

イーソーコ

遠藤

文さん

「物流施設がこれほど一度に大量供給されている状況は、史上かつてない。物流企業にとって、そこにビジネスチャンスがあるのでは」と話すのは、イーソーコ(東京都港区)の遠藤文社長。百年来一度の大不況と言われる中、グループネットワークを生かし、倉庫業界に吹き付ける逆風を順風に変える新たなソリューション(問題解決法)に挑戦する。

世界的な経済危機以降、ファンドにとって空き物件のテナント誘致が喫緊の課題。こうした中、

日本最大の物流不動産検査サイトを運営するイーソーコに対し「ファンドのような大企業からよりシニングの協力要請がくるようになった」(遠藤

物流企業の収益源に貢献



うケースも多いが「定温・冷蔵倉庫やオフィスなどへの用途変更により付加価値を高め、別のテナントを付けられる」など広範囲なサポート体制がイーソーコの強みだ。ファンドの空き物件への集約、都心の倉庫のオフィス化ともに「この半

社長。現在、関東地区だけでも延べ床面積百万平方メートルの物件を預かっている。ファンドの物件は従来、期間や賃借スペースなど借りる条件のハードルが高かった。ところが、供給過剰と景気低迷の波

を受け、次第に柔軟さが増え始めた。定借期間も五〜十年が当たり前だったのが、今では「三年でもよい」という物件も出てきた。専業者であるイーソーコが間に立って交渉することで、中小物流会社も優位な条件で借り

られる可能性がある。イーソーコグループが力を入れているのが倉庫コンソリデーション(倉庫の整理・統合)。中小物流会社に対し、大型物流施設への自社貨物の集約を提案。自社倉庫が空

年から一年がチャンスとみる。「ファンドの物件が供給過剰で、一方、都心倉庫のオフィス化、郊外倉庫の定温・冷蔵倉庫化の需要は供給を上回っている。このタイミングだからこそ、中小物流会社は集約によるコスト

広範囲サポート体制強み



「ボイスステージ」は、物流業界全体に定着・発展するようにつくられた。そこに物流企業の収益源を生み出すことに貢献したい。

(石井 麻里)

タウンをシミュレーションできる」と強調する。一方、物流会社も景気の低迷による荷動き悪化で、不動産収入の重要性に改めて注目し始めている。だが、寄託営業を専

するものが、物流と不動産を融合した物流不動産ビジネスのスキルだ。イーソーコグループでは物流、不動産、建築、金融、情報技術(IT)のプロフェッショナルのコラボレーションにより、物流不動産にかかるソリューションを各方面に提供してきた。

八月二十四日には、関係者三百人を集めて全国大会を開く。「参加者一人ひとりが物流不動産ビジネスのエバンジェリスト(伝道者)として物流