



アルファヴォイス倶楽部

Vol.100 2003.6

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4-7-20 TEL:03-5215-8711

-
1. アルファヴォイス倶楽部100号発行に際して 代表取締役 野村敬一
 2. 「賃貸マンションの事業性」を証明する5つの数字的根拠
-

アルファヴォイス倶楽部100号発行に際して

代表取締役 野村敬一

淡々と熱く続ける

アルファヴォイス倶楽部は今回を持ちまして、100号を発行することができました。これもひとえに、ご高覧頂いている皆様の暖かい励ましのお陰と感謝申し上げます。平成元年より、アルファヴォイスコンサルティングの活動内容をクライアントの皆様にご理解いただけるよう、また営業に関する日頃の指導内容が、皆様のお役に立てるのではないかという思いで、「淡々と熱く」書き続けてまいりました。初期には2ヶ月に一回の発行のときもありましたが、近年は年11回の割合で発行しています。アルファヴォイスコンサルティングに何らかの関係のある企業や団体に一方的に送付させて頂いておりますので、皆様の関心度やご意見はよくわかりませんが、何らかの形でお役に立てると信じ、発行し続けてまいりました。

100号と一口に言っても、とてもすべてを省みることはできませんが、私一人の力で成し遂げたわけではありません。創業時から当社の役員で、共に歩んできた若林信孝と古屋しげみ、両君の支えと、スタッフの協力がなければ、とても継続は不可能であったでしょう。

当社の営業的なPR広告活動は、アルファヴォイス倶楽部発行以外に、15年間ほとんど何もしていません。恥ずかしながら、正式な会社案内のパンフレットもありません。いつか、作成しようと思うのですが、コンサルティングの内容が指導のたびに常に変化していくため、原稿途中で思いとどまってしまうのです。変化に対応し、常に新しい営業の指導方法を開発している証拠と、半ばあきらめています。営業の基本は、とにかく、**お客様のお役に立つ情報提供を継続的に行うこと**です。お読み頂いた皆様が当社のコンサルティング活動に共感していただければ、必ずやコンサルティングのご依頼をいただける、との営業の基本方針をスタッフ全員が理

解したからこそその100号だと自負しています。

事業継続と発展のためには「経営チーム」の存在が如何に重要か、身をもって感じています。

クライアントの成功要因を分析するとき、もっとも重要なファクターは「経営チーム」の存在でしょう。どんなに優秀なカリスマ的経営者であっても、企業の継続と継承においては、経営チームの存在なくしては成しえないでしょう。

アルファヴォイスコンサルティングは、まだたった15年の活動しかしていませんが、「経営チーム」が存在する限り、これから先、200号に向かって、アルファヴォイス倶楽部を「淡々と厚く継続し」発行できると確信をもってしています。

営業のコンサルティングとは

アルファヴォイスコンサルティングの活動を振り返るとき、アルファヴォイス倶楽部の掲載内容を分析すると見えてくるような気がします。

テーマは常に「営業スキル」です。文章も稚拙ながら、形容詞を極力排し、淡々とスキルをマニュアル化できるように書き続けてきました。お陰でいつの間にか、情緒的な文章が書けなくなっているようです。今年から、私は営業関連の小説を書き始めていますが、15年間の癖はなかなか直らず、苦労しながら書いています。スキルやマニュアルを作成するとき、感情表現は一切排除して書くよう心がけてきましたが、今では、その癖が邪魔をしています。新たな気持ちで、四苦八苦しなから自分の文章のお粗末さを感じながらも挑戦しています。出版の折にはぜひとも、ご購入ください。小説を読んでいただいた皆さんが、少しでも営業の面白さを感じていただけたら、とのささやかな願いから、ライフワークとして小説に取り組んでいます。いつか、アルファヴォイス倶楽部の紙面に掲載することができたらと、願っています。

創業時から営業指導専門のコンサルティングを標榜してここまで来たのですが、その活動内容は、常に「営業スキル」の開発と確立にありました。

営業を指導、コンサルティングするとは、実は大変無謀なことを生業にしていると感じたのは、創業から10年くらい経過したときでした。営業のコンサルティングとは、まず自分が売れないと、誰も信用してくれない。机上の空論では、コンサルティング指導の継続は不可能だということです。また我々は、プレイングマネージャーとして、営業マンに同行して売らせることもできません。上司として営業マンの意欲を向上させる、労務管理もできません。営業のコンサルティングとはマネージメントに頼らず、なおかつ月一回の指導で、業績向上を求められる大変厳しい職業であることに気がつきました。営業マンが自分の部下でマネージメントできたらどれほど楽か、何度もこの壁に当たりながら、コンサルティング活動をしてきました。そのためには、「営業スキル」を確立する以外に、アルファヴォイスコンサ

ルティングの成功はないと、自らを強く律してきました。クライアントの営業マンに対し、マネージメントをしないでモチベーションをあげ、成績を向上させなくては我々の存在価値はないと、自らを戒めてきました。「もっと深く営業マンにかかわってほしい」という経営者の声をいつも背後に感じながら、コンサルティングを続けてまいりました。

経営者や管理者の役割とコンサルタントの役割をかたくなに守ってきたつもりです。その役割分担を明確にすることが、クライアントの成長につながると、確信を持って、意固地なくらいマネージメントを拒絶してきました。今でもその壁は厚く、業績が向上しない営業マンや企業を見ると、コンサルティングの限界を感じる時が多くあります。

近年は私や若林の個人的能力でコンサルティングをするのではなく、標準化された指導を当社のコンサルタントができるように継続的にスキル開発を進めた結果、ようやく営業コンサルティングの標準化が出来つつあるように感じています。お粗末ながら15年にして、試行錯誤を繰り返しながら、営業コンサルティングの標準化がようやく見えてきました。これからもより多くの皆様に、よりわかりやすい営業の指導ができるように、短期間で業績が上がるような営業コンサルティングを目指し、たゆまざる研究開発を続けていきます。

営業を科学する

「営業スキル」確立のために費やした15年といってもいいでしょう。アルファヴォイスコンサルティングの特徴は、受注拡大のために、「**営業を科学**」してきました。営業を科学するとは、以下のように勝手に定義しています。

市場開拓（マーケティング・探客、集客の方法）のスキルを開発する。

〔マーケティング戦略〕

商談をプロセスで分解し、営業の標準行動を開発する。

〔営業行動科学〕

顧客ニーズを把握するための、コミュニケーションスキルを開発する。

〔顧客心理分析〕

営業スキルを標準化し、スキルアップのための訓練方法を開発する。

〔営業技能訓練〕

「営業には定石、ルール、基本がある。基本に忠実に行動すれば、必ず売れる。」この言葉を信じ、忠実に実行する強いマネージメントが存在したとき、その企業は、爆発的に業績を向上させることができます。

マネージメントとコンサルティングのコラボレーション（共創）が、重要なのでしょう。近年、クライアントとのコラボレーションが起き、業績を飛躍的に伸ばした企業が出てきたことは、本当に嬉しい限りです。

アルファヴォイスコンサルティングの役割は、さらに継続的、発展的に「営業を科学」することでしょう。『営業行動を科学し、効率的な受注をめざす。』『顧客心理を分析し、ニーズをつかむ。』『コミュニケーションスキルを進化させる。』『マネジメントを補完するための訓練を開発する。』『シャープな戦略的マーケティングの開発をする。』を、これからもしていきます。

今後とも、営業コンサルティングを通じ、アルファヴォイス倶楽部、会員企業の発展にお役に立ちたいと願っています。

皆様からの、アルファヴォイス倶楽部に関する忌憚のないご意見をお待ちしています。

以上

「賃貸マンションの事業性」を証明する5つの数字的根拠

「地主さんに賃貸マンションを建てて頂くメリットとはなにか」答えは「先祖代々受け継いできた土地を自分の代で手放すことなく、長期に渡って安定した収益を上げながら一方で各種税金のさまざまな軽減が受けられる」ということです。

このメリットを生かし、多くの地主の方々が賃貸マンション・アパート建築のため土地・建物を抵当に銀行から資金を調達し、賃貸事業を始めました。あえて借入れをすることにより税金上の大きなメリットがあるからです。

以前であれば、土地さえ持っていれば銀行からの資金調達は可能でしたが、ここ数年は土地だけあれば融資が下りるといった単純なものでは無くなって来ています。これが賃貸事業を提案する上で、大きな問題点の一つです。銀行はかなり厳しく「賃貸事業の事業性」を検討するようになったということです。

また、商談の中で必ず出てくる子供の説得（法定相続人のため商談において重要人物）が問題解決の一つのテーマです。東京の大学に進学、そして東京の企業に就職し様々な情報や知識を得て地元に戻ってきます。ここでもやはり「賃貸事業の事業性」が問われてくるのは、事例としては珍しくありません。

賃貸マンションの提案が難しくなる中、営業マンや会社は何を根拠に自信を持って「事業計画」を地主に対し、提案していけば良いのでしょうか。ここでもまた、「賃貸事業の事業性」を明確に証明しなくてはなりません。

賃貸マンションの事業提案には、顧客を説得できる根拠が必要です。この数字における5つの根拠について、ケーススタディを用い解説します。

[ケーススタディ]

建物データ

構造体：RC

世帯数：9世帯

間取り：2LDK（58㎡）

駐車場：世帯数分9台

総投資額：100,000,000円

銀行融資：100,000,000円

返済年額：5,059,200円（年間返済額）

・3%30年 1,000,000円当たり4,216円の返済

・100,000,000円 / 1,000,000円=100

・4,216円×100×12ヶ月=5,059,200円

賃貸データ

年間家賃：9,720,000 円

(家賃 85,000 円+駐車場 5,000 円) × 9 世帯 × 12 ヶ月 = 9,720,000 円

年間共益費：(共益費 4,000 円) × 9 世帯 × 12 ヶ月 = 432,000 円

賃貸管理費：486,000 円 (5%)

「賃貸マンションの事業性」を証明する 5 つの数字的根拠

1. 単純利回り
2. 55 : 45 の法則
3. 入居安全率
4. 空室分岐点
5. 入居率

1. 単純利回り

解説：賃貸マンションに投資した額に対する賃貸マンション事業による年間総収入額の割合
銀行等審査基準 9% 以上といわれる。事業提案する側からすると 10% 以上が理想的

数式：単純利回り = $\frac{\text{年間の総収入（家賃・駐車場）}}{\text{総投資額（建築費・その他一切）}}$

ケーススタディ：9,720,000 円 / 100,000,000 円 = 0.0972 9.7%

2. 55 : 45 の法則

解説：年間収入に対する年間支払いと年間手取りの比率をざっくりと検討する数式
60 : 40 を割り込むと危険信号

数式：単純利回り (100 = 年間収入)
55 = 年間支払い (借入金返済 + 管理費)
45 = 年間手取り 年間収入 (借入金返済 + 管理費)

ケーススタディ：(5,059,200 円 + 486,000 円) / 9,720,000 円 = 0.57

57% 年間支払い率

9,720,000 円 - (5,059,200 円 + 486,000 円) / 9,720,000 円 = 0.429

43% 年間収入比率

* 上記事例は 55 : 45 の 5% 前後内に入っているため OK

3. 入居安全率

解説：賃貸マンションに空室があっても払わなくてはならない費用が発生する
最低支払わなくてはならない費用

- ・借入金返済
- ・固定資産税 都市計画税

どの程度部屋が入居していれば、最低限賃貸マンション経営のための費用の支払いをカバーできるかが入居安全率（資金繰りができる）

固定資産税・都市計画税は建物の税金だけをいれる

銀行融資審査判断のひとつとして、入居安全率70%を損益状況と考えることがある

数式：入居安全率 = $\frac{\text{借入金返済} + \text{固定資産税} + \text{都市計画税}}{\text{賃貸料収入} - \text{管理費} + \text{共益費}}$

ケーススタディ：

5,059,200円 + 770,000円 + 165,000円 / 9,720,000円 - 486,000円 + 432,000円
5,994,200円 / 9,666,000円 = 0.62 0.62 入居安全率

4. 空室分岐点

解説：3.の入居安全率を世帯数にかけ、実際に何室入っていれば支払いが可能かをみる

数式：空き室分岐点 = 世帯数 × 入居安全率

ケーススタディ：9世帯 × 0.62 = 5.58 6世帯

* この事業計画は9世帯のうち6世帯入居していれば支払いが可能。逆説だと残り3世帯がオーナーの儲けとなる

5. 入居率

解説：自社が建てた賃貸マンションの入居状況を数字で表したものの、95%前後の数値で営業販促ツールに使っているところが多い。入居率の計算方法は、各社異なるので数式は省く

ケーススタディ：4.空室分岐点が6室、自社の入居率を95%とする

9世帯 × 0.95 = 8.55

「私共で賃貸マンションを建てていただければ、初期投資を抑えられますので9世帯の内6世帯入っていればお支払い部分は安全です。

こちらは私共が管理する〇〇マンションの今月の状況です。

95%は引っ越しされた方の入居整備等で1週間ほど入れ替

わり時に空きます。その日数まで正直に入れていきます。よく、入居100%と言われる会社もありますが、実際100%はあり得ないということです。

私共の入居率を9世帯にかけると、8.55室という結果がでてきます。6世帯が安全分岐と考えますと最低でも2.55室が儲けになります。ましてや、さまでのような利便性がよいお土地に私どもの〇〇マンションを建てさせていただくと、間取りについてもお客様のニーズを研究しているので100%満室は間違いございません」

営業が顧客に対し、「大丈夫ですよ。」「利回り10%ありますよ。」「うちの賃貸マンション、入居率がいいですよ。」とただ闇雲に根拠のない説得をし、賃貸マンション計画を勧めても、顧客の持つ不安や不信感、疑惑を払拭することは困難でしょう。

具体的な実例や実績、銀行の一般的な審査基準など『数字的根拠』を分かり易く解説していくことが、顧客説得の鍵となります。

以上