

イーソーコグループ

未来をつくる Z 世代の人財育成と輩出を強化
物流不動産ビジネスで収益多様化を図る



◎「シン・物流（物流不動産ビジネス）」の業界化元年

イーソーコグループは、物流を基軸に不動産、建築、金融、IT、教育、人財などを掛け合わせて事業領域を広げる「シン・物流（物流+αの物流不動産ビジネス）」で、ネットワークを拡大してきました。

2024 年は、「シン・物流」の業界化元年と位置づけています。キーワードは「チャンス！チャレンジ！チェンジ！」

変化が迫られる激動の時代だからこそ、変化を利用し味方につけ、ピンチをチャンスに変える「シン・物流」躍進の年にします。

◎注目される物流の 2024 年問題

昨年末「物流の 2024 年問題」をテーマに開催した 2 つのセミナーは、多くの方にご参加いただき、一大関心事であること、中小物流企業にとって業務改革が喫緊の課題であることを再認識しました。

●JALPA セミナー（2023/10/17） 170 名参加

国土交通省、NX 総合研究所、プロロジス、トラボックスの有識者



●物流不動産協同組合セミナー（2023/12/5） 180 名参加

今村 雅弘氏（自由民主党 物流調査会会長）、黒川 久幸氏（東京海洋大学 教授）、
大谷 巖一氏（物流不動産協同組合 理事長）、鈴木 清氏（物流不動産協同組合 賛助会会長）



大谷のセミナー動画

「激動をチャンスに変える中小物流会社の戦略ビジョン」

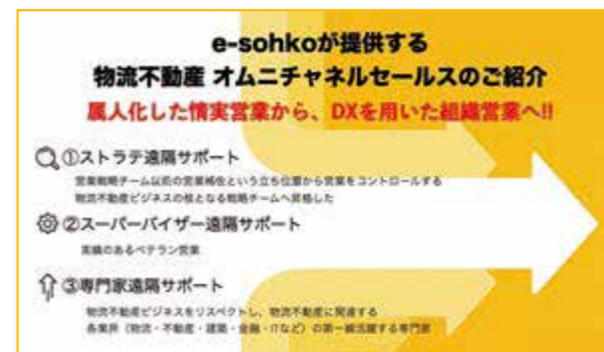


◎独自の「オムニチャネル営業」で業務改革を推進

2024 年問題は、物流+α の多様な収益を目指す「シン・物流」を始める絶好の機会にもなり得ます。イーソーコグループでは、業務改革の手法として、DX を用いた独自の「オムニチャネル営業」の仕組みを構築しました。

営業担当者が、いつでもどこでも戦略（本社営業サポートチーム）や物流不動産の各種専門家のアドバイスを受けられる仕組みで、若手社員も成果を挙げやすくなります。

●早わかり！独自の「オムニチャネル営業」とは？



◎物流不動産ユーティリティープレイヤー

物流不動産ビジネスの鍵を握る“人”を大切にしています。2018 年に新卒採用を始めて以降、ジョブローテーションで多動力を備えた「物流不動産ユーティリティープレイヤー」の育成に注力してきました。女性営業が中心となって Tiktok を始めたほか、各種 SNS の発信も Z 世代の若手中心に創意工夫しながら発信しています。

マルチに活躍できる物流不動産ユーティリティープレイヤーのニーズはますます高まっています。今年は採用 HP を開設し、より多くの学生にシン・物流（物流不動産ビジネス）の魅力を発信していきます。

◆若手社員の奮闘記「JOURNAL」

◆公式 SNS
Facebook Instagram Tiktok X (旧・Twitter)



グループの出資会社は 59 社になりました。異業種との協業によるシナジーで、協業の数だけ物流不動産ビジネスの領域が広がっています。

◎今後の展開

イーソーコドットコム代表の早崎幸太郎は、ハワイ州ホノルルで行われた太平洋電気通信協議会（PTC）主催のフォーラムで、英語で物流不動産ビジネスを紹介しました。これを機にグローバル展開も見据えています。倉庫・物流施設情報ポータルサイト「イーソーコ.com」の英語版への問合せも増えており、海外から日本へ進出する企業向けに倉庫マッチングサービスを提供する会社「Logistics-On」の設立を予定しています。

今年は攻めの一年。物流不動産ビジネス 1Day セミナーを開催するなど発信力を強化して、熱意のある全国の物流企業と提携を進めてまいります。