

事例研究

② イーソーコグループ

独自カリキュラムで採用・育成・輩出を網羅
……ジョブローテーションで人財不足を解決

2018年4月に大卒新入社員5人を迎え入れたイーソーコグループ。物流業を基軸に、不動産・金融・建築・ITの知識とスキルを持つ「物流ユーティリティープレイヤー」の育成をグループ丸となって実施するため、新人研修プログラムを強化した。

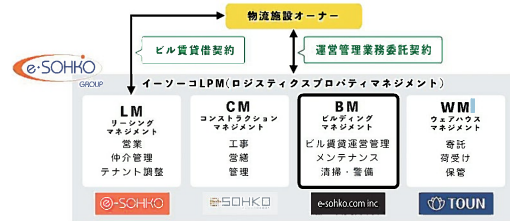
人財開発・育成を統括するイーソーコドットコムは2014年に物流ユーティリティープレイヤー育成を発掘するため、物流不動産bizを設立。2017年には250人超の大学生を対象に学生コミュニティー運営する「しるべ」を子会社化し、人財のリクルーティングから輩出までのワンストップサービス化を目指した。

「成長戦略実現のための最大要素が人財」と、イーソーコドットコムの早崎幸太郎社長は語る。

〈採用〉〈育成〉〈輩出〉の3つのフェーズで教育カリキュラムを構築、本稼働を開始した。

〈採用〉に関し、年2回インターンシップを開催、大学生を対象に大谷蔵一会長が先頭に立って物流業界を変革する必要性、物流不動産ビジネスの秘めた可能性を説く。また、合間に流される遠藤文社長出演の「賢者グローバル」の動画では、ソフトに学生たちに語り掛ける手法を採用。本年採用組の新入社員はインターンシップの卒業生だ。

〈育成〉は、ジョブローテーションが基本となる。2カ月ごとにイーソーコグループのLPM（ロジスティクス・プロパティ・マネジメント）の各現場で実地研修を行う。物流物件の営業、仲介管理、テナント調



整のリーシングマネジメント（イーソーコ）、ビル賃貸運営管理、メンテナンスなどのビルディングマネジメント（イーソーコドットコム）、ウェアハウスマネジメント（東運ウェアハウス）と、3業務のジョブローテーションを進め、実務を学ぶスタイル。

〈輩出〉は、研修を修了した社員は各職場で経験を積み、物流ユーティリティープレイヤーとして成長を果たしたら、希望次第で全国の物流会社やイーソーコが設立した合弁会社に派遣する。

● マニュアル作成プログラム

本年度からマニュアル作成プログラム「e-teach」を新人研修用に本稼働を開始した。基本的な事務作業、ビジネスマナー、物流不動産ビジネスのオペレーションまで業務標準化を実現する。仲間内での共有や忘備録にもつながり、さらに「今年の新入社員が来年の研修担当となることで、ともに成長できる」と現場リーダーの寺本憲司氏は効果を語る。

● ダイバーシティマネジメント

イーソーコでは社員の働き方の多様性に対応したダイバーシティマネジメントを採用。アーティスト活動を行う社員は定時で仕事を切り上げレッスンに通うなど、各社員のニーズに合致する仕組みを構築した。

「社員全員がイキイキと働けることで魅力ある物流業界となり、若手を多数採用できる企業になれる。これからもく移る・カッコイイ・感動する」の新3K目指し、社員一丸となって物流改革を実践していきたい」と早崎社長は展望する。



インターンシップ後の記念撮影

物流不動産ビジネスで物流改革を

◎高水準続く物流施設供給とドライバー不足

延床面積1万坪以上の先進物流施設は2006年から2015年にかけて、年平均約17万坪開発されてきましたが、2017年から2020年までの4年間の開発合計は123万坪、年平均では31万坪が新規供給されると見られています。

その一方で、ネット通販の進展に伴う宅配便取扱個数の急増、BtoB貨物輸送におけるジャストインタイムへの対応などにより積載効率が悪化し、そのしわ寄せは重くトラックドライバーにのしかかってきています。業務が増大するなかで、近年の物流ニーズは大きく変化を遂げようとしています。

近年大きくクローズアップされている労働者不足は、トラックドライバーに限らず倉庫、物流センター内で従事する庫内作業員にも当てはまります。新規拠点を計画する際「そのエリアには人が集まるのか」が大きな壁となり、新規開発案件が高まりを見せる中で、物流業はネガティブなイメージを払拭することはできません。

しかし、物流で日本を元気にしようと港区芝浦から叫び続けている会社があります。我々イソーコグループです。物流を軸に、不動産・建築・IT・金融など、異業種のノウハウを駆使して営業を展開する「物流不動産ビジネス」の開拓を続けるイソーコが目指すのは“人財”開発による物流業の業態化です。物流改革を可能にするのは“人財”パワーによるもの。「物流ユーティリティプレイヤー」が、貴社の物流業務を改革へと導きます。

◎人財業務のワンストップサービス化

イソーコグループでは大学生を対象に、毎年夏季インターンシップを実施して好評を博してきました。「物流っておもしろい」「参加してよかった」という先輩たちの声を聞いた後輩の学生さんの熱い要望を受け、2017年2月には冬季インターンシップも初めて催し、成功裡のまま終了しています。また、会長の大谷蔵一が流通経済大学の客員教授を務めていることから、同大学をはじめ、複数の大学で短期研修を行っている実績があります。



人財教育を担う株式会社イソーコドットコムでは、グループ内の人財育成を目的に、物流不動産BIZ株式会社を子会社として2014年に設立、人財教育部門の体制を構築しています。そして2017年3月には、大学生を対象とした一流ビジネスマン育成のプログラムを無償で提供する株式会社しるべも子会社化し、これまでの育成フィールドからステータスアップを図り、学生採用という踏み込みにくい分野まで業務の一環として加え、人財教育のワンストップサービス化を実現しました。

物流ユーティリティプレイヤー育成の研修事業として、物流不動産ビジネスの参入者拡大とレベルアップを目的とする研修プログラムを開発しています。「物流不動産ビジネス ベーシック研修」では、物流不動産ビジネスの概念から市場動向、実務の基礎までを指導する3日間のプログラムで物流不動産ビジネスの基礎が身につきます。

より実践的な研修としては「物流不動産ビジネス6ヶ月研修」をご用意しています。半年間、イソーコグループのスタッフとして実務に携わりながら、物流不動産ビジネスを実践的に学びます。物流ユーティリティプレイヤーは、こうした研修システムのなかから生み出されるのです。

◎「宅地建物取引士」資格取得をバックアップ

「営業する物件は自社物件のみ」という規定概念にとらわれず、不動産業の要素を取り入れることで営業先、取扱い物件の件数（母数）が格段に増加します。そこで欠かすことができないのが宅地建物取引士（宅建士）の資格です。

イソーコグループでは日建学院と提携し「日建学院 田町芝浦校」を運営しています。宅建士資格の取得は、物流改革実現の第一歩といえるでしょう。



イソーコ株式会社 東京都港区芝浦1-13-10 第3東運ビル 〒105-0023

倉庫・物流施設オーナーの課題を解決

◎倉庫の特性を活かした新しい不動産「マルチパーパス SOHKO」

倉庫は、オフィスビルやマンションに比べて建設費が安く、税制優遇によって償却期間も短く設定できる優秀な収益物件。そんな倉庫の建て替えや遊休地の活用など、収益物件を新築するなら、株式会社イーソーコ総合研究所の「マルチパーパス SOHKO」がおすすめです。

「マルチパーパス SOHKO」は、単なる倉庫建築ではありません。店舗やオフィス、スタジオ、スポーツ施設などの多様な転用を見据えた専用設計で、テナントの入れ替わりやニーズの変化にも柔軟に対応することができます。また、CM（コンストラクションマネジメント）導入によってさらにコスト削減を図り、浮いたコストの一部をデザインに投資し付加価値向上も図ることができます。

さらにイーソーコグループのネットワークを生かしたリーシングで、テナント確保もバックアップします。

また、スタートアクションとして「スタートバック 50」をご用意しています。エリア集客のポテンシャル、建築可能な大きさなど、事業検討に欠かせない情報を把握することが可能となります。「本格的に動くには数年かかりそうだ」とお考えの方へおススメのプランです。相談会も定期的に開きますので、お気軽にご相談ください！



◎「倉庫ドクター」がオーナーの収益を最大化

建物の経年劣化に施設の老朽化、そして空床の長期化……。倉庫・物流施設のオーナーが抱える課題は深刻です。イーソーコグループには、そんな悩みを抱えるオーナーが気軽に相談できる「倉庫ドクター」としての顔もあります。オーナーの課題を、建築、リーシング、建物診断や改修などのスキームを駆使して解決する総合的なコンサルティングです。

◎経験とノウハウを駆使して活性化「倉庫リノベーション」

物流用途で競争力が低下してお困りの古い倉庫でも、リノベーションによって蘇る可能性があります。天井が高く柱が少なく、造作がしやすい内装をもつ倉庫は、クリエイティブなユーザーにとって大きな魅力。イーソーコグループでは倉庫リノベーションのポータルサイトの運営や定期的なイベント開催を通じて、倉庫の魅力を多方面に発信してきました。最近では団塊ジュニア世代を中心に、ガレージベンチャーから成長したシリコンバレーのIT企業に憧れ、倉庫を肯定的に捉える層も広がってきました。

こうした新しい倉庫ニーズを受け、倉庫リノベーションへの注目が高まっています。イーソーコグループでは豊富なノウハウを活かし、倉庫の天井高を活かした開放的なオフィスやピアノサロン、ダンススタジオ、カフェへの改修など、多くの倉庫を甦らせてきました。また昨今では、オフィスビルの内装をスケルトンにした倉庫風リノベーションの事例も増えてきています。

コンプライアンスなどの問題があり、全ての倉庫でできるわけではありませんが、取り壊し・建て替え・売却の前に、リノベーションを検討してはいかがでしょうか。

