

中小の物流会社の業務改革をサポート 物流不動産ビジネスで収益多様化へ

ネット通販の拡大、先進的物流施設の大量供給で、物流業界の99%以上を占める中小の物流会社は大きな変革期を迎えている。イーソーコは物流に不動産を掛け合わせて収益性を高めた「物流不動産ビジネス」を提唱し、中小の物流会社の業務改革をサポートしてきた。同社の取り組みや今後の戦略について話を伺った。

人×空間×テクノロジーで 新しい価値を創造

インターネット上でモノやサービスを売買する電子商取引（EC）が飛躍的に拡大し、それにつれて先進的な機能を有する物流不動産が次々に建設されてきた。一方で物流業界の99%以上を占める中小の物流会社の多くはさまざまな課題に直面しており、時代に合わせた変化を求められている。イーソーコは1999年の創業以来、中小の物流会社に警鐘を鳴らし、「物流不動産ビジネス」によって労働生産性を高め、収益を上げる業務改革をサポートしてきた。

イーソーコの先見の明は、さっそうと2001年に表れた。倉庫業法が一部改正され、営業倉庫が許可制から登録制に移行したのだ。この規制緩和により、物流会社は「待ちの営業」から、業務に付加価値をつける「攻めの営業」に転換せざるを得なくなった。

した変化をチャンスと捉え、物流業界に不動産の要素を盛り込み、建築やIT、金融などを組み合わせ、ワンストップで提供する。

「倉庫を不動産として捉えると、面積（平米）が基準となる。物流の基準は、保管・積載効率から空間を使う体積（立米）。その両方をビジネスに活用することを考えてきました」と語る大谷氏。物流業界の成長を願い、本来はライバルとなる同業他社にも声をかけてコソコソとネットワークを築いてきた。

物流不動産ビジネスは、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て、新しい価値を創造していく。「人」を例にとると、イーソーコでは新入社員に6カ月間の研修を受けてもらう。座学で物流や不動産の基礎知識や理論を学んだうえで、不動産の営業や建物管理、建築、物流現場などをジョブローテーションしながら経験する。「物流不動産を基軸とした総合営業ができる人材を、物流不動産ユーザーリテイアプレイヤーと呼んでいます。



イーソーコ
代表取締役社長
遠藤 文氏

現場で柔軟に対応できる能力を培い、中小の物流会社に派遣することで生産性の向上に貢献しています」と代表取締役社長の遠藤文氏は語る。

育成した人材の輩出先のひとつ、創業70年を超える運輸会社「LIS」は2019年10月にイーソーコと資本・業務提携を行い、物流不動産ビジネスを取り入れた業務改革を実行中だ。3代目の代表取締役社長である岩瀬純子氏は「イーソーコグループからの派遣メンバーはZ世代。ITを駆使した業務の効率化を急ピッチで進めており、労働生産性も高まっています。現在は彼らと共に、荷物と情報を運ぶ物流不動産ユーザードライバー

の育成に取り組んでいます」と目を輝かす。

「空間」の面では、イーソーコ総合研究所が、中小物流会社の物件の価値を高める「倉庫ドクター」というサービスを提供している。一級建築士である代表取締役社長の出村亜希子氏は「都市部を中心にオーナー様から、事業承継を見据えた物件の収益力向上に関する相談が増えています。私たちは、物件の売りになる特徴を

活かしながら、最低限の投資で新たな価値とテナントを創り出します。物流不動産は運用によって収益形態も自由自在。倉庫空間の可能性はますます広がります」と説明する。

「テクノロジー」の面では、Z世代がスマートフォンをフル活用している。研修はもちろん、営業の訪問先では同社が運営する日本最大級の倉庫・情報ポータルサイト「e-sohko.com」をはじめ、クラ

ウドサービス、インスタグラムなどのSNS、アプリなどさまざまなツールを使えるようにしている。営業担当者はどこにいてもこれらのツールを通して先輩や上司、各分野の専門家からアドバイスを受けられるなど、リアルタイムで情報共有することで、よりスピーディな提案につながっている。多様な収益形態で物流不動産ビジネスは無数の可能性を秘めている。

間接部門のサポートにより 新規参入を加速、業界化へ

物流不動産ビジネスはさまざまな業務の兼務が基本で、人材シェアリングによる労務管理、インセンティブの運用などに複雑性・特殊性があり、新規参入会社では対応しづらいという課題があった。そこで蓄積した独自のノウハウをITにより標準化し、経理・総務・人事などの間接部門をサポートする新会社「イーソーコシェアードサービス」を設立。代表取締役社長の遠藤悦代氏は「中小の物流会社の業務改革を後押ししたい」と語る。

イーソーコ社長の遠藤氏は「物流業界の『ぎつい、汚い、危険』という3Kのイメージを、物流不動産ビジネスで『カッコいい、稼げる、感動する』の新3Kに変えて、魅力ある業界を創りたい」と力説する。イーソーコグループは本格的に新卒採用を始めた2017年からの6年間で35人が入社した。女性の活躍も目立つという。中小の物流会社が物流不動産ビジネスによって変わるうとしている。



女性役員の活躍も目立つ
(写真左からLIS社長の岩瀬純子氏、イーソーコ社長の遠藤文氏、イーソーコシェアードサービス社長の遠藤悦代氏、イーソーコ総合研究所社長の出村亜希子氏)



管理物件におけるさまざまな倉庫リノベーション

<p>物流業「営業倉庫」 所轄：国土交通省(旧運輸省)</p> <p>保管効率を重視</p> <p>立方メートル</p>	<p>不動産業「宅地建物取引業」 所轄：国土交通省(旧建設省)</p> <p>【ポイント】</p> <p>賃貸面積を重視</p> <p>平方メートル</p>
---	---

物流は立米で考える／物流業と不動産業の違い