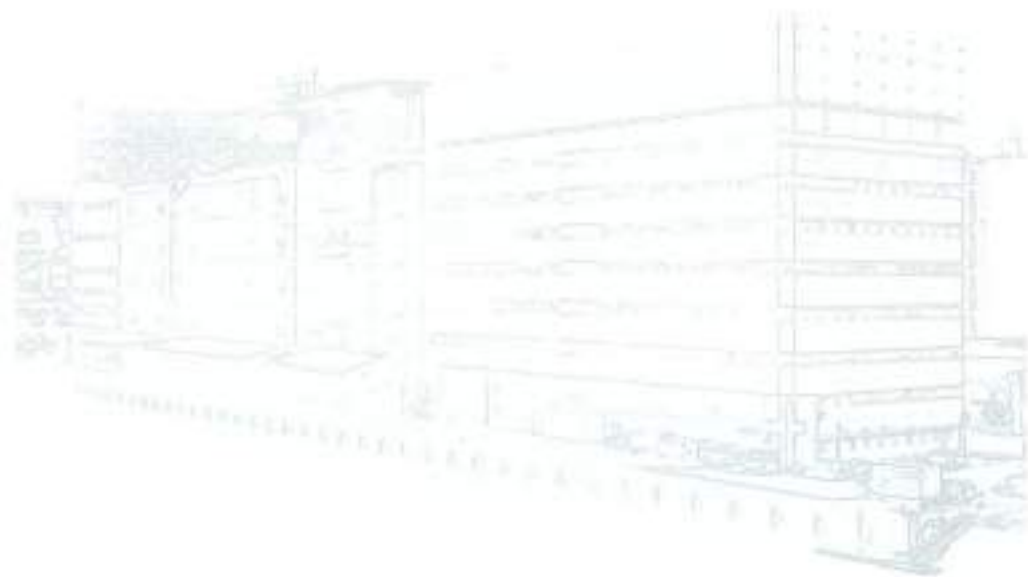


加速する物流不動産ビジネスで 人・社会・未来をつくる





CONTENTS

- P. 04 物流不動産のパイオニアで存在感
- P. 06 倉庫営業と二刀流で体制整備着々
- P. 08 法改正やアマゾン参入で独自路線へ
- P. 10 「老舗」の体質改善促し新業態構築
- P. 12 顧客視点でIT武装、アナログ活用
- P. 14 「ジュリアナ」跡をオフィスに再生
- P. 16 減点主義脱却図り「一人二役」育成
- P. 18 変革が天命「俺がやらずに誰がやる」

加速する物流不動産ビジネスで 人・社会・未来をつくる



物流不動産のパイオニアで存在感

イーソーコグループの大谷巖一会長



イーソーコグループは、物流不動産に関連する人・空間・テクノロジーを掛け合わせた「物流不動産ビジネス」のパイオニアだ。物流業に不動産の要素を盛り込み、建築・IT・金融など、さまざまな業種と掛け合わせるサービスをワンストップで提供し、2019年5月に創業20周年を迎えた。物流業

を所轄する運輸省、不動産業を所轄する建設省が統合され、国土交通省が誕生したのが01年だから、未踏の大海原を航海し続けてきたことになる。最近になって国土交通省は、ホームページ上に物流不動産のコーナーを設けた。物流不動産ビジネスは各方面から御光を浴び始めている。

芽生えた起業家精神

イーソーコグループの大谷巖一会長は1981年に大学を卒業し、倉庫業の老舗である東京倉庫運輸（東京都港区、池田雅一社長）に入社した。「おやじが借金をこしらえた」（大谷会長）ことで、その穴埋めをしなければならなくなり、夜は学習塾を開業した。後に起業家精神が芽生えた。90年前後のバブル経済期、東京倉庫運輸が所有する東京・芝浦の第3東運ビル1階にディスコ「ジュリアナ東京」が開業し窓口担当となった。

ディスコのVIPルームは不動産バブルで巨万の富を得た人たちにぎわっていた。その光景を目の当たりにした大谷会長は、不動産業の高収益構造に魅了された。倉庫業の貨物保管と不動産業のスペース貸しに、空間から利

益を上げる共通性を見だし、自らの視野を広げていった。「倉庫でお客さまの荷物を保管するのも、不動産として賃貸するのも、同じではないか」との思いから、90年に宅地建物取引主任者（現・宅地建物取引士）の免許を取得。92年に出向した東運開発（現・東京サブライチェーン）で不動産業にも携わるようになり、物流不動産ビジネスの原型となる「空間ビジネス」を創始した。

「倉庫営業では企業の決定権者になかなか会えないが、不動産業なら決定権者と直接商談ができるため、決裁が早くなる」と大谷会長は考えた。当時は電機メーカーをはじめとする大手製造業が相次いで物流子会社を立ち上げ、営業倉庫の免許を取得するために貸倉庫を探す動きが活発で、仲介業者への依頼が増えていった。そのような背景のもと、東運開発の売り上げは順調に推移した。

「倉庫業は『待ち。の営業だと教えられた」と大谷会長は述懐する。その教えに反して物流と不動産の二刀流の営業スタイルを築き上げていくうち、倉庫業者にも『攻め。の営業に価値観

を持つライバルが少なからず存在していることに気づいた。倉庫営業にはインセンティブはなく、いくら営業成績を上げて評価されることはなかったが、ライバルの存在はお互いを刺激し、切磋琢磨していった。「彼らと協業できれば、空間ビジネスは大きく発展する」と大谷会長は確信を持った。

人脈広げ原型を創始

大谷会長はライバル一人一人に、空間ビジネスの有益性や協業によるメリットを説き続けた結果、会社間の壁を越えて同じ志を持った人脈ネットワー

クを構築していった。空間ビジネスの人脈が20人を超えた頃、大谷会長はリーダー的存在になっていた。

日本通運からJR貨物監査役に転じた中村直氏も空間ビジネスの優位性にいち早く気づいていた一人だ。そこで大谷会長は中村氏に空間ビジネス実現のための新会社設立を提案した。資本参加や人脈ネットワークのサポートを約束し、99年5月にイーソーコグループの前身となるアバンセロジスティックを設立した。社長には中村氏が就任した。



日本物流不動産評価機構（JALPA）主催のセミナーに登壇する大谷会長



イーソーコ主催の「ロAV」セミナーに登壇する大谷会長



大谷会長の出版書籍

倉庫営業と二刀流で体制整備着々

1999年5月にイーソーコグループの前身となるアバンセロジスティックを設立する際、大谷会長は、所属する東京倉庫運輸と東運開発の経営陣に自分も出資して新会社に参画したいと相談に行ったところ、意外な答えが返ってきた。「今、君に退職されたら困る。新会社への出資は、東京倉庫運輸が引き受ける。だから大谷君は新会社の役員に就任して、双方の営業を担当しなさい」と柔軟で温情ある考えを示された。その日を境に、100年近くの歴史を持つ老舗倉庫会社と新たな空間ビジネスを展開するベンチャー企業との二枚看板を持つ営業マンとなった。多動力を備える物流不動産ユーティリティープレーヤーの原型だ。

「新卒入社の一兵卒で破天荒な自分を信用してくれ、新会社の役員に推薦してくれた東京倉庫運輸、東運開発の経営陣には今でも感謝の気持ちでいっぱいだ」と大谷会長は語る。現在もイーソーコは東京倉庫運輸所有の物件管理を任されており、社員一同、報恩謝徳の気持ちを忘れずに業務に励んでいる。

士気高めた女性社長

アバンセロジスティックの中村社長はさっそく、医療・介護用品メーカーのトーヨー衛材（現・リブドックコーポレーション）で営業サポートと物流手配の仕事をしていた遠藤文氏（現・社長）をスカウトした。中村氏は以前から遠藤氏の仕事ぶりを評価し、創業メンバーに欠かせないと考えていた。遠藤氏は、笑顔と女性ならではの気遣いが好感を呼び、女性の少ない物流業界で目立つ存在となった。個性の強いプロ集団である人脈ネットワークのメンバーの信頼を得て、士気を高め、120%の力を引き出し、これにより多くの



イーソーコの遠藤文社長

倉庫情報が集まった。「365日、ほとんど休まず仕事をしていた。初めての経験ばかりで苦勞もあったが、それ以上に得るものが多く、毎日ワクワクしていた」（遠藤氏）。

2000年には人脈ネットワーク間の倉

庫情報の効率を高めるため、ITを活用した倉庫検索サイト「イーソーコ.com」を開設した。この頃、初代社長の中村氏から体調を理由に退任の申し出があった。01年3月、会社全般の業務を切り盛りしていた遠藤文氏社長に



イーソーコの遠藤悦代副社長

バトンを渡す。遠藤氏は「個性の強いメンバーが多く、^{*}猛獣使い、と呼ばれていた」と笑顔で当時を振り返る。オフィス所在地は、第1東運ビル4階（港区海岸）→秋元運輸倉庫内（港区海岸）→第3東運ビル8階（港区芝

浦）→同ビル9階→同ビル4階と目まぐるしく変わったが、業績は好調で、事務所面積と社員数は増えていった。

英語版イーソーコ.com

02年には米サンフランシスコに現地

法人「Logistics-On」を設立。新規事業の「英語版イーソーコ.com」の開設を機に、遠藤社長の姉・遠藤悦代氏（現・副社長）をLogistics-Onの社長として招聘した。遠藤氏は昭和海運を経て、海外向け引越し会社のA-CROSS CORPORATIONで航空・船便のコーディネーターを務め、英語でビジネスを行っていた。英語版イーソーコ.comの運営に加え、経理・総務・人事の間接部門も兼務する。遠藤副社長の入社により間接部門が強化され、今日のイーソーコの実績に大きく寄与した。

イーソーコ.comは04年に会員450人、登録物件3000件に拡大し、月間アクセスが10万ビューを突破した。同様のサイトを旧財閥系の大手が手掛けたが「系列色のないこと、使い勝手の良さや人脈ネットワークの広さでイーソーコ.comは日本最大級の倉庫検索サイトに成長した」（遠藤社長）。06年には「イーソーコ」に社名変更するとともに、倉庫に特化した建築、設計・監理、施工を行うイーソーコ総合研究所を子会社とし、第2フェーズに移る。

事務所を置いたビル

（古い順に左から）



第1東運ビル（港区海岸）



秋元運輸倉庫（港区海岸）



第3東運ビル（港区芝浦）

法改正やアマゾン参入で独自路線へ

イーソーコの
e-SOHKO 20年



大型物流不動産

2001年に「倉庫業法」が一部改正された。営業倉庫は許可制から登録制に移行し、規制業種、特種営業、地域独占の従来型スタイルが崩壊した。ファンド会社による超大型の物流不動産の開発が始まったのもこの時期だ。電子商取引（EC）物流に対応するため、先進の物流施設が林立していく。

独自の事業構築に注力

倉庫業の規制緩和で大きく変わったのは、業界特有の「持ちの営業」が通用しなくなったことだ。物流が「ロジスティクス」と呼ばれるようになり、モノの流れを一元管理することで速く、無駄のないプロセス実現が求められるようになった。原料から生産を

消費者に届くまでのサプライチェーンという概念も浸透。受け身の営業から税せず、指示を待つだけの物流会社は苦境に立たされた。

倉庫業免許を持つアマゾンジャパンは、1998年に設立。膨大な投資を行って物流システムを構築したため、同じ土俵で戦っても勝ち目はない。そこでイーソーコは、アマゾンジャパンが未着手の不動産業に自社の強みの物流業を融合させ、力を集中することでチャンスを見いだす。具体的には、ITを用いて人材を多動力化して労働生産性を高めることと、物流会社が保有する資産を有効利用して利益を生み出し、ROA（総資産利益率）を高めること。どちらも物流不動産ビジネスの強み

だ。

日本での物流不動産の転換期は、外資系不動産デベロッパーの米プロロジスが参入した02年だ。第1号案件を江東区・新木場を開発し、外資の大手物流会社がテナントとして入居した。国内の物流会社は、「あの巨大な箱に合う貨物はないだろう」と対岸の火事のように見ていた。日本では貨物量から物流施設の規模を算定するのが慣習であり、常識外の動きとして捉えていた。

土地価格を決めるファクターとして容積率がある。容積率が50%と200%では、床面積に4倍もの開きがある。容積率いっばいに施設を建設することで、多層階の保管スペースを確保で

き、賃料で賄うことができる。外資系は、この理論を実践した。上層階までトラックで乗り入れ可能な「ランプウェイ」を設置し、全フロアで1階と同じ作業を可能とする。貨物の上下階移動に専用エレベーターを使う必要はなく、賃料が割安になる上層階でも1階同等の賃料が得られる。ファンドマネーにより、超大型で多機能かつ高い防災性を持ち合わせた物流不動産は日本全国で開発されていく。

河田氏との出会い

イーソーコの発展に欠かせない人物がいる。野村不動産出身の河田榮司氏（現・日本物流施設社長/イーソーコ取締役）だ。河田氏はインテリジェン

トシティー「横浜ビジネスパーク」やオーストリア・ウィーンの新都心開発に従事するなど、不動産分野の第一線で活躍してきた。

河田氏がアバンセロジスティックを訪ねたのは03年のこと。「他社がやっていない物流サービスを展開するアバンセロジスティックと情報交換をするため」（河田氏）に来社し、初対面で大谷会長と意気投合、その場で協働を誓い合った。当時の米国のREIT（不動産投資信託）では物流不動産が11%にすぎず、外資系デベロッパーの米プロロジスが日本市場に参入して間もない頃だったが、「日本で物流不動産が爆発的に普及していく」と河田氏にはらんでいた。

河田氏は、「イーソーコ.com」の先進性と3カ月ごとに更新を行う緻密さ、豊富な情報量を高く評価していた。物流不動産の証券化を取り入れたサービスを加えることにより、ワンストップで提供する機動力が追加された。特に東京倉庫協会で開催された河田氏の講演は今も語り草となっている。倉庫にまつわる金融の役割やファンドの仕組みを聴講した会員は、口をそろえて「物流不動産の流動化の仕組みをよく理解できた」と話していた。「河田氏のおかげで物流不動産ビジネスがアカデミックに変わっていった」と大谷会長は振り返る。



日本物流施設の河田榮司社長

「老舗」の体質改善促し新業態構築

イーソーコグループは、全国の老舗物流会社と共同出資で新会社を設立している。

労働生産性を高める物流不動産ビジネスを全国に浸透させることで、マーケットの構造変化に対応する営業戦略を構築する。新会社を出島と位置づけ、既存の物流業界、不動産業界を尊重しながら、「物流不動産ビジネス」の基盤づくりを固める。老舗会社ではしがらみやバイアスがあるため、やりづらい新規事業や業務改革を行う。業務改革は外科手術ではなく、徐々に確実に進展する「体質改善」だ。これを「出島戦略」として実行する。

経営面で重要なのは人財だ。イーソーコグループで採用し、ジョブローテーションで多動力を身に付けた物流不動産ユーティリティプレイヤーを出島である新会社へ派遣。その際に派遣先の親会社が事業継続してきた努力への感謝とリスペクトが必要だ。

現場でのフォークリフト作業から物流営業、不動産営業、建築関連事業まで幅広くこなす。あらゆるものがネットにつながるIoT、第5世代移动通信システム（5G）などの最新テクノロジーを駆使して情報と人脈を共有する。



体質改善を促し、労働生産性を高める
丸新運輸の岩瀬純子副社長

新会社で運送収益伸長

2019年、イーソーコは2020年に70周年を迎える丸新運輸（東京都港区、岩瀬和夫社長）と資本・業務提携を行った。イーソーコが丸新運輸に出資したうえ、共同で新会社であるAdash（東京都港区、阿部洋幸社長）を設立した。新会社で運送収益を伸ばすとともに、丸新運輸本体ではドライバーが配達先で情報を収集することで新ビジネスを発掘する試みや、倉庫のリノベーションによるテナント収益拡大など新しい運送事業を創造する。丸新運輸の本社は21年、イーソーコ総合

研究所が提供する「マルチパーパス倉庫」への建て替えを計画している。庫内の柱間隔を広く取り、汎用性、可変性に優れ、インダストリアル4.0のスマートファクトリーにも対応可能な建物だ。複数のテナント入居を見込むほか、屋上も活用する方向で、倉庫の特性と生産性向上による不動産収益の拡大を両立させる。また、17年に100周年を迎えた老舗の秋元運輸倉庫（東京都港区、秋元伸介社長）と共同で新会社のイーカーゴ（東京都港区、鈴木清社長）を設立するなど、大手に立ち向かう差別化戦略である「ランチエスケー戦略」を展開している。



丸新運輸で活躍するプレイヤーの
島田慎太郎さん（左）と山崎潤さん

丸新運輸株式会社



M&Aで潜在ニーズ発掘

イーソーコグループは、物流不動産ビジネスと高いシナジーを見いだせる企業とM&A（企業の合併・買収）を進める方針で、新たな販売チャネルやノウハウの獲得を目指す。

物流はあらゆる産業を下支えるインフラ機能を持ち、他業種との提携によって付加価値を創造するニーズが生まれる。とくに物流不動産ビジネスは、物流業に対し、不動産、建築、金融、IT等の異業種を横断的に業態化するブルーオーシャン（新規開拓市場）のマーケットとなる。

イーソーコグループは、独自の出島戦略を展開している。ポイントは、オーナーの「資本と経営の分離」だ。将来を託せる優秀な従業員や資金力のない有望な第三者に対して投資を行い、

経営を任せる。オーナーは株主の立ち位置から事業を支援し、イーソーコグループは物流不動産ビジネスの共同経営者としてバックアップする。新会社はしがらみのない自由闊達な経済活動

ができる。オーナー外からの社長の選生は、従業員に夢を与え、モチベーションアップにつながり、採用にも有利に働く。

老舗	出資会社リスト（ジャンル別）		
	ベンチャー企業	地方	その他
イーソーコクラウド	物流不動産EIZ	イーソーコ関西	SCMパートナーズ
イーカーゴ	コペンフラップ	イーソーコクール	ムーブシェアジャパン
クラッシィ	ホワイトボードTOKYO	アルファイイーソーコ	物流不動産学研究所
Adash	イーライン	イーソーコ東海北陸	ロジスティクス・トレンド
リソーコ	しるべ	イーソーコ中部	日本物流施設
物流不動産協同組合	モノオク	イーソーコ博多	日本物流不動産
丸新運輸	アイルビー		日本物流不動産評価機構
	Dreamship		芝浦エデン
	CNO		BBP
	プチジョブ		ロジバンク
			イーパークス
			Voice Crew
			物流イノベーション委 (他4社)

※主なグループ会社を抜粋

顧客視点でIT武装、アナログ活用

イーソーコドットコムの中崎幸太郎社長



日本最大級の倉庫検索サイト「イーソーコ.com」を管理するのがイーソーコドットコムだ。会員8700人、登録物件数4万2000件の実績を持つ。

イーソーコドットコムの中崎幸太郎社長は、2007年に大手外資系IT企業からイーソーコに入社した。イーソーコは当時、物流を基軸に、不動産事業と建築事業を展開していたが、「部門間をシームレスに連携するITが足りない」と直感。大谷会長の提唱する物流不動産ビジネス構想に引かれた中崎氏は、IT武装をすることでビジネスが成功することを確信したうえ、独立へのキャリアプランも提示され、イーソーコへの入社を決めた。

中崎氏は入社後、営業職との業務でITの事業設計を始めた。「ITはツールでしかない。重要なのは営業マインドだ」との大谷会長の教えをもとに、イーソーコ.comのリニューアルに着手した。中崎氏がこだわったのは、営業の経験を生かした顧客起点のサイト

構築だった。

イーソーコドットコムは10年10月に設立され、中崎氏は社長に就任した。イーソーコ.comのリニューアルに着手する一方、営業マン個人の営業活動を支援するシステム「LSS Personal」を開発。それは現在開発中の「イーソーコライブ」の原型となっている。

売上高40%がビル管理

次に手掛けたのが、ITとは真逆となるアナログ業務のビル管理だった。中崎氏はウェブカメラなどのITツールを駆使したビル管理を提案し、顧客満足度の向上とコスト削減に成功した。ビル管理業務はイーソーコドットコムの売り上げの40%を占めるまでに成長した。

続いて中崎氏が乗り出したのはITと人材のシェアリングだった。顧客視点をベースにしたビル管理業務とジョブローテーションで培った経験が、イ

イーソーコドットコムに「物流不動産ユーティリティプレイヤーの育成と輩出」という新たなミッションをもたらしたからだ。

イーソーコグループの新入社員たちは物流、不動産、建築、管理の各部門のジョブローテーションで半年間スキルを磨く。その後、配属先が決まるものの、2年目には新入社員の指導役となり、半年間のローテーションを行い、それを踏まえて社員の持つ可能性や得意分野を見極めた部署に配属する。

ジョブローテーションで多動力を身に付けたプレイヤーは、営業とビル管理、簡易修繕等の業務をルーティンワークとしながら、繁忙期には物流現場の応援で汗を流す。これを可能にするのがITツールとスマートフォンだ。

老舗倉庫会社を中心に、物流不動産ユーティリティプレイヤー派遣の要請は多い。さまざまな仕事をこなすことで自己成長につながり、結果として

顧客から高評価を受け、学習意欲はさらに増していく。何より給与水準が上がるのがプレイヤーたちのモチベーションになる。イーソーコドットコムでは、インセンティブを組み込んだ評価制度と教育制度を標準化していった。

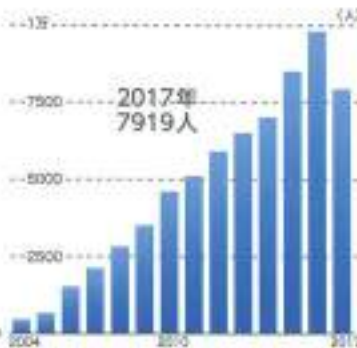
人材関連事業へかじ

イーソーコドットコムはITから人材関連事業へとかじを切り始め、14年に人材教育のための新会社である物流不動産BIZを設立、16年には学生の採用・育成を主軸事業とするしるべを子会社化するとともに中崎氏が社長に就任した。しるべは登録学生が770人まで増加し、学生のキャリア支援事業・講座運営、企業の採用支援を行っている。

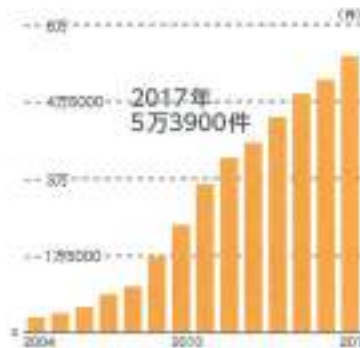
中崎氏は「育てたプレイヤーが全国各地で活躍し、物流不動産ビジネスを軸に業界を良くしていくことがやりがい。イーソーコグループの果たすミッションの実現には人材が鍵を握る」と強調する。

イーソーコの
e-SOHKO
20年

■イーソーコ.comの会員登録数



■イーソーコ.comの物件登録数



※2017年に重複登録を精査



倉庫検索サイト[イーソーコ.com]



物流不動産ユーティリティプレイヤー

「ジュリアナ」跡をオフィスに再生

物流は運送だけでは成り立たない。顧客の荷物を預かり、保管する重要な基盤となる倉庫は、物流を縁の下で支える黒子という立ち位置だったが、運送と同様、勝ち組・負け組の線引きが鮮明になってきた。物流不動産ビジネスは自社倉庫を中心とした営業スタイルから脱皮し、他社倉庫のリーシングやリノベーションまで行うことで「倉庫の敷だけチャンスが生まれる」メリットを享受することができる。

物流形態の変化とともに超大型の物流不動産が大量に供給され、従来型の保管用倉庫に空きが目立つようになった。築古の空いた倉庫を物流用途に限定することなく多目的に活用し、建物の価値を高めるのが倉庫のリノベーションを担うイーソーコ総合研究所だ。

オルタナティブオフィス

イーソーコ総合研究所の出村重希子社長は2010年に入社し、倉庫の再生に取り組んできた。倉庫リノベーションは他にはないオルタナティブな選択肢。特に思い入れがある倉庫は、港区芝浦の第3東運ビルだ。元は文具の配



イーソーコ総合研究所出村重希子社長



出村社長の著書（共著）

送センターとして使われ、バブル経済期にはディスコ「ジュリアナ東京」が入居していた空間をクリエイティブオフィスにリノベーション。天井高6.5mで、お立ち台やVIPルームといった高低差がある大空間を巧みに生かし、「ジュリアナオフィス」をコンセプトに改装した。ミラーボールを設置するなど、ストーリー性と歴史の重層性を感じさせる空間となった。

17年に港区海岸の五色橋ビルで、倉庫から保育室・学童クラブへのコンバージョンを行うなど、倉庫の汎用性の高さを生かしたさまざまな事例を手掛

けていった。19年12月には倉庫リノベーションのノウハウを「築古[ビル・倉庫]のリノベーション・コンバージョン計画実務資料集」（総合ユニコム発行、共著）にまとめた。

空間の企画・ブランディングを手掛けるリソーコ（東京都港区、池田浩大社長）の協力のもと、倉庫リノベーションのユーザーの裾野を広げてきた。倉庫リノベーションポータルサイトでは、リノベーション可能な倉庫およびユーザーの声を紹介。また、各種研究会・展覧会などを通して認知拡大を進める。

Before



©Re-SOHKO Inc.
リノベーション前。天井の高さは6.5メートル

After



お立ち台はステージに。窓のない倉庫の特徴を生かしてセキュリティの高いクリエイティブオフィスに生まれ変わった



ラウンジのバーカウンターにはミラーボールが設置され、かつてのジュリアナ東京を彷彿とさせる

スタートアップに提供

出村社長は「倉庫のオーナーは、自社建物に対する思い入れが強い。事業承継を含めて、よく研究されている。倉庫ドクターとして、作業者のように応援できれば」と目を輝かせる。リーシングから建築・管理・運営までワンストップで対応するロジスティクス・プロパティ・マネジメント（LPM）をイーソーコグループとして提案していきたいという。

イーソーコ総合研究所は倉庫の建て替えや遊休地の活用で新しく建てる場合、可変性の高いスケルトン建築「マルチパーパス倉庫」を推奨する。同建築はリノベーションのしやすさがポイント。SDGs（持続可能な開発目標）の観点からも有効で、テナントの入れ替わりやニーズの変化にも柔軟に対応できる。コンストラクション・マネジメント（CM）によって、さらに建築費のコストダウンを図り、浮いたコストの一部をデザインに投資することで差別化し価値を高める。イーソーコ

グループのリーシングにより、テナント確保もバックアップ。出村社長は「低コストで自由度の高い空間をスタートアップ企業に提供するマルチパーパス倉庫で、日本を活性化していきたい」と話す。

「倉庫リノベーションを通して多くの設計者とつながることができた。リ

ノベーションを希望するユーザーのニーズは多様だ。年内にも、ユーザーと設計者をマッチングするプラットフォームをウェブ上にオープンさせ、マーケットを活性化し、都市の貴重な建築ストックである築古倉庫の有効活用を促したい」と意欲を示す。



リノベーションしやすい「マルチパーパス倉庫」

減点主義脱却図り「一人二役」育成



東運ウェアハウスの倉庫



東運ウェアハウスの倉庫外観

かつての営業倉庫は、荷主から預かった荷物の入出庫・保管に伴う作業がメインの業務だった。しかし、消費者ニーズの細分化や電子商取引（EC）の拡大により、輸送の多頻度化・小口化が進み、保管型倉庫の一部は流通型倉庫へと形態を変えていった。

また、保管荷物量の減少や人手不足により、保管をメイン業務としていた

倉庫会社は、倉庫を賃貸することで、収益につなげていった。この変化に対応できない物流会社は、転業または業務縮小等を余儀なくされてしまう。イーソーコグループの物流部門を担う東運ウェアハウス（東京都港区、速藤文社長）では物流不動産ビジネスのスキルを生かし、物流に適していないスペースを賃貸している。

東運ウェアハウスの坂田淳司常務は、イーソーコ物流不動産部長を兼任する。アバンセロジスティック設立翌年の2000年に入社した準創業メンバーとして、倉庫の屋台骨を支えてきた。

東運ウェアハウスの坂田淳司常務は、イーソーコ物流不動産部長を兼任する。アバンセロジスティック設立翌年の2000年に入社した準創業メンバーとして、倉庫の屋台骨を支えてきた。

インセンティブ採用

営業倉庫を営む東運ウェアハウスは、物流現場での物流不動産ユーティリティープレイヤーの育成を担う。物流業は言われたことをミスなく遂行できて当たり前、失敗すれば減点される「減点主義」が慣習となっていたが、東運ウェアハウスはこの慣習からの脱却を図る。インセンティブ制度を採用し、それまで、外注していた検品作業やコンテナからの荷下ろし作業のほか、新規開拓営業にも、給与にプラスして還元している。これらの取り組みは、社員たちの仕事に対する「守り」から「攻め」への姿勢に繋がっている。

また、倉庫管理主任者、フォークリフト、大型・中型自動車、ロジスティ



東運ウェアハウスの坂田淳司常務

クス検定などのほか、宅地建物取引士などの資格取得を推奨している。不動産の知識も得ることにより、寄託営業と不動産営業の両立が可能な「物流不動産ユーティリティープレイヤー」となりうる。

安価でトランクボックス

イーソーコグループの物流不動産BIZは、人材教育の他、物流業と不動産業を融合させた新規ビジネスモデルの開発を担う。

その一環として「e-TRUNK BOX」の営業・企画・設計を始めた。このサービスは、低コストの強化段ボールを使用した簡易式トランクボックス（195×110×210^{mm}）を倉庫内で保管する。*売り、は東京都港区で1-BOX当たり月額6,980円の低価格。空車率30%のトラックを利用し、地方の倉庫へ移動・保管する。都市部と比べ

半額で提供でき、初期費用はかからない。出し入れの少ない季節品（衣類、レジャー用品、タイヤなど）や遺品（思い出の品）など捨てられない荷物のニーズを見込む。現在、物流不動産ビジネスのネットワーク先となる全国の物流・不動産・建築の各業界企業へ取扱代理店の募集を計画。また、イーソーコグループが出資するモノオク（東京都渋谷区、阿部祐一社長）は、

個人宅の空きスペースを活用した物置のシェアリングサービスを提供しており、e-TRUNK BOXとの業務連携も視野に入れている。

物流不動産BIZ社長とイーソーコ物流不動産部長を兼務する大谷真也氏は「スマートフォンなどの最新IT機器を利用し、誰でも物流不動産ビジネスの営業ができるようにしたい」と抱負を語る。

イーソーコの
e-SOHKO 20年



物流不動産BIZの大谷真也社長



e-TRUNK BOX

変革が天命「俺がやらずに誰がやる」

2019イーソーコグループ年末感謝祭で一堂に会したグループ社員



自らの生命の危険を顧みず最初に海に飛び込むベンギンは、天敵がいなかったことを仲間を示す。先鞭をつけたファーストベンギンは大量の餌にありつけるチャンスを得る。

大谷会長は、物流不動産ビジネスをこのように例える。「ファーストベンギンとなりうる先駆者は、リスクを伴う新しいビジネスに飛び込むことで、先行者利益のチャンスをつかむことができる」との信念だ。

ビジネス界にはベンギンの天敵となるシャチやトドは存在しないが、関係業界や団体の一部の人からの嫌みや無視などは少なからず経験したという。

「業界や団体の発展を牽引し尽力してきた人にとって、私のような異端児

を受け入れることには抵抗があるのだろう。その方々の言動が業界全体にバイアスをかけることになり、皮肉にも競合の出現を抑止することになった」(大谷会長)

新業態で日本再生支援

イーソーコグループでは、ファーストベンギンの集うコンソーシアムとシェアオフィスを開業する計画だ。参画する人たちの業界特性や経験、スキル、先進的な考え方の包括が物流不動産ビジネスに創造連鎖のイノベーションをもたらすことから、イーソーコが本社オフィスを構える東京都港区海岸の五色橋ビルを舞台に、社会にイノベーションを巻き起こす環境をつくっ

ていく。

イーソーコグループは、これまで物流不動産ビジネスを業界化する布石として、ビジネスに直結する会社や間接的にかかわる異業種の会社を全国に設立してきた。投資先の企業や組合等の団体を含めるとグループとして40社に及び、新たに10社以上の設立を予定している。

大谷会長は「私の構想がようやく点から線になってきた」と語る。着実に増えた人脈ネットワークやグループ会社ひとつひとつを「点」と捉える。「物流不動産ビジネスのコンソーシアム」という数多くの「点」が加わることで、密度が高まり太い「線」となる。「急増する点と線がつながり、重

なり合うことで業態化されていき、近い将来、物流不動産ビジネスの最適環境の「面」となる新業界を形成する。新業界が日本経済を元気にする」と大谷会長は意気込む。

新3Kで新価値創造

イーソーコグループは、物流不動産ビジネスを「物流不動産に関連する人・空間・テクノロジーを掛け合わせたビジネス」と定義している。「人」は、複合提案ができ、イノベーションを起こせる物流不動産ユーティリティープレイヤーの育成と輩出を意味する。「空間」は、空間活用の最大化により、新たな価値を創出すること。「テクノロジー」は、物流不動産ビジネスの加速ツールと位置付けている。企業理念には「物流不動産ビジネスのパイオニアとして、物流、不動産、建築、金融、IT、人材などの複合提案で新たなビジネスと価値を創造し続ける」ことを示し、新3K（稼げる、カッコいい、感動する）の実現を使命としている。

大谷会長は言う。「変革には痛みを



イーソーコの大谷巖一会長（中央）
遠藤文社長（左）
遠藤悦代副社長（右）

伴う。バカかよそ者、変人と称されるの方が実行しやすい。その点、物流不動産ビジネスは、既存の物流業界や不動産業界からよそ者扱いだった。私は減点主義に傾斜した物流業に加点主義の不動産業を取り入れた異端児で、

変人でもある。継承する家柄、のれんなどのしがらみはない。変革は天命だ！「今やらずにいつできる」「俺がやらずに誰がやる」と変革に燃え、社会性、事業性、革新性を併せ持つ物流不動産ビジネスの普及に邁進する」



イーソーコ五色橋オフィス

イーソーコの
e-SOHKO 20年



イーソーコグループ

〒108-0022 東京都港区海岸 3-5-13 五色橋ビル7F

TEL : 03-5439-9401 FAX : 03-5439-9437

info_esk_t@e-sohkogp.co.jp