

日刊 CARGO

物流総合紙

Daily CARGO Transport & Logistics News

2009年(平成21年)

12月17日

木曜日

第9814号

月曜～金曜発行(祝日を除く)

購読料:1カ月8,400円(税込)

(昭和44年9月30日 第三種郵便物認可)

<http://www.daily-cargo.com/>

倉庫の賃貸営業マニュアル提供

倉庫・物流施設に特化した紹介業務を行うイーソーコは、来夏から物流不動産の新サービスを開始する。新サービスは、物流不動産営業に関するノウハウをマニュアル化し、同社の空き倉庫情報掲示板サイト「イーソーコ.com」の利用者などに提供するもの。営業ノウハウの提供を通じて、「物流不動産ビジネス」に携わるプレーヤーの拡大を目指す。これにより、同社サイトへの倉庫情報の登録を増やす狙いもある。

イーソーコ

新サービスでは、主に物流業者をターゲットに同社が培ってきた物流不動産営業のノウハウを提供。営業マンの業務を可視化・汎用化するだけでなく、未経験者でもスムーズに業務に取り掛かれる仕組みを提案する。物流不動産ビジネスに限らず、中小物流業者の営業にも展開できる内容とする。

例えば、営業マンの携帯電話にはGPS機能を付けて行動管理を実施。名刺の電子化などを義務づけて営業活動で知り



大谷 厳 副社長

えた情報を社内
で蓄積・共有で
きるようにす
る。営業用のメ
ールや電話対応
のマニュアルも

掲示板サイト利用者対象に プレーヤー拡大を目指す 来夏から新サービス開始

ITを活用して共有化を図る。これにより、経験者、専門家が未経験者の行動を把握、アドバイスできる環境を構築できる。物流不動産の賃貸営業は、物流の知識が豊富な物流業者が取り組むことが望ましい。しかし、物流業者で不動産営業マンのような外出の多い業務に携わり、社内で孤立する営業マンも少なくない。新サービス開発の背景には、営業マンの行動を可視化する手法を提供することで、物流業界内で物流不動産ビジネスを浸透させる狙いがある。

同社の大谷厳一・取締役副社長は、「物流不動産の営業をしっかりと組織立てている会社は成功している」と語る。通常、物流業者は自分の倉庫が満床になればそれ以上の顧客を取ることは考えないが、他社の空いている倉庫を借りてその顧客に提案するという手法もある。物流不動産の営業マンは、こうした「荷主が倉庫を探している」という情報と、自社・他社の倉庫情報をうまくマッチングし、収益を上げている。

大手物流不動産ファンドらが提供する大型倉庫への集約・統合が進む中で、中小倉庫を中心に空き倉庫が玉突き的に増加している。顧客のニーズに適合した倉庫を提供する物流不動産ビジネスは、中小物流業者らにとって大きなビジネスチャンスになりうる。イーソーコ自身も、物流不動産の営業を实践し、同社の収益の柱としている。