

2022
2・21

月4回
月曜日発行
第1234号

週刊ビル経営

発行所 (株)ビル経営研究所

Tel 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

亀岡大郎販材班グループ

物流不動産ビジネスにおける経営力や仕事力は、人間関係構築、人財育成など、詰まるところ「人」に行きつきます。

物流不動産ビジネスの「物流」とオーナーの文化や価値観が異なる部分も多くのあります。当社で育成する物流不動産ユーティリティープレイヤーはジョブローテーションを通して、互いに文化の異なる物流も不動産も、その他の関連分野も経験していくことで、各業界固有の文化・価値観を理解するようになります。

お互いにリスクとし合い、共通言語でかみ合った仕事を理解するようになります。

（以下）

第45回 「物流は、バイリンガルを目指す気持ちで」

物流不動産ビジネスでは、物流と不動産の複合化が進んでいます。当社では、物流の多様化、収益形態の多様化、収益形態が生まれるようになります。物流不動産ビジネスの強さの特徴です。社会人経験が長くなると、「不動産営業をしている人は、物流現場を好まない」、「物流のマネジメントをしていない」といった場面が増えてきます。一度身についた業界の文化・価値観と異なるもの

ネットワークの能力で、お互いに色のついていない真っ新なキャンバスのような早い時期から同時並行でさまざまな業界の仕事を経験させる研修プログラムが有効です。特に、今のZ世代はデジタルネイティブであり、ITを駆使して異なる業界の業務を再編・標準化していくことになり、それが事業拡張の可能性が制限されてしまいます。文化の異なるさまざまなか業界の人とのネットワークが構築できれば、ビジネスの可能性は大きく膨らみます。また、業界の枠を超えてスキームを掛け合わせ融合することで複合提案力も磨かれ、一つの切り口から多様な収益形態が生まれるようになります。収益の多様化、そこが物流不動産ビジネスの強さの特徴です。社会人経験が長くなると、「不動産営業をしている人は、物流現場を好みません」と、「物流のマネジメントをしていない」といった場面が増えてきます。一度身についた業界の文化・価値観と異なるもの

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。一级建築士、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。



のをまたゼロから取り込んでいくのはかなりの大変さはすなわち事業の可能性で、例えば不動産のみを事業ドメインとする人には不動産だけでもビジネスで、世の中を大きく革新的に始めたほうが見えるかもしれません。最近、不動産業のオーナー様から次世代の教育を依頼されます。また、物流業のオーナー様から特定の分野のスペシャリストを目指す英才教育を期待されているのかもしれません。

（以下）