



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12回

イソーコ総合研究所 代表取締役 出村亜希子

灯油の物流改革からスタートしたシューワ（大阪府堺市）は、タンクローリーを約300台所有し、関西を中心に全国各地で灯油の巡回販売を行う会社です。その自社配達網を生かし、夏はエアコンクリーニン

グ、また、富士山麓の自社水源から製造した天然水の配達やウォーターサーバーの設置を行うなど、トータルライフサポート企業として事業領域を拡げてきました。更に、時代の要請に応じて人材派遣やBCP、太陽光発電にも事業進出する



てむら・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』（総合ユニコム刊・共著）

ラストワンマイルを究める

点を持つラストワンマイルの自社物流に付加価値を付けてビジネスを展開する手法は、倉庫・物流施設を基軸に様々なソリューションビジネスを展開する物流不動産ビジネスとも相通じる

ところがあり、互いに親近感を感じていました。また、シューワには自社配達網の構築でセールズド

ワとイソーコグループは物流不動産ビジネスを展開する新会社「イソーコ関西」を設立しました。物流の2024年問題を直前に控え、物流への関心が高まる中、共に「シン・物流」

配達網の構築でセールズドライバーが多く在籍しており、人との接点が多く、営業

「新規事業に手応えを感じている」という笠野氏は、「イソーコの物流不動産ビジネスにシューワの各種ビジネスを取り入れることも提案していきたい。例えば、太陽光発電事業などを組み合わせることで、物流不動産ビジネスのソリューション領域を拡げられる」と力強く語ります。

イソーコ関西では、関西エリアで空き倉庫と利用ニーズをマッチングする不動産業を手掛けると共に、自社物流網で物流会社のサポートも行います。まずは、今期売上2000万円

社のシューワプラスに倉庫を紹介したことを機に、定期的に情報交換するようになりまし。灯油の巡回販売という、消費者と直接接

業情報を多く得るのにつけてつけないえます。そこで、物流不動産ビジネスには大きな伸び代が見込める

ける笠野英樹氏が抜擢されました。既存事業の顧客サービスやソリューション営業、新規事業の立ち上げまで幅広く手掛け、グループ

これまで12回、様々な物流不動産ビジネスの萌芽を紹介しました。物流がピンチの今、大きなチャンスが訪れ、ますます存在感を高める物流不動産ビジネスに今後ぜひ注目下さい。



イソーコ関西・笠野英樹社長

7社の営業担当者と連携して総合的な提案も行う責任者です。不動産業は未経験ながら熱意は強く、現在イソーコで実務研修を受けて、新会社の基盤づくりを進めています。