



イーソーコードットコム・大谷麻一の

## 物流不動産Bizに

第12回

### チャンスあり



倉庫会社の基本ビジネスは、お客様の荷物を預かって、料金をもらうこと。寄託(きたく)契約と言います。お客様の了解を得れば、他の会社の倉庫で保管ができる再寄託(わいきたく)とごんじりもできる。

この商習慣は古くからある。倉庫がいっぱいになってしまったところに、最賃(ひいき)のお客から荷物保管の依頼を受け、断るに断れない困った状況に対応するためだ。相互扶助という観点が強い。再寄託を依頼した倉庫会社は保管料のほんの少しの差額を手数料として収益にする。お客を紹介してもらった倉庫

会社は、紹介料を払う文化がない。それが原因で不動産会社との間で大問題になったケースがある。知り合いの倉庫会社の営業マンから一カ月後に倉庫が空くという

## 「寄託」を理解し、紹介料を提案

ので、お客を探して欲しいということだった。寄託でも賃貸でも倉庫が埋まれば良いということ。知り合いの不動産会社にも情報を流した。その不動産会社がお客を見つけてきてくれて、こちらとしても面目が立ったと一安心をしていたら、大問題が発生した。

不動産会社を通してあるので、そもそも賃貸借契約で話を進めていた。しかし、倉庫会社がお客の物流相談に乗ったことで話が一旦、お客はメーカーで、製造と販売が本業であり、物流には手をかけたくないというので、寄託契約を提案してしまっただ。倉庫の中の作業からトラックの手配まで全部行い、物流コストも下げるという提案にお客も喜んでしまった。

そこで寄託契約という話になったのだが、お客を紹介してくれた不動産会社は怒り心頭。賃貸借契約ではなくったので仲介手数料が手に入らず、私のところに抗議にきた。当たり前だ。私も事情を聞き、倉庫会社に不動産会社にとって仲介手数料が生

業であること。お礼として当然払わなければならないこと。通常は賃料の1カ月分を支払うことを丁寧に根気強く説明した。

倉庫会社も納得してくれたのだが、1カ月分を払うのが経理上難しいということ。分割払いにしてもらった。倉庫会社としてはお客様の荷物の取り扱いが始まれば、収入があるので、その中から少しずつ支払うことができるからだ。

倉庫会社は、不動産会社に意地悪をしようとしたわけではない。不動産会社の生業を理解していなかっただけなのだ。根気強く、意を尽くして説明すれば分かってもらえる。ただ、商習慣が違うので、あとで問題にならないために手数料関係は、事前に確認しておくことを勧めたい。(おおたに・いわかず・イーソーコードットコム会長)