北関東に続き九州でも物流不動産セミナー
～SCM共同ネットの活動から～

去る10月16日，佐賀県鳥栖市で九州初の物流不動産セミナーが開催された。主催はトワード物流（本社・佐賀県吉野ヶ里町，友田健治社長），SCM共同ネット研究会（滝沢保男幹事長）の会員だ。

7月の北関東物流不動産セミナーに続く，九州での実施である。新しい物流の姿を構築しているSCM共同ネットが，物流不動産をキーワードに全国展開に向けた動きを本格化している。（研究会事務局）

物流不動産ビジネスで打開の道

九州で初めての物流不動産セミナー。「そもそも物流不動産って何？」という興味半分，「この厳しい時代に，新しい事業で収益を確保しよう」という本気半分で，約90人が集まった。

今回のセミナーは，トワード物流が「九州イーソーコ.com」を開始したのに伴うもの。イーソーコ（本社・東京都港区，遠藤文社長），イーソーコ総合研究所（同，河田榮司社長），SCM共同ネット研究会（滝沢保男幹事長）が協賛している。

トワード物流にイーソーコ.com開始を提案したのが，滝沢幹事長。SCM共同ネットが目指す新しい物流の姿を構築するのに物流不動産ビジネスは不可欠と判断，九州地区で物流不動産ビジネスを行う企業がいなかったことから，展開を勧めたという。

セミナーも九州地区の物流企業に“物流不動産”のイメージを植え付けることを目的とした。新しいビジネスを多くの人に知ってもらう機会になれば，今後のビジネスの展開を容易にする。

あいさつで友田健治社長は「この1年，厳しい状況でなかなか打つ手がなかったが，物流不動産が打開策の一つだと思う。まだ未知の部分はあるが，やる人とやらない人では必ず差が出る」と強調。

「物流の拠点となるのが物流不動産。この情報を集め，活用し，仕事に結び付けること。物流を今までとは別の視点から見たビジネス。物流不動産に出会えたのが，一つのチャンスだと思う」と新しいイーソーコ.comへの期待と意気込みを語った。

▲「物流不動産に出会えたのがチャンス」と友田健治トワード物流社長

続いてSCM共同ネット研究会の滝沢幹事長は，「研究会を発足したときは，なかなか会員が動かなかった。それは反面，まだ仕事があって困っていなかったから。今は違う。物流不動産，トラック，物流情報をうまく結び付けることができた会社が確実に伸びる」とした。

▲「物流不動産，トラック，物流情報をうまく結びつけた会社が勝つ」と滝沢保男幹事長

▲九州初の物流不動産セミナーに約90人が集まった

トップが意識を変えることが大事

基調講演は，イーソーコの大谷巌一副社長。「この不況下でも強い企業はある。その会社は常に自己変革をしている」と，今までの物流営業からの“チェンジ”を呼びかけ，具体的には営業の組織化や，自社施設にとらわれない営業展開などを挙げた。

「トップが意識を変えて，動いたところは伸びている。物流不動産は新しいビジネス。誰か一人に押し付けるのではなく，自社の営業マン全員が平等に取り組むのが成功のポイントだ」と結論付けた。

その後，現場視点から同社物流不動産部の大谷真也係長が物流不動産ビジネスの実例を解説。マニュアル化されていることで「時間を有効に使え，初年度から4000㎡の契約と管理ができた。今ちょうど契約を交わしている物件があるが，新人に任せている」という。一方で「物流の現場を知らないことで，戸惑うことも」あったが，会場の物流のプロたちが物流不動産の営業を知ったなら，「大きな成果が得られる」とした。

▲「トップの意識が変わったところが勝つ」と大谷巌一イーソーコ副社長

新しいECO－SAMとLSSに期待

同じく物流不動産部の登坂雅樹課長は物流営業支援システム（LSS）を解説。システムは使えないと思っている人も多いなか，システムの何が問題か，どうすれば使えるのかを説明した。

冒頭，登坂課長が「ホームページが役に立っている企業は」と問いかけると，手を挙げる人はなし。「これがシステムを持っているが，利用できていない状況。物流業界で多く見られるパターン」と指摘。

システム活用で重要なことは，①ホームページなどへの誘導がしっかりしていること，②自分の情報を発信したとき受け手がしっかりいること――を挙げた。イーソーコのLSSは，この2つのポイントをおさえている。

①は，イーソーコ.comや物流不動産ニュースなどの集客力のあるシステムとのネットワークがしっかりしていることで，「見て欲しい人に見られるページになっている」とした。

②は，LSSサービスの一つ「なんでも物流掲示板e－cargo」によって，LSS会員に一斉にメールを配信できること。たとえば倉庫を探している，新規ビジネスを開始したといった自社の情報をここで発信でき，「受け手がしっかりした情報発信も可能にしている」（同）と今後，物流業界でシステムを活用し，営業を進めるうえでのLSSの有用性を強調した。

最後にトワード物流から，TRU－SAMや新型のECO－SAMなどの説明も行われた。導入によって事故の削減や，燃費が2～3割向上した事例が紹介。運用サポートなども新しく開始するという。

また，新型のECO－SAMはTRU－SAMの機能のうち，安全とエコドライブに特化したシステム。GPSを持つだけで，運行情報を手に入れることができる。車載機を取り付ける工事は不要で，安価なのもメリット。中小企業や，事業所が保有している車にも取り付けられる簡易さが売りだ。

今後，ECO-SAMとLSSの共同販売なども行っていく。物流不動産と，既存事業の融合を進め，よりビジネス効果を上げていく方針だ。

▲「LSSは情報の受け手がしっかりしている」と登坂雅樹イーソーコ物流不動産部課長