2013年5月28日号(平成25年)第3317号週刊
発行／毎週火曜日　1部 350円(税込み)
定期購読料(税・送料込み)　6カ月 8,000円／1カ年 15,400円
©住宅新報社2013年　1948年6月18日第3種郵便物認可
株式会社 住宅新報社　Webはこちらへ　住宅新報　検索
本社/〒105-0001 東京都港区虎ノ門3-11-15 SVAX TTビル　電話 03-6403-7800　FAX 03-6403-7825
支社/〒541-0046 大阪市中央区平野町1-8-13 平野町八千代ビル　電話 06-6202-8541　FAX 06-6202-8129
読者とともに
創刊66年
住宅新報

イーソーコドットコム・大谷巌一の

物流不動産BIZにチャンスあり

第6回

商慣習の違いを理解しよう

不動産会社の方で、客付けのため倉庫会社に「倉庫空いていませんか?」と電話をかけた人もいるだろう。その際、「ないよ」とつっけんどんな対応をされた経験を持つ人が多いと思う。

倉庫会社はプライドが高く、自社の倉庫に空きがあるというのは、依然として恥という感覚がある。そのため、実際に空いていても、よほど信頼のある会社や人にしか情報を開示しないことが多い。

不動産業界からみると、折角のチャンスを自分で逃しているようにしか見えないだろう。

他にも不動産業界では考えられない習慣がある。倉庫会社で働く人にとってミスをすることは致命的なのだ。

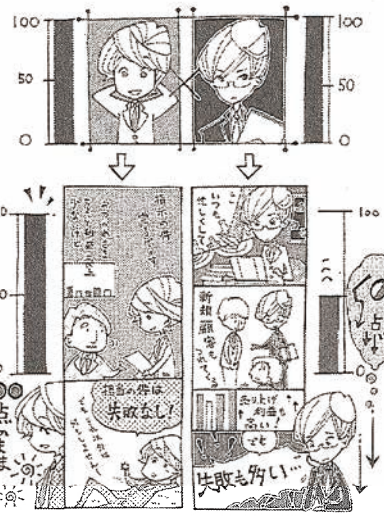
他人様の資産であるお金は銀行、荷物は倉庫が預かっている、銀行と同じというプライドが倉庫会社にはある。例えば、銀行に預けたお金と預金残高が違っている。そんな銀行はありえない。

同じように倉庫も、お客の荷物を預かり、保管数や出荷間違いがあってはならない。だから、ミスは致命的なのだ。

絶対にミスをしないという考えが強いため、人事の評価方法も減点主義が基本となっている。ミスをしないことが当然で、ミスをすれば減点されていく。加点されることはない。

そうなると、新しいことにチャレンジするという考えもない。今までやってきたことを忠実に、十年一日のようにすることが基本だ。社会の縁の下の力持ちで目立たず、黙々と額に汗することが美徳とされている。

不動産会社の営業マンの評価方法と真逆なのだ。不動産業界では、失敗しても新しいことにチャレンジして、成果を上げれば評価される。加点主義なのだ。



そのため、保守的な倉庫会社の人とアグレッシブな不動産会社の人が話しても、話がかみ合わないことを多々見てきた。倉庫会社の人と商談するときは、焦らず、時間をかけて、ゆっくりと信頼関係を構築することが肝心だ。

一度、信頼を得られれば、倉庫会社から様々な情報を得られるようになる。それまでの辛抱なのだ。

(おおたに・いわかず=イーソーコドットコム会長)