



# アルファヴォイス倶楽部

VOL.165

2009.11

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. **経営継続に必要な力**  
代表取締役 野村 敬一
2. **川田竹也先生の土地活用営業のための知識**  
ワンポイントアドバイス～不動産を譲渡した時の特別控除～  
コンサルタント 川田 竹也

### 経営継続に必要な力

代表取締役 野村 敬一

全国の建設・不動産業の経営者の皆さんとお付き合いして22年目になろうとしている。

成功する経営者、残念ながら事業継続を断念せざるを得なくなった経営者。両方共多く見てきた。成功している経営者から見習うこともたくさんあるが、経営継続を断念した経営者の皆さんから学ぶことも数多い。

『失敗の本質』すなわち、多くの企業が経営を継続できなくなった本当の理由を私なりに考えてみる。具体的現象、その原因を単純に言えば『経営継続に必要な金が足りなくなった』のである。金が足りなくなる要因は色々あるが、それは商工リサーチや帝国データバンクに任せるとして、真の要因は『経営者の力不足』であろう。あたり前のことである。しかしながら『経営継続に必要な経営者の力』とは何かを具体的にあげると言われると、即答に窮するはずである。

私は若い頃、幸いにして中村天風氏が主催する天風会道場に研修に行ったことがある。もちろん中村天風氏は亡くなった後であるが、幸いにも直接指導を受けた皆さんと接することができた。その先輩たちの言動や印象は、かなり強烈に今の私の

人生哲学に影響している。その後も中村天風氏の本は数多く読んだ。しかし残念ながらどれも本人が書いたものではなく、彼が講演会や弟子たちに語った事が後に本となったものである。一度、ご本人が直接話しているところを聞きたいと思っていた。内容もさることながら、声やその調子に非常に興味があった。偶然であるが、つい最近、中村天風氏の講演の肉声の CD を入手した。『念ずれば通ず』である。

その講演会の内容で、人生成功に必要な六つの力について語っている。

彼はその6つの力を『 体力 胆力 判断力 断行力 精力 能力』と説いている。どうも経営継続に必要な力の答えがここにあるような気がする。天風会道場ではこれらの力を養うための訓練、主には『呼吸法』を行うのであるがそれはともかくとして、この6つの力を私なりに経営継続の力として解釈すると、今まで見てきた『経営者としての力不足』が何か解明できるような気がする。

興味深いのはその順番である。一番目に体力、六番目に能力を挙げているのが興味深い。五番目の精力の話は酒の席に譲るとしよう。

健康でなくては経営は継続できない。当たり前である。私もアラカン（還暦）近くなると痛切に体力の大切さを感じる。最近ではスポーツジム通いが習慣になり、水中エアロ・ウォーキング・太極拳・ヨガを楽しんでいる。若いころは考えもしなかった早朝の家の周りの散歩（谷中・根津・千駄木・上野公園）が最高の趣味となった。おまけに出張が多いので『全国各地の早朝散歩』と『日の出の写真』が加わっている。仕事がてら全国早朝散歩ができることは、なんとという贅沢であろうとクライアントの皆様から感謝している。経営継続には健康が一番。そう言えば若い頃、直に接した旭化成の偉大な経営者、宮崎輝氏も散歩が日課であった。そこで一句『アラ還で初めて知る散歩の楽しみ』

二番目に胆力を挙げている。精神力と気力、経営危機が起きても動じない心、臍下丹田に力をこめ、事が起きても動じない力が必要なのである。ひとたび経営危機が訪れたとき『冷静沈着な精神力』を鍛えなければ三番に挙げている判断力も危うくなるのである。絶対的積極精神と言っているがそう簡単ではない。経験なくして、それほどの胆力を備えることなど、そう容易いことではない。胆力が備わっていないければ、どうすればよいのだろうか。その答えは、信頼できる人間を周りにどれくらい持っているかである。経営者は孤独と言われている。金の問題が絡んだ時、そう簡単に相談相手ができるとは思えない。特に限られた地域社会や親族では真の相談相手を持つことは至難の技のような気がする。私の経験から言えば、危機が訪れた時、若しくはその前兆を感じた時、経営判断の是非、方向性を相談できる人がいるかどうか、経営者にとって最も大切なのである。できれば相談相手は客観的判断を下せる豊富な経験と専門性を有している人が好ましい。そんな友人や外部ブレーンを持つことが経営者にとって必要なのである。

経営コンサルタントとして曲がりなりにも 22 年間継続できた。できれば客観的、専門的な判断を有する、経営者の皆さんの相談相手になれば幸いである。

話題を転換するが、経営継続の力で大切なのは経営者自身の力のみならず、円滑

なる事業継承である。事業継承による経営継続は、大きな経営課題である。とりわけ独特な経営環境の建設・不動産の事業後継者育成は、計画的かつ実践的に教育していくことが重要課題の一つである。

今までの建設・不動産の事業継承と、これからの事業継承では根本的に違うと認識せざるを得ない。高度経済成長からバブル、平成初期の事業継承は景気変動の波は大なり小なりあったにせよ、基本的には人口増大、建設・不動産市場規模拡大の中での創業もしくは事業継承であった。しかしこれからの事業継承および経営は、明らかに従前とは異なる市場環境と経営環境の中で行われることになる。本来は現役経営者が後継者教育をすることが求められるが、同族において、また地方中小企業の経営環境と情報では後継者育成に充分とは言えない。

アルファヴォイスコンサルティング(株)は今まで、事業承継予定者(主に社長の息子)を何人もお預かりしてきた。お役に立てたかどうかはわからないが、色々な建設会社を見た経験は貴重であったと思う。

最近、特に団塊の世代を中心とした昭和20年代から30年代前半生まれの建設・不動産業経営者の皆さんと、次世代への事業継承に関する話題や相談事が多くなってきた。

今から次世代の事業継承者の育成を始める必要性を強く感じる。我々でお役に立てることがまだあるような気がする。

以上

## 【次世代経営者育成事業研修 NEXT - 3M】開催のお知らせ

現在、各界のご支援を受けて中小の建設・不動産に特化した『次世代経営者育成』と『円滑なる事業継承』を支援するための一般社団法人 全国中小企業建設不動産事業継承支援機構（JAMSA）設立を準備しています。

活動の第一歩として2010年4月より『建設・不動産の次世代経営者育成研修NEXT - 3M』を開催することになりましたので、事前に概要をお知らせいたします。

建設・不動産の経営者に必要な知識・スキルを大きく三つのコースに分けカリキュラムを構成いたしました。

まず求められるのがマネジメント（Management - 1）です。労務管理、計数管理を中心に据え、メンタルヘルスの基本、危機管理マネジメント等、新進気鋭の若手公認会計士、弁護士、大学病院の専門医師を講師に迎え学んでいただきます。

『受注なくして経営なし』『請負業からの脱却』これから建設・不動産に求められる経営戦略、知識とスキルはマーケティング戦略（Marketing - 2）講座です。講師は建設・不動産の経営コンサルタントを中心に進めていきます。

スキルや知識を習得してもビジネス・マインド（business Mind - 3）の醸成が必要です。最も大切な人脈形成の為に、全国の中小建設・不動産業の活力のある先輩経営者をゲスト講師としてお招きし、事業継承の実際をお聞きます。現在そしてこれからの経営戦略、マインドを学んでいただく予定です。

### 【研修カリキュラム概要】

#### 【1】マネジメント講座（M - 1）

労務管理の基本（ベーシック・マネジメント）  
マネジメント・コミュニケーション・スキル  
建設・不動産業の財務諸表分析  
財務会計から管理会計へさらに戦略会計へ  
建設・不動産業のコンプライアンス・倒産・民事再生とは何か  
メンタルヘルスの基礎知識（リスク管理）

#### 【2】マーケティング講座（M - 2）

建設・不動産の市場分析と経営戦略構築  
建設・不動産における商品戦略（住宅・賃貸・不動産）  
建設・不動産における探客・集客の4つの基本  
建設・不動産の技術戦略  
既存流通市場戦略  
リフォーム&リノベーション市場・技術戦略

#### 【3】ビジネスマインド講座（M - 3）

特別ゲスト講座

多彩な専門講師陣による、次世代経営者に不可欠な実践的知識とスキル、戦略構築、並びに特別ゲストの皆さんとの交流、境遇や環境を同じくする全国の次世代経営者の皆さんとのネットワークは、将来のかけがえのない有形無形の財産になると確信しております。

**[スケジュール]**

**第一期（2010年4月、7月、10月、2011年1月）**

**2泊3日/3か月に一回/年4回開催**

**第二期（2010年5月、8月、11月、2011年2月）**

**2泊3日/3か月に一回/年4回開催**

ご興味がおありの方は、お気軽にNEXT - 3M事務局(古屋)までお問い合わせください。

## 川田竹也先生の土地活用営業のための知識

### ワンポイントアドバイス

コンサルタント 川田 竹也

#### 不動産を譲渡した時の特別控除

土地や建物など不動産を売った場合には、譲渡所得（利益）に対して譲渡税がかかります。不動産の譲渡にはいくつかの特例があり、売却の理由により譲渡所得を計算するときに特別控除を適用することができます。

今回は不動産の譲渡所得における特別控除について解説します。

#### 【譲渡所得と譲渡税の計算】

譲渡所得の計算  $\text{譲渡所得} = \text{譲渡価格} - (\text{取得費} + \text{譲渡費用}) - \text{特別控除}$

取得費 ・売却した不動産の購入代金

(購入手数料、登記費用、不動産取得税、購入後の改良費や設備費など)

・建物の取得費は減価償却費相当額を差し引きます。

・取得費が不明の場合は譲渡価格の5%を取得費とします。

譲渡費用 ・売却のために支出した費用

(仲介手数料、登記費用、測量費、印紙代、解体費など)

譲渡税の計算  $\text{譲渡税} = \text{譲渡所得} \times \text{税率}$

税率 ・長期所有（5年超）不動産の譲渡 20%（所得税15%、住民税5%）

・短期所有（5年以下）不動産の譲渡 39%（所得税30%、住民税9%）

#### 【6つの特別控除】

不動産を売った時の特別控除は次の6種類があります。

#### 収用等により不動産を売った場合の特別控除

公共事業のために不動産を売った場合は、譲渡所得から最高5,000万円が控除できます。

収用・・・公共事業のために強制的に国や地方公共団体へ不動産の所有権を移すこと。

同じ公共工事で2年以上に渡り不動産を売るときは、最年度のみ特別控除できます。

不動産業者などが販売目的で所有している不動産は対象外です。

#### マイホーム（居住用財産）を売った場合の特別控除

マイホームを売った場合は、譲渡所得から最高3,000万円が控除できます。

親子や夫婦など生計を一にする親族間の売買でないこと。

空き家の場合は、住まなくなってから3年目の12月31日までに売ること。

住んでいた家を取り壊した場合は、家を取り壊してから1年以内に土地の譲渡契約を結

び3年目の12月31日までに売ることと、譲渡契約まで土地を貸し駐車場などで利用していないこと。

#### **特定土地区画整理事業等のために不動産を売った場合の特別控除**

国、地方公共団体、都市再生機構や地方住宅供給公社が土地区画整理事業等として行う公共施設の設備改善や、住宅造成事業のために不動産を売った場合は、譲渡所得から最高2,000万円が控除できます。

特定土地区画整理事業・・・大都市の住宅地等の供給促進に関する特別措置法に基づき、土地区画整理促進区域内で行なう土地区画整理事業。

#### **特定住宅地造成事業等のために不動産を売った場合の特別控除**

特定住宅地造成事業等のために不動産を売った場合は、譲渡所得から最高1,500万円が控除できます。

特定住宅地造成事業・・・住宅建設や宅地造成目的の事業、特定の民間宅地造成事業、マンション建て替え事業等

#### **平成21年及び平成22年に取得した国内にある土地を売った場合の特別控除**

個人が平成21年1月1日から平成22年12月31日の間に取得した国内にある土地を5年を超えて所有し譲渡した場合は、譲渡所得から最高1,000万円が控除できます。今年の税制改正で創設された制度です。

親子や夫婦など親族から取得した土地ではないこと。

相続、遺贈、贈与、交換などにより取得した土地等ではないこと。

#### **農地保有の合理化等のために土地を売った場合の特別控除**

農業振興地域の整備に関する法律により土地等を売った場合には、譲渡所得から最高800万円が控除できます。

土地活用営業としては土地等の売却には消極的であり、売却に対する情報提供ツールも少ないと思います。しかし顧客の不動産など資産価値を向上するための提案には、時には売却に対する知識も必要になります。顧客が譲渡税を節税できるポイントはアドバイスできるようにしましょう。

営業ツール（不動産譲渡の特別控除）をホームページに記載していますのでご利用下さい。

<http://www.alpha-vc.co.jp>

掲載内容・公開セミナーについてのご質問・ご意見、また、アルファヴォイス倶楽部のメール配信をご希望の方はご連絡下さい。info@alpha-vc.co.jp / FAX03-5215-8717