や保険などの業務において日常発生する文書をすべて保管し、顧客からの連絡があると数分以内ファックス送付や電子化して伝送するサービスを行っており、「現在」のデータ、文書のハンドリング業務自体のアウトソーシングを受託している。

新聞等で発表されている大手倉庫業者による付加価値の高い情報管理サービス参入の主な動きは表5の通りである。

表5 大手倉庫業者の情報管理サービス取組み状況

三菱倉庫	・保管文書のネットを通じた閲覧、取り出しサービス(2001.3 輸送経済)
三井倉庫	・三井リースの文書電子化管理を一括受託(2001.6 日経産業) ・コダックと協働で銀行、保険等の契約書のオンデマンド・サービス(2003.2 日経産業)
住友倉庫	・KDDI と組んでの医療書類の保管、電子伝送サービス(2000.6 日経産業)
ジェイティ物流	・事務用機械器具卸のムサン(東京都中央区)と提携して企業文書や病院の医療データの管理、電子化事業を開始(2002.5 日経)

3. 情報倉庫の業界展望

(1) マーケットの拡大

現在日本の文書保管業務の市場規模は 400 億円程度とみられるが、欧米では外部の情報保管サービスを利用する風土が歴史的にあり、多少のコストを負担しても遠隔地にバックアップサイトを設けたり重要文書を保管したりするインセンティブが強いため、文書や磁気テープの保管業務の市場は既に相当規模に達している。今後日本においても、コスト面のみならずリスク管理の観点からも文書管理のアウトソーシングを利用する企業が増加する可能性が高く、文書保管業務の市場は堅調に拡大すると考えられる。

(2) 電子化と文書保管サービス

文書の電子化の流れは進むが、ハードコピーでの保管形態がなくなることはない。理由としては、文書の電子化はデータを読み取るアプリケーションソフトや記憶媒体の読取装置がなくなるというリスクを伴うこと、全文書を電子化するコストは数百億円にものぼることなどである。

この点において大手倉庫業者が提供する、ハードコピー(アナログ情報)と電子化(デジタル情報)を組み合わせ、顧客の求めに応じて文書を 1 枚単位で配信する、いわば「バーチャルな電子化」サービスは優位性があり、医療機関や金融機関などを中心にこの分野が拡大する可能性が高い。

(3) オフィスの大量供給の影響

企業のリストラ、ダウンサイジングによって生じた企業内の遊休スペースの増加や都心部でのオフィスの大量供給による賃料の低下により、保管スペースの不足を動機とした文書の外部保管ニーズが減退することはリスク要因として考え得る。

しかし、情報倉庫の利用はいまや単なる保管スペースやコスト削減を動機とした外部保管にとどまらず、文書管理業務のアウトソーシングとして位置されるようになってきており、必要な文書をすぐに取り出せるサービスを提供する「より現在に近い」文書保管事業に関しては、オフィスの大量供給の影響はさほどないと考えられる。

(4) 業界の再編、淘汰

情報倉庫は建物を耐震・免震構造とし、保管庫内には防塵、温度・湿度の調整、検索・ピッキング用のシステムなどが必要で設備投資負担が大きい。また、倉庫建設開始時点で既に荷主が決まっていることの多い一般の倉庫と異なり、情報倉庫ではユーザーが少数に分散し、かつ確定していない為、稼働率が一定水準に高まるまでに時間がかかるケースが多い。その一方で単純な情報保管業務だけでは付加価値が付けにくい為、価格競争は激化して事業採算は低下するとみられる。

成長市場を狙って多くの企業が情報倉庫事業に参入しているが、今後は設備投資負担力、事業者や付加価値の高いサービス提供の可否などによる格差が拡大し、将来的には同業務からの撤退を余儀なくされる事業者がでてくることも考えられる。

以上

(埴 hanawa@sumitomotrust.co.jp)

本資料は作成時点で入手可能なデータに基づき経済・金融情報を提供するものであり、投資勧誘を目的としたものではありません。