

仕掛け人に聞く

## 遠藤文氏

[イーソーコ株式会社 代表取締役]

倉庫に特化した不動産仲介業をメインに手がけている。そのノウハウを生かし、中小のネット販売企業向けに倉庫のコーディネート業務を展開していく。通販にとって“生命線”である物流。従来の倉庫のイメージを覆す新しい形の「収益センター」により、ネット通販を物流面から支援する。



# 通販向けに多機能型倉庫を

## 倉庫は「保管」以上のポテンシャル

我々が運営しているネット検索サービス「e-sohko.com (イーソーコ・ドットコム)」は空き倉庫情報の検索で日本最大級です。現在、全国1万5000件の空き倉庫物件を扱っています。こうした情報をもとに、中小規模のネット販売企業をメインターゲットに倉庫のトータルコーディネート業務に力を入れていきます。もともとは貸すのが商売、つまり仲介業ですね。ですから、通販会社と倉庫会社のマッチングを行っていききたいです。しかしそれだけでは面白くないと考えています。

倉庫という「保管」のイメージがあるかもしれませんが、それだけではありません。十分な天井高と無柱の空間を活用して、事務所やオフィス、商材の写真のスタジオ、あるいはショールームや直売スペースといった拠点として有効利用できるポテンシャルを持っています。グループ会社であるイーソーコ総合研究所は建築や改修業務を

行っており、倉庫スペースの内装工事や改修などですでに数十の実績があります。

倉庫内に事務所やショールームを集約するという発想に立つと、倉庫は従来型の在庫を抱える「コストセンター」から、収益の拡大につながる「プロフィットセンター」として新たな役割を担っていきます。

## 都心部の倉庫内にオフィスを

現在、我々は都心部の倉庫に目を付けています。とりわけ小規模の倉庫です。外資の参入などにより大型の物流センターの建設が相次いだ結果、都心部にある500坪くらいで築30~40年くらいの小規模倉庫に空きが増えています。築年数が経過しているとはいえ倉庫の場合、作りはしっかりしています。内装を変えるだけでずっと良くなります。

こうした倉庫を活用して通販物流とマッチングすることで、使い道はさまざまに広がると思います。ネット通販の場合、2~3人で運営しているところも多いですが、そうしたショップでも倉庫内に保管スペースだけでなくオフィスも構えるということを提案していきたいです。

倉庫であれば、オフィスビルと比較して賃料はかなり抑えられますし、都心の倉庫でしたら交通の便もいいので商談にも差支えがありません。単独で

の賃借が難しい小規模な企業には、倉庫内に複数の企業が入居できる事務所の設置も可能です。

## 中小通販企業に物流最適化を提案

現在、通販事業者から「規模が多くなり、それに合わせて物流会社を変えたいんだが」といった話が出ています。そうした場合、アイテム数、出荷量、件数、運送会社ではヤマトか佐川急便かの縛りはあるのか、希望する地域などなど、さまざまな角度からヒアリングを行い、その通販企業にとって最適な物流を提案していきます。我々の営業マンには以前物流企業に在籍していたものが何人かおり、その豊富な経験を生かして、顧客への提案に対してきめ細かな対応できると自負しています。

大手の通販企業はすでに物流網を整備していますが、中小ではまだ物流を自前でやっている企業が多いです。通販企業が自分で借りて、ピッキングや梱包などの自前でやっている作業を物流会社に任せることで、品質を高めながら相対的なコストを下げるのが可能です。検品やピッキングなど流通加工ごとの請求もできます。通販企業によっては、そうした物流支援を知らない会社もあります。我々としてはそうした企業にも物流業務のアウトソーシングの提案を行っていききたいです。

## 遠藤文 (えんどう・ふみ) 氏

不動産会社、医療用機器メーカーなどを経て、1999年アバンセロジスティック(現・イーソーコ)を立ち上げる。2000年にイーソーコ代表取締役に就任、物流施設の掲示板「イーソーコ・ドットコム」を開始。現在、物件数は1万5000件を超え、日本最大級の物流施設専門の掲示板サイトとなっている。