

物流ニッポン

2009年(平成21年)

6 | 18 (木)

発行/月曜日・木曜日 第3232号

購読料/半年32,130円(月額5,355円、税込)

©物流ニッポン新聞社 2009 (発行44年4月1日第三種郵便物認可)

倉庫検索サイト

寄託貨物情報を追加

イソーコ 潜在荷主にアピール

【石井麻里】イソーコ(荷主テナント)との出会い(遠藤文社長、東京都港区)はWeb事業を拡東、大阪を皮切りに、年内大する。日本最大の倉庫情報検索サイト「イソーコ・ドットコム」を賃貸情報に加えて寄託貨物情報も扱えるサイトにリニューアル。物流会社から営業情報の登録を募り、倉庫の情報しか扱ってこ

なかつたが、荷主や物流会社からの寄託貨物に関する問い合わせが急増。イソーコ・ドットコムに寄せられるようになった情報を物流会社に還元する仕組みを検討した。情報のマッチングツールとして、インターネットを利用した物流営業機

会の創出に着目。新たに開発した「物流営業支援システム(LSS)」で、物流会社の営業情報(自社PR、得意分野、空き倉庫情報など)を専用ホームページ(HP)に登録し、潜在荷主をイソーコ・ドットコムから誘導できるようにした。

LSS会員向けに、物の情報交換促進ツールと連携する依頼情報を幅広く集めるため、「なんでも物流情報掲載サイト」に情報発信できるのトイカーゴを開設。現在、寄託貨物の取り扱いはイソーコ・ドットコム(ASP)・アフリケーション・サービス・フロバイター)運営先のうち、北関東、大阪エリアのみ対応可能だが、九州、名古屋と順次水平展開していく。

大谷誠一(副社長)は「物流会社の営業とは何か」というと確立したものがない。物流会社の営業専用HPであるLSSへの参加を通じて、自社の物件、サービスを一度棚換を通じた新しいネット卸しして得意分野を再ワーク構築にも役立てて認識し、潜在荷主にアピールできれば」と話している。情報交換。