

イーソーコ(遠藤文社長、東京都港区)などが出資し9月に設立された日本物流不動産(同区)は、物流不動産ポータルサイト「英語版イーソーコ.com」の運営を手掛けるとともに、日本へ進出する外資系企業の物流不動産需要取り込みを図る。池田晃一郎社長(39)は「英語力を生かし、国内外物流の企画やコンサルティング、倉庫リノベーションを手掛けていく」と意気込む。

米オクラホマ州立大学卒

日本物流不動産社長

池田 晃一郎さん

英語力生かし新規開拓

外資の需要を取り込む

業後、倉庫会社勤務などを経て、2001年ソニーロジスティクス(現ソニーサプライゼンソリューション)に入社。主に国際海上輸送業務に携わり、多くの新規プロジェクトの立ち上げに関わってきた。中でも、「国際複合輸送の海外拠点立ち上げメンバーとなつて、9か国のネットワークを整えた。」「日本の事情が分からなぶくりを進めたことが印象深い」と話す。

「外資をサポートできる物流不動産企業はごくわずかだ。これまでの経験と英語力」

輸送業務に携わり、多くの新規プロジェクトの立ち上げに関わってきた。中でも、「国際複合輸送の海外拠点立ち上げメンバーとなつて、9か国のネットワークを整えた。」「日本の事情が分からなぶくりを進めたことが印象深い」と話す。

「外資をサポートできる物流不動産企業はごくわずかだ。これまでの経験と英語力」



「フレッシュな感覚で『物流不動産Biz』の新たな顧客を開拓していく」と池田社長



改装したオフィスを提供する「倉庫リノベーション」にも対応する。

で3000〜5000坪のワンフロアで賃貸借していたが、一部に空きが出始めた。500〜1000坪で1フロックなどの小さいスペースにテナントを入れるのは、ファンドは不得意。そこにビジネスチャンスがある」と、物件情報収集に注力していく考え。

物流不動産市場をにらんだ動きも始める。「メガ倉庫の大量供給が続く、今まで3000〜5000坪のワンフロアで賃貸借していたが、一部に空きが出始めた。500〜1000坪で1フロックなどの小さいスペースにテナントを入れるのは、ファンドは不得意。そこにビジネスチャンスがある」と、物件情報収集に注力していく考え。

「フレッシュな感覚で、グループが推進する『物流不動産Biz』の新たな顧客として外資を開拓していく」と意欲をみせる。

(吉田 英行)