

# カーゴニュース

ひと

「外資系企業をターゲットに物流不動産需要の受け皿に」

日本物流不動産 池田晃一郎社長



「イーソーコのネットワークは国内では充実している。ただ、外資系企業への対応が

削減策の企画・立案の実績も持つ。

外資系企業は日本に進出する際、現地  
の弁護士やコンサルタントを頼るケース  
が多い。物流不動産についてはさらに専  
門の会社に依頼することになるが、「こ  
れからはそういった需要を日本物流不動  
産で取り込んでいきたい」と池田氏。物  
流不動産の英語対応ができる企業は少な  
いため、国際、国内物流の経験があり、  
英語も堪能な池田氏が外資系企業の物流  
不動産に対する「潜在需要」を掘り起こ  
したい考え。また、倉庫リノベーション  
事業に関し、イーソーコ総合研究所  
(同、遠藤文社長)と共同して物流不動  
産とともに出てくる外資系企業のオフイ  
ス需要についてもフォローしていく。

池田氏は1998年米オクラホマ州立大  
学を卒業後、カナダで日系旅行代理店に勤  
務。帰国後、老舗倉庫会社を経て、200  
1年にソニーロジステイクス(現ソニーサ  
プライチエーションソリューション)に入社。  
主に国際海上輸送業務に携わり、留学経験  
を生かし、英語での折衝やメールのやりと  
りも難なくこなしてきた。中国・上海駐在  
時代には、国際物流の環境対策を担当。N  
VOCの拠点整備および梱包材を削減す  
るため国際通い箱を導入し、航空輸送から  
海上輸送、トラック輸送から鉄道輸送への  
モーダルシフトも推進した。混載輸送や最  
適輸送業者、物流メニューの選定、コスト

また十分でなかった。日本でビジネスを  
展開しようという外資系企業をターゲッ  
トに、物流不動産需要の受け皿となり、  
イーソーコグループのグローバル化を図  
りたい」と話すのは、日本物流不動産  
(本社・東京都港区)の池田晃一郎社  
長。イーソーコ(本社・東京都港区、遠藤  
文社長)、イーソーコドットコム(同・早  
崎幸太郎社長)の一部出資により設立され  
た新会社で、学生時代から鍛えた池田社長  
の英語力を強みに、外資系企業への物流不  
動産Bizの拡大を目指す。

日本の物流不動産マーケットをみる  
と、古い使い勝手の悪い倉庫から大規模  
で効率的な「メガ倉庫」へのシフトがみ  
られる。また、「メガ倉庫」の大量供給  
により、ワンフロア全部より小さい面積  
での契約も増えており、一部空いたスぺ  
ースにテナントを誘致しなければならな  
いケースもあり、倉庫の仲介に関するビ  
ジネス拡大が見込まれる。「前職では、  
国際輸送を通じて調達から消費までのサ  
プライチエーションの構築に携わってきた。  
倉庫はサプライチエーションにリンクしてお  
り、国際輸送と倉庫を組み合わせた最適  
に形で提案したい。イーソーコのネット  
ワークを生かしながら、大手(の仲介業  
者)にはない小回りのきくサービスを提  
供し、中小の外資系企業をターゲットに  
して会社を成長させたい」と話す。

カーゴニュース 第4221号 2013年(平成25年)10月1日 毎週火・木曜日発行 昭和44年11月28日 第三種郵便物認可 http://www.cargo-news.co.jp info@cargo-news.co.jp sales@cargo-news.co.jp