

ロジスティクスIT研究所

東京都港区芝浦1-13-10 第三東運ビル9F 〒105-0023

TEL 03-5765-5799 FAX 03-5765-5798

http://www.logi-it.jp

年間購読料 9,216円 (郵送料込)



ASPの「輪」 (3)

物流不動産ビジネスで営業力 アップ、ネットワークを拡大

秋元倉庫運輸株式会社 第二事業部芝浦営業所

次長 小林裕幸 氏
課長 岩崎真純 氏

大正6年(1917年)

創業の秋元運輸倉庫は、

首都圏でもいち早く「イ

ソーコASP」となり、物

流不動産ビジネスに取り

組んだ。従来の顧客待ち

の倉庫営業から、積極的

に顧客訪問し、ネットワー

クを拡大。物流不動産ビ

ジネスのみならず物流事

業の営業力強化につなげ

ている。第二事業部芝浦

営業所の小林裕幸次長と

岩崎真純課長に物流不動

産ビジネスの魅力、営業

力強化、教育事業、イ

ソーコASPのメリット

を聞いた。

「物流不動産ビジネスの

開始が、営業力強化につ

ながった」と岩崎課長は

強調する。同社は従来、

寄託中心の倉庫部門と配

送部門がメインだった。

不動産のことはまったく

わからない状態だったが、

自社の営業力の強化にも

なると考え、物流不動産

ビジネスに挑戦。秋元

Phosを構築した。結果、

顧客から声がかかるのを

待つという倉庫営業から、

外回りを積極的に行い、

お客様と会話、情報を交

換し、ネットワークを広

げるという営業スタイル

が出来上がってきた。荷

主や他社の動向にも敏感

になった。物流のみなら

ず、不動産業者にもネッ

トワークができ、自社で

できない仕事、自社倉庫

にスペースがなかった場

合は他社に依頼するなど

フレキシブルな対応が可

能になり、仕事の幅が出

たという。

小林次長は「倉庫の賃

貸以外に物流業務の受託

案件も取得できるのが物

流不動産ビジネスの魅力

だ」と話す。空き倉庫の

問い合わせから、顧客の

ニーズを探っていくと実

は寄託など他の要望も聞

くことができた。その中

で、現在まで続いている

寄託案件や今まで取り組

んだことのない仕事に挑

戦することもあった。A

SPサイトを持つことで、

文書保管・廃棄など他の

物流業務への問い合わせ

が増えている。岩崎課長

は「倉庫を撮影に使用した

といった問い合わせも、

簡単に断ってしまうので

なく、他社に紹介するこ

とができる。秋元Phos

は、営業全般をステップ

アップさせるツールにな

った。情報を持つ者が、

ビジネスを制するのだと

実感した」としている。

さらに、小林次長は、

「イソーコASPのメ

リットは、物流不動産ビ

ジネスだけでなく、社内

教育にも影響がある」と

とみている。イソーコ

グループとの交流で、物

流業だけ展開していたの

では見えない様々な業界

を知ることができ、ネッ

トワークが広がる。営業

や教育方法のブラッシュ

アップ、webカメラの

活用などアイデアを交

換することもあつた。

現在、同社では若手社

員の教育に力を入れている。

昨年10月から社内を

4つの班に分け、目標を

立て、その達成を競わせ

る試みを行っている。全

社的な目標を「4S(整理、

整頓、清潔、掃除)の徹底

とし、事務、倉庫現場の

改善を図っている。毎

月、班長会議を行い、各

班の達成状況を確認。そ

の時は決して怒ったりせ

ず、良い所を見つけてほ

め、アドバイスをするよ

うにしている。班長たち

の情報交換になり、他の

班の現状を見て、刺激を

受け、やる気が起きるよ

うだ。半年ごとに全体発

表会も予定。事務所や倉

庫の保管スペース、フォー

クリフトの管理など整理

整頓の状況を競う。単に

4Sを徹底させるだけで

なく、会社の改善を実現

することで、若い社員に

何かを成し遂げた達成感

を味わってもらいたいと

いう趣旨だ。小林次長は、

「物流業界は体質的に、ミ

スがないのが当たり前と

いう『減点主義』の世界。

当社は、若い人たちの小

さな良いところも認め、

『加点主義』でいきたい。

これも物流不動産ビジネ

スの影響だ」と話してい

る。