物流ニッポン
おかげさまで40th
2008年(平成20年)
7|10(木)
発行/月曜日・木曜日　第3148号
購読料/半か年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)

3PLをサポート

最適な倉庫アドバイス

イーソーコ総研/吉田副社長

「サプライチェーン・マネジメント(SCM)の中で、倉庫はロジスティクスの中核に位置付けられる。立地、機能、ニーズを多角的に検討した最適な倉庫を提案し、物流事業者のサードパーティー・ロジスティクス(3PL)をサポートしていきたい」。イーソーコ総合研究所(遠藤文社長、東京都港区)の吉田昌弘副社長はこう話す。

前職は日本通運の3PL部の部長。「借庫している倉庫が空いた時のリスク」を肌身で感じてきた。「借庫で顧客が抜けるのはイコール収入がゼロになること。それでも賃料、人件費は発生する」。収益に占める倉庫のウエートの重さを人一倍知っている。

吉田氏は二〇〇五年十月に日通を退職後、倉庫情報サイトを運営するイーソーコ(遠藤社長、同)に招かれた。設計、建設、資金調達、テナントリーシング、物流改善まで倉庫にかかわるあらゆるコンサルティングを手掛けるイーソーコ総研の責任者という立場になり、「水を得た魚」という。

イーソーコ総研では、老朽化した倉庫の有効活用、都心の倉庫の用途変更・リニューアル(RE倉庫)などオーナーに対してソリューション(問題解決法)を提供する。「運送だけでは食べるとともに、ユーザーには最適な倉庫を提案。物流、不動産、建築、金融のスペシャリストによる倉庫に特化したシンクタンクを目指している。

3PLを拡大する要となるのが物流施設。物流総合効率化法の適用を総合的に支援する。また、日通時代に二十年間、港湾エリアの物流に携わった経験を生かし、港湾の活性化につながるテナント誘致のための調整もアドバイスしていく。

中小運送会社の物流施設戦略に関するコンサルティングにも力を入れていけない。ただ、3PLを展開するにはアセット(倉庫)が要る。倉庫を基軸にした総合営業を行えるようにサポートしたい」と意欲的だ。

「付加価値の高いサービスの提供や車両の融通など運送会社の生き残りのカギは倉庫。だが、中小の運送会社が一社で倉庫を構えるのは難しい」と指摘。複数社による共同物流センターを提案する。「倉庫スペースの一部を賃貸するなど、収益を生む運営ノウハウも伝授したい」

(石井　麻里)