

物流ニッポン

物販支援サイト開設

ネット通販インフラ提供

イーソーコ

【石井麻里】 商品を売りたい荷主に貢献し、物流の仕事を増やそう。イーソーコ(遠藤支社長、東京都港区)では今冬をメドに、荷主の物販支援サイト「倉庫セール」(仮称)を立ち上げる。会員登録した物流会社は、荷主に「ネット通販」のインフラを提供できる。遠藤社長は「物流の仕事を持っているのではなく、サイトを使って積極的に活躍してほしい」と話す。

長引く不況の影響で倉庫、運送も取り扱った貨物が減り、大手求荷求車サイトででも求荷が求車を上回っている状況。イーソーコでは、提携先のSOM共同ネット研究会(滝沢保男幹事

長の)会員企業が物販事業を通じて荷主を獲得していることに注目。イーソーコで物販支援サイトを開設、運営し、物流会社の営業を側面からバックアップする。

新サイトの利用は、イー



遠藤社長

ソーコの物流営業支援システム(LSS)への会員登録が必須。LSSは物流会社の営業用ホームページで、日本最大の物流不動産情報サイト「イーソーコ・トップ・コム」にリンク。自社

のPR、倉庫情報(寄託・賃貸)の発信、物流掲示板の利用に加え、冬以降、荷主の物販支援サイトに「会員特典」が付予定。

現在、30社超のLSS単位のBtoB(企業間)取引を主体に、決済は荷主が行う。荷主物流会社の担当者が「サインアップ」を

別化するため、低価格で目玉となるような「倉庫見切り品」のコーナーを設けた。物流コストも考慮した「賢い買い物の仕方」のインフォメーションなども検討している。

遠藤氏は「商流と物流の垣根が低くなってきた。荷主の関心は商品が売れること。荷主物流会社が共同して販路を拡大するお手伝いをイーソーコでできたい。寄託貨物情報を扱うサイト、イーカーゴエレクトロニクス、相乗メリットが期待できる」と強調する。