



▲SCM LSS イーカーゴで新規荷物を獲得した夏島運輸。大型車を中心に持ち、関東圏の配達を得意とする

## 物流不動産ビジネスが進展、次世代型共同配送との連携も ～SCM共同ネットの活動から～

SCM共同ネット研究会（滝沢保寿幹事長）の物流不動産プロジェクトが動き出している。同研究会の会員から物流不動産の検索と「イーソーコ.com」のASP運営を行う企業が出てきている。同研究会では、イーソーコのLSS（物流営業支援システム）の利用や、セミナーの事務局を代行するなどしており、会員間のビジネス創出に関する一つの成功事例となりそうだ。（研究会事務局）

### ◆不動産情報で全国連携

SCM共同ネット研究会の特別会員となっているイーソーコ。同社が運営するのが、日本最大級の物流施設・倉庫の検索サイト「イーソーコ.com」。最大級といわれる面積は1万平方メートルにも及ぶ物件数と、全国展開のネットワークだ。

ただし、全国の物件をイーソーコのみでカバーしているわけではない。各地域に強い「地場」に根を下さしている企業にイーソーコ.comの仕組みを貸し出している。例えば東北イーソーコであれば、東北各県の倉庫会社が共同で出資したロジリクス（本社・仙台市、太宰一社長）が、関西イーソーコでは大倉（本社・大阪市、木村文俊社長）など。システムはイーソーコから貸し出し、運営は各運営会社が行うASP（Application Service Provider）方式を取っているのだ。

会員の中で、このイーソーコのASPに参加する企業が出てきている。昨年9月にはトワード物流（本社・長野県吉野ヶ里町、友田健治社長）が九州イーソーコ.comを開設。今年に入ってから、今月から金生運輸（本社・愛媛県四国中央市、川瀬洋一社長）が愛媛イーソーコ.comを開始する予定だ。

物流不動産の拡大と全国ネットワークの強化を目指すイーソーコと、会員会社の新しいビジネスを提案し、会員の収益増強を図りたい識見の考えが一致した結果だ。

また、識見の唱える「次世代型共

同配送」を実現し、大手とも渡り合える提案力を手に入れるには、物流施設の情報ではなくてはならない。物流の効率化をおこなうには、物流施設ではなくてはならない時代になっている。

そのため、会員の物流企業に「物流不動産のノウハウ」を入れておくことは、当該物流企業の新たなビジネスと収益拡大に繋がるだけでなく、会の事業展開でも、会員企業のサポートと研究会のプロジェクト推進に大きなプラスとなっている。

3月25日に行われたセミナー（P118参照）でも、九州イーソーコ.comを運営するトワード物流の友田健治社長が、「物量がシェアリングし、業界も同様に縮小していく。その中で会社を伸ばすためには、新たなことに挑戦し、既存事業と組み合わせる事が大事」と物流不動産の新規性と、物流事業との親和性について語っている。

### ◆イーカーゴの成功事例にも登場

会員間の情報交換、ビジネス情報の揭示板として活用されている「SCM LSS イーカーゴ」。その成功事例が、イーソーコのホームページに掲載されている（<http://www.scmnet.jp/performance/>）。会員の夏島運輸（本社・神奈川県横浜市中区、近藤正社長）が新規貨物を獲得した情報だ。

そのメリットについて、同社の伊東正幸専務は「あっさりまとめるのもいいのでいろいろな情報を書き込める

のが、他のシステムと違うところ。さらに定期的に書き込むことで自社の宣伝にもなる」という。「神奈川県夏島運輸あり」とSCM共同ネット研究会の会員間の認識を取りつけるのも狙いだ。

さらに今回の成功事例は、イーソーコのホームページ以外でも取り上げられ、宣伝効果も上がっている。

成功事例は物流企業以外のところでも出てきている。それが会社用の電話・ビジネスフォンの売買と、その設置に関するビジネスだ。

ビジネス・インフォメーション・テクノロジーズ（本社・東京、山口幸雄社長）が書き込んだビジネスフォン販売に関する情報を、TRUCK-ONE（本社・山口県下松市、小川澄雄社長）が見て、福岡に新しくできた事務所を導入した。当初考えていたものより安くなり、同じSCM共同ネット研究会の会員という安心感もあったようだ。

同社は同研究会の物流ネットワークにビジネスチャンスがあると考え、会員になっているが、物流以外のところでビジネスが成立した形だ。



▲物流とは直接関係ない、ビジネスフォンの売買が成約することも

意外な結びつきも実現できるのも、メールで会員全員に情報が行く「SCM LSS イーカーゴ」の特長。今後も成功事例は記事化されていく方向で、LSS SCM イーカーゴにも配信される。この成功事例になった。さらなる利用促進が期待されている。