

Japan Logistics

コールドストレージ 2026

— 市中への低温配送需要が顕在化 —

VIEWPOINT

賃貸型コールドストレージ市場は、単なる保管ではなく域内配送のニーズがその成長を牽引している。配送業務の効率化を重視するテナントのニーズを捉えた施設開発が求められる。

CBRE RESEARCH
SEPTEMBER 2026



サマリー

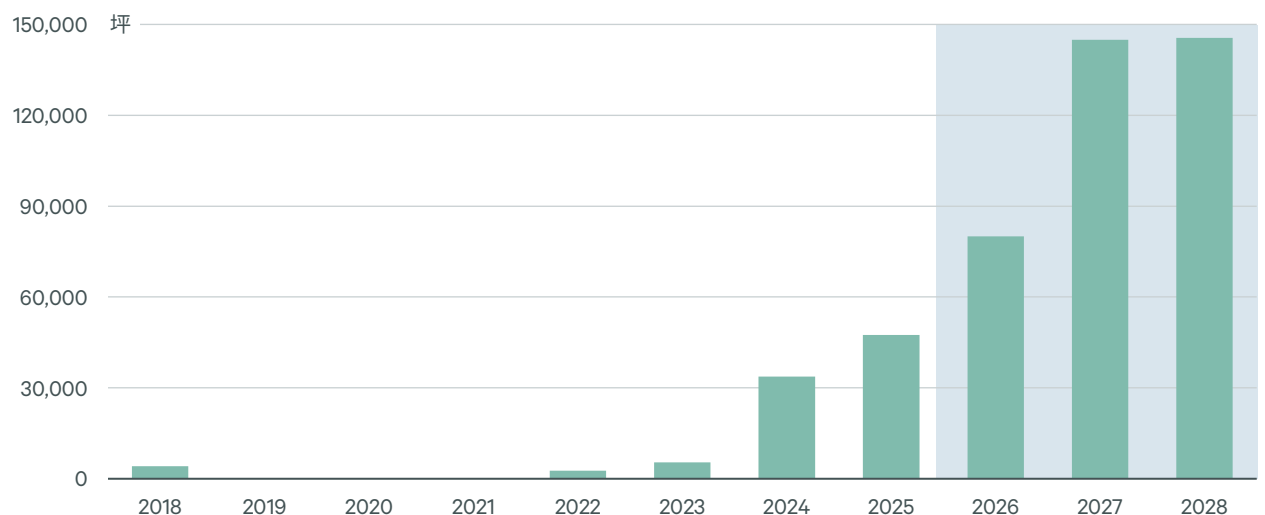
コールドストレージ（冷凍冷蔵倉庫）の賃借事例は着実に増加している。CBREが毎年実施している利用意向調査の結果からも利用が浸透しつつあることがうかがえる。

賃貸型コールドストレージでは保管を主な目的とする利用はほとんどなく、販売商品の域内配送を担う業態のユーザーが中心である。こうした業態ではトラックの出入りが頻繁であることから、ユーザーは搬出入作業の効率を重視して賃借物件を選択している。開発者がメインのユーザーを明確にすることによって、賃貸型コールドストレージの市場は拡大するだろう。

1. 供給動向

マルチテナント型コールドストレージ（賃貸用に開発された冷凍冷蔵倉庫）の開発面積はこれから大きく拡大する。全国の開発面積は、2025年までの合計が9.3万坪だったのに対して、2027年と2028年は単年で15万坪弱と供給ペースは加速する見込みだ（Figure 1）。また、開発形態の多様化も進んでいる。比較的小規模な用地で一棟の冷凍冷蔵倉庫開発が主流であるものの、近年は大型の物流施設の一部フロアや区画を冷凍冷蔵仕様とする複合型の開発事例も散見されるようになった。

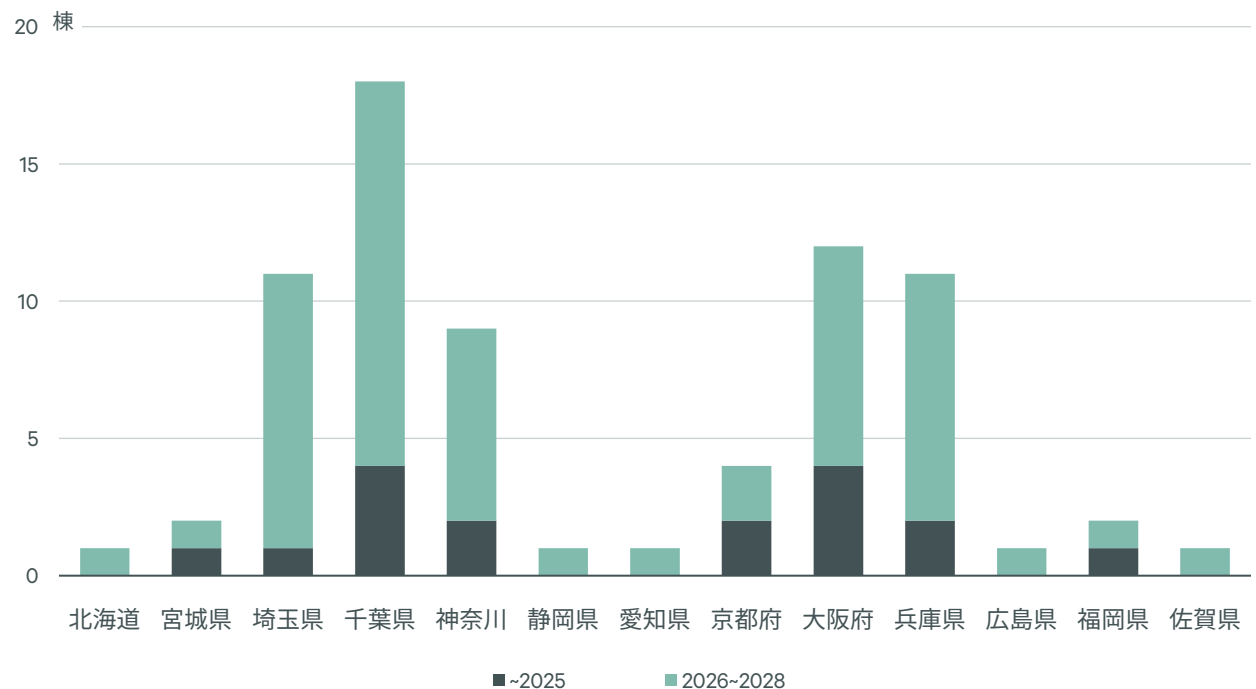
Figure 1: 全国の新規供給



出所: CBRE、2026年6月

2028年までのすべての開発案件を地域別にみると（Figure 2）、首都圏と近畿圏が全体の88%を占める。2025年までの実績は近畿圏での開発が先行したが、2026～2028年は首都圏の棟数が全体の54%を占め、市場の拡大を牽引する見込みだ。地方都市圏における開発棟数は竣工済みと計画を合わせて1～2棟で、まだ限定的ではあるものの、北海道から九州まで全国に広がりつつあることも注目される。

Figure 2: 都道府県別 新規供給



出所: CBRE、2026年6月

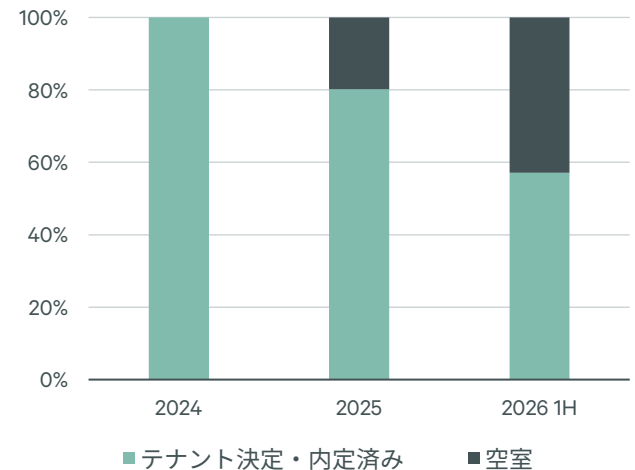
コールドストレージの開発が拡大している背景には、複数の要因が挙げられる。まず、デベロッパーによる建築費高騰への対応がある。物流施設の開発収支が圧迫されるなか、コールドストレージは高い賃料が期待できるアセットとして注目されている。また、不動産の開発コストがかさむ現状において、小規模な開発の方が取り組みやすいと考えるデベロッパーが新規に参入する例もある。そして、冷凍食品の需要拡大といった社会背景が、コールドストレージ市場の成長期待を後押ししている面もある。

2. 需要動向

1. テナント誘致は進捗

首都圏と近畿圏における竣工済みコールドストレージのテナント決定状況をFigure 3に示した（2026年6月時点）。2024年竣工物件は、テナント需要があるかどうか不透明なまま着工した物件が多かったが、全ての物件で竣工前後にテナントが決定した。このことから、コールドストレージについても一定の賃借ニーズがあることがわかった。2025年に竣工した物件についても全体の80%、2026年上半期は同57%の面積でテナントが決定済みである。空室期間が長引いている物件が一部で見られるものの、賃借事例は着実に増えている。

Figure 3: 竣工年別 テナント決定状況
（首都圏、近畿圏の合計、面積割合）



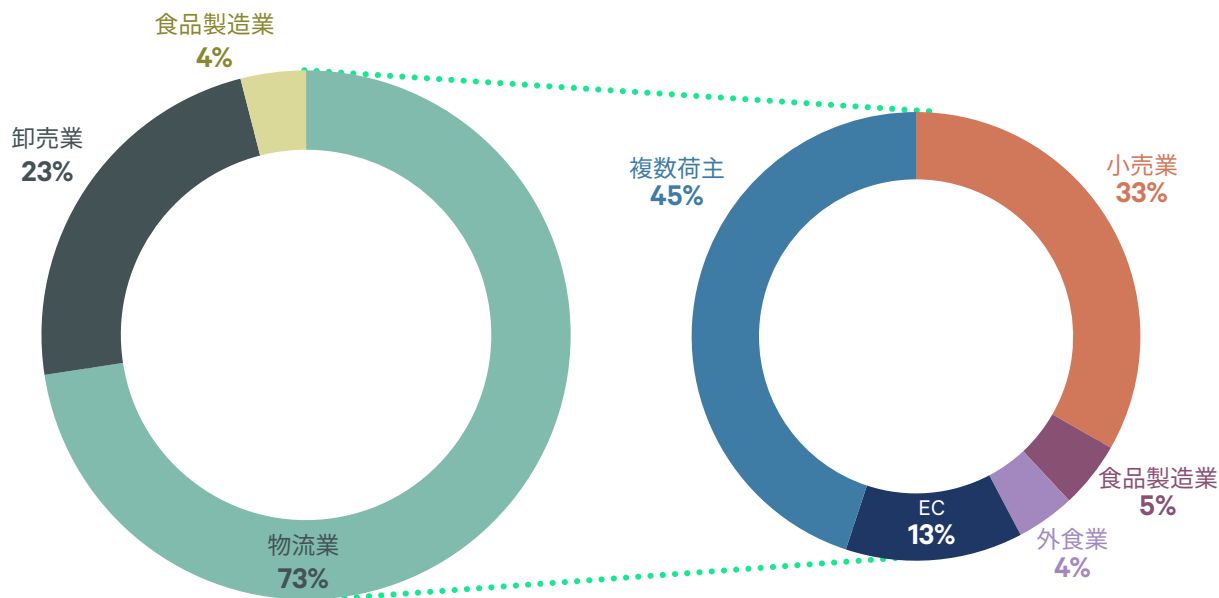
出所: CBRE、2026年6月

2. 契約テナントは日々の低温配送を担う企業が多数

首都圏と近畿圏のコールドストレージの契約テナントの業種構成は、物流業が73%と多数を占め、次いで卸売業（23%）、食品製造業（4%）の順となっている（Figure 4）。そして、テナントである物流企業と契約する荷主企業の構成をみると、複数の荷主と契約するケースが最も多く、小売業、ECが続く。複数の荷主の荷物を扱うテナントでは、宅配便を扱う事例もあるが、多くは市中への低温配送を専門とする物流企業で、中小規模の企業も含まれる。つまり、賃貸型コールドストレージのユーザーは、原材料等の長期保存ではなく、日次の出荷・配送を伴う販売商品の流通を主な利用目的としている。

保管型ではなく、配送型のテナントが積極的にコールドストレージを賃借する理由は、倉庫の作業効率が悪くなっていることが挙げられる。主要港（東京、横浜、神戸など）の冷凍冷蔵倉庫の庫腹占有率は、100%近辺で推移しておりほぼ満杯の状況である。冷凍食品のように比重が軽く嵩張る商品が増えたことが、占有率を高めた要因の一つである。こうした商品を扱う配送型のユーザーにとって、過大な荷物量によって適切な保管体制が保てないことで起こる搬出入の停滞や仕分け作業の煩雑化は、コスト増に直結する。低温度帯での労働環境を改善するために、自動化設備の導入意向も強い業態でもある。加えて、建築費の高騰で自社による倉庫建設が一層困難となっているため、迅速に稼働可能な賃借物件の選択が、最適な戦略であると推察される。

Figure 4: 首都圏、近畿圏の契約テナントと物流業の荷主内訳（竣工：2024年～2026年1H、面積割合）

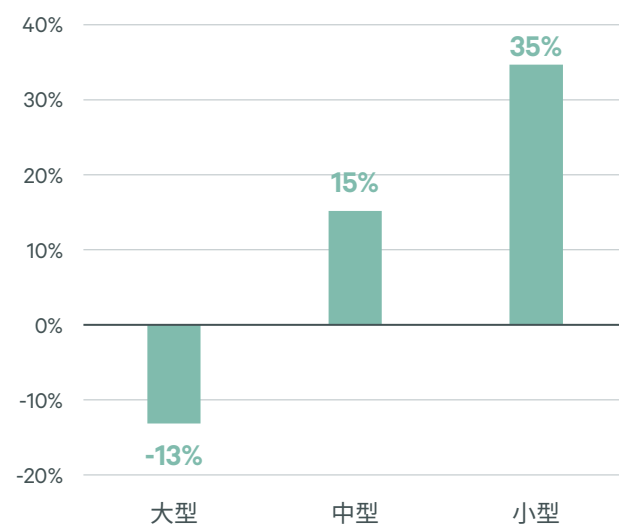


出所: CBRE、2026年6月

また、こうした販売商品を扱うためのコールドストレージのニーズが増加した背景には、消費社会の構造変化もあると考えられる。2026年6月時点の首都圏のスーパーマーケット店舗数をみると、大型店舗は2015年12月比で13%減少しているのに対し、中型店舗は15%、小型店舗では35%増加している（Figure 5）。大手小売事業者が、商圈を小さく捉えて店舗数を増やす戦略へ転換したことがその背景にあると考えられる。共働き世帯や単身世帯の増加を背景に、身近な店舗で商品を購入したいと考える消費者を取り込む戦略である。

配送先の店舗数が増えると、低温配送トラックによる市中への冷凍冷蔵品の配送は頻度も物量も拡大する。結果として、必要なコールドストレージの使用容量や拠点数が従来よりも増加していると考えられる。

Figure 5: 首都圏スーパーマーケット店舗数 増減率（2026年6月時点、対2015年末比）



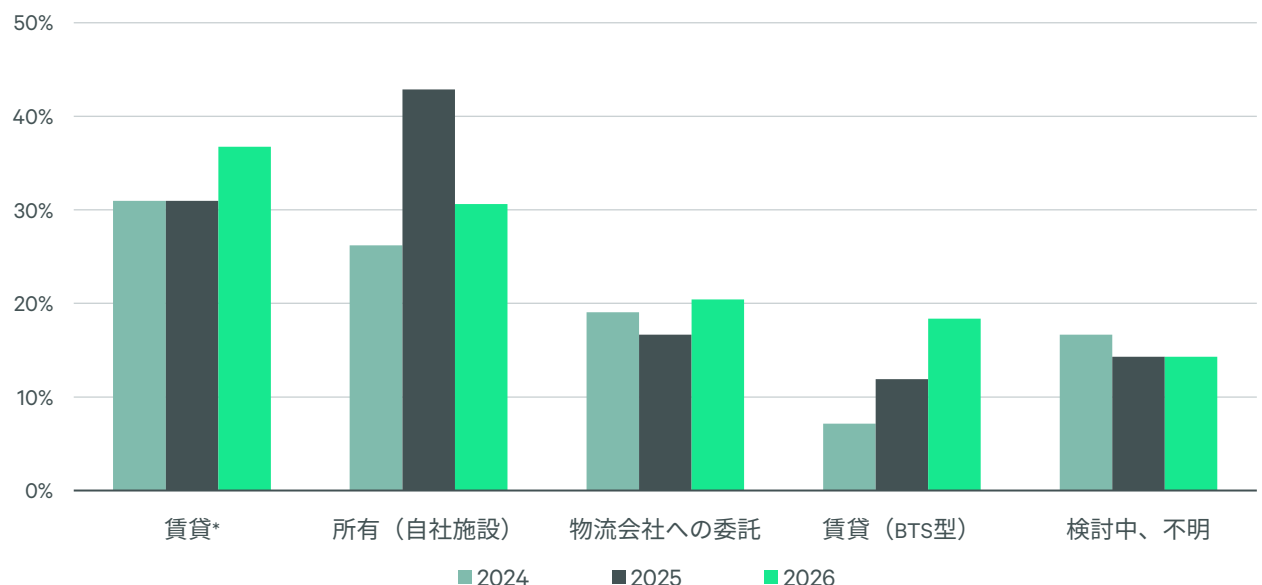
出所: 一般社団法人全国スーパーマーケット協会
「統計・データでみるスーパーマーケット」からCBRE作成

3 コールドストレージの賃借利用が浸透

CBREが実施した物流施設利用に関するアンケート調査も、賃借利用を積極的に検討する企業層が着実に拡大していることを示唆している。冷凍冷蔵倉庫の利用形態に関する意向について聞いたところ（Figure 6）、2024年は「賃貸」の回答が最多であったが、2025年調査では「所有（自社施設）」の回答が急増した。これは、先行して開発された賃貸型物件において、ユーザーが施設性能や使い勝手に何らかの課題を感じ、自社開発への回帰志向が強まった結果と推察される。しかし、2026年の最新調査では再び「賃貸」が最多となり、その割合も過去と比べて上昇した。

デベロッパーが市中への低温配送というメインのユーザーを念頭においた計画を推進することによって、テナントのコールドストレージの賃借利用が一層浸透し、市場も拡大していくとCBREでは予想している。

Figure 6: 利用を検討する冷凍冷蔵倉庫の形態



*賃貸（既存、開発物件の一棟または一部利用）

出所: CBRE「物流施設利用に関するテナント調査2026」、2026年3月

Contact

高橋 加寿子
シニアディレクター
インダストリアルチームリーダー
kazuko.takahashi@cbre.com

平井 貴
アソシエイトディレクター
インダストリアルチーム
takashi.hirai2@cbre.com

羽仁 千夏
シニアディレクター
リサーチヘッド
chinatsu.hani@cbre.com

© Copyright 2026. 無断転載を禁じます。本レポートは、商業用不動産市場に関するCBREの現在の見解に基づいて誠実に作成されています。CBREは、その見解が本資料作成日現在の市場動向を反映していると考えているものの、それらは重大な不確実性や偶発事象の影響を受けて変化する可能性があります。また、CBREの見解の殆どは、現在の市場環境に対するCBRE独自の分析に基づく意見または予測であり、ここに記載された内容が記載日時以降の市場や経済情勢の状況に起因し妥当でなくなる可能性もあります。CBREは、その意見、予測、分析、または市場環境が後に変化した場合、本レポート中の見解を更新する義務を負いません。

本レポートは、CBREが発行する有価証券、もしくは他社が発行する有価証券の将来的なパフォーマンスを示唆するものではありません。特定の投資や投資戦略に関してはお客様ご自身で独自に検討する必要があります。CBREは、投資の適合性について評価する責任を一切負いません。本レポートを閲覧された方は、本レポートの情報の正確性、完全性、妥当性、あるいはその利用に起因するCBREおよびその関連会社、役員、取締役、社員、エージェント、アドバイザー、代表者に対する一切の請求権を放棄したものとみなされます。