日刊 運輸新聞 since 1920
E-mail inquiry@unyu.co.jp URL http://www.unyu.co.jp
発行所・運輸新聞株式会社
東京都荒川区西日暮里3-6-10
佐々木ビル3F 〒116-0013
TEL 03-5685-0035
関西支社 大阪市中央区瓦町1-3-2
〒541-0048 TEL 06-6209-3261
発行人・野口香織
月・水・金 発行
3,500円／月（送料・税込）
2009年
1月5日(月)
第16125号

イーソーコ 遠藤文社長に聞く

寄託貨物スペース登録開始

営業に直結するサイトに

日本最大級の物流不動産・倉庫情報検索サイト「イーソーコ．com」を運営するイーソーコ（本社＝東京）。昨年十一月から「物流営業支援システム」（LSS＝Logistics Sales Support）のサービスを開始、十二月からは物流不動産物件に加え、寄託スペースの登録も開始するなどサービスメニューを充実させ、物流不動産を基軸とした総合営業により、中小物流企業の利益向上を支援している。イーソーコの遠藤文社長に、最近の物流不動産ビジネスの動向と今年の展望などを聞いた。

遠藤文氏

――物流不動産をめぐる状況の変化をどう捉えているか。

遠藤　不動産業や建築業などで倒産が相次ぎ、物流にも影響は出ているが、イーソーコにとってはこれまで表に出てこなかった情報が入ってくるようになり、サイトの情報量も増えてきている。

物流施設は内外資問わず、二〇〇三年ごろから供給が加速した。アパレル専用やメーカー専用施設などのオーダー型は十～二十年契約となっているが、マルチテナント型の施設は五年定借が多いので、昨年あたりから解約や契約の見直しが図られており、そうした動きが今後一年一年出てくることになる。

これからは、荷物を保管する倉庫業から施設を賃貸借する物流不動産が進んでいくだろう。物流不動産は、定借が基本で、オーナー側が強い契約になるのが特徴だ。多様化する荷主の要望に応えるためには、自社倉庫の提供だけでは難しくなるだろう。荷主のニーズに応えるためには、自社以外の物流施設を賃貸し、運用する物流不動産のノウハウが必要になってくる。

とはいえ、物流不動産ビジネスを一から始めるのは無理があるのも事実。そこで、手前味噌になるかも知れないが、当社は十年間にわたって培ったノウハウを各種取りそろえており、物流事業の方々にノウハウを提供することで、パートナー関係を築いていきたいと願っている。

――イーソーコ．comの現状は。

遠藤　不動産物件の情報が確実に増えている中、昨年十一月からは新たなサービスメニュー「物流営業支援システム」（LSS）を開始し、十二月にはイーソーコ．com自体も刷新してweb展開を促進し、より営業に結びつく形にしたい。リニューアルと同時に、寄託貨物スペースの登録もできるようにした。

LSSは、イーソーコ．comに各社の営業専用ホームページをリンクしたもの。中小企業の場合、ホームページをなかなか荷主に見てもらえず、営業には結びつかないのが実態。しかしイーソーコ．comは、検索サイト「Google」や「Yahoo」で『倉庫』や『貸し倉庫』を検索すると常に上位に表示され、年間六十万人が訪れている。これを活用して営業専用ホームページへ誘導していくことが狙い。専用ホームページには、得意な貨物などが打ち込めるため、うまく使ってもらえると考えた。

この金融不安で、どの業界でも売り上げが伸びない中、利益率を上げていかなければならない。それには営業面にもっと力を入れる必要がある。このため、それぞれの物流企業の得意領域を知ってもらう場としてイーソーコ．comの一部を低コストで使っていただき、当社としてもSEO（検索サイトで上位に表示される）対策を意識的に行っている。

現在、イーソーコのパートナー企業を中心に、登録された物流企業は二百社程度まで広がっており、四月末までに一千社達成を目標にしている。

――寄託貨物スペースを登録できるようにした狙いは。

遠藤　寄託貨物に関しては、今までは倉庫にスペースが空いていても倉庫会社は掲示しにくかった面があった。しかし近年、大型倉庫が大量供給され、これまでの貸し手市場から借り手市場に変わりつつある流れの中で、「倉庫が空いています」ということも言いやすく、むしろ積極的に示したいというニーズが増えてきた。

そうした時代の流れ、業界の要求もあるが、イーソーコ．comは開設当初から単なる不動産サイトをつくるつもりはなく、「物流営業」、つまり物流合理化のためのサイトにしたいという考えが根底にあった。その意味では、寄託情報を登録できるようにしたことで、当初の目標を達成しつつあると考えている。

――物流不動産ビジネス研修などコンサルタント事業の実施状況は。

遠藤　物流不動産ビジネス研修は部課長を中心に実務担当者がノウハウを提供するもので、昨年から本格的に開始した。イーソーコ本社の二階にも教室をつくり昨年は計七回実施し、延べ二百人以上の方たちに参加していただいた。

さらに、経営者クラスを対象にした地方での物流不動産セミナーも始めている。従来の寄託貨物にプラスして賃貸借という空間ビジネスを取り入れるなど、倉庫にはいろいろなビジネスの方法があり、収益改善のためにはむしろ（そういうビジネスが）必要になってきた。そこで倉庫を運営する上で、規制緩和に順応できるかどうかの意識改革を、コンプライアンスを含めて行う意味で地方を回り、確かな手応えを感じている。今年は全国各地で行い、物流不動産ファンを増やしていきたい。十カ所程度を予定している。

――今年の展望を。

遠藤　「倉庫コンソリデーション」に力を入れていきたい。ファンドなどで大量供給された大型物流施設は以前に比べ大分賃貸条件が緩和されてきている。これを活用し、既存施設の集約化を図ることは品質管理の向上やリードタイムの短縮、作業生産性向上など物流効率化でさまざまな面でメリットがある。しかし実際には、集約により自社の倉庫が空いてしまうなどの懸念から集約しづらい側面があった。

倉庫コンソリデーション事業は、物流施設への集約化を進めるとともに、空いた自社施設を「RE・倉庫」として、有利な条件で賃貸できるようにし、トータルで収益向上を支援するサービス。グループのイーソーコ総合研究所と共同で実施している。「RE・倉庫」とは、例えば倉庫の強固な躯体を活用し、一般的な常温倉庫を冷蔵空調設備を付加した冷凍・冷蔵倉庫にしたり、マンション建設などの周辺環境の変化で、物流施設として利用しにくくなった倉庫の仕様を変更しオフィスやスタジオなどに変えたりすること。こうした付加価値の高い資産につくり替えればテナントが探せるという提案を行っている。

倉庫の集約による合理化は中小物流企業にとって必須の課題であり、RE・倉庫のニーズは今後も伸びていくとみている。