

2011年(平成23年)12月20日
毎週火・木曜日発行

昭和44年11月28日
第三種郵便物認可

<http://www.cargo-news.co.jp>
info@cargo-news.co.jp
sales@cargo-news.co.jp



● 物流不動産ビジネスで儲ける

中堅倉庫会社に物流不動情報サイト「イーソーコドットコム」を活用した物流不動産ビジネスを提案し続けてきたのが、イーソーコ（本社・東京都港区、遠藤文社長）だ。「イーソーコドットコム」の地域版のサイトの運営に名乗りを挙げている企業はいずれも各地域の有力倉庫会社で、倉庫の仲介を新たな収益源とするビジネスモデルを構築しつつある。

イーソーコの大谷巖一副社長（イーソーコドットコム会長）は倉庫会社での自らの営業体験を基に、「他社の倉庫を使ってビジネスを広げる」物流不動産的手法に着目。物流合理化のために他社の倉庫を借りて複数拠点を集約し、自社倉庫は別の他社に賃貸して収益物件化する——といった倉庫会社らしからぬ貪欲な手法をはじめ、物流不動産ビジネスのハウツーを紹介した著書「これからは倉庫で儲ける」を来春発刊予定だ。

大谷氏は、倉庫会社が物流不動産ビジネスというブルーオーシャンを開拓する上で最大のネックとして、営業マンの「受け身」の態勢とそれを「良し」としてきた減点方式による評価法を挙げる。「物流不動産ビジネスは単なる倉庫の仲介ではない。仲介を通じて『賃貸』を希望する荷主に『寄託』を提案できるチャンスがあり、だからこそ倉庫会社が物流不動産ビジネスの担い手であるべき」と強調する。仲介という1つのコミュニケーションツールから広がるビジネスには未知の可能性がある。