



アルファヴォイス倶楽部

VOL.135 2006.12・2007.1 合併号

発行責任者: アルファ ヴォイスコンサルティング 株式会社 代表取締役 野村 敬一
〒102-0074 東京都千代田区九段南4-7-10 TEL: 03-5215-8711

《INDEX》

1. **B = P × E - この法則をご存知ですか? -**
代表取締役 野村敬一
2. **川田竹也先生の賃貸マンション営業のための知識**
ワンポイントアドバイス～賃貸マンションの相続税対策～
小規模宅地等の特例
コンサルタント 川田 竹也

$$B = P \times E$$

この法則をご存知ですか？

アルファ ヴォイスコンサルティング 株式会社
セールスアカデミー株式会社
代表取締役 野村敬一

新年明けましておめでとうございます。

お蔭様で、Alpha Voice Consulting も 19 年目を無事迎えることができました。

これもひとえにアルファヴォイス倶楽部をお読みいただいている読者の皆様、とりわけクライアントの皆様のお陰と感謝申し上げます。

また昨年は、営業マン個人を対象とした Sales Academy を設立いたし、本年より本格的に稼動してまいりますので、ご支援のほど、よろしくお願い申し上げます。

年頭に当たり、Alpha Voice Consulting の活動の原点を振り返り、更なる皆様のご理解とご信頼をいただきたく、コンサルティングの基本を考察いたしました。ご一読いただければ幸甚でございます。

【B = P × E の法則を考察する】

『営業が変われば会社は変わる』の信念のもと、『営業を科学』しスキル開発に進んできた19年である。

営業の成果をあげるために、我々が取り組んできたことはB = P × Eの法則に基づいている。

営業の成果とはすなわちB (Behavior 行動) を変えることである。

行動を変えるためには何が必要か。その答えは

P (Personality 個人) と E (Environment 環境) の掛け算になる。

〔1〕Pについて考える

個人 (Personality) の営業能力を高めるために必要なことは

知識習得

まず、自らが扱う商品やサービスに関する知識であろう。商品知識なくして顧客に満足していただける有効なメリットは供給できない。顧客が求めているニーズに対して、自社の商品やサービスで満足していただける内容を的確に提供するのが営業の重要な役割である。したがって自社の商品や関連する知識は自己責任において学習するべきであろう。もちろん企業が研修などを行なうのは良いとしても、社会人ならば自ら商品関連知識などは学習するのが当たり前である。自社商品のパンフレットを熟読し、書物を読み学習しなければ、成果など程遠いのである。

さりとして体系的にかつ常習的に学習するほど時間がないと、言い訳する諸君もいることだろう。それならばあえてアドバイスしておこう。

顧客と面談し、知らないことを質問されたり、自分が十分に説明できない場面に遭遇することは良くあることである。そんな時、先輩や上司に聞くのも良いだろう。しかし、その時は基本に戻って、教科書や書物を自分で学習するか、しないかの差は、後に大きく影響してくる。学生時代にある有名な教授が言っていた。「学校で一番学んでほしいのは知識ではない。勉強の仕方を学んでほしい。社会人になったら知らないことは山ほどある、そんな時、何をみてどのように学習すればいいかを学んでほしい」

最近はインターネットの検索機能も充実してきている。わざわざ図書館や書店に行行って書物を探す手間もいらなくなった。便利になったにもかかわらず、勉強しない社会人が多いのは嘆かわしいことである。

もっとも私はよほどのことがない限り、PCで検索して本を探すことはない。私の憩い場所は書店である。空港や駅の書店は時間があれば、立ち寄って遊んでいる。色々なジャンルの書棚をみて回るだけでも本当はとても面白いのだが・・・。

さて知識がないから売れない、などと言い訳しているようでは話にならない。毎日が知らないことだらけ。知らないことがあったらすぐに学習すればいいのである。この毎日の努力の積み重ねが大きな成果に繋がるのである。

スキル

どんなに商品知識があっても、売れるわけではない。

営業にはスキルがある。定石やルールがある。

スキルの中核はコミュニケーションスキルである。営業スキル = SCS (セールスコミュニケーションスキル) と言い換えてもよい。

昨年は SCS のテキストの修正、編集を終えリニューアルできた。非言語 (ノンバーバル) コミュニケーションと言語 (バーバル) コミュニケーションの教育体系が完成した。同時になるべく多くの皆さんに学んでいただきたいと考え WEB セミナーも開講できた。是非一度、一度アクセスしていただきたい。

<http://www.sales-academy.co.jp>

コミュニケーションスキルを習得するためには、まずその原則を学ばねば始まらないのだが、頭で覚えたからと言って実践できるものではない。訓練が必要なのである。つまり商談の場面を想定し、ロールプレイ訓練を日々、行なわなくては習得できない。この訓練の仕方がなかなか難しいのである。プロのコーチに学ばないと、なかなか上達しない。とくに顧客の役割を演じる者が、コミュニケーションスキルの基本を習得していないと上達は難しい。

今年はコミュニケーションスキルのプロのコーチを養成していくカリキュラムとセミナーを開催したい。

しかしながら学ぶということは、自らの未熟さを気づかない限りその学習は継続しない。そのためには自らの商談を IC レコーダーに録音し、自分の商談を振り返り、その傾聴能力のなさや自分のトークのお粗末さ、つまり顧客ニーズの把握の弱さに気づくことが必要なのである。

売れない営業マンは「顧客のニーズが把握できない」つまり傾聴能力が不足しているのである。いくら知識や傾聴能力があがっても、顧客を説得する「自社の商品に対する絶対なる自信」とそれを表現するコミュニケーション能力が必要となる。

単なる説明では「顧客の心」は動かない。そこには非言語 (ノンバーバル) によるコミュニケーションを理解し、意識し習得しなくてはならない。日常のパラランゲージ (声の調子や高低、スピードなど) とボディランゲージ (態度・表情・しぐさなど) を変えていく訓練をしなくてはならない。顧客のちょっとした反感を聞いただけで「眉間にしわ」を寄せているようでは、営業マンとしては失格である。笑顔の営業マンになってもらいたい。

スキルでさらに習得しなくてはならないのが、プレゼンテーションスキルであろう。初期面談において顧客に有効に会社・商品・自分をインプリント (刷り込み) できるプレゼンテーションスキルを習得しなくてはならない。そのための有効な武器として、携帯電話から読み取れる営業マン専用の QR コードを活用した「My CM」「My CM Lite」を開発した。「自分を売らなければ営業じゃない」営業マンの強力な武器になると信じている。下記にアクセスしてご活用いただければ幸いです。<http://www.sales-academy.co.jp>

意欲

意欲をあげるための研修やセミナーを幾度も研究した。自己を見つめなおしモチベーションをあげるための多くのセミナーにも参加し研究したが、継続的にその意欲を高める有効な研修はいまだに見つからない。一過性で意欲は高まるが、その継続は難しい。

何が意欲を継続させることができるのであろうか？

答えは見つからないが漠然と二つの法則があるように思う。

一つは、人間には常に「外的圧力」が必要だと言うことである。つまり誰かに監視されているか、社会的責任を意識しているかであろう。人間は周りの誰かに束縛されていないと、自己責任による自律的行動など、とても難しいのではなかろうか。よほどの哲人が修行者しか、意欲の継続はできないように思う。私自身、何らかの束縛と監視がないと何もしない怠惰な人間であると自覚している。家族や社員、社会の監視がないと、今の私はなかったかもしれない。まったくの自由な環境では働けなかったであろう。実に弱い人間である。私がそうだから他人もそうだとしたら失礼千万であるが、こと営業マンに関しては、強制的に訓練し働かせ、その行動が習慣化するまで監視しなくては、成績は上がらないと感じている。自らの自覚と責任において行動できる人間、高いモチベーションを維持できる人間はそう多くは存在していないのだろう。

しかし、世の中にはまれに、変質的とも感じられる、高い意欲を持ち続けて仕事に邁進し、金と権力に異常に執着している人間がいる。悪いことではないが、行き過ぎると事件にまで発展するから困ったものである。私の独断と偏見で言わせてもらえば、それらの人に共通して見られるのは、潜在的に強いコンプレックスを持った人間であると思われる。コンプレックスと意欲は密接な関係があるようだ。コンプレックスが適度にうまく作用した時に、人間の意欲は高まり継続できるのかもしれない。しかしながら現在の社会環境ではコンプレックスなど強く感じる要因は少ないのかもしれない。昔、中国で営業研修をしたことがあったが、中国の若い人たちの学ぶ意欲は、凄いものがあった。国としてのプライドか、コンプレックスかよくわからなかった記憶が鮮烈に残っている。

自分のコンプレックスをプラスに転じ、意欲に結びつけるのも、ひとつの生き方であろう。

しかしながら、さほどコンプレックスやプライドがない人間に意欲を継続させるためには、何が効果的なのであろうか。

そのもうひとつの答えは、人生の目標と、働く（生きる）目的を自覚させることであろう。

人生の目標などと大げさでなくてもいいのかもしれない。もっと身近な目標でもかまわない。目標のない人間は意欲もないのであろう。ビジュアライズされたワクワク楽しい目標設定が大切である。楽しい時間を過ごしている自分をイメージして、目標をもってもらいたい。

さらに人間は何のために生きているか、考えなければいけない。難しいテーマであるが、私は確信していることがある。

アインシュタインが日本の学生のまえで講演したときの話である。

講演が終了し学生から質問を受けた。

「人間はなんのために生きているのですか？」

アインシュタイン曰く

「君たちはそんなこともわからないのか。人に喜んでもらうために生きているのだよ」

なんと単純明快。しかしなんと難しい回答なのであろう。

人間の生きる価値も、企業存続の価値や理念も、この一言に尽きると私は確信し Alpha Voice Consulting を経営してきた。

またこれからも、より一層この理念と哲学を掲げ生きていきたい。

〔 2 〕 E について考える

いくら個人の能力がアップしても、職場における環境がプラスでないと成果つまり行動は変化しない。

営業マンの教育・研修訓練をしていて限界を感じる時がある。いくら研修をしていても効果が上がらないのは、環境がついてこないときである。

この場合の環境とは

企業・職場風土

組織や制度

仕組みシステム

商品とマーケティング

これらの環境を変えていかなければいくら個人能力をアップさせても成果は出ないのである。個人の能力ばかりを嘆き、環境を整備しない経営者は多く存在する。成功の法則 $B = P \times E$ の原則を知らない企業は消滅していくのである。

事業推進の環境について考察は次回にしておこう。

次月に続く

川田竹也先生の賃貸マンション営業のための知識

～賃貸マンションの相続税対策～

小規模宅地等の特例

コンサルタント 川田 竹也

前回までは賃貸マンションによる財産の評価引き下げ対策について説明しました。今回は『小規模宅地等の特例』による評価引き下げ対策について簡単に解説します。

賃貸マンションによる相続税対策と直接関りはありませんが、相続税に関する用語でよく出てきますので基本知識として覚えてください。

小規模宅地等の特例とは

被相続人（亡くなった人）から土地を相続する（受け継ぐ）場合には、土地の相続税評価額が“ある一定面積”まで“一定の割合”が安くなるという特例です。この特例は残された家族の最小限の生活基盤財産を守るために作られました。

特例が受けられる土地

要件：建物又は構築物がある土地

居住用の土地・・・自宅用地など

貸付用の土地・・・駐車場、賃貸マンション用地など

青空駐車場、資材置場は原則として特例が受けられません

事業用の土地・・・被相続人が事業（会社経営）をしていた土地など

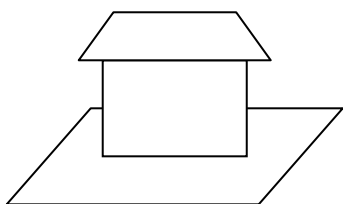
特例の種類による減額割合と減額される土地面積

	特例の種類	土地相続税評価額の減額割合	減額される土地の面積
居住用の土地	特定居住用宅地等	80%	240㎡
貸付用の土地	不動産貸付用宅地等	50%	200㎡
事業用の土地	特定事業用宅地等	80%	400㎡
	特定同族会社事業用宅地等		
	国営事業用宅地等		

賃貸マンション営業としては と を覚えてください。 はお客様が会社社長などの場合に選択することがありますが、専門家に任せたいほうが良いでしょう。

と を比べると小規模宅地等の特例は、 で受けた方が減額割合と減額される土地面積が大きいので相続税の節税効果が大きくなります。しかし 貸付用地の路線価が、 居住用地の路線価と比べて2倍以上高ければ、 貸付用地で小規模宅地等の特例を受けた方が相続税の節税効果が大きくなります。

<例題> 小規模宅地等の特例による土地相続税評価額を計算します。
 居住用の土地・・・自宅用地（特定居住用宅地等）

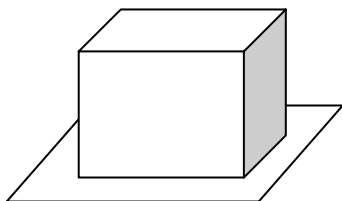


土地面積 500 m²
 路線価 50,000 円 / m²
 相続税評価額 2,500 万円

土地面積 500 m² → 小規模宅地等の特例の計算
 $240 \text{ m}^2 \times 50,000 \text{ 円} \times (1 - 80\%) = 240 \text{ 万円}$
 → 残地の計算
 $260 \text{ m}^2 \times 50,000 \text{ 円} = 1,300 \text{ 万円}$
特例を受けた場合の土地相続税評価額 1,540 万円

特例を受けることにより土地相続税評価額が 960 万円安くなります。

貸付用の土地・・・賃貸マンション用地（不動産貸付用宅地等）



土地面積 1,000 m²
 路線価 50,000 円 / m²
 相続税評価額 5,000 万円

土地面積 1,000 m² → 小規模宅地等の特例の計算
 $200 \text{ m}^2 \times 50,000 \text{ 円} \times (1 - 50\%) = 500 \text{ 万円}$
 → 残地の計算
 $800 \text{ m}^2 \times 50,000 \text{ 円} = 4,000 \text{ 万円}$
特例を受けた場合の土地相続税評価額 4,500 万円

特例を受けることにより土地の相続税評価額が 500 万円安くなります。

貸家建付地の評価減は考慮していません。

複数の土地所有者に対してはどの土地が一番、小規模宅地等の特例を受けて土地の相続税評価額が安くなるのかアドバイスしてください。

問題 土地面積 600 m²・路線価 100,000 円に、オーナールーム（自宅）付き賃貸マンションがあります。この土地で小規模宅地等の特例を受けると土地の相続税評価額はいくらになるでしょうか？
 貸家建付地の評価減は考慮しません

解答はホームページにて <http://www.alpha-vc.co.jp>