

東京西濃

イーソーコの研修導入

若手が物流不動産学ぶ

東京西濃運輸(本社・東京、小林幸雄社長)は九月から、物流不動産ビジネスを盛り込んだイーソーコ(同、遠藤文社長)の研修サービスを導入。若手社員二人を参加させ、IT(情報技術)を使った施設仲介など従来の営業にとらわれない人材育成を進めている。

「ITと物流不動産を使った営業は考えたこともなかった」と話すのは受講生のロジスティクス

部、西恭平さん。入社二年目の西さんに研修の話が来たのは七月。「絶対に将来のためになる」という上司からのアドバイスなどが決め手となり、受講を決意した。

「9月からの研修でビジネスの心構えを学んでいる」と話す東京西濃の西さん



「9月からの研修でビジネスの心構えを学んでいる」と話す東京西濃の西さん

商品ありきの考えから脱却
研修では物流不動産の基礎知識、物流不動産サイト「イーソーコ」の運営に必要な情報などを学ぶほか、電話対応や基本的なビジネスマナー

などを習得。二カ月目からはイーソーコ営業部の中堅社員に同行し、物件の見方や案件の獲得方法など物流不動産の営業に必要なノウハウも学ぶ。研修から「これまでの商品ありきの営業という考えが一変された」と西さん。いままでは自社物件を提供しなければならぬとのイメージが先行していたが、他社の物件や商品を活用することで、新たなビジネスチャンスが生まれることを学んだという。

東京西濃運輸では来春から、自社のイーソーコが本格的に始動する。物流不動産の営

業やサイト運営などの中核を担うのは現在研修を受けている二人だ。「まだまだ勉強も必要

だが、研修を重ねることに自信もつき始めた」と西さん。東京西濃運輸では輸送や保管、3PL(サードパーティー・ロジスティクス)などの既存事業に、物流不動産を取り入れることで拡大を進めていく。

(小林 孝博)

イーソーコの研修は物流の営業に不動産の考えを取り入れることで、自社施設への誘致だけでなく、他社倉庫を仲介した際の仲介料などで商機が生まれるという、大谷巖

一副社長の考えを取り入れたもの。入社以降、現場の作業や小口貨物の営業などが中心だった西さんにとって物流不動産は未経験の領域。当初は専門用語や顧客対応で戸惑いもあったが、研修を重ねるにつれて物流不動産ビジネスに必要な「心構え」などで影響を受けている。

研修から「これまでの商品ありきの営業という考えが一変された」と西さん。いままでは自社物件を提供しなければならぬとのイメージが先行していたが、他社の物件や商品を活用することで、新たなビジネスチャンスが生まれることを学んだという。

東京西濃運輸では来春から、自社のイーソーコが本格的に始動する。物流不動産の営

業やサイト運営などの中核を担うのは現在研修を受けている二人だ。「まだまだ勉強も必要

(小林 孝博)