



アルファヴォイス倶楽部

VOL.145 2007.12・2008.1 合併号

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. 野菜の花のように生きる
代表取締役 野村 敬一
2. 次の20年に向けて
取締役副社長 若林 信孝
3. 創業20年を迎えて
取締役副社長 古屋 しげみ
4. 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 ~法定相続分~
コンサルタント 川田 竹也

野菜の花のように生きる

2008年初春

代表取締役 野村 敬一

新年明けましておめでとうございます。

お蔭様を持ちましてアルファヴォイスコンサルティングは本年創業20周年を迎えることができました。これもひとえに私どもの営業研修を受け成果を出していただいた営業の皆様のお陰であり、当社の営業研修を採用していただいた経営者の皆様、幅広く私どもの活動を支えてくれたアルファヴォイス倶楽部をお読みいただいている皆様のお陰と心より感謝いたします。紙面を借り深く感謝いたし、御礼申し上げます。

思い起こせば、創業は昭和の末年、バブルの絶頂期でした。それまでの旭化成工業の住宅事業部13年のサラリーマン生活を無謀（当時は無謀とは思っていなかったから若さとは恐ろしいものです）にも退職し、現副社長の若林と古屋で創業しました。当時はコンサルティング事業のいろはもわからず、ただ毎日、自分たちがで

きることを懸命に行なうことのみでした。今では、わずかながらコンサルティング事業の在りようが難しくなってきたつもりですが、それでも今日一日を全力で過ごすことには何も変わらず、そのような生き方が大切だと考えています。今日一日の、積み重ねがなんと20年になってしまったのです。怒らず恐れず悲しまず、勇気と信念、正直、親切、愉快に、自己の人生の責任は何か、アルファヴォイスコンサルティングの存在する価値、役割は何かと問いかけながらがむしゃらに仕事をしてきた20年です。その答えを、おぼろげながら実感しつつ、これから先も我々にできることは何かを、懸命に考え仕事をしていきます。

創業当時から人財教育という基本はあったのですが、まさかこのように建設業に限定し、かつ営業にこれだけ特化するコンサルティングになるとは予想していませんでした。皆様からのご要望にお応えしていたら結果的に今のような形になっていました。営業の世界に特化し、専門性を高めることができ本当に心から喜んでいきます。

事業を継続できたことに感謝し、継続できたことに些かの自信も付いてまいりました。

創業当時は何でもできるかのような錯覚で色々なことにチャレンジしましたが、結局は営業一筋のコンサルティングになってしまいました。結果としては大正解だと思っています。

営業を指導するのは本当に難しいのです。自分一人なら売れる。マネジメントすることができたら売れる。でも月に一回の指導で売れるようにする。まさに至難の業です。だから一般的には営業を専門に指導するコンサルティング会社は存在しないのです。個人の成功体験だけではコンサルティング事業や研修事業は継続できません。営業を科学的に分析し、普遍的な原理原則、営業のスキルを構築しなくてはコンサルティングの継続はできません。かつそのスキルを実践で検証し、より現実の営業場面で使えるものにしなくてはならないのです。そのための訓練方法も開発してきました。住宅営業と賃貸マンション営業のことなら、この道一筋。ナンバーワンであり、オンリーワンと自負しています。

我々にはこの道しかない。いやこれしかできないのですから、これからも営業一筋のコンサルティングと研修に邁進してまいります。

最近読んだ宮本輝氏の小説『流転の海 第四部 天の夜曲』の一節に涙が出るほど感動しました。紹介させていただきます。

『・・・そう言えばたしかに野菜の花というものにはある特殊な品のようなものが漂っていたなと思った。

バラやチューリップなどの観賞用の花の、派手で華やかな美しさではなく、その多くはいつのまにか咲いていつのまにかしぼんでいく、野菜を得るためだけの楚々とした小さな花にすぎないが、これ見よがしでもなく、美しすぎるゆえの邪まなところもなく、それでいてどこか揺るぎない品といったものを持っている。・・・そ

の野菜の花の美しさは、人々に季節の味や栄養をもたらし、人々の役に立つ働きと
か使命とかを担っているが故に天から与えられた徳のような気がする・・・そうと
でも解釈しなければ、あの可憐な品の由来は説明できない。・・・人々を楽しませ、
人々の役に立ち、人々を癒すために生まれたからこそその品格が小さな花にも厳と
存在するならば人間もまたおなじではあるまいか・・・そしてそれは見事なまでに
人相にあらわれる・・・』

自分の顔に自信がもてる野菜の花のような生き方をしたいものです。

今後とも皆様の一層の、ご支援ご指導ご鞭撻をお願い申し上げます。

次の20年に向けて

2008年初春

取締役副社長 若林 信孝

新年明けましておめでとうございます。

今年は弊社創業20周年の年にあたります。クライアントの皆様、倶楽部、通信
の読者の皆様のお陰でこの20年が迎えられたと思うと感謝の気持ちで一杯です。
有難うございました。

創業時はコンサルティング以外の事業に進出したこともありましたが、見事に
失敗を果たし、今に至っております。ユニクロの柳井社長が書いているように99
敗1勝まではいきません。しかし、お蔭様でサラリーマン生活では味わえない経験
が出来、仕事の厳しさを実感することができました。このような経験や想いが私ど
ものコンサルティング品質をささえているものと思われまます。当時は苦しい時期も
ありましたが、仕事と人生にとって大きな糧になっております。ピンチはチャンス、
不運は大きな幸運の前触れということも体験を通じて、認識することが出来ました。
失敗や未達の要因を、業界の特性や競合他社、地域経済の中に、求めてはいけない。
すべて、自分の行為、行動、考え方がその結果を引き起こしているのだというこ
も身に沁みて感じております。

企業の平均寿命3年と言われる激動の中で継続できた要因は何か。それは、事業
の核を1点に絞り込み、集中したこと。役員始め社員全員がお互いに尊敬の念を持
ち合い、信頼関係を構築できたこと。そして、コンサルティングを通じ、クライア
ント企業の業績に少なからず、好影響を与えることが出来、さらに、皆様との長期
にわたる強い絆を結べたことだと言えます。

20年と言えば、人間で言えば成人を迎える年です。社会が一人前の大人として
認める年齢です。弊社も社会から一人前と言われる会社に本当になっているのか。
少なくとも私自身は今でも、自分の未熟さを感じざるを得ません。研修会で傾聴の
重要性を説き、「傾聴の態度を実践すること」と指導しながら、日常の業務、生活

では実践していない自分に気づくことがあります。

パソコンのキーボードを打ちながら、部下の報告を聞く私。多忙を言い訳に何かをしながら、人の話しを聞く。聴くとは、積極的な行為です。人の話しを聴くときは、真剣にその話し手に向き合わなくてははいけません。話し手の眼差しを優しく見つめ、アイコンタクトをとる。そして、少し前傾姿勢を取りながら、うなずく。集中して聴くことが話し手を尊重することになります。このような傾聴の態度を頭で理解出来ていても、体が反応しないのです。反応しないのは、繰り返しの訓練が不足しているからです。このように、日常で些細なことだけど重要なことをしっかり実践していない自分がいながら、それを人様に指導することの矛盾を感じています。

未だに、発展途上の私です。しかし、だからこそ、クライアントの営業マンの方々と同じ気持ちの一つに出来るのではないかと感じています。完全な自分を演じる必要はない。不完全で未熟な人間が、一日一日、少しずつ成長していく姿を見せること。参加者も私も一緒に成長していくのだというスタンスが、実は参加者との信頼関係を強化しているのだと思うことがあります。

反省しながら、前に一歩でも進んでいく。あきらめないで、継続する。このような態度は、人々の意欲を引き出し、意識変革のきっかけになります。私は戦略家ではありません。戦術家でもありません。そして、財務や法律の専門家でもありません。営業力強化の専門家です。営業マンと営業リーダーの教育、育成を専門にしております。営業力は人間力です。志とスキルの高い、そして、総合的な人間力を持った営業マンは顧客の満足度を高めることが必ず出来ます。営業教育を通じ、社会に貢献すること。今後ともこの姿勢は変わりません。その1点にのみ集中したからこそ、今の私、そして、弊社の存在があるのだと確信しております。次の20年もさらなる飛躍に向け、精進してまいります。今後とも末永く、ご指導、ご鞭撻、宜しくお願い申し上げます。

創業20年を迎えて

取締役副社長 古屋 しげみ

新年明けましておめでとうございます。

お蔭様で創業20年を迎えることができました。これもクライアントの皆様をはじめ、多くの方々の応援、ご鞭撻を頂いたからこそと感謝すると共に心よりお礼申し上げます。

20年の節目の年に、日頃の雑事に追われ漠然と考えている今後について、再考するまたとない機会と気持ちを引き締めております。

今までの20年間の歴史を振り返ると共に、これからの5年後、10年後、20年後の事業を模索したとき、「変化しないもの」「変化しなければならないもの」は何か改めて考えています。

発行当初のアルファヴォイス倶楽部に「顧客との密着」という一文を見つけました。お客様と継続的な人間関係を維持することこそが、成功の鍵である。との内容です。今でこそセールスコミュニケーションスキル、顧客志向、信頼関係の構築などの表現で営業研修やコンサルティングにおいてご指導させていただいています。しかしその理念、哲学は今後も継続し、変化しないものであり、アルファヴォイスコンサルティングの原点であると感じています。

特に人と人との関係が希薄になりつつあるこれからの時代において、弊社の原点である営業指導を通じ、若い方々に人間関係の大切さ、コミュニケーションの素晴らしさをお伝えできれば、弊社としてこれ以上の喜びはありません。もちろんクライアントの皆様をはじめとし、弊社を応援して下さる方々との関係においても信頼関係なくして成り立たないと、再度、肝に銘じる次第です。

ご指導させていただいている営業に関するプロセス、スキル、ツール、テキストにおいては、特にここ数年で格段に整理、体系化されました。これも日常の研修等において、皆様からヒントやアドバイスを頂き、創意工夫を重ねた結果です。しかしこれらに完成はありません。より時代やニーズあった研修やコンサルティングをご提供できるよう研鑽を積み、素晴らしい結果となって表れるよう、進歩、進化、変化を続けていくことを弊社の使命として向き合っていきたいと思っております。

進化(英語の evolution)とはラテン語が起源で、『内側に巻き込んでおいたものを外側に展開すること』を意味し、現在でも「展開」の意味で使用されるようです。ただ闇雲に時代の流れや、目先に左右され変化するのではなく、20年間アルファヴォイスコンサルティングが培ってきた多くの経験やスキル、成功や失敗を糧とし、どの様に展開して行けるのか、より一層の飛躍に向け、取り組んでいきたいと思っております。

今後とも、ご指導、ご鞭撻を賜りますようお願い申し上げます。

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

コンサルタント 川田 竹也

相続人について(2)・・・法定相続分

前回の法定相続人(亡くなった人の財産を受け継ぐ権利を持っている人)についてはお解かりいただけたでしょうか。今回は法定相続人がどれくらいの財産を相続する権利があるのかについて話をすすめていきます。

法律上の相続する権利の割合・・・法定相続分

【法定相続分とは】

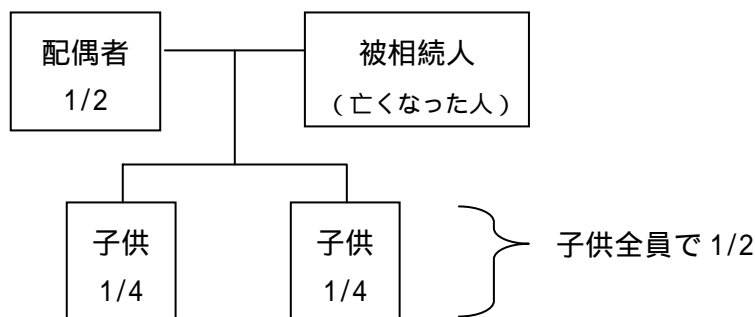
民法で決められている、相続人が相続する権利の割合を法定相続分と言います。相続人の法定相続分は家族構成によって決まります。各相続人の法定相続分について見ていきましょう。

法定相続分はあくまでも法律上の相続割合であり、実際の遺産分割による相続割合とは異なります。

配偶者と子供2人が相続人の場合

子供がいる場合の法定相続分は、配偶者が1/2、子供が1/2になります。

子供が何人でも配偶者は1/2、残りの1/2を子供の数で均等に割ります
養子の場合でも実子と同じ法定相続分になります

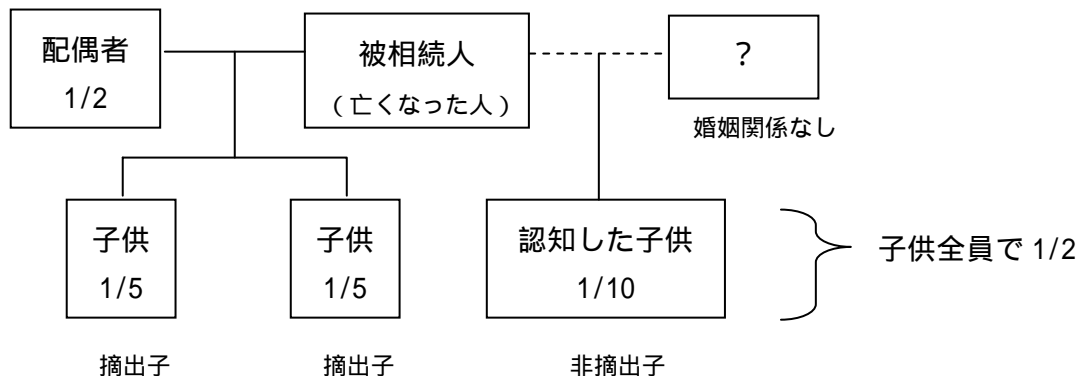


配偶者と子供2人と非嫡出子が相続人の場合

非嫡出子の法定相続分は嫡出子の1/2になります。

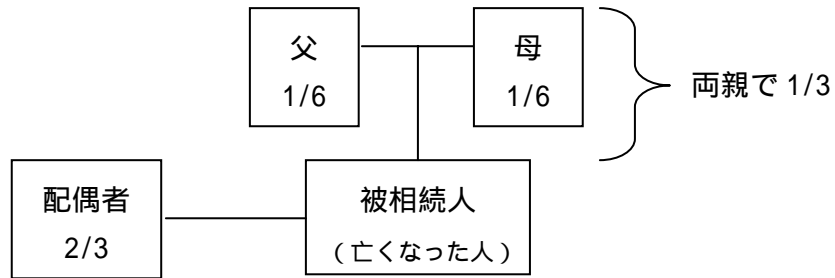
非嫡出子・・・結婚相手以外で生まれて父親が認知している子供

嫡出子・・・婚姻関係のある夫婦間で生まれた子供



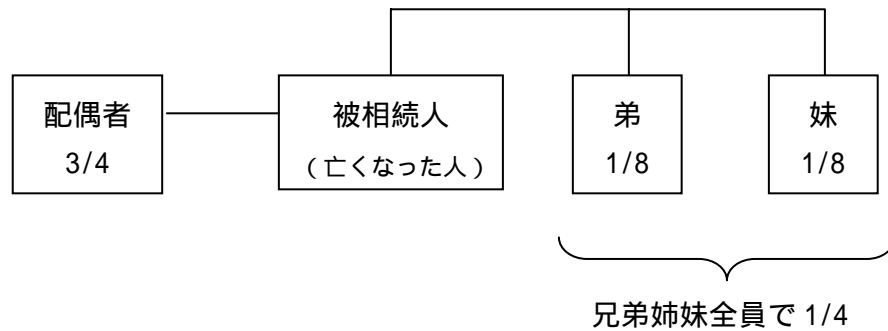
配偶者と親（父、母）が相続人の場合

子供がない場合の法定相続分は、配偶者が $\frac{2}{3}$ 、親（父、母）が $\frac{1}{3}$ になります。 配偶者がいない場合は全部親になります



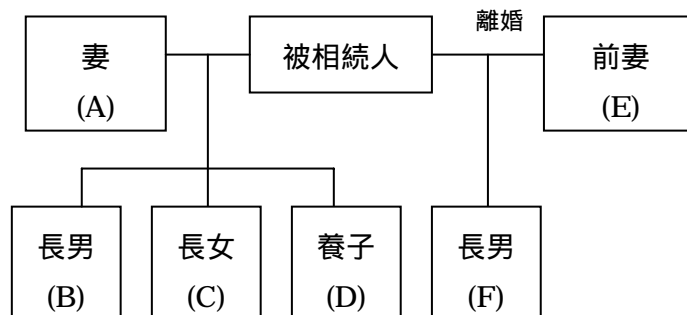
配偶者と兄弟姉妹が相続人の場合

子供と親がない場合の法定相続分は、配偶者が $\frac{3}{4}$ 、兄弟姉妹が $\frac{1}{4}$ になります。 配偶者がいない場合は全部兄弟姉妹になります



上記の例からわかるように、すべての相続人は財産を相続する権利が法律で守られていることとなります。賃貸マンション営業はすべての相続人がキーマンであることを認識して商談を進めることが大切です。

問題 被相続人の財産が5億円あります。下記の家族構成から法定相続人と法定相続分の金額を教えてください。



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