



アルファヴォイス倶楽部

VOL.124 2005.12

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. 「私の初契約物語」掲載にあたって
代表取締役 野村 敬一
2. 私の初契約物語 業務依頼編
3. 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 ~ 贈与税について ~
コンサルタント 川田 竹也

「私の初契約物語」掲載にあたって

代表取締役 野村 敬一

すべての初契約には特別の感動があります。営業の世界に入ったならば、誰しもが味わう感動です。この感動は生涯忘れることができないでしょう。体験できた人間は幸福です。生きていく中で感動という貴重な体験を持てたことは、その人間にとって貴重な財産となります。

私も30年以上前の初契約を鮮明に覚えています。今でも商談場面や調印の場面が克明に映像として蘇ってきます。この喜びと感動が今も私を動かしているのかもしれない。

営業パーソン育成の指導コンサルティングを生業として18年になります。その中で、最近特に嬉しいのが新人の初契約です。特に本年は新人の初契約が多く、その成長の早さに驚嘆させられました。自画自賛させていただくならば Alpha Voice Consulting の教育研修カリキュラムと訓練システムが、かなり向上してきている証拠でしょう。

何とか一年間で一人前の営業に育成するのが、我々に課せられたテーマのひとつです。

今回から適宜、新人の初契約物語を連載させていただく予定です。ドキュメンタリーには多くの感動があります。同時にその内容には、営業の基本スキル、定石、ルールが凝縮して詰まっています。

是非、皆さんにも感動を共有していただき、その成功事例に営業の基本を見つけてください。

以上

私の初契約物語 業務依頼編

平成17年4月入社(22才男性)

私が初めて業務依頼を頂いたお客様は、B客 町区画整理エリアマーケティングでお会いした若村太郎(仮名)様でした。若村太郎様と初めてお会いしたのは、平成17年6月18日で、その後、業務依頼を頂いた8月10日まで約2ヶ月、訪問回数にして42回目のことでした。私にとって激動の2ヶ月間になりました。

私は、平成17年4月に 建設に入社したばかりでまだ営業の経験は浅く、不安を感じていました。不安を抱えたまま新入社員として初めてエリアマーケティングに参加したのですが、私が想像していた以上にお客様の拒絶に遭い、またお客様とうまく話が出来ない日々を、4月から6月の間過ごしていました。結局2ヶ月間でMBS(モチベーションBS 動機付けのための市場環境調査報告書提出)1件という散々な結果に終わって精神的にも落ち込んでいました。

そんな中で、私は培養客 町区画整理のエリアマーケティングで若村太郎様と出会いました。今でもその時のことは鮮明に覚えています。その日は本社で安全大会に参加をしていて、支店に帰社したのは午後5時でした。それまで、若村様のお宅に2回訪問していましたが、お仕事がお忙しいようで、奥様としかお話が出来ていない状態でした。疲労がたまっているのを感じてはいましたが、名義人である若村太郎様とお会いしたいと思い訪問しました。しかし、インターホンを鳴らしても戸を叩いても誰も出てきません。不在だと思い帰ろうと家の敷地を出た時に、後ろから足音が聞こえてふり返りました。「あっ何やった？」と声を掛けられました。それが若村太郎様でした。その後、玄関でかまちに座りながら雑談をしている中で、若村太郎様から「会社紹介してくれるか？」と言われました。会社紹介をしようとしたところ、会社紹介のツールブックを忘れたことに気がきました。営業マンとして絶対にやってはいけないことをして、動揺しましたが、もう仕方ないと思い、正直に忘れたことを若村様に伝えました。すると若村様は、「あっそうか。じゃあ6月21日午後1時にまた来てくれ」とおっしゃいました。

私にとって衝撃的な出会いとなりました。その後は前回の失敗を挽回しようと思ひ、リーダーのもと、会社紹介のロールプレイを繰り返しました。うまく出来ず悩み苦しみました。この現実から逃げたいと思ひ練習に励みました。そしてアポイントの日の、6月21日を迎えました。リーダー同行のもと、若村太郎様のお宅を訪問しました。大変緊張する中で会社紹介をしました。私はうまく出来る自信がなかったのですが、会社紹介をしている際に若村さんから「あーそうか。」「うんうん。」などと納得しているお言葉を頂いたことは今でも覚えています。そしてその後、会社紹介は無事終わり、リーダーのお陰で商談化することに成功しました。そして帰社する時の車の中でリーダーからお褒めの言葉をかけてもらい、とても嬉しかったことを覚えています。しかし、私にとって初めての商談化ということで、何をしたら良いのか分からず不安な気持ちでいっぱいでした。その中で、私を支えてくれたのはリーダーとチーム員のAさん（同期入社的女性）でした。リーダーは、一からやらなければいけないことを指示してくれました。そして私が不安そうな顔をしているといつも励ましてくれました。Aさんは自分の仕事がない時は手伝ってくれました。そんな二人に支えられてその後測量をし、敷地調査報告書を作成しました。最初、敷地調査報告はリーダーが行う予定でしたが、私のお客様なことからこれ以上リーダーに迷惑はかけられないと思ひ、その旨をリーダーに伝え、私がやることになりました。そして、敷地調査報告書のロールプレイを会社紹介同様20回~30回練習して若村様のお宅を訪問しました。その時は以前の会社紹介とは違い、比較的落ち着いて敷地調査報告をすることが出来ました。私は、この時、以前より少しは成長することが出来たかなと実感することができました。しかしこれから私にとって本当の苦悩の戦いのはじまりでした。

若村様は、区画整理の理事長をされており、町にシンボリックなマンションを建設したいという思いや、町の発展に貢献したいという思いが大変強い方でした。訪問するたびに笑顔で町の今後について語っていらっしゃる姿を見て、私はいつも感銘を受けました。しかし、そういう思いが強いので、マンションに対する要求も多くなりました。敷地調査報告が終わった後からは、マネージャー、リーダーと私の三人で訪問することが多くなりました。若村さんの物件対策ミーティングをやっている時に、マネージャーから、「これからは難しい話が多くなってくる。君は話す機会が減ってくるかもしれないが、君が若村様に何をしてあげられるか考えていかないといけない。」と言われました。リーダーとマネージャーの助言を頂いて、私は次の3つのことを絶対やろうと決めました。1つは若村様の訪問が終了した後は必ず手紙を書くこと。商談の中で、私が感じたことや、いつも親切にいただいていることについての感謝の手紙を書くこと。2つ目は若村様のお宅に訪問する時は始めの挨拶や雑談、若村様がおっしゃった言葉に対して頷いたり、反応する事を絶対自分で責任をもってやること。3つ目は、若村様の商談記録をもっと具体的に書くこと、いつ、どこで、何をおっしゃったかなどを細かい部分まで書きとめて、マネージャーに提出する。以上3つのことは、責任をもってやるのが若村様にし

てあげられることだと思いました。その後、訪問を重ねる度に先程あげた3つのことを実践していきました。そうすることによって、日ごとに私の若村様の為に少しでもお役に立ちたいと思う気持ちが強くなっていきました。

そして、7月16日に本社に来ていただくアポイントをとることができました。私にとって初めての会社案内・現場案内で不安はありましたが、やり切る思いでいっぱいでした。私の役割は、車中での雑談と会社の歴史のスライドをやることでした。これは非常に大切なので、支店にいるみんなにも見てもらい、何十回も練習をしました。

最後の確認のつもりで練習をしている時のことでした。事件は起こりました。若村様から支店に一本の電話が入りました。「今すぐ家にきてほしい。」という電話でした。マネージャー、リーダーと私の三人で急いで若村様のお宅に向かいました。その内容は、明日は本社に行くことができなくなったということでした。若村様は行けなくなった理由を詳しく私達に説明してくれました。その内容は、「俺は今迄家族に苦労をかけてきた。しかし、今までは反対を押し切ってきたが、マンション事業は規模が大きいからさすがに反対を押し切ることが出来ない。もうこれ以上は迷惑をかけられない。自分だけ突っ走っていても家族が賛成しないとマンション事業は出来ないし、家族も俺が本社に行くことで契約させられるのではないかと心配しているから、明日は行くことが出来ない。」という内容でした。

若村様の訪問が終わった後、私は若村様が家族を大事にしている気持ちを知ることができて良かったと思いました。しかし明日の会社案内・現場案内の為に準備したことが全て無駄になってしまうことを考えると涙が出てきました。私が落ち込んでいると、支店の皆が励ましてくれて心が和らぎました。少し時間が経ってから今日のことについて考えると、若村様が本社に行けなくなった理由をあれだけ詳細に説明していただいたことは、若村様が私達を信頼してくれている証だと思いました。逆に若村様に感謝をしたい気持ちになり、手紙にその思いを書きました。これが私にとって業務依頼を頂くまでの最大の事件となりました。

本社の案内はなくなりましたが、7月22日に支店に来ていただくことになりました。以前お見せすることが出来なかった会社の歴史のスライドを見ていただくことになりました。また、支店長にも出してもらうことになり、支店あげての案内を予定しました。私もぜひ若村様に我社の歴史を知って頂きたいという強い思いで練習に励みました。

そしていよいよ当日になりました。スライドをいちばん最初に予定していたので、始めから緊張していました。そして若村様について会社の歴史のスライドをお見せすることができました。本番は練習と違って思い通りには行きませんが、支店長やマネージャーに助けてもらい、無事終わらせることができました。スライドが終わった後に、若村様に感想をお聞きした所、「頑張っている姿がにじみ出て、よかった。」とお褒めの言葉を頂きました。私はその時、若村様に少しだけでも会社の歴史を知って頂いて、やって良かったと充実感と達成感でいっぱいになりました。

た。大変いい形で会社案内・現場案内を終わらせることが出来ました。

その後、何度か若村様に支店にお越しいただき、順調な商談が続き、いよいよ8月4日に再度、本店の案内のアポイント取りに成功しました。案内に向けてレンタカーの手配や、タイムスケジュールや食事の予約、車中の会話の内容など全ての段取りをマネージャーやリーダーと相談しながら決めました。いかにスムーズに本店や現場の案内を進めていけばよいか、その時はいつも考えていました。ついに8月4日当日になりました。初めてのことでばかりで大変でしたが、私にできることは雑談を盛り上げることで、若村様に対しての気遣いを第一に考えることだと思い、案内を順調に進めていくことができました。私にとって、各モデル棟の前で若村様と一緒に撮影した写真は今でも私にとって大切な宝物です。若村様も熱心にマンションをご覧になられていて、大変良い現場案内となりました。

その後、マンション事業に反対している若村様の娘様の所にお話に行く機会が増えました。娘様には、一から当社のマンションを知っていただく為、会社紹介や、市場環境調査報告や娘様のマンションに対するご不安に応える形で訪問をしました。私は、若村様と同様に会社のことを知っていただければ分かって頂けると思っておりました。しかし、マンションや会社のことには理解して頂きましたが、一番の問題は会社のネームバリューの点と、鉄筋コンクリートの解体費などの問題でした。これらの娘様のご不安にお応えする為、私なりに考えて、マネージャーの助けを借りながらご説明させていただいたのですが、娘様は明らかに納得のいかない顔をされていました。どうしたら娘様に理解していただけるのか、マネージャーとリーダーと考えながら、娘様がお忙しい時は、資料を持って行き、見て頂きたい点に印を付けたり、試行錯誤を繰り返しました。そして8月10日に収支をご提出するというところで、若村様と娘様に支店にお越しいただくことが決定しました。

その前日に支店長を含めて8月10日の物件対策ミーティングを行いました。ミーティングを行う中で、8月10日に収支を提出するかしないかが問題になりました。支店長は、競合となっているD社とT社の収支を待ってから提出することを勧めました。その後、マネージャーやリーダーからもいろいろな意見が出ましたが、結局、マネージャーが若村様に当日の朝お会いして決めることになりました。私は市場環境調査の手直しと、鉄筋コンクリートと鉄骨の違いの資料作成を行いました。リーダーは会社の歴史のスライド練習の為、支店に泊まる事になりました。私とリーダーは疲労がピークに達していましたが、ここが踏ん張り所と自分に言い聞かせました。若村様のお土地は、支店から700Mと近い所にあります。その日の夜中にリーダーと私で若村様のお土地を見に行きました。私は、その時、土地に向かって問いかけました。「若村さん、この土地に当社のマンションを建てましょう。絶対にいい事業になりますから。若村様のお役に立ちたいんです。」と私の思いをぶつけました。そして当日がやってきました。収支を提出するかしないかは、朝、若村様にお会いできなかった為、1つのかけとして提出することに決定しました。今回の私の役割は雑談を盛り上げることで、若村様、娘様のおっしゃったことに対する反

応やうなずきをすることでした。そしていよいよ勝負が始まりました。最初に会社の歴史のスライドをお見せし、1Kより1LDKの良さ、鉄筋コンクリートと鉄骨の違い、プラン図の説明などを順々にやっていきました。私が見ている限り、娘様はまだ余り納得のいていない様子でした。そして、マネージャーが収支の説明を終えた後「ぜひ、若村様のお土地で当社のマンションを建てさせて下さい。」と切り出しました。私もその言葉に続いて「お願いします。」と頭を下げました。すると少しの沈黙があって、若村様は「分かった。」と言って下さいました。娘様も「分かりました。」とおっしゃいました。

この時、初訪から数えて42回目にして、業務依頼契約となりました。私は若村様が業務依頼書に印鑑を押す瞬間が今でも目に焼きついています。この日の為に、会社紹介と敷地調査報告書のロールプレイを頑張ったこと、若村様の為に何が出来るか毎日考えていたこと、案内がなくなったこと、支店に泊まって資料作成をしたことなど、苦しかったこと、悩んだことが走馬灯のように蘇ってきました。若村様のお役に立つことが出来たことを思うと大粒の涙が出てきました。私は今まで22年間生きてきましたが、これほどまでに感動したことはありませんでした。生涯心に残る出来事になりました。

このように若村太郎様から業務依頼を頂きました。

私はこの2ヶ月間、お客様である若村太郎様と娘様のお陰でここまでこられたと考えております。私は、入社当時、営業という仕事は100%上司やリーダーから学ぶと思っておりました。もちろん上司やリーダーから学ぶことはたくさんありましたが、想像以上にお客様から学ぶことができました。また、担当営業マンの熱意が大切だということも学びました。熱意とは、自分がお客様の為に何をしてあげられるかを率先して考えることだと思います。上司やリーダーに言われたことをただやるだけでは熱意というのは生まれません。まず、自分なりに考えてその考えを上司やリーダーに伝え、アドバイスを受けながら、営業を進めていくことが大切だと考えております。

まだ入社して半年しか経っていませんが、私にとってこの経験は大きな財産になりました。私を支えてくれた支店長、マネージャー、リーダー、チーム員のAさん、そして、支店の皆さん、本社を始めとする社員全員の皆様に感謝しております。

ありがとうございました。

以上

次回は本契約編です

川田竹也先生の賃貸マンション営業のための知識

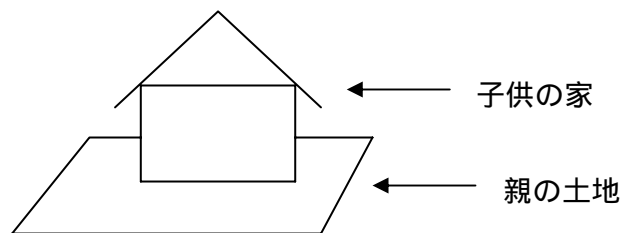
ワンポイントアドバイス～贈与税について 住宅編～

コンサルタント 川田 竹也

住宅を新築する場合、一般の顧客は土地を購入して住宅を新築する、または既存の建物を建て替えるケースが多いでしょう。しかし顧客の中には、親から資金の援助がある、親が土地を提供してくれる、という場合があります。この場合、税金について気を付けなければなりません。資産をもらうと贈与税がかかるかもしれません。親の資産がたくさんあると、相続税の事を考えなくてはならないかもしれません。お客様にはニーズ（希望・要望）があるので一概に決める事は出来ませんが税金面だけを考えて場合に、どの方法が良いのか？どうすれば節税できるか？を知っておく事は重要です。今回は贈与税と新築住宅の取得について考えてみましょう。

・土地編・・・親が土地を提供してくれる場合。

【ケース1】 親の土地に子供が家を建てる。



この場合はありがたく土地を借りておきましょう。親子の場合は土地の借り貸しをしても『使用貸借』となり地代など金銭のやり取りは必要ありません。

- *注1 親の名義を子供の名義に変更すると、土地をあげることになるので、贈与税や不動産取得税がかかります。名義は親のままにしておきましょう。
- *注2 子供は親に地代を払おう！なんて思わないほうが良いでしょう。地代にも相場があります。（相当の地代）うかつに地代を払うと贈与税がかかることがあります。子供は借りている土地の固定資産税くらいを払ってあげると親孝行になるでしょう。

そのまま『使用貸借』にしておくメリット

親が生前に土地を子供の名義にすると贈与税や不動産取得税がかかる可能性がありますが、相続で取得した土地は贈与税も不動産取得税もかかりません。もし子供から親に地代など金銭の支払いがある場合は、直接親に金銭を渡しましょう。その場合、通帳に証拠を残さないように、親が確定申告をしているならばこの地代は申告しないようにしてください。

・建物編・・・親が住宅資金を援助してくれる場合。

親が相続税のかからない人（一般の人）

相続時精算課税制度を利用しましょう。子供の住宅取得資金の援助額が 3,500 万円まで贈与税がかかりません。その代わり親が亡くなった場合（相続が発生した場合）援助した額は親の資産に加算されますが、もともと相続税がかからない親の場合は、贈与税の節税だけ考えればよいのでお勧めします。将来、景気が良くなるとなくなる制度かもしれませんが利用しないと損ですが、相続時精算課税制度を使うと将来にわたり一般の贈与が使えなくなるので注意して下さい。

【条件】子の住宅取得の為に資金であること（子が住むこと）

親子であること（子が亡まっている場合は、孫でも可）

親は 65 歳、子は 20 歳以上であること（年齢は贈与の年の 1 月 1 日時点）

建物床面積が 50 m²（15 坪）以上であること

相続時精算課税制度の選択をする旨の届出書を出すこと

3,500 万円を超える贈与の場合超えた金額に 20% の贈与税がかかるなど

親が相続税のかかる人（資産家・地主等）

この人達は要注意！です。うかつに「これが一番です」とは言えません。なぜならば相続税を払う方が有利か？贈与税を払う方が有利か？資産の状況・家族構成・年齢によってさまざまな選択肢があるからです。もし相続時精算課税制度を使う場合は、現金による住宅資金の援助より建物を贈与した方が有利です。

【ケース 2】建築費 3,500 万円の住宅を子供の為に建てる

親の名義で建築してから子供へ建物を贈与したほうが相続税評価額を下げる事ができます。

（住宅取得資金の援助ではないので 2,500 万円まで贈与が無税になります）



建築費 3,500 万円の家を親の名義で建てます

固定資産税評価額 2,100 万円とします

〔木造、鉄骨造は建築費×60%が一般的〕

建築後に固定資産税評価額 2,100 万円の家を子供へ相続時精算課税制度を使い贈与すると、親の相続税評価額に 2,100 万円が加算されます。もし現金 3,500 万円を贈与すると相続税評価額に 3,500 万円が加算されます。同じ価値である 3,500 万円なのに 1,400 万円の差額ができます。現金を建物にすると相続税評価額が下がるので相続税対策になります。

【問題】相続時精算課税制度を使い 4,000 万円を子供の住宅資金として援助した場合、贈与税はいくらでしょうか。

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