

輸送経済

10/26

THE YUSO-KEIZAI

第2915号 昭和24年4月23日（第三種郵便物認可）

平成22年
(2010)
(火曜日)
週刊

イーソーコ 新営業支援サービス 顧客の「見える化」支援

イーソーコ（本社・東京、遠藤文社長）とビジネス・インフォメーション・テクノロジーズ（同、山口幸雄社長）の合弁会社イーソーコ・ドットコムは十五日、企業の物流営業を支援するLSS（Logistics Sales Support）サービスを開始した。

ITで物流不動産情報の見える化を図り、空き物件の運用ノウハウなどを提供する。

これまで物流不動産業界では、空き倉庫の検索や自社倉庫以外の倉庫の紹介など空き物件の有効活用が進んでおらず、見える化をいかに行うかが課題だった。

LSSは、①得意分野②物件情報③案件情報④物流情報——の見える化工具で構成。物件を紹介したい顧客は得意分野や領域の紹介ができるほか、イーソーコに登録された約二万件の物件情報を利用した仲介も行えるという。

12月から個人向けも開始へ

また、十二月には個人向けのLSSサービスも開始。ブログや簡易投稿サイト「Twitter」と連動させ、営業マンが顧客自線の情報提供を行えるなど、個人営業の見える化を支援する。

イーソーコ・ドットコムの中嶋社長は「物流不動産業界では、マネジメント（物件の運用）スキルが重要になる。今後とも顧客が求めるサービスを提供し、ビジネスチャンスの後押ししていきたい」としている。（小林 孝博）