

アルファヴォイス倶楽部

VOL.177

2010.12

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. **【土地活プロの視点】 - これを教えてほしかった -**
Property & Construction Management
第10回 事業計画書のチェックポイント
代表取締役 野村 敬一
2. **住宅営業力を極める**
(4) 真実の瞬間
取締役副社長 若林 信孝
3. **地盤のプロが考える『安心に住まうための地盤環境』**
第2回 自然災害の脅威から身を守るには
岩水開発株式会社
住宅地盤調査主任技師 白神 敦秀
4. **川田竹也先生の土地活用営業のための知識 ワンポイントアドバイス**
自社株の評価(2)
コンサルタント 川田 竹也

【土地活プロの視点】
- これを教えてほしかった -
Property&Construction Management

代表取締役 野村 敬一

第10回 事業計画書のチェックポイント

【登場人物】

大家成三：不動産をたくさん所有している大地主。Mr. PCマネージャーに土地活用の相談をしている。

Mr. PCマネージャー：（社）全国建設不動産高度有効活用支援連盟に所属するプロの建築コンサルタント。

前回の打ち合わせは、建物の規模・配置・収支についてまとめました。今日はMr. PCマネージャーが事業計画書（事業提案書）を持ってきました。第一声は「前回の打ち合わせ通りの事業計画をお持ちしました」です。

Mr. PCマネージャーは「賃貸住宅による土地活用はあくまでも事業です。見積り金額が高い、安いではなく、事業収支と利回りで判断してください」と賃貸住宅の判断基準について説明しました。

【事業計画書のチェックポイント】

事業計画書は一般に、プラン・投資額・収支・損益計算で構成され、今までの打ち合わせ内容をまとめたものです。打ち合わせ通りの内容か、変更した点があるのか、まだ未確定な項目（例えば地盤調査後に決定する基礎工事の金額など）があるか確認します。

また、事業計画書により提案する金額は、ある程度具体的な金額になっているので、問題がなければこの内容で建築請負契約になります。そのため「こんなはずではなかった」と後から問題にならないように、事業計画書の内容をしっかりと把握します。

プラン

一般にプランとは、図面（配置図、平面図、立面図、間取り図等）と仕様書のセットをいいます。プランは収入に影響する項目と、住環境に関する項目について確認します。

- < 収入に影響する項目 > ・ 建築規模（階数、世帯数、間取り、広さ）
 ・ 駐車場台数
- < 住環境に関する項目 > ・ 建物の配置（敷地境界からの距離、バルコニー側の境界までの距離）
 ・ 近隣、日当たり、通風、騒音などの確認
- ・ 駐輪場やゴミ置き場の配置
- ・ エントランス、アプローチ、緑地 など

投資額

投資額は建築工事費と諸費用をいいます。建築工事費は建物本体工事費とその他工事費（付帯設備、外構、特殊工事、オプションなど工事）に分かれています、会社により工事内容の分け方が違うので各項目について確認します。

- ・建物本体工事に含まれるもの
- ・その他の工事内容
- ・諸費用の内訳（項目と金額）
- ・未確定な項目や別途かかる費用

収支表(収入 - 支出 = 手取り金額)

収支表は賃貸住宅経営における収入と支出（キャッシュフロー）、そして手取り金額が記載されます。支出については、項目と概算の金額が記載されているか確認します。

また賃貸住宅経営は長期に渡る為、収支も初年度だけでなく長期的にどのように変動するか、提案する建設会社の考え方についても確認します。

| ■ 建築の内訳 | |
|---------|-----------|
| 構造 | 鉄骨コンクリート造 |
| 階数 | 概算4階建て |
| 間取り | 3LDK |
| 世帯数 | 18世帯 |

| ■ 工事の内訳 | |
|----------------|---------------|
| 基礎工事費 | 120,000,000 円 |
| 1 躯体工事費 | 30,000,000 円 |
| 2 外構工事費 | 5,000,000 円 |
| 3 オプション工事費・その他 | 5,000,000 円 |
| 4 雑費(5%) | 7,000,000 円 |
| 合計 | 147,000,000 円 |
| 諸費用 | 7,500,000 円 |
| 合計 | 154,500,000 円 |
| 建築費(消費税別) | 8,800,000 円 |
| 転居費 | 100,000,000 円 |

| ■ 資金計画 | |
|--------|---------------|
| 1 借入金 | 100,000,000 円 |
| 2 借入金 | 100,000,000 円 |
| 合計 | 200,000,000 円 |

<家賃>

例えば、1年目から30年目まで入居率が一定(100%)な場合は要注意です。長期に渡る賃貸住宅経営は、入居率の低下や家賃の下落などにより収入は変動します。将来の変動を正確に把握することはできませんが、建設会社が収入変動リスクに対しどのような考えや対策案を持っているか、実績やデータに基づいた説明をしているか納得できるまで確認します。ただし管理会社がサブリース(一括借り上げ)をする場合、リース料の収入は一定ですが、契約期間内に必ずリース料の見直しがあります。リース料の見直し条件については確認が必要です。

<共益費>

共益費は賃貸住宅の共用部分(エレベータ、廊下、エントランス、外構など)の維持管理に要する費用を入居者が家賃とは別に支払います。一応、収入の項目となっていますが、そのほとんどが支出すると考えてよいでしょう。共益費は世帯数で按分して金額を決めます。そのためエレベータの管理費、共用部の水道光熱費、緑地管理など、維持管理に要する費用が明確であり、共益費の金額が妥当であることを確認します。

<返済額>

返済期間が長期に渡る場合も、将来の返済金利の変動を考慮する必要があります。現在は低金利時代といわれていますが、将来金利が上昇したことを想定したシミュレーションを行い、返済額と手取り金額を確認します。住宅金融支援機構の超長期固定金利融資(フラット35など)は省く

< 管理費 >

管理会社により管理費や管理内容が違うので確認します。 詳細は次号にて

< 維持費 >

共用部分（エレベーター、エントランス、外構など）の維持管理に要する費用です。基本的にはオーナーが負担しますが、管理会社によっては会社が負担するケースもあるので、負担区分と金額を確認します。

< 公租公課 >

建物や土地の固定資産税と都市計画税を確認します。新築建物の固定資産税の減額措置が適用される場合は減額措置が終了する時期について、土地の固定資産税と都市計画税については収支表に含まれているかを確認します。土地の公租公課が含まれていない場合は、おおよその金額を確認

< 修繕計画 >

建物の修繕時期、修繕部位、及び概算の修繕費用など修繕計画を確認します。修繕計画により計画的に修繕費用を積み立てて、将来に備えることができます。

修繕計画が明確な会社は、アフターフォローの体制が整っていると判断できるので、建設会社を選ぶ際の重要なポイントにもなります。

< 手取り金額 >

打ち合わせ通りの手取り金額になっているか、希望の手取り金額になっているか、また家賃や返済金利が変動した時の手取り金額についても確認します。

損益計算（収入 - 必要経費 = 不動産所得）

損益計算は賃貸住宅を経営する際の不動産所得（損益）が記載されており、所得税に大きく関わっています。所得税を節税するには経費をなるべく多く計上し、利益を少なくすることです。

例えば、計上する経費が少なくなる時期にあわせ大規模修繕を実施すると、建物の資産価値が向上すると共に経費が計上でき所得税の節税になります。損益計算は所得税の節税対策を検討する場合の参考資料になります。

| 長期事業計画 収支表（キャッシュフロー） | | | | | | | |
|----------------------|--------|--------|---------|---------|---------|---------|---------|
| ■ 入出金 | | 単位：万円 | | | | | |
| 経過年数 | 1～5年目 | 6～10年目 | 11～15年目 | 16～20年目 | 21～25年目 | 26～30年目 | 31～35年目 |
| ■ 収入 | | | | | | | |
| 入居率 | 90% | 90% | 90% | 90% | 85% | 85% | 80% |
| 合計 | 14,561 | 14,106 | 13,651 | 13,651 | 12,803 | 12,803 | 12,134 |
| ■ 支出 | | | | | | | |
| 家賃 | 12,902 | 12,499 | 12,096 | 12,096 | 11,424 | 11,424 | 10,752 |
| 共益費 | 737 | 714 | 691 | 691 | 663 | 663 | 614 |
| 駐車場 | 922 | 803 | 864 | 864 | 816 | 816 | 768 |
| 合計 | 9,565 | 10,365 | 10,227 | 10,113 | 9,569 | 9,845 | 2,102 |
| ■ 手取金 | | | | | | | |
| 家賃 | 7,580 | 7,580 | 7,580 | 7,580 | 7,580 | 7,580 | 0 |
| 管理費 | 765 | 741 | 717 | 717 | 677 | 677 | 637 |
| 維持費 | 768 | 768 | 768 | 768 | 768 | 768 | 768 |
| 税金 | | | | | | | |
| 建物固定資産税 | 570 | 1,044 | 960 | 856 | 762 | 668 | 574 |
| 建物都市計画税 | 244 | 224 | 204 | 183 | 163 | 143 | 123 |
| ■ 手取金 | | | | | | | |
| 年間合計 | 4,627 | 3,741 | 3,424 | 3,538 | 2,934 | 3,048 | 10,032 |

※金額は5年間の平均金額です

< 必要経費一覧 >

- ・ 専従者給与
- ・ 修繕費
- ・ 火災保険料
- ・ 公租公課
- ・ 減価償却費
- ・ 借入金利息
- ・ 管理委託料 など

< 計上する経費が少なくなる時期 >

- ・ 付帯設備の減価償却が終わる時期（建築後15年頃）
- ・ 返済が終わる時期（建築後20年～30年頃 借入期間による）
- ・ 建物の減価償却が終わる時期（20年～47年頃 構造による）など

Mr. PC マネージャーは、今までの打ち合わせ内容を復習するように事業計画書を丁寧に説明してくれました。建築時のことだけでなく、将来の家賃や返済金利の変動を考慮した収支の説明や、修繕計画についてもしっかりと考えていることが分かり、成三さんは安心して任せられると思いました。

以上

続く

全国賃貸住宅新聞 連載記事

住宅営業力を極める

(4) 真実の瞬間

取締役副社長 若林 信孝

インプリティंगを意識する

接客前の受付対応の良し悪しが、その後の接客内容を左右する。にも拘わらず、受付対応に関し、案外無関心な住宅会社が多い。女性のスタッフに受付対応をまかせ、たとえそのスタッフがアンケート取得に失敗しても、接客担当の営業マンが接客後に取得すればいいと考えているのだ。しかし、アンケートは接客後を取るより接客前に取る方が、明らかに情報量は増える。情報量が増えた分だけ商談化率も高まる。受付で大まかに情報を取っておけば、その情報を基にさらに詳細を把握することが出来る。受付を充実させて顧客情報の詳細を取り、その場で選別し、接客方針を決定する。この手法の方が商談化率は確実に上がる。だから、受付では品格と誠意あふれる対応で顧客を迎えたい。

「インプリティंग」という心理学用語がある。「刷り込み」と訳す。ひな鳥が孵化する時に初めて見る目の前の動いている物体を自分の母親だと思い込むという。たまたま動いていた物体が人間なら、その人間を自分の母親だと思い込むのだ。同じように私達も刷り込まれる。それは、最初に人と面談するときだ。だから、私達にとっても最初の印象が肝心だ。この刷り込みの瞬間を「**真実の瞬間**」と呼ぶ。真実の瞬間がいつも顧客にとって、「**最高の瞬間**」であるように対応しなくてはならない。ありきたりの瞬間ではいけないのだ。ましてや、最悪の瞬間にならないようにしなくてはならない。特に総合展示場では、受付対応の悪さは致命的だ。一度顧客の身になって、自社と他社の受付対応の違いを実感してみたい。もし、他社がありきたりの対応であれば、それは大きな好機である。あなたのチームのメンバーは他社が出来ない最高の瞬間を受付で顧客に与えることにより、競合相手より優位になる。

だから、受付担当者にとって「**最高の瞬間**」を演出するための訓練に時間を割きたい。1度だけの訓練では十分ではない。定期的に模擬訓練をすべきである。例えば、最初に顧客と目が合ったときの笑顔を含めた表情の出し方、丁寧な中礼、自信溢れる声による挨拶、顧客へのアンケート記入への促し方、アンケートに断りを受けた場合の対応トーク、さらに、アンケートの全質問項目に回答してもらうためのトーク。アンケート記入中の同伴者への対応、アンケート記入後における感謝の言葉と着座への約束、など。訓練しておくべき項目は数多くある。

特にアンケートの質問項目は顧客の個人的な情報である。顧客は自分の個人情報を見ず知らずのあなたに教えたくはないだろう。しかし、想像してみたい。もし、ルイヴィトンやティファニーのような有名ブランド店の店員や、リッツカールトンやパークハイアットのような高級な外資系ホテルのフロント係が、最高の瞬間であなただけを迎え、あなたの個人情報を記入させるアンケートを差ししたらどうだろう。上等な紙質のアンケート、高級ブランドの下敷きと万年筆。さらに、その担

当者の綺麗に整えられている爪、袖から少しだけ見える穏やかなデザインながらも高品質と思われるような時計、さわやかで暖かい感じを与えながらどこかプロフェッショナルな雰囲気醸し出している担当者の申し出なら、断れないだろう。

なぜ、顧客は個人情報を出したくないのか。それは、信頼の問題である。受付担当者の最初の対応が信頼に値し、目的が明確なら、個人情報を少しぐらい渡してもリスクはないと判断しないだろうか。自分のことを理解して欲しいと思わないだろうか。個人情報を提供すれば、何か自分にとって有意義な情報やサービスを受け取れると感じるかもしれない。有名なブランド店や高級な外資系ホテルでも、高価格と言いながら3000万円以上の商品はそれほど多くはないだろう。しかし、あなたのチームでは3000万円以上の住宅や土地を販売しているのだ。その価格差を認識するならば、ブランド店や高級ホテルの接客担当者以上の心配りで接客するべきではないか。さて、あなたのチームでは、接客開始前の受付で顧客をどのような意識や態度で迎えているだろうか。

「第一声に自信の響き」

まず、明るく元気な声で挨拶しよう。この時の声の高低と発音が大事だ。少し高めの声がいい。しかし、おなかにも力を入れたい。おなかから声を出すと、呼吸がスムーズになり、声が通る。また、自信を感じさせることが出来る。面談に主導権を握るためには「第一声に自信の響き」だ。表情筋を思いきり動かし口を大きく開け明快に発音したい。さらに最高の笑顔で顧客を迎えよう。サービス笑顔は禁止だ。「わざわざ、ご来場頂きまして誠に有難うございます」と多くの住宅会社の中で、弊社の展示場を選択してくれたことへの感謝の気持ちが自然に湧き上がるだろう。その感謝の思いを表情で表現するのが笑顔だ。嬉しい気持ちが思わず笑顔になるのだ。

「せっかく、ご来場頂いたので、お客様にとって有意義な情報をご提供したいと思っています。しかし、残念ながらお客様のことを何も知りません。ですので、少しだけお客様のことを教えて頂きたいのですが」という気持ちで、アンケート記入を促してみよう。その祭、「アンケートをお願いします」より、「受付をお願いします」と述べる方がスムーズだろう。もし拒否されたら、暖かい雰囲気ですみやかに謝罪しながら、アンケート記入の目的を述べることだ。さて、各質問項目にスムーズに回答してもらうためには、アンケートの最初の質問が大事だ。「今回の展示場来場のきっかけは」とマーケティング情報から入る場合がある。恐らく顧客が答えやすいという理由からだろう。しかし、最も答えやすいのは、名前である。読み書きが可能になってから最も多く書いている文字が自分の名前だろう。また、人から呼ばれる場合も名前が最も多い。名前を認識し合うというのは相互理解の第一歩なのだ。だから、名前を記入することへの抵抗は比較的少ない。名前から記入してもらえれば、その後はその名前で顧客を呼ぶことが出来る。「お客様」と呼ばれるより、「若林様」と呼ばれる方が信頼は増す。だから、個人的な情報に関する質問にも割と軽く応答してくれる。

(次号に続く)

地盤のプロが考える『安心に住もうための地盤環境』

第2回 自然災害の脅威から身を守るには

岩水開発株式会社

住宅地盤調査主任技師 白神 敦秀

住宅を購入する時、最寄り駅や高速道路の入り口までの距離やスーパーや学校はどこにあるか、などはよく調べますが、土地について、自然災害に合いやすい土地なのか？など良く調べて購入することは意外と少ないのではないかと思います。夏の台風シーズンなどには全国で多くの災害が発生し、報道されていますが、実際に遭遇するまではどうしても他人事と考えてしまいます。災害のシーンをみると、「よくこのような地域に住むものだ」と思います。通常では、本当にそのような災害が起こるのかどうか、分かりにくい場合多いためです。しかし専門家から見ると、周囲の状況や過去の事例を調べることで予測ができたりすることもあります。

さて、具体的な話をしますと自然災害にはいくつかのパターンがあります。

例えば、地震、液状化、洪水、津波、地すべり、山崩れ、なだれ、土石流、がけ崩れ、豪雨による堤防決壊、浸水、軟弱地盤による不同沈下、など身近に発生し聞いたことがあるものでも以上のような災害が発生しています。

では、自然災害に合いやすい土地はあるのでしょうか。先ほど列挙した自然災害は起こるべくして起こることがほとんどです(もちろん想定外なものもありますが)。

住宅を建設する場合、自然災害の発生の可能性を多方面から詳しくシミュレーションしてまで土地を調べることができないのが現状です。

但し、全く調べようがないかと言えばそうではありません。簡単に調べる方法があります。では、費用のかからない誰にでもできる方法をご紹介します。

まずは、地形図と土地条件図を調べることにより、かなり詳しく土地の特徴を掴むことができます。

以前は国土交通省国土地理院が発行する地形図や土地条件図を地域ごとに1枚ずつ購入する必要がありましたが、現在、インターネットで公開され、簡単に検索し無料で閲覧することができます。

地形図 <http://www.gsi.go.jp/>

土地条件図 <http://www1.gsi.go.jp/geowww/landcondition/landcondition.html>

実は、日本列島の平野の地形は、洪水・高潮・津波などの発生が繰り返され形成されています。そこに人々が居れば災害をもたらす可能性が多くあります。つまり、平野部には危険がいっぱいあるのです。

次の表に、地形の分類に基づく地盤の良否、受けやすい災害、防災上注意すべき点を掲載します。(国土交通省国土地理院 HP より) これはあくまでも一般的・経験的に言われているもので、明確な基準ではありません。

これから土地購入を検討する際に、一度は調べてみる価値はあるでしょう。地盤のプロも、この地形図と土地条件図を参考に、地盤の判断に役立てています。

| 地形 | | 地盤 良(A)～不良(E) | 受けやすい災害 | 防災上注意すべき点 |
|--------|--------------------|------------------|---------------------------|---|
| 台地・段丘 | 高位面・上位面 中位面・下位面 | A | | 段丘崖付近では、土砂崩れに注意が必要。また、段丘面上の凹地部では、豪雨時の内水氾濫に注意が必要 |
| | 低位面 | B | まれに内水氾濫 | |
| 山麓堆積地 | | C | まれに土石流 | 溪床堆積地の下流では、豪雨時に土石流災害の危険性がある |
| 低地の微高地 | 扇状地 | | 土石流、河川洪水、内水氾濫、高潮洪水等、まれに津波 | |
| | 自然堤防 | | | |
| | 砂(礫)州・砂(礫)堆 | | | |
| | 砂丘 | | | |
| 低地の一般面 | 氾濫平野・谷底平野 | D | 河川洪水、内水氾濫、高潮洪水、地震・地盤災害 | 一般的に洪水被害を受けやすい。特に後背低地や旧河道は周囲の一般面より低いため、河道から溢れた水や内水が停滞しやすく、湛水期間も長い。また地盤も悪い場合が多いため、地震時には特に揺れが大きかったり、液状化も懸念される |
| | 海岸平野・三角州 | E | | |
| | 後背低地 | | | |
| | 旧河道 | | | |
| 人工地形 | 水部の埋立地 | D～E | 河川洪水、内水氾濫、高潮洪水、地震・地盤災害 | 盛土地は、盛土の高さにより浸水深、洪水被害の程度は異なる。一般的に湛水期間は短い。水部の埋立地及び干拓地は強い地震の際に、液状化現象が起きやすい。造成地の谷埋め部は陥没、亀裂などの地盤災害が懸念される |
| | | | | |

川田竹也先生の土地活用営業のための知識

ワンポイントアドバイス

コンサルタント 川田 竹也

自社株の評価（２）

前回に続き自社株の評価について解説します。今回は自社株の株価（評価額）を計算します。

- 条件
- ・評価する会社の業種：小売業
 - ・会社の規模：小会社 $\left(\begin{array}{l} \text{従業員数 5 人以下} \\ \text{総資産額 4 千万円以下} \\ \text{直前期末以前 1 年間の売上高 6 千万円未満} \end{array} \right)$
 - ・自社株の評価方式の組み合わせ・・・1株当たりの株価 $\left. \begin{array}{l} \text{類似業種比準価額} \times 0.5 + \text{純資産額} \times 0.5 \\ \text{純資産額} \end{array} \right\} \begin{array}{l} \text{いずれか} \\ \text{低い金額} \end{array}$
- 会社の規模の判定、及び自社株の評価方式の組み合わせは、ホームページの「[アルファグォイス倶楽部 11 月号の解答「自社株の評価方法」](#)」を参照ください。

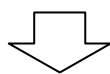
類似業種比準価額方式による株価の計算

< 計算式 >

$$A \times \left(\frac{\frac{b}{B} + \frac{c}{C} \times 3 + \frac{d}{D}}{5} \right) \times \text{斟酌率} \left(\begin{array}{l} \text{小会社 0.5} \\ \text{中会社 0.6} \\ \text{大会社 0.7} \end{array} \right)$$

| | | | |
|------------------------|-------|---|----|
| A・・・類似業種の株価 | 181 円 | } | 1 |
| B・・・類似業種の 1 株当たりの配当金額 | 3.8 円 | | |
| C・・・類似業種の 1 株当たりの年利益金額 | 20 円 | | |
| D・・・類似業種の 1 株当たりの純資産価額 | 187 円 | | |
| b・・・自社の 1 株当たりの配当金額 | 8 円 | } | 仮定 |
| c・・・自社の 1 株当たりの年利益金額 | 40 円 | | |
| d・・・自社の 1 株当たりの純資産価額 | 300 円 | | |

- 1 国税庁ホームページ [税について調べる](#) [法令解釈通達](#) [財産評価関係](#) [個別通達目次](#)
類似業種比準額計算上の業種目及び業種目別株価等の 22 年 8 月分に掲載されています。



$$181 \text{ 円} \times \left(\frac{\frac{8 \text{ 円}}{3.8 \text{ 円}} + \frac{40 \text{ 円}}{20 \text{ 円}} \times 3 + \frac{300 \text{ 円}}{187 \text{ 円}}}{5} \right) \times 0.5 = \underline{176 \text{ 円}}$$

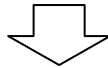
純資産価額方式による株価の計算

< 計算式 >

$$\frac{(A - B) - \{ (A - B) - (C - D) \} \times 42\%}{E}$$

E

| | | |
|---|--------------------|----------|
| A | 課税時期現在の相続税評価額の総資産額 | 3,500 万円 |
| B | 課税時期現在の相続税評価額の負債額 | 500 万円 |
| C | 課税時期現在の帳簿評価額の総資産額 | 3,000 万円 |
| D | 課税時期現在の帳簿評価額の負債額 | 500 万円 |
| E | 課税時期現在の発行済株式数 | 10,000 株 |



$$\frac{(3,500 \text{ 万円} - 500 \text{ 万円}) - \{ (3,500 \text{ 万円} - 500 \text{ 万円}) - (3,000 \text{ 万円} - 500 \text{ 万円}) \} \times 42\%}{10,000 \text{ 株}}$$

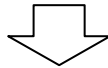
10,000 株

= 2,790 円

1 株当たりの株価の計算

類似業種比準価額 176 円 × 0.5 + 純資産額 2,790 円 × 0.5 = 1,483 円
純資産額 2,790 円

} いずれか
低い金額



自社株の株価は 1 株当たり 1,483 円になります。

経営者の顧客に備えて、自社株の株価の計算のプロセスは覚えておきましょう。

土地活用営業のための知識ワンポイントアドバイスは、しばらくの間休ませていただきます。

自社株の評価方法の組み合わせについてはホームページをご覧ください。

<http://www.alpha-vc.co.jp>

掲載内容・公開セミナーについてのご質問・ご意見、また、アルファヴォイス倶楽部はメール配信も行っております。ご希望の方はご連絡下さい。

info@alpha-vc.co.jp / FAX03-5215-8717