



佐藤社長

【東京】ワークオンクリエイト(佐藤正樹社長、東京都江戸川区)では、トランクルーム事業でBtoC(企業・消費者)ビジネスを拡大する。さらに9月か

## ワークオンクリエイト

### トランクルームで倉庫活用

ティクス(3PL)を支える収益基盤を強化するのが狙いだ。

佐藤社長は大手宅配会社で4年間セールスドライバーを勤めた後、1年半、軽貨物の個人事業主として運送

の3PLを目指した。ノンアセットだと自社の車両や倉庫にとらわれず、顧客にベストな物流を提案

できる一方、「単なるプロトとした営業スタイルに変わる。」「中物物流会社が勝負の土俵に上られる市場」に

# BtoCビジネス拡大

に従事。文具通販の配送業務に携わる中で、2003

力会社にお願する時に、荷物の着時間や作業の終了時刻を荷主に報告する。車

動の根幹を成す「消費者」に目。倉庫としては使い

「大きな投資はできない」の大きなウェイトを占める。大手荷主・物流会社との取引に、利益面で苦しさも感

に、すべてを吸収して、BtoCビジネスに参入を

### 観葉植物レンタル事業も



果たした。

トランクルームは設備投資の少ない「寄託型」。倉庫として貸すよりも利益率が良く、基本的に「現金商売」で、顧客の6割が運送

入出庫にも対応できるようにサービスを改善した。

BtoB(企業間)で新規事業にも意欲をみせる。国土緑化の観葉植物レンタル事業のFC「グリーンボ

も付いてくるなどのメリットがある。個人の顧客の「生の声」が従業員モチベーションアップ、やる気につながる。5月から、利便性を向上のため、日曜・祝日の

見込める副業との位置付けだが、顧客を開拓し、将来的には事業の柱に成長させる考えだ。

(石井 麻里)