“ITを使って、もっと素敵な物流業界”めざし新会社

物流不動産ビジネスを提供するイーソーコグループ。営業の人脈と日本最大級の物流不動産掲示板「イーソーコ.com」の両方を活用し、ビジネス展開を図る。その方法は、従来の「待ちの営業」でもなく、営業マン個人の力量頼りでもない。ITを使った組織的な営業であり、攻めの営業でもある。その根本となるIT部門を司るイーソーコのIT部が昨年10月に独立。新会社「イーソーコドットコム」が立ち上がり、“ITを使って、もっと素敵な物流業界を!”を目標に置く。

ITを活用した物流の姿を追い求める

従来、イーソーコグループは「イーソーコ.com」や「物流営業支援システム（LSS）」「物流なんでも掲示板e-cargo」といった営業補助をするサービスを行ってきた。その中心になったのがイーソーコのIT部だ。新会社「イーソーコドットコム」となり、新たにIT教育や、Webカメラの導入といった新サービスを開始した。

イーソーコドットコムの社長に就任した早崎幸太郎社長は「ITを使いたいという要望は次期社長の方や、若い役員の方から聞く。しかし、現場が動かない、システムを活用した業務体制が作れないといった悩みを聞く。そこにビジネスチャンスがあり、他のシステム会社と差別化できると判断した」という。

その言葉通り、新会社の事業体制は「物流営業サポート」「IT保守・教育」「Webサービス」「物販」「シェアオフィス」という5事業部体制を取っている。特に、物流不動産で培ったノウハウを利用し、物流業界に特化したITを全面に押し出し、システムを構築することよりも、システムの運用サポートや、人材教育に力を入れている。

物流業界の教育に画期的な新サービス

人材教育面を強化するために、有料セミナーを配信できる「物流ライブカレッジ」を開始した。通常、セミナー配信は無料のユーチューブやユーストリームに限られていた。そのため、講師やセミナー主催者のPRに活用されることが多く、有料セミナーについては、活用することができなかった。

「物流ライブカレッジ」は有料課金ができるライブ配信ということで、差別化を図ることができる。特に、地方に本拠を置く物流企業にとっては、社員にセミナーを聞かせたくても、移動時間とコストがかかるということで、セミナーに参加させることは難しかった。それが、物流ライブカレッジを利用することで、会社のパソコンの前でセミナーを聞くことができる。移動時間や移動コストを削減できる。また、セミナーを行うコンサルタントや主催者にとっては、情報を有料配信するコンテンツが増えることで、新たな聴講者を獲得することができる。

物流に特化した有料セミナーを配信する物流ライブカレッジ

倉庫のIT化を総合で提案

既存のイーソーコ.comや物流営業支援システム（LSS）といったシステムの保守も行っていくが、新たな提案も増やしていっている。

それが、業務の改善につながるIT機器の提案だ。

特に、倉庫、事務所の状況をリアルタイムに分かるWebカメラの販売と運用パッケージは好調だ。Webカメラは、セキュリティのほか、社員の管理、評価にも活用できる。カメラごとに誰が見ることができるかを設定できるので、顧客のスペースごとにカメラを設置し、その顧客だけに見せることができる。

イーソーコドットコムが強化しているのが、Webカメラを取り付けるだけでなく、その後の運用にまで組み込んでいる点だ。誰が見て、どのように管理を行っていくのか？ 評価につなげていくのか？

早崎社長は「ただカメラを取り付ける工事はだれにでもできる。そこまでのサポートがあって、はじめて差別化した提案ができる」とする。

Webカメラは社員の管理評価に役立ち、管理者からの評価は高い

従来のイーソーコのシステムの保守・運用にも力を入れていく