

ITツール活用で 物流不動産ユーティリティープレイヤーが あらゆる現場で活躍

～5GとIT活用で業務標準化、平準化を加速～

物流不動産BIZ(株)

代表取締役 大谷 真也



1. はじめに： 低い日本の労働生産性

日本生産性本部発表（2020年）によれば、OECDデータに基づく2019年の日本の時間当たり労働生産性（就業1時間当たり付加価値）は47.9ドル（4,866円）。米国（77ドル/7,816円）の約6割に満たない。主要先進7カ国で見ると、データが取得可能な1970年以降、最下位の状況が続く。

日本の一人当たり労働生産性は、OECD加盟37カ国中26位となる8万1,183ドル。日本の製造業の労働生産性は9万8,795ドルで、OECD主要の31カ国中16位である。

物流業界はさらに深刻である。欧州では来る2030年、労働人口の4割がロボットに置き換わると見られる中、日本ではロボット導入のコストが見合わず、普及はまだ先となるだろう。日本では物流会社は荷主に対するおもてなしの心から、無理な依頼を聞くことが優秀な物流会社と見られ、サプライチェーン全体の抜本的な見直しが求められてきた。

また、コロナショックで多くの産業が苦境に立たされる中、物流業も大きな混乱が生じた。国内貨物総輸送量は2019年度通期で1.2%減、2020年度には6.9%減と大幅な下降となった。外食産業を尻目に、店舗向けの食品の売れ行きは急増し、緊急事態宣言による外出自粛から、外出を控えた消費者動向からスーパーや量販店向け物流はパンク寸前まで追い込まれていった。今、物流業界で最も必要なのは、生産性を向上する人財ではないだろうか。

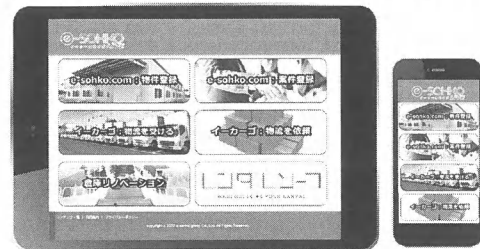
2. ITツール活用で、 アナログからの脱却

イーソーコグループで人財教育を担う物流不動産BIZでは、最新のITツールを使える人財の教育、既存ソフトの利用、新たなシステムの開発を行い、ITを活用して、徹底した効率よい働き方を目指す。

本誌2020年9・10月号及び11・12月号に掲載したイーソーコドットコム（早崎幸太郎）の記事で紹介した通り、人財・空間・テクノロジーを掛け合わせたものこそ、イーソーコグループが目指す物流不動産ビジネスの原動力である。ITツールを利用して、いろいろな現場で活躍する人財が、物流不動産ユーティリティープレイヤーとなる。

物流不動産ビジネスでは物流、不動産、建築、金融、ITなど多岐にわたる業務を行う中、必須となる

e-SOHLIVE
イーソーコライブ
業種業界を跨いだ究極のITツール。即座に倉庫物流情報を共有できます。



倉庫物流情報を入力次第、すぐにスマートフォンで入力可能。自分の得た情報にベンチマークをつけて管理が出来ます。

図1 「イーソーコライブ」

のが「ITツール」だと考えている。イーソーコグループが展開する日本最大級の倉庫・物流施設検索サイト「e-sohko.com」をはじめ、倉庫リノベーション、一時貸しのレンタルソーコなど、関連サイトの情報登録をスマートフォンで一元管理できる「イーソーコライブ」の開発を進めるのが物流不動産BIZとなる（図1）。

アップルが2007年、「iPhone」初代モデルを発表して以来、インターネットとスマートフォンが私たちのライフスタイルを大きく変えてきた、ビジネス環境の大きな転換期にもつながり、イーソーコでは物流不動産ビジネスが次のステップへと歩みだすきっかけになった。

当時の物流会社はITを使いこなしていない企業が大多数を占めていた。私がイーソーコに入社した17年前は、HPこそ当たり前になってきていたが、メールの利用率は低く、連絡は電話・FAXが主流でアナログに大きく依存していたからである。

3. 情報力で若手社員が ベテラン級戦力

私は17年前にイーソーコに入社した。それ以前は自動車の販売営業を行ってきたが、若手はとにかく足を運び、頭を下げることを要求されていた。イーソーコの入社当初、物流会社に営業に行ったときに知識や経験もなく若輩者であるため、塩を撒かれた

苦い経験がある。当時の物流業界では、倉庫を探す窓口の人は40代以上の役員クラスが中心。私のような若輩者は非常に軽んじて見られていたと思う。

しかし、イーソーコには「e-sohko.com」があり、若手でも日本最大の倉庫情報を持つことができた（図2）。今も昔も情報は最大の武器。日本一の倉庫情報さえ持っていれば、顧客がどんなに偉い方であっても私の話には耳を傾けていただいた。

この経験を踏まえ、経験では太刀打ちできなかったベテラン社員に、ITツールを利用することにより情報力で有利となることができた。クラウド名刺管理サービス「Sansan」を導入したことで、誰もがトップ営業マン並みのネットワークを持つことができた。上司、先輩が名刺交換したデータをスマートフォンで読み取れば、どの顧客にもアプローチできるようになり、即行動に移すことができるようになった。

顧客のニーズは実にさまざまである。客先で、建屋のことを質問されたことがある。建築関係は専門性が高いため社内の建築士と再度訪問していたが「FaceTime」のビデオ通話を利用すれば、社内にいる一級建築士に繋いで顧客の相談に乗ることができるようになった。

Sansan、FaceTimeなど、ITを気軽に使える「スマートフォン」が重要である。ネットやメールはもちろんSNSやアプリなど最新のソフトが即利用できるため、物流不動産ユーティリティープレイヤーにとって最強のツールである。車両運行状況を管理できる「docomap」を用いれば、位置情報がわかるため、問い合わせのあった顧客に直行させたり、営業帰りの道すがら荷物を運ぶことも可能となり大幅な効率化を図ることができる（図3）。

40代、50代の人たちはITツールを嫌う傾向が高い。特に位置情報をシェアするdocomapは抵抗感が強いのではないだろうか。ところが、イーソーコグループは新卒採用を積極的に行い、ITツールを使いこなす文化を築き上げた。デジタルネイティブの彼らはITツールを自然と使いこなす。新人でありな



図2 「e-sohko.com」

この中に営業に必要なITツールを集約

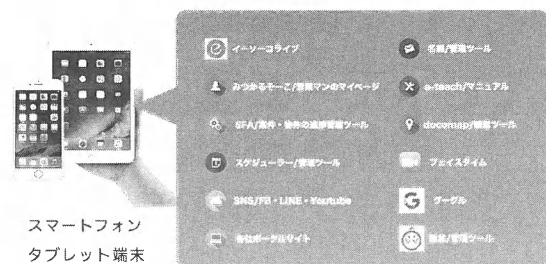


図3 ツール一覧

がら、先輩たちが名刺交換した情報を活用、顧客からの経験を要する相談などもテレビ電話でベテラン社員と繋がっている。新入社員にとってスマートフォンはお守り代わりの必需品となっている。

4. 物流業界が大きく変わった転換期

物流業界が世間から注目されるのは震災や大雨、台風災害など、サプライチェーンの寸断によるライフラインの危機が押し迫った時に限られていた。近年ではヤマト運輸の「宅配クライシス」問題、コロナ禍のECニーズ拡大による、宅配の重要性も見直されてきたのではない。

しかし、21世紀初頭、物流業界に大きな転換期が訪れた。外資系ディベロッパーのプロロジスによる大型物流不動産が2002年に東京・新木場で開発され、それ以降は国内外のディベロッパーが参入し、全国の物流適地に物流不動産開発が相次いだ。

プロロジスは、国内で不動産の理論をもとに物流不動産開発を進めた。容積率を最大限活かした、複数階の物流不動産開発を進め、容積率いっぱいまで建てることで、ランプウェイを備えた施設ができあがる。大手テナントの一棟借りに対応するだけでなく、マルチテナント型では区割りも可能となる魅力的な空間となった。

外資系ディベロッパーの施設開発スキームは、日本の物流会社と180度異なっていた。外国の投資家から集めた資金を基に、企業年金も活用するなど、

莫大な資金をもとに開発され、竣工後の賃料収入を収受するビジネスモデルとなるため、考え方が全く異なっていた。証券化された施設は「投資信託」として投資家に分配され、物流施設は金融商品となっていた。

物流不動産ビジネスは建築や不動産のほか、金融のスキルを有機的につなぐ。このようなスキルを持つ人材は希少である。

そこで、ノウハウと経験の不足を補う策として、各分野の専門家や専門性を持った会社に支援してもらう必要がある。前述のように、不明な点や困ったときは、FaceTimeでいつでもどこでも繋がることができ、スピーディに最適な提案を出すことができるようになった。ツールと専門家によるコラボレーションが導き出す営業力強化は非常に大きい。

5. ITツールとシステムで働き方改革

物流不動産BIZでは、さまざまなITツールを用いた働き方を支援している。例えば、ビル管理の現場ではWEBカメラを設置、エレベーター前、トラックパース、シャッター前など、フォークリフトやトラックの接触が多い場所を見守っている。万が一、事故が起きた場合でもWebカメラで確認することができる。

WEBカメラの事例では、イーソーコのオフィスは関連会社と常時接続している。朝礼などの点呼はもとより、同じフロアのオフィスのように聞きたいことがあれば、遠隔地にいる担当者と話すことができる。WEBカメラの最も大きなメリットは人を常駐させるよりコストが下がる点だろう。

WEBカメラを利用してきたノウハウで、コロナ禍のテレワークへの移行もスムーズに行われた。また、人材確保が難しい物流業界において、新入社員採用もITツールが後押しした。イーソーコグループでは毎年10名前後の新入社員を採用している。若手社員が日々の業務や感じたことなどをアップする「ジャーナル」というコーナーがある。これを見た学

生たちは「自分が入社した後の業務をイメージできる」と好評で、新卒採用の応募が増えた。ジャーナルは宣伝要素を排除し、身近な先輩社員の顔や人柄を知ってもらうことが重要だと考える。自分が入社した二年後には、「こんな仕事をしている、こんなに仕事を楽しそうだと、将来の自分の姿を見ることができる。

その他、若手社員が中心となりYouTubeチャンネルを立ち上げる計画で、動画を活用したブランディングを企画している。これらも多動力の一環で、最新テクノロジーを使うことによる情報共有と情報発信が可能となった。

これらツールを使いこなせる物流不動産ユーティリティプレイヤーたちは、マニュアルツール「e-teach」で写真や動画でマニュアルを作成、見た人もブラッシュアップが可能となっている。自分が気づいた点など情報を更新することでより良いマニュアルが完成する。ITツールは業務の標準化、平準化を生み、属人化とは無縁となったことで、社員が1ヵ月休める会社を目指している。

そこで、私が最も注力するのは現在開発中のシス

テム「みつかるそーこ」である(図4)。e-sohko.comをスマホで最大限活かせるよう、リニューアルを図る。GoogleとFacebookのIDと連携し、簡単登録が可能となった。住所と坪数のみで物件登録を気軽に登録できるようにし、オープン化させることによる「簡単登録」は、時代の流れに追従できる。登録した物件情報は物流不動産ユーティリティプレイヤーが情報をさらにブラッシュアップさせ、新たなマッチングサイトとして、今年中に本稼働を目指して開発中である。

6. おわりに：物流不動産ユーティリティプレイヤー育成を強化

イーソーコグループでは物流不動産ユーティリティプレイヤーに加えて、「物流不動産ユーティリティードライバー」という営業手法を昨年創立70周年を迎えた老舗運送会社・丸新運輸と資本・業務提携を行い、新たな働き方として共同で構築している(写真1)。



図4 「みつかるそーこ」



写真1 物流不動産ユーティリティードライバー

物流不動産ユーティリティープレイヤーの場合、不動産7割、物流3割という割合となるが、物流不動産ユーティリティードライバーでは、物流7割、不動産3割で若手がいきいき働ける環境を整えた。配送業務の傍ら、営業担当としてパンフレットなどの販促ツールで提案、物流不動産情報のマッチングを行う一方で、倉庫や荷主情報などを収集し、新ビジネスを開拓する。これも多動力の一環で、空き時間にはノマドワーカーとして、車内でPC・スマホなどを用いて事務作業を行うなど、労働生産性は極めて高い。

物流不動産BIZは人材教育の会社。物流不動産ユ

ーティリティープレイヤーと物流不動産ユーティリティードライバーをこれからも増やして行き、「これしかできない」「これしかやらない」という働き方ではなく、ITツールを活用し若手がいきいき働ける場を提供していきたいと考えている。本年導入予定の5Gと日進月歩で進化するITとともに、営業力を強化していきたい。

なお、最終回となる今回はイーソーコグループ会長の 大谷 巖一 による、新たな業界を創出など、物流不動産ビジネスに関する最新情報をお届けする予定。

【執筆者紹介】

大谷 真也（おおたに しんや）

1985年生まれ。2004年にイーソーコ(株)に入社し、営業マンとして活躍。2016年に物流不動産BIZ(株)代表取締役役に就任。現在はイーソーコ(株)物流不動産部 次長の他に、(株)イーソーコール 取締役、アルファイーソーコ(株) 取締役、(株)イーソーコ中部 取締役、(株)多摩イーソーコ 取締役を兼任している。

技術者のためのIoTの技術と応用

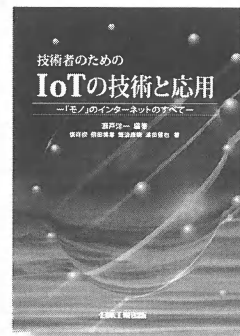
—「モノ」のインターネットのすべて—

製品展開を行う中堅技術者を対象に、IoTの基礎知識、ビッグデータ解析、セキュリティなどIoT技術とその展開を紹介する。

■編著：瀬戸洋一・（産業技術大学院大学）
 ■共著：慎祥煥・飛田博章
 （産業技術大学院大学）
 難波康晴・湯田晋也
 （日立製作所）

■体裁：A5判 176頁

■定価：2,500円(税別)



日本工業出版(株) 0120-974-250 <https://www.nikko-pb.co.jp/> netsale@nikko-pb.co.jp