



アルファヴォイス倶楽部

VOL.133 2006.10

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. 初契約物語
営業1年目 25才男性
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～
財産の評価引き下げ対策 続編
コンサルタント 川田 竹也
3. 賃貸マンションの管理について
【第5回 一括借り上げ(サブリース)について】

初契約物語

営業1年目 25才男性

第1章 業務依頼

私にとっては、お客様から業務依頼を頂くということが、まだまだ高いハードルのように感じられた2005年9月の上旬、なんとか見込み客を掴もうと思い、期末最後のトルネード(ダイレクトエリアマーケティング)を行っていました。これまでもそれなりに商談客を持ち面談をしてきたものの、それは実際商談と呼ぶには程遠く、なんとなく自分の仕事に対して自信が持てない日々が続いていました。「本当に土地活用を真剣に考えている人なんているのだろうか・・・。賃貸マンション建築でお客様のお役に立てるのだろうか・・・。」いまひとつ自信の持てない私には常にそんなジレンマが付きまとい、今期は結果を残すことなく終わってしまうのではないかなどと後ろ向きな気分になることもありました。そんな中、その最後のトルネード(ダイレクトエリアマーケティング)で出会ったのが 庭様でした。 庭

様との初面談は、それはもうまさにロープレの如き内容で、それまで経験したことがないようなものでした。面談したのはお土地の名義人（太郎様・仮名）の長男様（一郎様・仮名）で、現在は耕作やお土地の管理は太郎様に代わり全て行っているとのことでした。しかし、一郎様は会社勤めをしながらお土地の管理もしなくてはならないので負担になっているし、将来的には田んぼ以外で何らかの活用をしたいという思いがあるが、果たしてどのように活用すれば良いのかよくわからないとおっしゃいました。「じゃあ、僕がどのように活用すべきか考えてきますよ。任せてください。」と言うと、「どういう活用がいいか考えて提案してよ。話聞くから。」と言われたときは、庭様のさわやかな人柄も手伝って、「この人のためにがんばろう。」という想いをもちました。

支店に戻り、早速リーダーと物件対策会議を行い、どのような活用が庭様にとって良いのか自分なりに考えました。とは言え、一言で土地活用といっても様々な方法があるわけで、まだそういった知識に乏しかった私は、本を読んだり人に聞くなどして庭様のお土地についての考えを深めていきました。お客様のために行動するということで、勉強もしなくてはならないし、結果として自分が向上していることを実感するときでもありました。結局、やはり対象地は賃貸マンションに適しているという考えを基本的に持ち、その他市街化区域内のお土地について有効活用の可能性を示すことが大事だという考えに至りました。

その後は、明確なアポイントがなかったため、リーダーと夜分待ち伏せしたり、ハガキを書いたりという時期を経て、やっと庭様と面談する機会が訪れました。自宅を訪問したところ不在だったため対象地へ足を運ぶと、ご家族で稲刈りの真っ最中でした。今声を掛けるとお邪魔かなと思いつつも、作業中の庭様に挨拶すると快く応じてくれて、その日の夕方に面談するアポイントを取ることができました。

リーダー同行で面談をして、庭様のお土地についての想いを確認すると共に、庭様の人柄に触れることができ、大変良い面談となりました。庭様ご自身も対象地については住宅に利用するには良い場所であるという認識があり、仮に賃貸マンションならばということと提案する話の運びとなりました。庭様の人柄という点で、庭様も長年営業の仕事に携わってこられたということで、その話題で雑談になることが多く、「営業は大変ですけど、がんばって下さい。」「こういう話は、お互いの信頼関係があり、お互いの利益を理解した上で、あとはタイミングでバーンと決まっちゃうもんですよ。」というお言葉をいただき、楽しんで会話をすることができました。やはり、同じ営業職ということで話は尽きることはありません。その日は、サブリース市場診断報告書とスケジュールの説明をし、次回測定のアポイントとなりました。

以降は確実なアポイントの上での面談となり、着実に面談を進めることができました。これはこれまでに経験したことではなかったので、面談が非常に楽になりました。改めてアポイントの重要性を感じました。そして測量後、敷地調査報告をし、さらに具体的に賃貸マンション事業についてご理解いただきました。庭様の事業

の目的として、固定資産税対策、相続税対策、土地の維持の3点を確認することができました。「その上で、安全（返済が滞らない）であれば、良い事業であるとも思いませんか？」と尋ねると、「その3点が理解できるかどうかですよ。長いスパンのものなので、見通しが立てばいいんじゃないかな。」と提案に対して前向きな意見もいただきました。今回は決定したプランと収支計画、相続税についての説明でのアポイントとなりました。

マネージャー、リーダーと同行で面談となり、マンション事業に対するイメージをさらに持っていただくべく、商品紹介、決定したプランに基づく収支計画の説明をしました。庭様からも、保障期間や建物の補修費についての質問が出るなど、より興味を深めていただけたのではないかと思います。私が一番嬉しかったのは、時間かけて作った相続税の資料について、「こうやって説明してもらおうとわかりやすいね。」とお褒めの言葉をいただいたことです。日頃、資料作成などのコツコツとした作業も多いのですが、お客様に直接感想をいただけるとそういった作業の苦勞も報われる思いがします。マネージャーが融資の話をして、金融機関の第3者的判断を受けることの必要性をご理解いただきました。

ここまできた段階で、もしかしたら次回庭様から業務依頼（仮契約）をいただけるかもしれないという思いが頭をよぎりました。ちょうど9月の末頃で、会社全体、もちろん支店においても契約や業務依頼の報告が次々と飛び交っており、そういったムードの中自分も乗り遅れたくないという気持ちが起こってきました。リーダーやマネージャーからはあせるなというように諭されましたが、この半年間の営業活動を思うと、やっと業務依頼という形で結果を残せそうだというのはやる気持ちを抑えられませんでした。そのときふと思い出したのが、以前専務が支店にみえたときに私たちにお話ししていただいた時の言葉でした。「営業マンの仕事は、お客様のことを考えることである。」というその言葉は今も脳裏に焼き付いています。お客様と面談する中で、不安や期待などどうしても自分のことを考えてしまうことがありますが、それがあまり大きくなりすぎるとお客様のことがあまり考えられなくなってしまい、結果としてうまくいかなくなってしまいます。まさにそんな状況に陥りかけていました。これまで庭様とは面談の中で互いに納得した上で次のステップに進むという形で商談を進めてきました。だから、業務依頼をいただく段階になってもじっくりと話を進め、庭様が納得できた段階でサインしていただくことが良い方法ではないかと考えました。そして、次の面談に望む前に今一度庭様について考えてみることにしました。以前、同じ支店のS君が契約をいただいた時、その前日の夜にS君に連れられてそのお客様のお土地を見に行きました。その時は、お客様のお土地まで行って、自分の心情を語る彼の気持ちを十分に理解することはできませんでしたが、いざ自分が業務依頼を目前にしたときに初めてそれを理解することができました。そして、私も面談に望む前に庭様のお土地まで足を運び、これまでの面談を思い返し、今後すべきことをもう一度頭の中で整理しました。そうしたことで、気持ちがだいぶ楽になり、落ち着いた気持ちで面

談に向かうことができました。

そして9月27日、その日は訪れました。その日の面談は収支計画の細かな説明と、融資審査についての話をした段階で、庭様に良い反応を示していただけだったので、後は業務依頼書を出すかどうかの判断はマネージャーに委ねました。しかし、話が進んでもいっこうに業務依頼の話が出てこないの、そのときばかりは正直、内心やきもきしていました。マネージャー曰く、ギリギリまでじらすことでお客様の気持ちを高ぶらせるというテクニックらしかったのですが、そんなこともつゆ知らず私はいつかいつかと心臓を高鳴らせていました。そして、融資審査の許可をいただくための業務依頼ということで、「そういうことならよろしくお願いします。」と

庭様にサインをしていただけたときには、嬉しさが込み上げてきて足がガタガタと震えてしまいました。そして、快くサインしていただいた庭様に対して感謝の気持ちで一杯になりました。庭様のお宅を後にして、マネージャー、リーダーの3人で肩を抱き合い、喜びを分かち合いました。お二方にも、本当に嬉しいと言っていたいただきました。そのとき、みんなで成し遂げたんだという一体感が私たちを包みました。

業務依頼に至る過程は、他の営業の方の状況と比べると、面談回数も少なくスムーズに進んだと言えるかもしれません。しかし、私はこの半年の間に培った全てをこの庭様との商談にぶつけたつもりです。だからこの約1ヶ月間は自分にとって本当に良い経験ができ、本気でお客様に向かっていくことができたのではないかと思います。また、物件に関わっていただいた皆様のご協力、そして支店という良き職場環境がなければ成しえなかったことではないかと感じています。はるばるまで来た甲斐がありました。この愛すべき支店で仕事ができることに大変感謝しています。

とは言え、業務依頼というのは、本契約に至る過程にすぎないことも事実です。まだまだこれからです。今後より一層の努力と庭様へのお役立ちの気持ちが必要となってくることと思います。そして、更なる信頼を得られたときに本契約をいただけると信じてこれからも活動していきます。

こうして、私の本契約への道のりは第2章に突入したのであります。

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～

財産の評価引き下げ対策

コンサルタント 川田 竹也

・・・土地は相続税評価額が下がる（続編）・・・

今回は土地の相続税評価額の計算をしました。今回は土地の相続税評価額の引き下げについて計算をします。

貸家建付地

“自分の土地”に“自分で賃貸目的の建物を建てる”と、その土地は『貸家建付地』という扱いになり、土地の相続税評価額が更地と比べて安くなります。

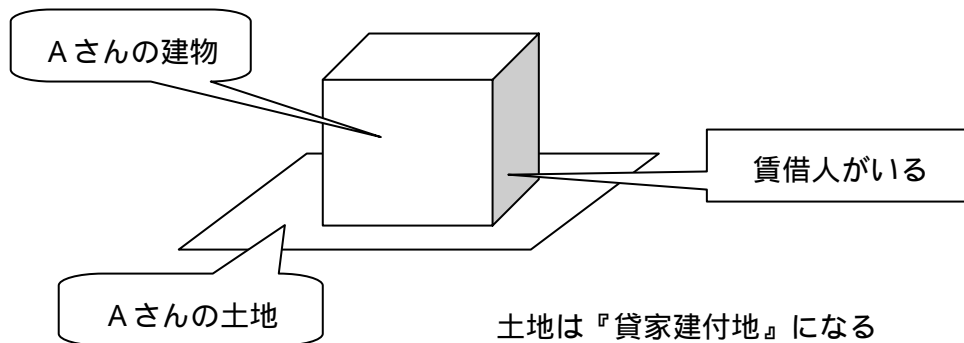
注意点！ 賃借人（建物を借りている人）がいることが条件です。

たとえば賃貸マンションでも入居者がいないと、

オーナーが自分の自由にできるとみなされて、

土地の相続税評価額は上がりません。

入居者がいることにより、オーナーの自由にできないとみなされるため土地の相続税評価額が下がるのです。



貸家建付地の相続税評価額の計算式

$$\text{路線価} \times \text{土地の面積} - (1 - \text{借地権割合} \times \text{借家権割合} \times \text{賃貸割合})$$

1 2 3

1 借地権割合・・・土地を借りている人の権利割合

路線価格の末尾に表示されているアルファベット

A	B	C	D	E	F	G
90%	80%	70%	60%	50%	40%	30%

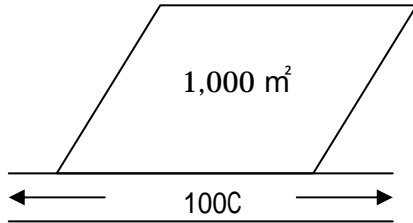
2 借家権割合・・・建物を借りている人の権利割合

大阪府の一部 40% その他の地域 30%

3 賃貸割合・・・建物の入居率

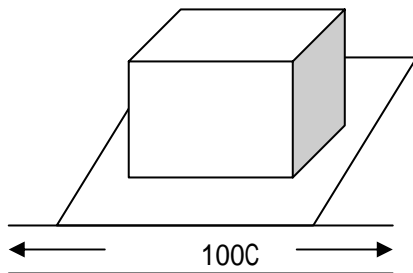
例題 土地面積 1,000 m²、路線価 100C に賃貸マンションを建てると、土地の相続税評価額は？ 入居率 100% 借家権割合 30%の地域

< 建築前 >



土地の相続税評価額
 $100,000 \text{ 円} \times 1,000 \text{ m}^2 = 1 \text{ 億円}$

< 建築後 >



土地の相続税評価額
 $100,000 \text{ 円} \times 1,000 \text{ m}^2 \times$
 $(1 - 70\% \times 30\% \times 100\%)$
 $= 7,900 \text{ 万円}$

建築前と建築後の差額は $1 \text{ 億円} - 7,900 \text{ 万円} = \underline{2,100 \text{ 万円}}$

賃貸マンションを建てることにより、土地の相続税評価額が 2,100 万円も安くなりました。これが貸家建付地による評価引き下げの効果なのです。

建物は賃貸目的であれば良いので、賃貸マンションなど住宅用の建物以外に、貸し店舗や貸し事務所・テナントビルなど、商業用の建物に使われている土地も貸家建付地の扱いになります。

問題 倍率地域の土地で賃貸マンション経営をしています。土地の相続税評価額を計算してください。

土地の固定資産税評価額 5,000 万円 倍率 1.1 倍
 借地権割合 40% 借家権割合 30% 入居率 90%

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

* 前回 Vol.132 の「倍率方式による土地の相続税評価額の計算」を参考にしてください。

賃貸マンションの管理について

M E N U

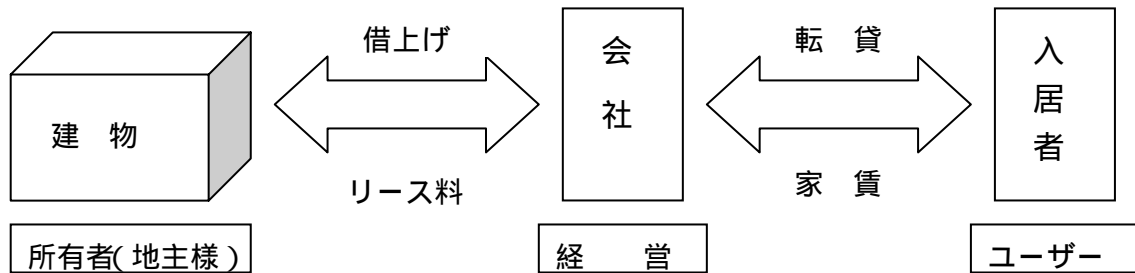
- 第1回・・・ 賃貸管理の基本
- 第2回・・・ 満室保証について
- 第3回・・・ 返済保証について
- 第4回・・・ 家賃保証について
- 第5回・・・ 一括借上げ（サブリース）について

【第5回 一括借り上げ（サブリース）について】

サブリース

【保証システム】

- 内 容 : 毎月一定額のリース料の支払い
- 免責期間 : 一般的に1～3ヶ月
- リース額 : 賃料の80～85%（会社により異なる）
- 期 間 : 30年間、10年後リース料見直し（会社により異なる）



所有（オーナー）と経営（会社）の分離
全ての経営は会社側で行う、転貸のイメージ

【ポイント】

サブリース物件にするか否かは市場調査により家賃と入居率を把握し、判断することが大切です。

建設会社（管理会社）は、入居率が低い物件にサブリースを付けてしまうと、空室や家賃滞納が発生した場合、賃料収入がリース料を下回り、会社側がリスクを負

います。

また確実な入居が見込める物件は、家賃とリース料の差額分が減少するため、オーナーにとってはデメリットになります。

【メリット】

『オーナー』

・空き室による収入の不安がありません

管理会社に全室を貸しているのと同様（常時満室）なので収入は毎月一定です。

・返済の不安がありません

空き室による収入の変動がないため必ず返済できます。将来の金利上昇を考慮すると、固定金利にするとさらに安心でしょう。

・相続税評価額が安くなります

土地や建物の相続税評価額は、賃貸割合（入居率）を加味し計算します。相続税評価額は賃貸割合が低い場合（入居率が低い）高くなり、高い場合（入居率が高い）安くなるのです。サブリースは常時満室なので賃貸割合が一番高く、相続税評価額は必ず安くなります

・確実に回収できる投資です

収入（リース料）が一定であるのに対し、支出の変動が少ないため、毎月一定の利益が見込めます。自己資金を投入すると返済額が減りさらに利益が多くなります。サブリース契約物件は毎月一定の利益が見込める確実な投資商品なのです。

・金融機関の借入れが受けやすくなる

サブリース物件は、多くの金融機関で融資を確実に回収できると判断します。金融機関にとっても安全な融資案件なので、融資が受けやすくなります。

『建設会社および管理会社』

・仕事の質が向上する

サブリースの導入により、賃貸マンション経営に関するリスクはすべて建設会社側（管理会社側）が負うこととなります。会社側はリスクを回避するため、事業提案（供給する地域・間取り・設備・構造など）や、賃貸管理（入居斡旋・入居者の審査・クレーム対応力など）の質の向上に努めることとなります。

以上

アルファヴォイス倶楽部のメール配信を行っています。ご希望の方は会社名、お名前、メールアドレスをinfo@alpha-vc.co.jp または FAX03-5215-8717 までお送り下さい。