運輸新聞

since 1920

E-mail inquiry@unyu.co.jp URL http://www.unyu.co.jp

発行所・運輸新聞株式会社
東京都荒川区西日暮里3-6-10
佐々木ビル3F 〒116-0013
TEL 03-5685-0035
関西支社 大阪市中央区瓦町1-3-2
〒541-0048 TEL 06-6209-3261
発行人・野口香織
火・金 発行
3,500円／月（送料・税込）

2011年
1月4日(火)
第16402号

イーソーコ 遠藤 文社長に聞く

人と教育の重要性実感

「営業の見える化」を進展へ

物流不動産のワンストップソリューション事業を展開するイーソーコ（本社＝東京）の遠藤文社長は、昨年一年間は「十年後、二十年後に振り返ったとき、重要なターニングポイントになる年」と表現するほど、「今までになくいろいろなことに挑戦」した年だった。今年は、これまでの十年以上にわたる取り組みを集大成する「新たな物流不動産ビジネスモデルの創出」も視野に入っているようだ。

遠藤　文社長

——最近の物流不動産市場動向をどうみるか。

遠藤　点在する倉庫から比較的大きな倉庫に集約・統合する動きは、この不況下でも進んでいる。むしろ、倉庫スペースが欲しいと思う顧客が倉庫を選べるようになってきている。

——物流不動産検索サイト「イーソーコ．com」の最近の状況は。

遠藤　昨年十一月に貸し物流施設の登録物件数が二万件を突破した。予想以上に増えており、それだけ新旧倉庫の入れ替えが起こっているとみることができる。また、二年前にサイトをリニューアルしたことや、月二回発行している物流不動産ニュースなどの効果も大きいと感じている。いろいろな方から「物流不動産ニュースを見ていますよ」と声をかけてもらえるようになった。

——昨年を振り返って。

遠藤　まず、IT部が独立する形で「イーソーコドットコム」を設立したことが挙げられる。新会社の企業コンセプトは「物流業界のIT活性化に貢献できる」ことであり、営業とIT、教育とIT、ネットワークとIT、物流とIT、人とITなど、会社として必要な業務とITを結びつけることで、さまざまな提案をしている。物流業界に特化したことと、システム開発だけでなく、その運用・社員教育まで踏み込んでサポートすることで、企業コンセプトを実現していく。

具体例を挙げると、各都道府県のイーソーコ．comのASP先と定例スカイプ会議を昨年一月から本格稼働させ、情報交換を密にしている。今までは電話やインターネットを使っていたが、スカイプ会議は顔が見えるのでより親近感がわくようになり、さまざまな疑問にも対応できる。ASP先同士で情報をやり取りし、契約できるようになった。

新会社は若い社員ばかりで、社長の早崎幸太郎も二十九歳。「物流企業様のITスキルをお持ちの社員の方にIT教育し、業界の底上げを図りたい」と語っており、そうした若い社長を皆が盛り立て、社員の意識も変わってきた。ITを通じてグループ間の風通しも良くなった。昨年十月に設立したばかりだが、うまく回り始めている。

——海外との提携も実施した。

遠藤　グループのイーソーコ総合研究所がシンガポールのトランクルーム部材専門メーカーであるスチール・ストレージ・アジア（SSA）社と提携し、昨年六月に日本での総販売代理店契約を締結した。これにより、イーソーコ総研は認定トランクルームを運営する倉庫企業様や、レンタル収納スペースを運営する企業様に、トランクルーム部材の輸入から販売・設置に至るまで総合的に提供することができるようになった。倉庫をほかの用途に変更し、付加価値を提案する「RE・倉庫」事業で、オフィスやスタジオ以外に、トランクルームも積極的に提案できるようになった。

SSA社は、もともとトランクルームのみをつくっていたが、当社からアイデアを出して、三段積みできるボックスタイプの「トラボくん」と、トランクルームとボックスタイプの中間的な「頑ちゃん」を提案。商品化につなげることができた。特に「頑ちゃん」は、組み立て業者でなくても簡易につくれる上に原状回復も簡単なため、先行予約段階だが、引き合いが多い。

従来にないものをつくることはイーソーコならではの展開であり、今後は倉庫をトランクルームだけでなくボックスタイプのものを活用する提案もしていきたい。

——新しいことにチャレンジした一年だった。

遠藤　今までになくいろいろなことに挑戦し、新しいビジネスもできた。何よりも地道に教育を続けてきたことで、優秀な社員を多く育てることができ、おかげさまで業績も堅調を維持できた。

昨年の初めに、ITプラス物流不動産というこれまで培ってきたビジネスモデルを駆使して、新しい人が入ってきても三カ月くらいで収益が出せるような組織営業をしたいと申し上げたが、グループ一体で教育を行うことで、成績が標準化してきた。情報を共有することで、いろいろなアイデアも出てくるようになり、新しい人が稼げるようになった。一方、ベテランに対しても、新人が相談できる仕組みをつくったのも大きかった。教育する側も成長し、お互いに活性化された。ITを使って報告・連絡・相談の仕組みを確立することにより、教育の価値観の統一化ができた。

——今年の展望を。

遠藤　これまで十年間以上にわたって集積してきた情報・ノウハウを目下、整理しており、夏ごろに既存の物流ビジネスに付加価値をつける新しい物流不動産のビジネスモデルとしてオープンにしていきたい。お付き合いのあるお客さまに、少しでもプラスになるようなサービス開発につなげたいと考えている。

倉庫の集約・統合が進む中、倉庫を移る際には必ず改修が必要となる。空いたスペースを単に坪貸しするだけでなく、一部をスタジオやオフィス、ショールーム、トランクルームなどを兼ねた物件にする動きも増えている。つまり、マーケットニーズに合うようにスペースをどう高く売るか、空間ビジネスにどう付加価値をつけるかといった、フレキシブルな発想が倉庫運営には必要になっている。そこで、物流不動産ビジネスの定義・方法を発信していくことにより、『物流の営業改革』『営業の見える化』を進めていきたい。

特に中小の物流企業様の営業マンが大手に対抗するため、できるだけ具体的に一元管理の方法を提案し、今までの発想を変えていきたい。並行して、自社の社員教育には力を入れていく。営業マンには宅地建物取引主任者の免許取得の勉強をしてもらったり、倉庫管理者の資格を取得したり、あるいはフォークリフトの免許を取得するなど、人材のスキルアップをあらゆる面から図っていきたい。イーソーコ．comでITのイメージが先行していると思うが、やはり〝人〟と〝教育〟の重要性を実感している。