

全国の読者ととともに72年



昭和23年創刊

住宅新報

加速する ④ 物流不動産ビジネス

倉庫を活用した地域貢献がうれしい



田辺晃社長

イーソーコ中部の田辺晃社長はアルミニウムメーカー出身。アルミニウムの生産管理部門に配属され、各加工機械の稼働計画と品質設計、納期管理まで手掛けてきました。田辺社長は競合社の庄延機火災発生で競合社の製品をつくり、供給をする、敵に塩を送った経験がありました。会社に1カ月間泊まり込み、生産・在庫管理・納期管理・輸送など、実地での学びが人生を変えていきます。

イーソーコ中部・田辺晃社長

その後、トヨタ自動車物流業務を請け負っているホンダロジコムへと転職。生産管理の造詣の深さが請われました。私と出会ったのは2000年代初頭、イーソーコ前身のアイバンセロジステイクス時代です。熱い気持ちで語る私を支援したいとの思いから、愛知県春日井市にイーソーコと共に自動車部品保管用倉庫（現・プロロジスパーク春日井）誘致を発端に、物流不動産ビジネスをスタートしていきました。物流不動産は不動産スキルのウェットを高く求められませんが、不動産にはあまり興味を示さないのも田辺社長の流儀。メーカー時代から倉庫への思いが際強く、まさに「倉庫」が田辺社長の原動力でした。その後、立ち上げた物流不動産ビジネス事業は順調に拡大を続け、倉庫のサブリースをメインに年間約7億円まで売り上げを伸ばします。しかし、定年退職を1年後に控え、転機が訪れま

す。ご両親ばかりか、奥様のご両親の介護をする必要が生じました。田辺社長は退職挨拶のためにわざわざイーソーコを訪問。そこで私は、温めていた構想「イーソーコ中部」立ち上げを提案、ぜひ力を貸してほしいとオファーしました。田辺社長は明らかに戸惑いを見せていました。ホンダロジコム時代の顧客を連れ、新たに会社を立ち上げることに抵抗を感じていたためです。ゼロスタートの不安を抱えていた田辺社長の背中を押してくれたのは奥様でした。「囑託ではなく、やりたいことを全力でやりなさい」と内助の功を發揮され、同社立ち上げを後押ししてくれました。田辺社長は今でも奥様に尻を叩かれてると笑います。同社創立後は、鳴かず飛ばずの状態が続きました。しかし、種をまいていたビジネスがようやく実を結び、開花したのが創立半年後。倉庫の問い合わせは次第に増え、現在では約5000坪・10施設のサブリースを行っています。同社ではリーシング以外、物流関連の業務請負2案件を続行しています。猛暑の影響から昨年、愛知県小学校で発生した不幸な事故から、行政は急ピッチで小学校・中学校へのエアコン設置を開始。舞い込んできたのが、エアコン機器類を保管する倉庫を探してほしいとの案件でした。規模の大きな空き倉庫は中部地区になく、探しあぐねていたところ、事情を知る地元企業が1000坪もの倉庫をわざわざ空けてくれました。スペース確保のため、外部倉庫に荷物を移動させてくれたのです。その倉庫ではリーシング以外、保管、入庫までの物流業務を同社は請け負っています。「地域のお客様のお役に立てることが何よりうれしかった」と田辺社長は話してくれました。現在の売上高1億5000万円から、2、3年後にはサブリースで5億円まで高めること、業務請負案件で1億円を目指しています。そして「中部にイーソーコあり！と言われたい」と鼻息荒く語りました。

（大谷 聡一・イーソーコ会長）