



おかげさまで**50周年**

物流ニッポン

発行/月曜日・木曜日 第4114号
購読料/6ヵ月30,600円(税別) ※送料別

©物流ニッポン新聞社 2018 (1969年4月1日第3種郵便物認可)

URL = <http://www.logistics.co.jp>

株式会社 物流ニッポン新聞社

編集発行人 山田 晋

東京本社 東京都千代田区平河町1-7-20 ☎03-3221-2345

大阪本社 大阪市天王寺区堂ヶ芝1-3-24 ☎06-6779-5655

全国8支局自社ネットワークの物流総合専門紙

札幌	011-756-5006	名古屋	052-251-8301
仙台	022-741-1723	大阪	06-6779-5655
東京	03-3221-2345	広島	082-836-6866
新潟	025-288-5695	福岡	092-474-5858

2018年(平成30年)

8 | 27

(月曜日)



イソーコ会長 大谷 巖一

「彼を知り己を知れば百戦殆からず」

孫子の兵法で有名な言葉があります。戦の際敵と味方の双方について熟知しておけば、負ける心配は無い。ビジネスにおいても同様、自身と相手のことを深く知る必要性を説いています。物流不動産ビジネスの貸主・借主情報の6割を占めるのが、物流業界です。情報仕入れに関しては、業界の気質や商慣習を熟知している皆さまが、優位に立っているのです。

今回は、物流業界の中でも倉庫物件を多く所有している倉庫業にフォーカスし、気質や価値観、商慣習をご紹介します。

私が倉庫会社に就職した38年前、新人教育の際に倉庫業の美徳を大先輩から教わりました。「倉庫業者は目立つことなく、単純作業をいとおぼしめ、額に汗して黙々と反復継続し、縁の下での力持ちとなることが使命である。社会のインフラを支えるプライドを持ちなさい」

規制緩和以降、他業界からの参入があり、業界の雰囲気も大分変わってきましたが、このような教育を受けた人達が、老舗倉庫の現在の経営層です。人柄に厚みを持ち、信用を第一にしています。まばゆい光を放つ黄金よりも、重厚ないぶ

し銀を嗜好するのが倉庫業界です。私見ですが、鈍い光の銀よりもピカピカの黄金を好むのが不動産業界でしょう。

倉庫業界の人事評価は、ミスなどがあれば満点から減算していく減点主義です。貨物を預かった際に責任を持って入庫や保管の管理をします。万が一、貨物の不足や劣化、破損があれば、全て倉庫側で弁済します。

うまくできて当たり前、100点満点が当たり前。しかし、小さなミスをしたら減点されてしまうため、どうしてもディフェンス(守り)重視になります。

勝ち残るための「物流不動産ビジネス」③

倉庫業と不動産業「対極」

尊重し合い相互理解へ

います。しかし、私のビジネスで一番苦労したところが、物流業界の情報に対する価値評価の低さでした。恐らく、貨物という実物の移動や保管を行うことで対価を得てきたので、実体の無い、目には見えない情報への対価という考えが希薄であったように思えます。

これまで倉庫会社のスペースの貸し借りは、業界の仲間内に限定されていました。自社の倉庫スペースが満庫の際、自社扱いの貨物として、同業者の倉庫に再保管する「再委託契約」が主流でした。

再保管の延長に賃貸があり、更にその延長に賃貸があります。一般的に、賃貸契約は不動産業者が仲介します。信用のある同業者間での賃貸取引に、再保管同様、第三者に仲介させる必要を感じていなかったのは、当然と言えば当然ですね。知り合いの倉庫会社から頼まれて同業の倉庫会社を紹介することが、ビジネスにならない時代が長く続きました。

2000年代に入ると、先進物流施設の供給が始まり、物流不動産ビジネスの裾野が若い経営者層に広がりをみせてきました。そのため、今では理解が得やすくなりましたが、それでも不動産業のなりわいである仲介手数料に関して、あらかじめ説明し、同意を得ておくことをお勧めします。

今回は皆さまが属する物流業界の、倉庫業の持つ価値観、気質、商慣習について説明させていただきましたが、これは不動産業界の対角線上にあるものだというところをご理解いただけると幸いです。ビジネスの席では商談相手の長所を認め、リスパクトすることが大切です。

物流業界特有の価値観と商習慣

- ① 地味で、いぶし銀を尊ぶ精神
- ② 減点主義による守り重視の営業
- ③ 仲間内のみでのスペースの貸し借り

お互いの業界を尊重し合いながら理解をして、物流不動産ビジネスで弱点を強みに変換。高収益化

不動産業界特有の価値観と商習慣

- ① 派手さのある資金思考
- ② 加点主義による攻め重視の営業
- ③ 目には見えない情報への対価が重要

決断と動きが鈍くなり、外からはやる気が無いように受け取られる場合があります。不動産業界は真逆で、主たる業務である仲介業務(リーシング)は、オフエンス(攻め)重視。速攻、即決、前払いが基本的な考えです。また、物流業界は情報価値をあまり評価しない傾向があります。21世紀に入り、ファンドによる先進物流施設の登場によって、若い経営者の意識は変化して