

購読のお申し込みは **0120-155103**



Web版はこちらへ  
ホームページ <https://www.jutaku-s.com> **住宅新報** 検索



# 住宅新報

広がる物流不動産ビジネス

## 業界横断で倉庫に可能性

第10回

イソーコ総合研究所代表取締役 出村亜希子

創業100年を超える老舗の物流会社、秋元運輸倉庫の常務取締役である鈴木清氏が物流不動産ビジネスと出会ったのは、バブル崩壊の影響が色濃い1995年のこと。秋元運輸倉庫は東京都港区海岸に約2300坪の自社倉庫を建設中でした。しかし、竣工半年前に、1棟を使う荷主から入庫解約の申し入れが入ってしまいました。この緊急事態に、総務担当でまだ若かった鈴木氏も駆け出されて営業を行うことになったのです。遮二無二営業を行

う中、近くの老舗倉庫会社の営業担当だった物流不動産ビジネス創始者の大谷巖一(現イソーコグループ会長)と知り合い、何とか竣工までに元の荷主に代わるテナントを見つけること

業の面白さに目覚め、大谷を始め同世代の各社営業担当と物流不動産ビジネスのための情報ネットワークを構築していきました。長らくプレイヤーとして活躍し、次第に、物流不動産ビジネスを任組み化して収益性の高い夢のある仕事とし、物流業界に若い「人材」の育成・輩出が使命だと考えるようになりまし

## 若い人育て、物流業界に恩返し

ができたのでした。当時、物流営業とは、営業倉庫用に荷物を集めることが一般的でした。荷物を預かる代わりに空間を賃貸

不動産と物流はWin-Winの関係となり、本業にとっても有効な武器になったのです。情報が引く手数多の時代、やればやるほど成果の上がる物流不動産営

内ベンチャーの形で「イカーゴ」を設立し、代表に就任しました。本業の「物流」と、物流を基軸に不動産その他の収益を得る「物流不動産ビジネス」との二刀流です。当社イソーコグループも出資して、採用に力を入れるとともに、互いに「人材」交流・シェアリングを行うなど、協力して物流不動産ユーザーリ



でむら・あきこ 富山県出身。奈良女子大学大学院修了。一級建築士、宅地建物取引士、不動産コンサルタント、15年よりイソーコ総合研究所代表取締役。著書に『築古「ビル」倉庫』のリンベーション・コンバージョン計画実務資料集(総合ユニコム)・共著



イカーゴ・鈴木清社長

ティープレイヤーの育成に取り組んでいます。「人材」育成でイカーゴが重視するのは、自分たちの強みである物流を軸に据えること。不動産業を真似るのではなく、倉庫事業者、港湾事業者だからこそ得られる情報とスキルを生かしてビジネスを広げていくことです。物流不動産ビジネスの魅力は、各々本業のネットワークを生かした情報がオンリーワンの強みになるところと言えるでしょう。また、異業種からの参入が増えればより広い分野の情報が集まり、情報量も増えて、ビジネスとしても活性化します。日本の物流業の労働生産性は米国の50%程度と低水準です。「多動力を用いて多様な収益を目指す物流不動産ビジネスで労働生産性を高め、自分を育ててくれた物流業界に恩返ししたい」。これは長年の同志である鈴木社長と大谷が共通して持つ強い想いです。