

# イソーコ

遠藤 文代表取締役



interview

## 昨年の事業活動を振り返ると

「イソーコグループは、物流不動産を基軸とした総合ソリューション」

「物流不動産ビジネス」を推進している。

金融、IT、教育などを掛け合わせ融合することで事業領域を広げ、昨年

も「シン・物流（物流+αの物流不動産ビジネス）」をスローガンにネットワークを拡大してきた。

昨年の取り組みで印象深いのは、会長の大谷厳一が代表理事を務める目黒川久幸教授をお招きし、約180人の方に参加いただいた。

いずれも盛況で、2024年問題の注目度の高さを実感するとともに、中小物流企業にとって業務改革が喫緊の課題であることを再認識した。

2024年問題に  
向けて

10月のJAPDAセミナーでは、登壇者「国土交通省、N-X総合研究所、プロロックス、トラボックスの有識者を迎え、約170人の方に参加いただいた。

12月の物流不動産協同組合セミナーでは、自由民主党物流調査会会長の今村雅弘代議士と流通・物流に関わる諸問題を研究する東京海洋大学の黒川久幸教授をお招きし、約180人の方に参加いただいた。

## 独自の「オムニチャネル営業」で業務改革を推進、攻めの一年に

中小物流企業にとって、厳しい局面を迎えている。労働生産性向上のためのDXを用いた業務改革、意識改革が重要と

考える。弊社グループでは、これまで取り組んでいたDXを用いた独自の組織営業「オムニチャネル営業」としてパッケージ化した。

まず、複数使っていたチャットツールをLINE WORKSに一元化し、社内外の円滑な情報共有と標準化・平準化を図った。そして、営業担当者がストラテジー（本社の営業サポートチーム）や物流不動産の各種専門家と、訪問先からオンラインでリアルタイムにつながら、アドバイスを受けられるように仕組みを整えた。効率の良い営業活動が可能になり、若手メンバーの活躍が増え、業績も順調に伸びている。この仕組みを業務改革支援のツールとして



12月開催の組合主催セミナー

今年抱負は

昨年12月にシェワ株式会社（大阪府堺市・矢野秀和社長）と弊社グループの共同出資で「アイソーコ関西」を設立した。グループの出資会社は59社目となる。灯油の

巡回販売を基幹事業とし、エアコンクリーニングや天然水の製造販売など、事業の多角化を進めてきたシューワは、その機動力を生かして物流不動産ビジネスに新規参入する。まずは、一年、4月に物流不動産独自の「オムニチャネル営業」を開催するほか、発信力を強化し、熱意のある全国の物流企業と提携を進める。

激動の時代だからこそ、変化を利用し味方に設備情報ポータルサイト「アイソーコ.com」に変えるシン・物流物流不動産ビジネスへ躍進の年にしたい。

へ進出する企業向けの倉庫マッチングサービスを提供する会社の設立も予定し、海外への発信を積極的に行っていく。

2024年を迎え、物流企業は具体的な対応が迫られるが、物流+αの多様な収益を目指す「シン・物流」を始める絶好の好機でもあると捉えている。今年、ターゲットをポイントであり、攻めの一年、4月に物流不動産独自の「オムニチャネル営業」を開催するほか、発信力を強化し、熱意のある全国の物流企業と提携を進める。



## 物流不動産ユーティリティープレイヤー活躍中

イソーコ株式会社  
東京都港区海岸3-5-13五色橋ビル7F  
03-5439-9401

TikTok

コーポレートサイト