



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7回

イーソーコ総合研究所代表取締役 出村亜希子

物流不動産ビジネスは、物流を基軸に総合ソリューションを提供し、収益の多様化と労働生産性の向上を実現するビジネスモデルです。「Z世代」「女性活躍」「DX」をキーワードに、労働生産性を高める人材シェアリングや一人ひとりの頑張りや独自のインセンティブ制度などを拡充させてきました。しかし、中小企業ではIT化が遅れていることも多く、また従来の組織では物流不動産ビジネスの仕組みに対応できない場合もあり、これ

らが新規参入の障壁となることが度々ありました。バックオフィス業務が足枷になってメインの営業活動に注力できないようになっては、本末転倒です。「経理・総務・人事・法

業異化が加速するのではなにか。IT企業で長年システム開発を手掛けてきたエンジニア出身の佐藤俊史氏は、そこにビジネスの芽を見出しました。

佐藤氏は、過去にDX化によって、社員250人、売上40億円規模の会社の経理を一人で運用できる仕組みを作った実績があります。その経験とノウハウを生かし、イーソーコグループ

として営業活動に取り組みるようになり、バックオフィスのBPO(ビジネスプロセスアウトソーシング)サービスを提供しています。経理業務の代行のほか、勤怠管理、人事、法務など、バックオフィス業務も対応しています。私たちイーソーコグループ各社のバックオフィス業務も取りまとめ、効率化を図っています。バックオフィス業務の

バックオフィス業務をITで標準化

つくり、新規ビジネスへ取り組むための組織づくりにつなげます。こうした受け入れ体制を整えることで、新しいビジネスへの参入に伴う業務も迅速に処理することが可能になるのです。

佐藤氏は「今後はITを駆使した合理化システムの構築やバックオフィス業務の強みを生かした財務コンサルティングなど、付加価値の高いサービスを提供していきたい」と言い、現在、人財シェアリングやインセンティブを自動算定するシステム開発などを進めています。

務などのバックオフィス業務はまだまだ合理化の伸び代が大きく、ITで標準化してパッケージ化すれば、「物流不動産ビジネス」の

プロとの共同出資による会社「イーソーコシェアードサービス(ESS)」を立ち上げました。ESSでは、物流不動産

ウツソーシングのメリットは、効率化によるコストメリットだけではなくありませ

元々は物流不動産ビジネスの拡大を推進するために始めたバックオフィス業務のBPOですが、企業の業務統合と効率化を実現していくことは、単に1企業のメリットになるだけではなく、業界全体の成長と標準化を促進することにつながります。バックオフィス業務の提供は、そんな使命も担っているのです。



でむら・あきひろ(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。不動産コンサルティングマスター。15年よりイーソーコ総合研究所代表取締役。著書に『築古「ビル・倉庫」のリノベーション・コンバージョン計画実務資料集』(総合ユニコム)・共著)



イーソーコサービス エスエス社 代表取締役 佐藤俊史社長

とで、業務改革への下地を