



アルファヴォイス倶楽部

VOL.119 2005.06

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. 建設業進化論

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 ~不動産を売った時の税金~

コンサルタント 川田 竹也

建設業進化論

代表取締役 野村 敬一

『最も賢いものが生き延びるでもなく、最も強いものが生き延びるのでもない、変化できた者のみが生き延びるのである。』—ダーウィン

この言葉が今の日本の建設業にこれほど当てはまることはないだろう。

地方総合建設業一筋に17年経営コンサルティングをしてきたコンサルタントが、自ら指導した現場の生の記録と真実をここに公開する。

進化し急成長している建設業のビジネスモデルを検証する。

■「校長が変われば学校が変わる」久保田武先生著

わたしは非常に運がいい高校時代を過ごした。先生に恵まれていた。

高校二年、三年の時の担任は、以前紹介させていただいた、「啐啄同時」の著作者、岡村忠典先生。全国の高校体育連盟の理事として剣道七段の腕前と、その若さでいまでも現役で活躍しておられる。

もう一人の先生は、高校一年のときの担任である。地理歴史クラブで東北や北陸に引率していただいた、久保田武先生であった。

高校時代に指導いただいた二人の先生によって、今の自分の感性があるのだと、最近

になってつくづく思うようになった。逆に言えば、高校時代の感性から成長していないのかもしれない。

私は原宿生まれの原宿育ち。高校時代は新宿で育ち、大学時代は三田、銀座、六本木が遊び場であった。自分の履歴書を書くと、 트렌ディードラマの主人公のような、なんとも甘ちよろい育ちに恥ずかしさを覚える。

高校時代は周りがほとんど同じような環境であったから、違和感はなかった。しかし、社会人になって、かなり自分は特異な都会育ちであることを自覚した。

今でも、何処の出身ですかと聞かれるのが、とてもいやだ。いやというより、面倒くさい。

原宿生まれというと皆さん、私の育った時代の原宿とは違った、最近の原宿を思い出すに違いない。私が育った頃の原宿は、東京オリンピック開催までは、渋谷と新宿にはさまれた、発展しない田舎だったのだ。皆さんが持つ原宿のイメージとは程遠い。都会の中の大いなる田舎であった。

しかし、私は履歴のとおり、実際にはひ弱な都会育ちであった。それが少しでも、強くなっていたのは、高校時代だろう。

高校のときに、久保田武先生に連れられ、東北や北陸を旅したこと。鎌倉にも何度も足を運んだ。

田舎を歩き、人にふれる。自然を旅し、その荘厳さ偉大さに感動する。古い寺社を見て歴史を学ぶ。歴史上の人物、とくに宗教の開祖、僧侶に興味を持った。

その体験と学習は、今でも私の人格形成に大きく影響している。

今は仕事で、いろいろな地方に行くことができる。地方の美味しいものに会い、名所旧跡を訪れることができる。年に150回以上は飛行機に乗り、地方を駆け巡っている。本当にいい仕事をしていると実感している。

高校時代というのは、子供と大人の間点、もっとも多感な時をどう過ごすか、何を教わるか、社会人教育の出発点なのかもしれない。

この、大切な時期に、二人の先生に教育指導されたことが、今日の私の幸運につながっている。

久保田武先生は、現在、順心女子学園の校長をされておられる。

先生の著書「校長が変われば学校が変わる」はテレビドラマ化され、本もベストセラーになった。

「校長が変われば学校が変わる」を読みながら、つつい企業経営に投影させてしまう。

「社長が変われば会社が変わる」ということなのだろう。

組織を率いる人間の自己変革こそが、組織の変革なのだろう。

その実例を紹介しよう。

G・N建設のこと

【1】ローコストRC建築技術を取り入れて

中京地区、G 県の N 建設の Y 専務と初めて会ったのは、いつかよく覚えていない。間違いなく 10 年以上前になる。大阪か名古屋、もしかしたら東京の講演会に参加していただいた縁で、ずっと当社の会報誌「アルファヴォイス倶楽部」を送付させて頂いていた。

1998 年春、突然、会社にお電話をいただいた。それから本格的な、お付き合いが始まった。

実はこの会社も、前章で紹介させていただいた、E・J 社と同様、10 年以上前に、当社の副社長である若林が一度会社を訪問させていただいている。

アルファヴォイスコンサルティングが初めて開催した SCS（セールスコミュニケーションスキル）公開セミナーに参加していただいていた。前出の E・J コーポレーション同様、なぜ、この会社に若林が訪問したのか、いまだによく理由がわかっていない。しかし当時の若林の報告は今でも、鮮明に覚えている。

「人口 1 万弱の村に本社を置く、公共工事専門、それも土木がほとんどを占める、典型的な地方ゼネコンが、賃貸マンション事業に参入し、人口 15 万弱の新興都市に支店を開いたようです。営業は 34 歳のまだ若い課長（今は専務で賃貸マンション事業の責任者）と中年の営業マン二人だけの会社です。研修をするという感じではないかもしれませんが。でもローコストマンションは学んでいて、賃貸マンションの商品らしきものはあります」との報告であった。

「へー、そんな田舎の会社が都会に出てきて、支店を作って新規に賃貸マンション事業に取り組むのか、がんばる企業もあるのだ」率直な私の感想であった。

その時も、なんとなく予感がした。

『もしかしたら将来、お手伝いができるかもしれない』

私の予感は、ほぼ的中するから、自分でも怖い。

進化の第一歩

1998 年から本格的なお付き合いが始まった。その会社は、最初に若林が、訪問したときと状況は様変わりしていた。お付き合いが始まったときは、先代社長は既に、会長になっており、男兄弟三人で会社経営に携わっていた。長男は社長で土木部門と経営全般、次男は専務で賃貸マンション事業、三男は常務で、土木の営業をしていた。

まず私が紹介させていただくのは、Y 専務である。支店は本社と違う地区にあるので賃貸マンション事業の経営者と同じである。

Y 専務は、すでにそのとき新入社員を 2 名採用し、総勢 4 名の賃貸マンション営業部隊を編成していた。若林が初めて訪問したときから、7 年以上が経過し、当時の年配の営業マンは退職していた。自分より年齢の若い営業部隊を編成していた。

この専務の変化と進化は、私たちとお付き合いが始まった 1998 年から急激に始まった

ように思う。専務の変化の過程は、工事監督、営業マンからスタートし、プレイングマネージャーを経て、ゼネラルマネージャー、今では経営者に短期間で変貌を遂げたことである。

特に管理者としての進化の過程は、特筆すべきものがある。その変化における戸惑いと苦悩はおそらく多くの管理者や経営者にとって大変参考になるであろう。お許しを得て、きわめてプライベートな進化を紹介させていただく。

東京の大学の建築学科を卒業して、地方のゼネコンの現場員としてのスタートであった。数年間の現場監督の経験から、運良くローコストのRC建築を学ぶチャンスを得たことは、結果として、本当に運がよかったのだろう。

自分の父親の会社に帰り、賃貸マンションの一営業マン兼、現場監督としてスタートした。新規にローコストマンションを導入するのだから、従来の協力業者ではまったく仕事をしてくれなかったようである。片っ端から電話帳をめくり、仕事をしてくれる業者を探したらしい。創業期とはいえ、相当なバイタリティと信念を感じる。当時協力してくれた業者が、良きビジネスパートナーとして今でもお付き合いしているようである。

また営業は、不動産屋への飛び込みから開始したらしい。

当時はある程度、価格勝負ができた時代だったのだろう。かなりの受注成果を挙げたらしい。営業マンとして、自分が売ることができるようになる。

第一歩の成功体験を持ったであろう。

次に事業を伸ばそうとすれば必然的に営業マンを採用する。

自分がリーダーとなり営業部隊を統率していくことになる。トップセールスを経験したリーダーが本当の管理者になるには、相当の訓練が必要になる。

その時期にアルファヴォイスコンサルティングの公開講座の、SCS（セールスコミュニケーションスキル）を受講していただいた。それだけのお付き合いであった。

後日聞いた話であるが、SCS 研修に感動していただいたらしい。それならばよくある話であるが、この専務は人とはチョット違う。会社に戻ると部下にSCSの先生となり教えたらしい。

その教え方がいかにも技術屋的である。一字一句間違えなく学ぶように指示し、おまけに試験までしたらしい。私たちと本格的に付き合いが始まっても、この方針は変えずに、非常に忠実に研修を受け、さらに復習をし、かつ社員に対する指導においては、尋常でなく厳しいものを要求していったようである。

曖昧さがなく、正確に研修で受けた内容を、忠実に実行するように社員に求めたのである。決して悪いことではない。私にとってみればこんなに嬉しいことはない。

うまくいくはずであった。受注は順調に、延びて行くはずであった。まあそれなりに、伸びはあったのだが、問題は別のところに発生した。営業マンが徐々に厳格なる管理にストレスを感じ、意欲が減退し、体調を壊していったのである。

営業マンの管理において、壁に当たったのである。

厳格なるルール、マニュアル、その遵守は一見マネジメントには必要である。しかしながら相手は人間、管理する側も人間、状況による判断は人間が行うのである。機械で

はない。いや機械とてアソビがないと磨耗してしまう。人間相手ならなおさらである。
このことに当時の専務は気がついていなかった。とにかく真面目すぎるのである。

部下の意欲の低下は必然的に業績の低迷につながる。

意欲の低下と業績の低迷を、自律要因でとらえ自己変革に乗り出したのが進化の一步である。

続く

今後のテーマ（予定）

【2】事業のしぼりこみ

－人と時間の資源配分

住宅事業から撤退します

【3】リクルート戦略

－新人採用

25人の新人をいれました

－人事異動

【4】オフィス マネジメント

－職場風土の改善（事務所の適正規模）

【5】コンペティション マネジメント

【6】新マーケティング戦略

【7】更なる飛躍を目指して

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 ～不動産を売った時の税金～

コンサルタント 川田 竹也

■不動産を売ったときの税金・・・〔譲渡税〕

土地や建物を売却すると譲渡税がかかります。譲渡税は不動産を購入した金額と売却した金額の差額“利益”にかかる税金です。高く買って安く売れば利益はありませんので譲渡税もかかりません。しかし先祖代々所有してきた土地は、購入価格が不明又は極端に安い場合高額な譲渡税を支払うこととなります。今回は長期に所有している土地の譲渡税について計算します。

【譲渡税の税率】

長期所有の場合（5年を超える所有）・・・20%〔所得税15% 住民税5%〕

*平成16年に税率が変更になりました。

【譲渡税の計算】

譲渡税 = (売却価格 - (取得費 + 譲渡費用)) × 税率

*1 *2

- *1 取得費
 - ・土地を購入した時の価格
 - ・取得費が不明の場合（相続などで取得した場合は、売却価格の5%を取得費とします

- *2 譲渡費用 売却する為にかかる費用
 - ・不動産手数料（売却価格の3% + 6万円）、測量費、解体費、造成費 など

平成16年より税率は下がりましたが、長期譲渡所得における100万円の特別控除は廃止されました。

【例題】

1. 土地100坪を下記の条件で売却した時の譲渡税は？

- ・売却価格 坪30万円
- ・取得額 坪20万円（15年前に購入）
- ・譲渡費用 150万円

$300,000 \text{ 円} \times 100 \text{ 坪} - (200,000 \text{ 円} \times 100 \text{ 坪} + 1,500,000 \text{ 円}) \times 20\% = 170,000 \text{ 円}$

売却価格 取得費 譲渡費用 税率 譲渡税

2. 土地100坪を下記の条件で売却した時の譲渡税は？

- ・売却価格 坪30万円
- ・取得額 不明（相続で取得）
- ・譲渡費用 150万円

$$\begin{array}{cccc} 300,000 \text{ 円} \times 100 \text{ 坪} & - & (300,000 \text{ 円} \times 100 \text{ 坪} \times 5\% + 1,500,000 \text{ 円}) & \times 20\% \\ \text{売却価格} & & \text{取得費} & \text{譲渡費用} & \text{税率} \\ & & & & = 5,400,000 \text{ 円} \\ & & & & \text{譲渡税} \end{array}$$

例題でも分かるように、先祖から引き継いだ土地を売却すると譲渡税の負担が多くなります。お客様に「何かあったら土地を売ればよい！」と言われた時は、一度譲渡税を計算してみてください。又、土地を売却した場合と土地を活用した場合の、手取り金額を比較することをお勧めします。

【問題】

土地100坪を下記の条件で売却した時の手取り額を計算してください。

- ・売却価格 坪50万円
- ・取得額 不明（相続で取得）
- ・譲渡費用 200万円

解答はホームページにて

HPアドレス <http://www.alpha-vc.co.jp>