



毎週月曜日発行

購読料3か月10,500円 振替口座 00950-4-106153
昭和62年11月14日第三種郵便物認可 ©物流産業新聞社 2010

物流産業新聞社

I S O 9001:2000認証取得 審査登録機関:LRQA

東京本社 東京都新宿区舟町7(ロクサンビル4F) ☎03(3226)9371(代)
中部本社 名古屋市熱田区尾頭町2-2 ☎052(681)2230(代)
大阪本社 大阪市東住吉区山坂4-15-14 ☎06(6608)0501(代)

全国10拠点をネットワーク

ITで物流営業の
新規間口を広げる

イーソーコ



早崎幸太郎氏

イーソーコ(遠藤文社長、東京都港区)は、物流不動産業務とITシステムを融合させた会員制・物流営業支援システム「LSS」の拡大を進めている。同社の基盤となる物流不動産情報サイト「イーソーコドットコム」には物流関連全般での要求事項(倉庫やビジネスパートナー探しなど)を書き込める

「e-cargo」のページがあり、LSSの会員はこの情報を手でできる。e-cargoは会員以外も書き込めるため、広く、しかも相手の需要・要求に対しピンポイントでの営業が可能となる。担当するIT部を率

いるのはLSSプロジェクトマネジャー・早崎幸太郎氏。早崎氏はIT業界の出身で、

携帯電話のナンバーポータビリティのシステムを担当。「入社時には既に物流不動産とITを結びつけたシステムがあったが、仕組みやIT環境が弱く、十分に生かされていなかった」という。

8か月間、物流不動産を現場で学び、「物流不動産ビジネスにIT化は絶対必要」と確信。昨年末には「イー

ソーコドットコム」を活用して欲しい。営業リニューアルし「LSS」を始動した。現在、情報拠点は沖縄以外の全国で40か所以上。各地の倉庫会社などと連携した情報が入ってくる。従来の属人営業から組織営業へ広げるツールとしてLSSを

早崎氏は、7月1日に立ち上げる新規事業「共同営業ソリューションセンター」も担当。SCM共同ネットワーク研究会と協力し、物流業者に特化した、いわ

ゆるレンタルオフィス。月4万8000円で都内港区に拠点が持つるもので、輸配送と倉庫のネットワーク情報を共同活用し商談機会を増やせる。早崎氏は「人脈は範囲に限りがあり、良い話があっても情報網が

つながっていないならば利益に結び付かない。ITは営業の間口を広げるのに有効。人脈を超えるビジネスチャンスを全国レベルで広げる糸口として「イーソーコドットコム」をみて欲しい」と語る。

(小澤 裕)