

全国の読者ととともに72年



昭和23年創刊

住宅新報

加速する^⑤ 物流不動産ビジネス

ブルーオーシャン=未開拓のビジネス



岡崎善之社長

イソーコ博多の岡崎善之社長は、福岡県で老舗倉庫会社となる吉田倉庫の常務取締役として、倉庫業の営業を手掛けてこられました。また地元協会の幹事を務めるなど、業界発展に長年にわたり尽力した重鎮的な人物です。私と出会ったのは2年ほど前のこと。イソーコが年2回催す「物流不動産ビジネス1Dayセミナー」に、福岡からわざわざ駆け付けてくれ、すっかり意気投合しました。私とは初対

イソーコ博多・岡崎善之社長

面でしたが、とんとん拍子にイソーコの合併会社となる、イソーコ博多を立ち上げたのが昨年2月のことです。岡崎社長は不動産への造詣が非常に深い方です。九州の港湾地区を中心に、倉庫の賃貸などを手掛けた。物流不動産ビジネスが倉庫を軸に営業展開をする戦略だと知った上でセミナーに来てくれました。

「福岡で営業倉庫だけやっていては食っていくのが難しい」と岡崎社長は話します。九州は東京・大阪に比べ、物量が少ないためです。吉田倉庫の経営を握る岡崎社長が、生き残りを賭けて選択した手段の一端が物流不動産ビジネスでした。不動産業のスキルを操り、倉庫賃貸などを請け負うことで、ビジネスの幅が格段に広がることを十分認識されていました。イソーコ博多を立ち上げて1年半ほど経過しました。海沿いエリアの強みと岡崎社長ご自身が持つネットワークを生かし、大手物流会社などに倉庫の賃貸を展開しています。海上コンテナなど海運関連の貨物の取り扱い倉庫を中心に、坪数にして100坪、200坪程度の小規模倉庫が中心となりますが、「東京や大阪では物流不動産ビジネスが認知され始めているが、福岡はまだ未開拓の地。今後の展開に大いに期待している」と虎視眈眈と狙っている状態です。これこそが私がよく話す「ブルーオーシャン戦略」です。競争の激しい、既にあるマーケットはレッドオーシャン。赤い海、血で血を洗う競争の激しい領域。一方で、競争のない未開拓マーケットはブルーオーシャン。青い海、競合相手のいない領域です。

イノベーションを実現

物流業界における一般的な機能から、何かを「減らす」「取り除く」、その上で特定の機能を「増やす」、あるいは新たに「付け加える」ことにより、新たな価値を生み出すイノベーションを実現できます。岡崎社長は物流不動産ビジネス未開拓の地となる福岡で、新たな旋風を巻き起こそうとされています。その一環で岡崎社長は、去る6月にラジオ番組「世界を変えるRADIO」にゲスト出演した際に、「現在、物流不動産ビジネスを少しずつ認知してもらっている状態」と語ると同時に物流不動産ビジネスを全国聴取者にアピールされました。その模様はYouTubeでも聴くことができます。 (<https://www.youtube.com/watch?v=IqdaFqXCAI>)。

九州は成長著しいASEANに近いため国際物流の要の拠点として、国が進める国内外物流のシームレスな結節点として最適な地域です。近年、福岡エリア、佐賀県鳥栖エリア、北九州エリアを中心に物流不動産の供給が増加しております。近い将来、物流不動産ビジネスの活躍の場が拡大します。

九州での物流不動産ビジネスは成長を遂げている状態なのです。 (大谷巖一・イソーコ会長)