



住宅新報

定期購読料(送料込み)
6カ月 8,229円(本体7,619円+税) / 1カ年 15,840円(本体14,667円+税)
©住宅新報 2018年 1948年6月18日第3種郵便物認可
発行/毎週火曜日 1部 360円(本体333円+税)

株式会社 住宅新報 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 Tビル 電話 03-6403-7800 FAX 03-6403-7825
支社/〒541-0046 大阪市中央区平野町1-6-13 平野町八千代ビル 電話 06-6202-8541 FAX 06-6202-8129



大谷 巖一

物流と不動産

その間にチャンスあり! ⑤

神学論争にはビジネス二刀流で対抗する

私は毎年10回ほど、物流不動産セミナーに登壇しています。その際に心掛けていることが一点。「講演内容はターゲットに即した内容」で話さないといけな

いということですが。ご存じのように、「物流不動産セミナー」には多くの業種の方が駆け付けてくれます。本紙読者の皆様のように、不動産業の方々を対象にしたセミナーでは「物流業論」をテーマに講演します。一方で、物流業

の方向けには、「不動産業論」にした構成とします。実は、これは私の苦い経験から得たことでした。

苦い失敗から学ぶ

約10年前のこと。催した物流不動産ビジネスセミナーでは物流業の方々がメインのお客様でした。講演で私は物流最適化の一環として、3PL(サードパーティ・ロジスティクス)について解説しました。3PLとは、荷主が専門業者に物流業務を一括して委託することです。平たく言えば、有力な物流会社が荷主に物流改革を提案、包括して物流業務を受託、遂行することです。

3PLは米国発祥の概念で、国土交通省でも期待する新たな物流サービスです。物流効率化により地球温暖化問題への対応(CO2排出量の削減)、地域雇用創出の効果などを期待して、国が後押しする施策です。セミナー冒頭、参加者から「3PLの定義について教えてください」との質問がありました。実は3PLに関して、物流の専門家間

でも解釈を巡って様々な意見が分かれており、一人の質問から端を発した3PL定義論は瞬間に飛び火し、セミナー会場は「朝まで生テレビ」のスタジオのように炎上してしまい、「3PLのあり方論争」に発展してしまいました。別の日の不動産業者を対象としたセミナーでは、仲介契約で最大報酬を得る悪しき商習慣「囲い込み」で善悪論争が勃発しました。両セミナーとも、私が最も話したい本論前に時間切れとなりました。未熟な講師の完全失敗、完全敗北です。これらの失敗は専門分野のプロに説いたことでした。参加者の皆さんは、実務を通じて日頃真正面から携わっている専門家、プロの方々だけに、上辺だけの理論や机上の空論では納得してくれないはずありません。忙しい時間を割いて、高い受講料を払って参加している方々です。

反省を踏まえて学んだことは、物流不動産セミナーではコア受講者の専門領域に踏み込まないこと。物流業対象には「不動産業論」を

不動産業には「物流業論」を話すようにしています。

私はこの手法を、物流不動産ビジネスの商談時にも活用しています。物流と不動産、双方の知識と価値観、氣質を理解するメリットを生かし、商談時には相手の不得手(専門外)と自分の得意エリアを天秤に掛け、優位性を保ちながら商談を進める手法を確立することができました。

物流と不動産の長所や新発想をつなぎ合わせ、ブレンドしたのが「物流不動産ビジネス」です。長年の実務や教育を通して、幾度も失敗を経験、試行錯誤しながら築き上げたスキームですから、一朝一夕にまねされることはありません。ですから、同じリング上では絶対的に優位なビジネス展開が可能となるのです。

最近ではセミナーで堂々巡りの論争になりかけたら、キツパリと「物流不動産ビジネスではこのような解釈をします」と定義付けを行いますので、混乱は皆無です。皆様、ご安心の上、ぜひセミナーにお越しください。(イーソーコ会長)