

2021  
12・20 月4回  
月曜日発行  
第1226号

# 週刊ビル経営

発行所 ㈱ビル経営研究所  
〒104-0061  
東京都中央区銀座7-17-12 2F  
TEL 03(3543)7421  
FAX 03(3543)5839  
発行人 垂澤清三  
年間購読料 30,000円(税込)  
KAMEOKA NEWS AGENCY CORPS  
亀岡大郎取材班グループ

## ソーコに学ぶ ビル経営



イーソーコ総合研究所  
代表取締役 出村 亜希子  
奈良女子大学大学院修了後CM  
会社を経て現職。一級建築士、  
宅建士。「倉庫ドクター」とし  
て建築面からオーナー支援に取り  
組む。

ではあるが広い分、何をやるに  
も金額が大きくなりま  
すから、メリハリをつ  
けたお金の掛け方が肝  
要になります。長期的  
は、中長 なるロードマップを描  
期的な視 点や社会的な価値の向  
き、テナント戦略を立  
て、一枚一枚、薄紙を  
重ねるように価値の向  
上を図っていく。投資  
(バリュ し)が重 要になっ  
てきま ず。すな わち、考  
え方は、広報におけ  
る効果測定と通じる部  
分が多い気がします。

私は、倉庫ドクター  
として主に建築面から  
のサポートを行うほか  
に、現在はグループの  
広報担当としても取り  
組んでいます。

「社会性」、「他にな  
い」希少性・唯一性」  
「今日性」、「話題性」  
「ストーリー性」を明  
確にした発信です。

当社グループにお  
いては、物流不動産  
ビジネスの業界実  
現という明確な目標  
があります。「業界」  
とは、多くのプレイ  
ヤーがいて、実際の  
取引が活性化してこ  
そのもの。自社だけ  
で成り立つものでは  
なく、多くの方々に  
参画していただくこ  
とが必要です。その  
ためにも、広報の重  
要性を強く感じてい  
ます。

### 第43回「広報と倉庫ドクターの共通項」

中長期的な価値の  
向上を目指す広報の  
取り組みを続けるなか  
で、発信した結果、タ  
イレクトに案件につな  
がることもあれば、営  
業活動として取り組ん  
だことが口コミで広が  
って、結果的に企業イ  
メージの向上につなが  
ることもあります。

企業は通常、営利活  
動を行うものです。目  
前の短期利益も重要  
なりす。倉庫は面積

