



## ASPの「輪」 (5)

# 「物流不動産ビジネスを関西でも成功させたい」と意欲充分

株式会社 大倉 フィール・パーク事業部長  
マネージャー

北村佳英氏  
小川健一氏

関西イソーコを運営する株式会社大倉(木村文俊社長、大阪市都島区)は、物流不動産ビジネスを強化している。提携先であるイソーコのASPサポート研修に社員2名を派遣。物流不動産ビジネスについて、徹底して学び直すことで、自社のパワーアップとイソーコグループとの連携強化を図っている。イソーコで実施された研修は、3月21日から3日間行われた。イ

ソーコのグループ会社イソーコドットコムが2月に日刊工業新聞から発刊した『これからは倉庫で儲ける!! 物流不動産ビジネスのすすめ』を基に、従来のASPという立場にとどまらない、物流不動産ビジネスのトップランナーになるための研修を受けた。そのため、大倉から研修に参加した北村佳英・フィール・パーク事業部長、小川健一マネージャーは、研修前に「これからは倉庫で儲ける!! 物流不動産ビジネスのすすめ』をじっくり読破。研修初日には、本の内容、物流不動産ビジネスのキーワードをしっかりと理解しているかのテストも行われた。また、名刺管理のための情報の電子化も実施。社内情報の共有化を徹底する物流不動産ビジネスの基本を確認し、「名刺は会社の財産」という共通認識を新たにした。

研修当日は、イソーコが提供するイソーコ・com、物流営業支援システム(LSS)、その個人版であるLSSパーソナルの利用法を確認。名刺管理を行うことで顧客情報を集約し、そのリストを生かしてメールマガジンを発行する方法とその意義を学んだ。さらに、イソーコ・comを使いこなすためのシステムの操作方法を徹底的に学ぶ授業を受けた。物件・案件の入力、管理、顧客の電話

に対応するリアリクなど実務業務についてロールプレイングを交えてみっちり学んだ。3日目にはテストを行い、システムの使用方法を確認した。また、イソーコの社員だけではなく、外部講師も招聘。前職の物流会社で物流不動産ビジネスをいち早く取り入れ、成功させたロジスティクス&ビジョンの江島裕代表が、物流業界の実情を講義を行った。研修を受けた北村氏は「物流不動産ビジネスを関西でも成功させたい。本の通り、子供の頃からデジタル機器に親しんでいるデジタルネイティブを雇用して、今回の研修で学んだことを伝授。実践させます」と意気込みを語った。今後、大倉は11月に物流不動産に関するセミナーを企画してお

入れの必要性、顧客のニーズをすべて満たすフルフィルメントサービス的重要性について解説した。さらに、物流施設にクロスドック機能を持たせることで、スルー型在庫型などの各機能を合わせ持つ複合物流施設を構築した事例など、物流不動産ビジネスの実践者として、臨場感にあふれる講義を行った。また、大倉は倉庫リノベーション事業にも注力しており、倉庫・工場をレストラン・英会話教室・アパレルショップなどに改修し、仲介。物流不動産ビジネスが、物流施設の仲介にとどまらない幅広いビジネスであることを証明している。

り、大阪でさらなる物流不動産ネットワークの拡大強化を進めていく。