

「今後は自社倉庫の展開を考慮しており、庫内作業についても自社で手掛けている」と語るのは、イーソーコ中部(愛知県春日井市)の田辺晃社長(60)。「親会社に当たるイーソーコ(遠藤文社長、東京都港区)と人面などで連携しながら、売上高を現在の1億5千万円から、数年後にはサブリースを5億円、業務請負案件を1億円にそれぞれ拡大させたい意向だ。」



イーソーコ中部社長
田辺 晃氏

自社倉庫・庫内作業を検討

まれ、名古屋出身。ホンダロジコム(本多敦社長、愛知県春日井市)のプロパティ事業部次長を退職した後、現職に就く。物流不動産ビジネスに携わったきっかけは、ホンダロジコム在職中に経営陣か

ら空き倉庫情報のやり取りを事業化したいとの要請を受けたこと。同事業について調査した結果、イーソーコにたどり着き、同社と共に

本格的に事業を立ち上げてからは順調に拡大を続け、倉庫のサブリースをメインに年間売上高約7億円にまで伸長。こうした中、定年退職を目前に控え、イーソーコ中部設立に関する提案を受けた。

「抵抗を感じたものの、物流不動産は必ずもろがることとなった」



家族の後押しで会社設立

一方、設立から半年間ほどは「鳴かず飛ばず」の状態が続いたという。「普通は既存の取引先を連れて独立するケースが多いが、そのような目で見られなかった」ところから、ホンダロジコム時代の取引先と共に独立するのではなく、ゼロからのスタートを選んだ。

「物流不動産ビジネスは、やり方によって将来のビジョンを大きく広げることができる。今後は売上高ベイスで、貸し倉庫・サブリース7割、物流作業請け負いで2割、その他1割での成長を描いている。このために、人面で協力をお願いするなどイーソーコ本体とは密に連携している」

(井内享)