

企業最前線

倉庫の貸し手、借り手のマッチングをもっとスムーズに。1999年に会社設立したイーソーコはIT(情報技術)と従来の足を使った営業を両輪とし、物流施設検索サイト「イーソーコ・ドット・コム」の運営管理から物流施設のマスターリース、コンサルティングなどを行っている。

「イーソーコ・ドット・コム」は物流施設に特化した無料検索サイトで、倉庫物件の情報登録数は2万1000件に達する。全国で40企業が加盟しており、その規模は国内最大級だ。

一般的な不動産であれば、借り手の要望は物件の広さや家賃、沿線になるが、倉庫の場合はさらに

IT活用し物流支援

イーソーコ

■データ

設立	1999年
資本金	4278万円
本社	東京都港区芝浦1-13-10 第三東運ビル9F
社長	遠藤文
社員	50人(グループ会社含む)

扱う商材や天井の高さ、トラックの搬入スペースといった独自の視点が重要になる。同社は倉庫会社出身のスタッフを中心に立ち上げられたこともあり、不動産と物流双方の視点を生かしたサイト運営を図る。

一方で同サイトには掲載されていない物件もあり、その仲介も手掛けている。倉庫業ではオーナーが空き部分を公にするのをはばかるケースも少なからずあるという。

「揺すって空ける」といった表現があるように独特の商慣習も根

強い。

そうしたケースでは、マンパワーによる仲介が必須となる。10人の営業部隊がテナント、オーナー双方に幅広いネットワークを構築。双方にメリットが見込める物流コンサルティングを図るとともに、自社借上げの商品開発も実施する。

こうしたマスターリース

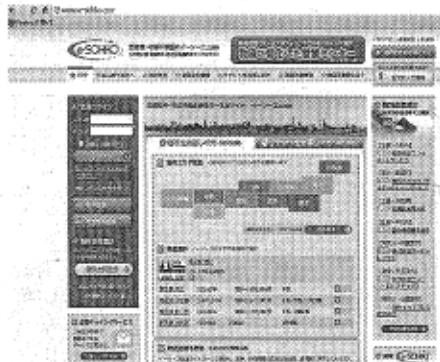
では物件をそのまま貸したいオーナーと、入居時の初期費用を抑えたいテナントの間に入り、設備投資や建物管理を自社で行うことで物件を最適化する。ト

ラックの取り回しやエレベーターの使い方法など、テナントのニーズを熟知しているからできることだ。

昨年10月にはIT部門が新会社「イーソー

コドットコム」として独立、ホームページの刷新から倉庫管理・配送管理システム支援まで請け負う。より物流業界の実情に合わせた実用的なサービスの提供を目指す。

近年はマスターリースが好調で売り上げも伸びているという。荷物が減少局面でも施設集約化のニーズが生じ、好調時は施設拡大が見込めることから、同社は今後も物流仲介業務の必要性は揺るぎないと見る。



イーソーコのウェブサイト