since 1920
日刊 運輸新聞
E-mail inquiry@unyu.co.jp URL http://www.unyu.co.jp

倉庫移転を一括サポート

吉田昌弘副社長に聞く

イーソーコ総合研究所

吉田副社長

物流業界では、超大型物流センターへの集約化が進んでいる。集約で空いた中規模倉庫には、さらに小規模倉庫の集約化が進む〝玉突き現象〟が起こっている。そのため、倉庫のニーズは大型から中型まで規模にかかわらず多い。そこに目をつけ、倉庫と荷主・テナントを結びつけるサービスをイーソーコ総合研究所（本社＝東京）は提供している。

――倉庫の集約から空いた倉庫への荷主・テナントの手当てまでを行っている。

吉田　新たに〝倉庫コンソリデーション〟というサービスを開始した。新規物件の提案から、既存自社倉庫への荷物の手当て、テナント紹介までを同時に行う。新規物件・集約化を提案する企業はあっても、既存倉庫の面倒まで見るサービスは当社ぐらいだろう。

超大型の新物件の紹介をしながら、既存倉庫の荷主・テナントを探す。物流事業者にとって拠点集約が荷主企業への物流改善提案の大きなチャンスとなる。今まで、集約提案や空き倉庫と荷主・テナントのマッチングは、個別に事業として行ってきた。そのノウハウを新サービスに取り入れ集約した。

――あえて、倉庫コンソリデーションサービスとして売り出した理由は。

吉田　複数の倉庫を一つに集約するとき、既存倉庫の対応が問題になる。賃借であれば、契約を解除すればいい。しかし、自社物件だと、新たに荷物やテナントを手当てしないといけない。それができずに社内の反対を受け、荷主への物流改善の集約化をやめた現場を多く見てきた。せっかくのチャンスを見逃すのはもったいないと考えた。

――最近の案件で、荷主・テナント側が倉庫を見るポイントは。

吉田　緊急時企業継続計画（BCP）上、災害について注視し、倉庫の耐震構造が確認されるようになった。都市部にある既存のビンテージ倉庫は、新耐震（一九八三年以降の耐震基準）以前に建設されたものが大半でBCP上不安があり、荷主・テナント側から敬遠される場合がある。もともと倉庫は構造がしっかりしているため、新耐震への改修工事は当社では安価に対応できる。ただ、その耐震情報自体を把握していない物流業者が多いのが問題だ。

――既存施設のバリューアップ（倉庫価値の向上）も図っている。

吉田　コンソリデーションには、今売り出している「RE・倉庫」も付け加えている。これで、新規倉庫から既存倉庫の完全な支援体制が整った。

「RE・倉庫」は既存倉庫の設備を見直し、付加価値をつけるサービス。空いてしまった倉庫に荷物をつけようとしても、今までの保管だけの設備では難しい。冷凍・冷蔵や文書保管といった付加価値が欲しい。「RE・倉庫」は、それを安価に提供できる。場合によってはオフィスやダンススタジオなどにも改修し、収益性が上がるケースもある。この視点は、物流事業者単体では難しい。この点で当社の実績は強い。

――拠点移動にも大きなコストがかかり、リスクもあるが。

吉田　新規の延べ床面積が、既存施設の合計延べ床面積と同じでも、保管に利用できる面積は一〇～二〇％増える。作業効率性も上がる。それ以上に大事なのが品質管理の向上だ。

モノを動かすたびに、事故のリスクは付きまとう。複数の拠点があれば、横持ち輸送も発生する。荷物にかかわる人が多くても事故は増える。大型拠点は、庫内作業を少人数ででき、横持ちを減らす。それだけ事故は少なくなる。集約化は何もコストだけの問題ではない。

私は、前職は日本通運の3PL部長をやっていたが、この拠点の活用については当時から注目していた。拠点の集約から既存倉庫の改修提案まで、当時注目していたことを実践できている。今後の伸びが期待でき、非常に楽しみだ。

――中小企業向けに営業面での支援システムも開発した。

吉田　当社が運営する、空き倉庫と荷主・テナントをマッチングする「イーソーコドットコム」のホームページに、企業ごとの自社専用ページを開設できるようにする。企業ごとに得意貨物や単価、自社倉庫の空きなどを載せることができる。十一月から開始する。

――ホームページの作成は時間やコストなどの負担が大きい。

吉田　フォーマットが決まっているため、倉庫事業者の手間もほとんどいらない。情報は、当社が運営しているイーソーコドットコムとも連動し情報を共有することができる。賃貸物件対応できるのが大きい。

また、事業者は低コストで簡単に自社の営業用ホームページを持つことができる。

イーソーコドットコムのホームページは、月間六十万人以上が見ている。そのサイトに自社の営業用ホームページを置けるのは事業者にとって大きい。費用も初期登録に五万円、運用費が月一万二千円と自社ホームページを開設するより安い。玉突き現象で、空き倉庫の供給が増え、それらを上手く利用する3PL需要が高まっている中、中小企業さんに特に使ってもらいたい。

――オプションも用意している。

吉田　引っ越しなどで複数の会社に見積もりを出せるものがある。それを倉庫にも適用できないかと考えている。「物流情報」というシステムも構築を終え現在、最終検証中。このサービスに登録してもらえれば、無料で荷主から見積もり依頼が来ることになり、ビジネスチャンスが広がるだろう。

――イーソーコもネットワークが広がる。

吉田　空き倉庫の情報や、荷主の情報はネットワークがないと集まらない。物流不動産ビジネスは、当社が草分けだった。業界をリードするためにも、今後もネットワークを生かした新サービスを打ち出し、ネットワークの拡大に努めていく。