



物流ニッポン

2008年(平成20年)

9 | 4 (木)

発行/月曜日・木曜日 第3161号

購読料/半年32,130円(月額5,355円、税込)

©物流ニッポン新聞社 2008 (昭和44年4月1日第三種郵便物認可)

イーソーコ

イーソーコ(遠藤文社長、東京都港区)グループは今年秋から、中小運送・倉庫会社向けに経営支援事業を拡充する。「倉庫コンソリデーション」では、自社倉庫の収益物件化と新規テナント誘致を前提に、大型物流施設への拠点集約を促進。

「物流営業支援システム(LSS)」の運営を通じ倉庫(寄託、賃貸)に関する全国営業を支援する。

物流不動産ファンド・デイベロップによる大型物流施設の開発が活発化し、既存倉庫の集約が加速、中小規模倉庫の空洞化が進む。一方、一部では大型物流施設の供給過剰感が顕在化し、入居のハードルが下がり始めた。このタイミング

大型施設へ集約促進

空き倉庫リファイン

グをとらえ、倉庫コンソリデーションとして中小運送・倉庫会社のサードパーティ・ロジスティクス(3PL)受託、ビジネス拡大の力ぎになる大型物流施設へ拠点集約を促す。

自社倉庫が空いてしまうリスクを解消するため、倉庫をリファイン、収益物件化する「Re倉庫」を提案。ニーズに合った工事を施すことで、より好条件でテナントを獲得する。

情報技術(IT)を活用した倉庫営業ツール「LSS」を開発。イーソーコが各社の営業専用HP(Web営業チャット)の運営を代行し、全国に情報発信。登録した自社の得意分野、施設概要はイーソーコ・ドットコムに掲載され、寄託、賃貸案件ともに問い合わせの増加が期待できる。

イーソーコ総合研究所(遠藤社長、港区)の吉田昌弘副社長は「中小運送会社が生き残るには共同配送や流通加工の拠点が必要。倉庫会社も自社のアセットにとらわれず、荷主の物流コスト削減に貢献する高機能倉庫を提案しなければならぬ」と強調。イーソーコの大谷一 副社長は「営業用HPは情報発信ツールを提供するもので、一日に五万人が閲覧するイーソーコドットコムとの情報リンクにより確度の高い反響、問い合わせ獲得をお手伝いしたい」と話している。

(石井 麻里)