

カゴニュース

インタビュー

「自社倉庫だけではお客様を満足させられない葛藤があった」

「物流不動産ビジネスを新たな収益源に」イソーコム会長 大谷巖一氏



イソー
コム（本社・
東京都港
区、遠藤文
社長）グル
ープで自他
とも認め
る物流不動
産ビジネス
の伝道師、
大谷巖一



イソーコ
ドットコム会
長が初の著
書「これか
らは倉庫で
儲ける！
物流不動産
ビジネスの

本質を「営業改革」とみる大谷氏に、著書出版の背景となった倉庫を巡る環境変化について聞いた。

（聞き手・石井麻里）

——営業マンとして葛藤が物流不動産ビジネスの原点となっています。

大谷 私は東京・芝浦にある老舗の倉庫会社で営業マンをしていました。会社に利益をもたらすには、倉庫の空いたスペースを埋めなければなりません。一方で、お客様のニーズを聞いてみると、自社の倉庫より他社の倉庫の方がマッチしていることもある。また、空いたスペースを埋めようとお客様を何社もいっぺんに連れてきた結果、スペースが足りなくなってお断りすることになり、先輩に叱られたこともありま。自社倉庫を埋めなければならぬし、自社倉庫だけではお客様を満足させられない——。営業マンとしての葛藤がありました。

おすすめ」（日刊工業新聞社）を17日上梓する。老舗倉庫会社の営業マンだった大谷会長が、「なぜ物流不動産ビジネスに目覚めたのか」「倉庫会社にとってなぜ物流不動産ビジネスが有効なのか」「どうしたら物流不動産ビジネスを成功できるのか」をストレートかつ体系的に綴ったもので、明日から真似できる「実践書」として注目される。物流不動産ビジネスの

実際に、自社の倉庫ばかり売り込む倉庫会社の営業スタイルをお客様は歓迎していませんでした。倉庫を探したい時に、お客様は倉庫会社ではなく仲介会社に問い合わせるようになって、倉庫会社の情報ネットワークを作らなければという危機感が芽生えました。親しい倉庫会社同士が空き倉庫情報を共有するところからスタートし、他社の倉庫を営業に活用するように

なりました。それをIT（情報技術）化したのが、今では日本最大の物流不動産情報サイトとなった「e-sohko.com」です。

ます。倉庫会社は早く物流不動産ビジネスのスキルを身につけて、荷主をつかまえておくべきと考えています。

——物流不動産ビジネスをとくに倉庫会社に勧めています。

——この著書を読めば物流不動産ビジネスに参入できる、と。

大谷 物流不動産ビジネスは、あくまで従来培ってきた物流のノウハウがベースにあり、そこに不動産のスキルを融合させたものです。従来の倉庫会社の営業は「待ち」の姿勢でした。これに対し、物流不動産ビジネス的な営業は、あくまでもお客様の立場に立つて最適な倉庫を提案するという点でアグレッシブです。「自社の倉庫が空いたらどうしよう」という発想を捨て、お客様には物流コスト削減に有効な大型で高機能な倉庫への移転を促します。お客様の立場に立って、こうした営業ができなければ、座して死を待つのみだと思っています。

大谷 著書では「物流不動産ビジネスとは何か」から始まり、物流不動産ビジネスの進め方や成功事例、必要なIT環境を説明しています。物流不動産ビジネスは究極的には、営業改革、「待ちの営業」からのマインド改革なのです。私は、倉庫会社の従来の営業部とは別に、IT世代の若い営業マンを中心に物流不動産的な営業を行う「第二営業部」を立ち上げることを提案します。ITを活用した組織営業の仕方や契約方法についてもノウハウを紹介しています。

私は自分が育てられた倉庫業界に誇りを持っていますし、業界に恩返しをしたいと思っています。荷主の海外移転や少子高齢化により荷物が減っている中で、物流不動産ビジネスを新たな収益源にしてほしいのです。物流不動産開発会社による物流施設の供給はあと5年程度で一区切りつくのではないかと言われていますが、既存の古い倉庫からの移転需要が想定されてい

著書を出版するにあたって、イソーコムグループでは「ヒト、モノ、地域を倉庫で生かす物流不動産ビジネス」というスローガンを掲げました。物流不動産ビジネスは決して「倉庫を賃貸して儲けよう」という類のものではありません。物流不動産的な営業は必ずしも賃貸の案件だけでなく、寄託契約や流通加工業務の受託などに結び付いてきます。営業改革、意識改革により物流不動産ビジネスに早く着手した会社が「地域一番店」になれると思います。