



イーソーコ会長
大谷 巖一氏

「仲介事業を核としつつ、物流不動産をビジネスモデルとして確立させたい」と語るのはイーソーコ(遠藤文社長、東京都港区)の大谷巖一(62)会長。合併会社設立や資本参画などでグループ規模の拡大を続けると同時に、物流不動産ビジネスの拡充に注力している。グループ会社数は現在約40社に上り、2020

物流不動産ビジネス拡充

0年内には50社に到達させる計画だ。

同グループでは基本的に、吸収合併といった形式ではなく資本参画でグループ会社を拡充。「資本と経営の分離」を一つのテーマに据えている。

「経営者や企業、従業員のいずれにおいても利点がある。例えば、経営が不得意な人が代表者になった場合、資本はそのままに経営は得意な人に委ねる方がよい。物流業界は一族経営が多く、こうしたケースが少なくない。適した人が適した役割を担うこと

が企業の成長につながると思う。その逆もそうで、大部分の資本を委ねて経営に専念するということもできる」

また、東京倉庫運輸(池田雅一社長、東京都港区)出身の大谷氏は、物流不動産ビジネスの軸を「あくまで物流」と強調。従業員はジョブローテーションや各種資格取得などに挑みつつ、物流に不動産業の知識やノウハウなどを兼ね備えた「人」の育成に注力している。幅広い業界で活躍できる「物流ユーティリティプレーヤー」を育てること

で、「物流不動産ビジネスの

グループ40社→50社

認知度向上などにもつながるだろう」。

「全国のイーソーコグループ間でのジョブローテーション

した後、最終的には地元に戻って活躍して欲しい」

更に、人材育成に必須のツールとして、「スマートフォン(スマホ)をはじめとしたIT(情報技術)の活用」を挙げる。同社では例えば、eラーニング教材の作製・導入や情報共有向けアプリの活用などを推進している。

ンや、資本関係の無い企業からの(期間限定での)入社も進めていく。多数の現場で幅広い能力を身に着けてもらっ



「今後、商用サービスが本格化する5G(次世代通信規格)で通信速度が高まれば、作業効率性と労働生産性は大きく向上する。これにより、物流を含めた多くの業界で大きな変化が生まれるだろう。こうした新たな技術は積極的に活用していきたい」

(井内亨)