

「SNS(交流サイト)を活用するなど集客の強化を図っている」と語るのは、イーソーコ関西(大阪市北区)の小川健一社長(49)。同時に、入社前に営業スキルなどのノウハウを学習できるようなマニュアルを作成するなど、育成や働き方の体制確立にも注力。「誰もやらないこと」を積極的に推進して更なる事業発展を見据えている。



イーソーコ関西社長  
小川 健一氏

## SNS活用で集客強化

管理やトラック手配などを請け負う物流業、倉庫から別の用途へのリノベーションなどを展開している。

小川氏は1970年4月生まれ、大阪市出身。前職は大倉では、入社早々に木

村社長から物流施設マッチングサイト「イーソーコドットコム」の関西版を担当するよう命じられた。2001年に運営を開始して以降、システム刷新などを経て、14年大倉執行役員統括部長を経て現職となった。注力する集客強化の背景として、「お客さまが来ない」と事業は成り立たない。集客の強い住宅系不動産会社が倉庫分野も取り扱うようになってきており、脅威に感じる。不動産だけでなく寄託もできてトラックも探せるなど、物流分野を極



めなければならぬ」と強調する。SNSを積極的に活用しており、写真共有アプリ「インスタグラム」の同社アカ

## 住宅系不動産が脅威

ウントを19年に開設。更に、ブログの「貸し倉庫ネット」も手掛けており、約1年で記事を50本ほど投稿している。

また、育成や働き方に関しては、営業スキルなどのノウハウを盛り込んだマニュアルを作成中。スタートから若い人を採用していたが、「すぐ退職する状況で、若い人に対する教育の準備不足を実感した。ただ、少人数で運営しているため入社後の教育は難しい」ことから、入社前に学習できる環境整備に努めており、20年中のマニュアルの完成を目指している。

(井内亨)