



# アルファヴォイス倶楽部

VOL.130 2006.06

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. 初契約物語 (支店開設初契約)
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  
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2回 満室保証について】

### 初契約物語 (支店開設初契約)

S 県に支店を開設し早くも1年4ヶ月。先日2月4日にめでたくS支店初の契約物件となる若村マンションの竣工式、お引渡しを迎えることが出来ました。

竣工式ではオーナー様から感謝状と記念品の赤富士の油絵をいただき、建設に対する感謝の言葉をたくさんいただきました。私にとって大変感動する出来事でした。

オーナーの若村様との出会いは平成16年11月10日のことでした。初めてお会いしたのが息子様の一郎様でした。初期の段階から相続税対策の為の建築という

意思が明確にあり、6社で既に検討をされていました。市場環境調査書の提出許可を得てMBS(モチベーション商談見込客)という形で商談がスタートし、平成17年6月19日に本契約を頂くまでに延べ訪問回数100回もの長い商談になりました。今振り返るとなんととも非効率な商談を繰り返したと反省します。

何故これほどまでに回数を要したかといいますと、理由は2つあります。ご家族の意見の食い違いで調整をとるためと、事業の最終決定をするキーマンを、私が誤っていたためです。

初期段階で一郎様からは「もう既に契約しようと思っている会社がある。意思は固いから、あなたが来ても無駄だよ。」「そもそも鉄筋コンクリートのマンションは建てないと決めている。」そうおっしゃっておられました。その会社に決めた理由と鉄筋コンクリートのマンションは建てないと決めている理由をたずねても、常に「RCは解体費がかかる」、「RCは高い」、「理由は特に無い」など、曖昧な返事しか返って来ませんでした。担当の私と上司とで、毎日一郎様が何を考えているのか、何を感じておられるのかを理解しようと思いました。

名義人である太郎様は現在82歳で長年地域の自治会長を勤めておられ、地域の方々から深い信頼を持たれる方で、ご家族の中でも常に中心となってお家族をまとめてきた方でした。しかし、最近では一郎様を中心に「これからは次の世代だ。すべて息子の一郎が物事を決めていくべきだ」との意見がご家族の中で言われるようになってきました。ですから当然親子間の摩擦があり、意見の食い違いが常にあったということです。

そんな中、初期から我社に信頼を寄せて頂いていたのは太郎様でした。私と上司で何度も足を運び、自己紹介、会社紹介を繰り返すうちに「信用できる会社だ、若い社員が多いし支店長も若く勢いもあるので、S県に出てきて大変だろうがきっと大きな会社になる。がんばりなさい」と、何十年もS県に暮らしていらっしゃる太郎様からそんなお言葉をいただけるようになり、私は見ず知らずの会社をここまで信用していただき本当にありがたいと思いました。「この方の為に、なんとしてでもお役に立ちたい」そう思いました。

太郎様には、「これからは、私だけの意見では家族がまとめられない。息子を説得してくれたらすぐにでも契約をする」という言葉を頂きました。商談開始から3ヶ月目で太郎様より、家族の意見をまとめること、融資の取り付けの2点について業務依頼契約を結びました。

若村様とはじめてお会いし3ヶ月を過ぎるとご家族の皆様とも信頼関係が築かれ、一郎様も当社のマンションの事業提案は受け入れられずとも、一緒に喫茶店へコーヒーを飲みに行っていただけになりました。一方商談の方は、一郎様と日々真剣なお話をすすめても、相変わらず曖昧な返事しか返って来ませんでした。「お

宅のマンションがいいのは分かる。事業性も高い。会社もまだ見には行ってないがある程度なら信頼できそうだと思う。でも契約はできない、RCはたてられない。」私はそのときの一郎様の気持ちが理解できませんでした。一番良い提案であると認めていただいているにも関わらずご決断いただけない。また他社で決断することもしない。何度となく「腹を割ったお話をしましょう。なにがいきませんか？」と言葉を掛けましたが、返事はありませんでした。

途方に暮れ、いつものように一郎様とのやり取りを太郎様に報告、訪問しに行ったときに衝撃的な一言を奥様から浴びせかけられました。「あんたたちのせいで家族がめっちゃめっちゃじゃないの、もういい加減にしてちょうだい、塩まいてやる！！」あまりにも衝撃的な出来事にその日は何も出来ませんでした。ご家族内で紛争が起きていたそうです。太郎様と一郎様とのケンカがあったそうです。

支店に帰り上司、支店長、とミーティングをしました。「最悪の事態だ」心の中でそう思いました。ご家族をまとめるつもりで行動していたことが、結果的にめっちゃめっちゃにしている。何か営業の方針がおかしいのでは、そんなことを思い始めました。

太郎様は20代の頃、戦後のシベリアで3年間の抑留生活のご経験があるそうです。マイナス50度の中、ぼろきれ一枚と食べる物も死なない程度に与えられるだけ、そんな生活をしていた。など、よく戦争のお話をされました。「わしはそんな中生き延びた日本人や。ちょっとのことではへこたれんぞ、あんたもちょっとのことがあっても逃げ出さず、自分の信じた通りやっていきなさい。」そんなありがたい言葉が私の支えでした。

支店でのミーティングそして自問自答を繰り返すうちに一つの結論に達しました。若村様とご家族のお役に立つためには、建物を建てていただき、事業を開始していただくしかない。そのために今は多少衝突があるが必ず最期にはご理解がいただけるはずだ。どこまでも前向きに訪問し続けるしかないと思いました。

商談も末期になり、とうとう太郎様まで「これ以上私の力では家族の意見を変えることが出来ない。昔と今は違う。もうわしの意見を通すことが出来なくなった。申し訳ないが、妥協してハウスのマンションに決めようと思っている。」そんな太郎様の弱気な言葉も聞かれるようになりました。このときばかりは私も大きな動揺をしてしまいました。

一郎様に本心を聞きだすためにどうすればいいのか。私は、若奥様のところへ相談しにいきました。一郎様は電気屋を営んでおり、その店先で若奥様とは普段から雑談を繰り返してききましたので気軽に相談には応じていただけました。「私はマ

ンションの話は嫌いや、家族はけんかするしどうしようもないな。」と、いつもの調子でしたが、困り果てた私の顔を見て大きなヒントを与えてくださいました。

「私が思うにあの人（一郎様）では決められないよ。結局最後はお父さん（太郎様）が決めるんちゃう？あの人に色々言うよりお父さんのところ行ってきたらどうや。」私はご家族全員が、今後は一郎様が全て決定していくべきだという意志があり、太郎様からも「一郎に決めさせないと家族が納得しない。」という言葉聞いていました。ですから5ヶ月もの間、一郎様にご決断いただけるよう活動してきました。それを根底からくつがえされるような一言でした。

その言葉をもとに支店でミーティングを行い、方針を決定しました。「今回の事業は絶対私が決める」とおっしゃっておられた一郎様を怒らせる恐れがありましたが、太郎様にご決断を頂きそれを一郎様にお伝えする活動に切り替えました。太郎様は「一郎を怒らせることになる」と心配されていましたが、一向に進まない私たちと一郎様とのやり取りがありましたので、太郎様にご決断したことを一郎様にお伝えすることになりました。

一郎様に報告をする日はさすがに緊張しました。また一郎様と太郎様がけんかをするかもしれない。そんなことがあたまをよぎりました。「正直申しまして太郎様はずっと以前から私どものマンションを建てたいという意思が固まっております。」報告を済ませると「えらいこっちゃ、えらいこっちゃ。建設さんの建物と会社を見に行かないとな」と、何十回お誘いして失敗したかも分からない会社と商品の見学に、「行きたい」という言葉をいとも簡単いただきました。その後本店に会社と商品を見に来ていただき即座にご決断をいただきました。ご契約を頂いた後に一郎様の本心をお聞きしましたら「今回初めて家族の一大事に自分の決定権があり、かなり悩んだ、決断するのが怖かった。」そんなことをおっしゃっていました。

私が早くそれに気がつけばもっとスムーズな商談ができ、奥様を悩ませることが無かったかもしれません。そして半年にもわたりご家族から猛反発を受けていらっしやった太郎様を困らせずに済んだかもしれません。太郎様、奥様には、ご家族のまとまりが取れていない間、私と上司の訪問をずっと受け入れ続けていただき、心から感謝したいと思います。ご家族間の意見調整と言いながら、長いこと気がつくことができませんでした。ご家族一人一人が思っいらっしやることを、ストレートにぶつけることが必要だったと思います。今回は名義人である太郎様の意見を息子様であられる一郎様に摩擦を恐れずぶつけることができたので、心が動かしていただいたのかもしれません。

ご決断、ご契約を済ませれば、奥様、一郎様の太郎様に対する反発も消え私共に対する信頼もよりいっそう濃いものになりました。「塩をまいてやる！！」と怒られた奥様からは訪問のたびにお茶を出していただき、お礼の言葉をいただけるようになりました。

私はご契約を頂き建物が現在存在しているからこそ、こうしてご家族の方々それぞれに喜んでいただき、私たちに対して感謝の言葉をかけていただけるのだと思います。会社には理念がありますが、仕事をする上でもまずお客様を信じて、自分なりの信念を貫けば途中何があるにせよ、大きな信頼関係が私たちとお客様の間に感謝の気持ちとして最終的には繋がると、この物件を通じて強く感じさせられました。

最終的には競合は他に9社来ていたそうです。私は商品や会社の良さに絶対的な自信がありました。そしてそれ以上に自信があったのは他の9社のどの営業マンよりも強い若村様とご家族の幸せを願う気持ちです。商談としては少々強引なところがありましたが、そんな思いを私一人ではなく、支店長、私の上司、S支店の仲間、そして他店で応援していただいた方にまでも伝わり、若村様とご家族に伝わったのだと思います。

竣工式の太郎様のあいさつでは、社長に感謝状を渡され、工事担当者、営業担当者、関わった全ての人ひとりひとりに何度となく「ありがとうございました。ありがとうございました。」とお礼の言葉をおっしゃっていただきました。本当に心から信頼を頂いているのだと熱くこみ上げるものがありました。私にとっては一生忘れることのできない素晴らしい太郎様のあいさつでした。

太郎様に教えていただいた、「信じたことを貫き通し突き進め」という言葉を今後も忘れぬように営業活動をしていきたいと思えます。

以 上

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  
コンサルタント 川田 竹也

相続税の節税対策の1つに、所有している財産の評価を下げて節税する対策があります。

財産の評価が下がると相続税が節税できます。“財産の評価を下げる”とは、相続税を計算する場合の、計算上の財産評価『相続税評価額』を下げることであり、実際に財産を減らすことではありません。賃貸マンション事業は相続税評価額を下げることができるので相続税対策になるのです。今回から賃貸マンションの相続税評価額の引き下げ効果について話をすすめていきます。

・・・建物は相続税評価額が下がる・・・

#### 建物の相続税評価額

建物の相続税評価額は固定資産税評価額と同じです。ただし賃貸で使用している建物については借家権割合の分が控除されます。

#### 賃貸で使用する建物

相続税評価額 = 建物の固定資産税評価額 × (1 - 借家権割合)

その他の建物 相続税評価額 = 建物の固定資産税評価額

#### 【建物の固定資産税評価額】

一般に建物の固定資産税評価額は、RC造では建築費のおおよそ70%、木造や鉄骨造は建築費のおおよそ60%と言われています(全国の実平均値)。建築費は建物の本体にかかわる工事費であり、RCマンションで建物の本体工事費が5,000万円の場合、約3,500万円が全国平均の固定資産税評価額の目安となります。

実際は施工会社によって建築費が違いますので、自社の施工物件から固定資産税評価額を調べてください。

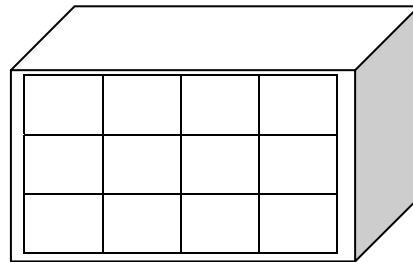
#### 【借家権割合】

家を借りている入居者の権利です。建物のオーナーは入居者という第三者がいるので、自分の建物でありながら自分の自由になりません。自由にならない分だけ相続税の計算上評価が下がります。借家権割合は地域によって決まっています。

大阪府の一部 40%      その他の地域 30%

例題 下記のような賃貸マンションを提案します。

RCマンション4連3階 12世帯  
建物本体にかかわる工事費 1億円  
建物の固定資産税評価額 本工事費の70%  
借家権割合 30%の地域



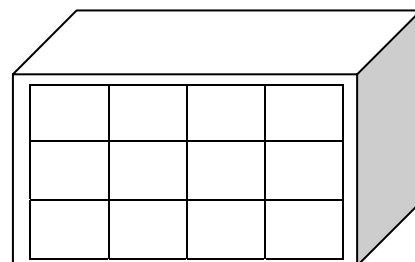
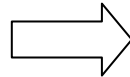
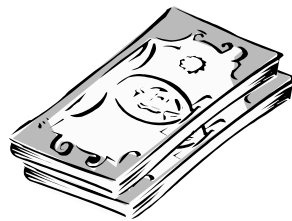
この提案の建物の相続税評価額は

建物の固定資産税評価額 1億円 × 70% = 7,000万円

建物の相続税評価額 7,000万円 × (1-30%) = 4,900万円

【財産の評価引き下げ効果】

賃貸マンションの建築費が1億円なので建物には1億円の価値があります。同じ1億円の価値ですが現金を賃貸マンションにすることで、相続税評価額は4,900万円になり財産の評価が5,100万円も引き下げることができました。



現金 1億円  
相続税評価額 = 1億円

賃貸マンションの建築費 1億円  
相続税評価額 = 4,900万円

相続税評価額の差は 5,100万円

この財産の評価引き下げ対策が相続税の節税になるのです。

問題 貸し事務所・貸し店舗用のテナントビルで、建物の固定資産税評価額が7,000万円の場合、建物の相続税評価額はいくらになりますか？

- ・ 借家権割合 30%の地域
- ・ テナントに空きはありません

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

## 賃貸マンションの管理について

### MENU

- 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・・・ サブリースについて

### 【第2回 満室保証について】

#### 満室保証

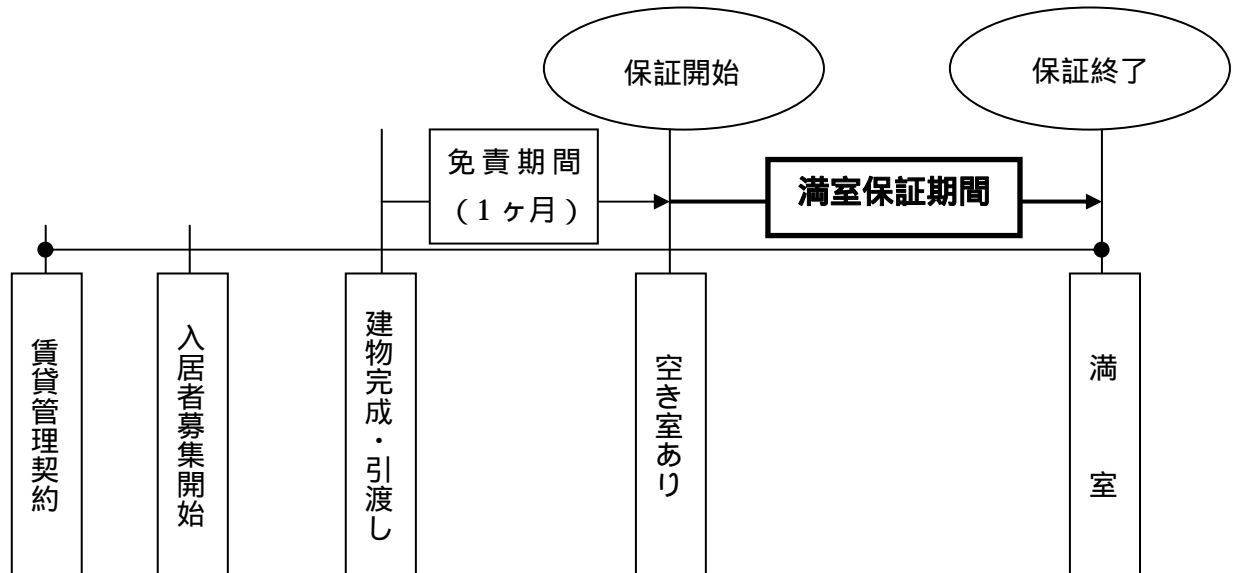
#### 【保証システム】 新築の建物が対象となる

内 容： 建物が完成し、一定の免責期間（募集期間）の後、満室に至らなかった場合、初回満室になるまで保証（その後、空室になっても保証無し）

免責期間： 一般的に1ヶ月

保証額： 家賃の90%～100%（各社により異なる）

期 間： 満室になった時点で終了、その後通常管理に移行





## 【ポイント】

### ・短期間で満室にする

満室にならない限り保証し続けることになるので、入居斡旋に力を入れ早い段階で満室にする必要があります。したがって、自社の管理部門で入居募集を行った方がリスクが軽減します。また、短期間で満室にすることで、入居斡旋力が強いという判断材料にもなり、お客様に対し営業メリットとして訴求することが可能です。

## 【メリット】

『オーナー』

### ・満室から事業を開始できる

新築時に建物が完成しても入居に空きがあれば、事業開始直後から事業収支が狂いオーナーにとって金銭的に大きなリスクとなります。満室から事業を開始できる事で借入返済などの金銭的なリスクの軽減ができます。また、入居や返済に対する精神的なリスクも軽減できます。

『建設会社』

### ・施工スケジュールの標準化

入居繁忙期（一般的には2月～3月）に完成を合わせる必要がないので、完成・引渡しの時期を調整することが可能です。したがって、年間を通じて安定した売上、良質な建築物の供給ができます。

### ・金融機関の交渉が優位

事業収支が安定し、借入返済の滞る可能性が軽減するので、事業融資の交渉時、金融機関に対して訴求ポイントとなります。

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](mailto:info@alpha-vc.co.jp) またはFAX03-5215-8717までお送り下さい。