

全国の読者ととともに72年



昭和23年創刊

# 住宅新報



小川健一社長

## 加速する<sup>③</sup> 物流不動産ビジネス

倉庫の大空間がお金を生む

物流不動産ビジネスを実践されているプレーヤーご紹介の今回は、イソーコ関西の小川健一社長。設立は14年、イソーコと大倉が共同出資を行い、設立した合弁企業。前回ご紹介の大倉からスピンアウトしました。

イソーコ関西は物流不動産ビジネスを展開するために生まれた会社となりますが、小川社長は大の物流嫌いでした。小川社長の実家は倉庫・運送を手掛ける物流業。「昔は荒い気質の

不動産業を勉強したい

実は当時、読書好きの小川社長は一冊の本と出会い、生き方を変えるきっかけになったといいます。「金持ち父さん 貧乏父さん」の

著者ロバート・キヨサキさんによる『世界の富豪は不動産』です。不動産投資で巨額の財を成した富豪になるためのノウハウが描かれたものでした。

「お金持ちになるというよりも、不動産がキーワードだった」と小川社長。門外漢だった不動産に興味を持ち、勉強したい一心で、マンションの仲介を手掛ける不動産会社に就職、約3年間営業として携わりました。第一線の仕事はやりがいがある半面、年間休日が10日余りしかないブラックの環境だったといいます。

そこで次の就職先として選んだのが大倉でした。入社早々、木村社長から物流施設マッピングサイト「イソーコドットコム」関西版担当を命じられます。小川社長がリサーチを重ねた結果、ネット検索が物流施設にはない頃で、軌道にうまく乗ることができたのではないかと考えました。

それでも小川社長は大の物流嫌いには変わりありません。説得材料のひとつに私の確定申告書をお見せしたこともあります。「物流施設を不動産に活用すれば儲かる」という言葉でご理解いただいたかと思えます。

現在のイソーコ関西は、倉庫・工場の賃貸仲介や倉庫のサブリースをメインに、倉庫から別の用途への倉庫リノベーションも手掛け、倉庫を借りている荷主から倉庫内入出庫管理やトラックの手配などを請け負う物流業としても収益を得ています。物流不動産の魅力は「大空間であること、倉庫本来の働き以外にも多様な使い方に変わることができる。そこに大きなお金が動くことも大きな魅力」と小川社長。近年では倉庫リノベーション事例も増加し、多角的に今後も物流不動産ビジネスを推進していくとしています。

小川社長は現在、就職未経験の若い人の入社準備を進めています。「物流不動産ビジネスの魅力は十分感じてもらった。まずは見習いから」と話すその眼は、若い頃の自分を投影しているようです。物流嫌いだった小川社長の言葉は若い人に響いているようです。

「お金持ちになるというよりも、不動産がキーワードだった」と小川社長。門外漢だった不動産に興味を持ち、勉強したい一心で、マンションの仲介を手掛ける不動産会社に就職、約3年間営業として携わりました。第一線の仕事はやりがいがある半面、年間休日が10日余りしかないブラックの環境だったといいます。

そこで次の就職先として選んだのが大倉でした。入社早々、木村社長から物流施設マッピングサイト「イソーコドットコム」関西版担当を命じられます。小川社長がリサーチを重ねた結果、ネット検索が物流施設にはない頃で、軌道にうまく乗ることができたのではないかと考えました。

それでも小川社長は大の物流嫌いには変わりありません。説得材料のひとつに私の確定申告書をお見せしたこともあります。「物流施設を不動産に活用すれば儲かる」という言葉でご理解いただいたかと思えます。

著者ロバート・キヨサキさんによる『世界の富豪は不動産』です。不動産投資で巨額の財を成した富豪になるためのノウハウが描かれたものでした。

現在のイソーコ関西は、倉庫・工場の賃貸仲介や倉庫のサブリースをメインに、倉庫から別の用途への倉庫リノベーションも手掛け、倉庫を借りている荷主から倉庫内入出庫管理やトラックの手配などを請け負う物流業としても収益を得ています。物流不動産の魅力は「大空間であること、倉庫本来の働き以外にも多様な使い方に変わることができる。そこに大きなお金が動くことも大きな魅力」と小川社長。近年では倉庫リノベーション事例も増加し、多角的に今後も物流不動産ビジネスを推進していくとしています。

小川社長は現在、就職未経験の若い人の入社準備を進めています。「物流不動産の魅力は十分感じてもらった。まずは見習いから」と話すその眼は、若い頃の自分を投影しているようです。物流嫌いだった小川社長の言葉は若い人に響いているようです。

「お金持ちになるというよりも、不動産がキーワードだった」と小川社長。門外漢だった不動産に興味を持ち、勉強したい一心で、マンションの仲介を手掛ける不動産会社に就職、約3年間営業として携わりました。第一線の仕事はやりがいがある半面、年間休日が10日余りしかないブラックの環境だったといいます。

そこで次の就職先として選んだのが大倉でした。入社早々、木村社長から物流施設マッピングサイト「イソーコドットコム」関西版担当を命じられます。小川社長がリサーチを重ねた結果、ネット検索が物流施設にはない頃で、軌道にうまく乗ることができたのではないかと考えました。

それでも小川社長は大の物流嫌いには変わりありません。説得材料のひとつに私の確定申告書をお見せしたこともあります。「物流施設を不動産に活用すれば儲かる」という言葉でご理解いただいたかと思えます。

現在のイソーコ関西は、倉庫・工場の賃貸仲介や倉庫のサブリースをメインに、倉庫から別の用途への倉庫リノベーションも手掛け、倉庫を借りている荷主から倉庫内入出庫管理やトラックの手配などを請け負う物流業としても収益を得ています。物流不動産の魅力は「大空間であること、倉庫本来の働き以外にも多様な使い方に変わることができる。そこに大きなお金が動くことも大きな魅力」と小川社長。近年では倉庫リノベーション事例も増加し、多角的に今後も物流不動産ビジネスを推進していくとしています。

小川社長は現在、就職未経験の若い人の入社準備を進めています。「物流不動産の魅力は十分感じてもらった。まずは見習いから」と話すその眼は、若い頃の自分を投影しているようです。物流嫌いだった小川社長の言葉は若い人に響いているようです。