



# アルファヴォイス倶楽部

VOL.176

2010.11

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. **【土地活プロの視点】 - これを教えてほしかった -**  
Property & Construction Management  
第9回 プランの打ち合せ  
代表取締役 野村 敬一
2. **住宅営業力を極める**  
(3) 受付の充実  
取締役副社長 若林 信孝
3. **地盤のプロが考える『安心に住まうための地盤環境』**  
第1回 快適な住まい作りは地盤環境から  
岩水開発株式会社  
住宅地盤調査主任技師 白神 敦秀
4. **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**  
自社株の評価  
コンサルタント 川田 竹也

**【土地活プロの視点】**  
**- これを教えてほしかった -**  
Property & Construction Management

代表取締役 野村 敬一

## 第9回 プランの打ち合わせ

### 【登場人物】

大家成三：不動産をたくさん所有している大地主。Mr. PC マネージャーに土地活用の相談をしている。

Mr. PC マネージャー：（社）全国建設不動産高度有効活用支援連盟に所属するプロの建築コンサルタント。

### 《前回までのあらすじ》

大家成三さんとMr. PC マネージャーは、成三さんが所有する貸家6棟をRC賃貸マンションに建替えるための打ち合わせをしています。前はMr. PC マネージャーから資金計画の考え方について説明を受けました。また市場環境調査の結果から、入居者ターゲットはご夫婦2人、又は夫婦と子供1人の3人家族とし、2人から3人家族向けの2LDK（60㎡）の間取りで計画することになりました。

### 【プランの打ち合わせ】

プランの打ち合わせには、「建物や外構の計画」と「事業性を判断する収支」があります。正式な事業提案の前に、建築規模や配置計画、投資額や収入、支出についてしっかりと説明し、事業計画の概要についてまとめます。

Mr. PC マネージャーは、建物や外構計画の打ち合わせをするために、敷地図とプランキット（マンション平面図の切り抜き）を取りだしました。敷地図とプランキットは同じ縮尺（1/100 や 1/200）になっており、敷地図にプランキットを置きながら、顧客と一緒に建物の配置計画や、外構計画の打ち合わせをするための営業ツールです。



「成三様の計画地の敷地面積は180坪、建ぺい率60%なので最大建築面積は108坪になります。容積率は200%なので最大専有面積が360坪の建物が建築できます。建ぺい率と容積率いっばいに建築した場合、4連5階の20世帯が可能です。しかし採光斜線、道路斜線などの建築法規を考慮すると5階部分は一部をカットになるでしょう。また北側隣地への日影規制を考慮すると、建物は敷地の南側へ配置することになります」

Mr.PCマネージャーは敷地条件により最大で建築した場合の建物の配置イメージを説明してくれました。

さらに説明は続きます。

「20世帯を建築すると、空地部分が少なくなるので駐車場は10台になります。市場環境調査から周辺で満室経営の物件を分析すると、世帯数に対して駐車場は100%以上確保することが必須条件です。今回の計画を12世帯にすると駐車場は12台となり駐車場が100%確保できるでしょう」

プランキットを使いながら建物の配置と駐車場の打ち合わせを行い、建築規模は2LDKの3連4階12世帯、駐車場は12台で100%確保するプランにまとめました。

建物や外構計画の打ち合わせするには資料1の内容を確認します。

#### <資料1> 建物や外構計画のプランニングを打ち合わせする際の確認項目

入居者ターゲット	どのような入居者を対象に計画しているのか (例：学生、DINKS、ペット同居 等)
間取り、広さ	入居者ターゲットに合わせた間取りと広さになっているか
必要な設備	水回り、セキュリティ、空調等の設備は入居者のことを考えたものになっているか
建築規模	建築法規(建ぺい率・容積率、斜線規制等)による最大の建物階数、世帯数 入居率を考慮した時の建物階数、世帯数
建物配置	建物と隣地境界、道路境界の距離 バルコニーの向き(方位)、バルコニー側の隣地の現況、及び建築計画の予測(隣地の建築計画により日当たり、通風、騒音による影響を考慮)
駐車場	世帯数に対する駐車場台数(駐車場率)と配置計画
駐輪場	世帯数に対する駐輪場台数(駐輪場率)と配置計画
その他	エントランスまでのアプローチ 建築法規などにより指定があるもの(緑地の面積、駐車場台数、駐輪場台数、消防設備等)

建物と外構の計画概要がまとまったら、次は収支の打ち合わせをします。Mr.PCマネージャーは、何も記入されていない概算収支計画表を使って手書きで収支の計算を始めました。

「最初に収入の計算ですが、周辺家賃調査よりRC造2LDKの賃貸マンションの平均家賃7万6千円、共益費5千円、駐車場9千円なので、一世帯当たりの家賃収入は9万円で計画します。今回は12世帯の計画なので1カ月の家賃収入は108万円、1年間の家賃収入は1,296万円になります」

成三さんは、以前にもらっていた市場環境調査報告書の結果を確認しながら、説明を聞いていました。

次に1年間の家賃収入から総投資額を計算します。

「一般的に、ファミリータイプの賃貸住宅の表面利回りは約10%といわれています。表面利回りを10%として1年間の収入から総投資額を計算すると1億2,960万円になります」 表面利回りは建物の構造や間取り、地域によって変わります。

「建物本体工事費は、今回提案する2LDKの建築費が1世帯当たり約750万円なので、12世帯で9,000万円になります。事業性を考えると、総投資額から本体工事費を差し引いた残りの約3,960万円以内に、付帯外構工事や諸費用を収めるように計画することが必要です」

成三さんは、建築費など投資額については建設会社が一方的に提示してくるものと思っていましたが、家賃収入に見合った投資額があることを理解しました。

総投資額を計算したら資金計画を行います。資金計画は自己資金と借入金額及び返済計画についてまとめます。「今回の計画でいくら自己資金を投入するかお考えはありますか」

成三さんは具体的に考えていませんでした。

「では自己資金なしの場合、自己資金を1000万円または2000万円投入した場合など、色々なケースで資金計画のシミュレーションをしてみましょう」

Mr.PCマネージャーは、自己資金の投入額を変え、その場で計算しました。他にも管理手数料や公租公課など、賃貸住宅経営をする場合の支出項目の内容や金額について詳しく説明し、最後に収入から支出を差し引いた、手取り収入の計算をしました。手取り収入について顧客から希望が出た場合は、自己資金投入額や返済条件を変えて、再度資金計画をつくります。

成三さんの色々な要望に対して、Mr.PCマネージャーは何回も概算収支計画表をその場でつくりました。その結果、成三さんの納得できる概算収支計画をつくることができました。

年 月 日

### 概算収支計画表

【建築概要】	計画地	市 町 4 丁目	敷地面積	180坪
	構造・種類	R C 賃貸マンション	間取り	2 L D K
	世帯数	1 2 世帯	駐車台数	1 2 台
【投資額】	建物本体工事費			90,000,000
	付帯外構工事費	本体工事費以外の費用		39,600,000
	特殊工事費			0
	設計費			0
	消費税			0
		建設費 合計		129,600,000
		諸費用		
	投資額 合計		129,600,000	
【資金計画】	自己資金			19,600,000
	借入金 ( 3 % 3 0 年 返済 )			110,000,000
		合計		129,600,000
【収入】		設定金額	月 間	年 間
	家賃	76,000	912,000	10,944,000
	共益費	5,000	60,000	720,000
	駐車場	9,000	108,000	1,296,000
		合計	1,080,000	12,960,000
【支出】			月 間	年 間
	借入金返済		463,760	5,565,120
	管理手数料		54,000	648,000
	共用部分維持費			0
	建物公租公課			1,070,000
	合計		517,760	7,283,120
【収 支】	年間手取収入			5,676,880
	月平均手取収入			473,073
【利 回 り】	年間総収入 ÷ 総投資額			10.00%

単位：円

#### < 資料 2 > 収支の打ち合わせで確認する項目

収入	家賃、駐車場、共益費の根拠	
総投資額	年間収入に対して利回りは何%になるか	
建築工事内容	建物本体工事、付帯設備工事、特殊工事等の内容	
諸費用	内訳（どこまで費用をみているか）	
資金計画	自己資金	自己資金投入額により返済条件がどのように変わるか
	借入金	返済条件（返済金利、返済期間）により月返済額と年返済額
支出	管理費	管理委託料と管理の内容
	公租公課	建築した場合の建物の固定資産税、都市計画税予想額と税額軽減
手取り収入	希望額になっているか	

最後に Mr. PC マネージャーは、「今日のプランニングで打ち合わせした内容は、あくまでも概略の計画になります。これから会社に打ち合わせの内容と成三様の意向を伝えて、できるだけご要望に沿えるような事業計画をまとめてきます」と、次

回に事業提案書を持ってくる約束をしました。

成三さんは打ち合わせを通じて、今回の計画はMr.PCマネージャーから一方的に提案されるのではなく、一緒になって計画しているという実感がありとても満足でした。

以上

続く

全国賃貸住宅新聞 連載記事

## 住宅営業力を極める

### (3) 受付の充実

取締役副社長 若林 信孝

#### アンケートの質問項目

資金調達力の有無は、可能ならば初回面談で確認したい。初回面談の目的は、「追うか」「追わないか」「中長期か」の選別だからだ。資金調達力の有無を把握するためには、顧客の家族全体の年収、または、貸家住まいの場合は家賃に関する情報が必要だ。当然、自動車ローンや生命保険、預貯金の額も知りたい。しかし、多くの情報を一度に取得しようとするとうまく失敗する。最初は大きめに取り、面談が進むにつれて詳細情報を取るのがよい。年収と家賃さえわかれば、概略の資金計画は可能だからだ。概略の資金計画を実施しながら、詳細を把握した方がより正確な情報を取れるだろう。

ところで、研修会で「客観的な事実情報を収集すること」と宿題を出すと、アンケートの質問項目がやたらに多くなることがある。確かに取りたい情報は多岐に渡る。しかし、アンケート取得の目的は選別のためと割り切る方が得策だと思う。

既存のアンケートを見ると、「建築時期は」「ご予算は」「現状のお住まいで不満な点は」など、顧客のニーズ（主観的感情情報）に関連する質問で終始している場合がある。客観的な事実情報に関する質問項目（家族年収や家賃など）をまったく入れていないアンケートも多い。

ニーズに関連する質問で終始した場合の営業上のデメリットを指摘しておきたい。例えば、「建築時期は」という質問項目で「1年以内」と顧客が記入したら、ほとんどの営業マンは「1年以内」の理由を確認しようとしないうちに傾向にある。プラン提案の約束を取り付けるために、商品説明を熱心に行い、その結果、約束を取り付けることは出来ても、正しい選別という目的を達成することは出来ない。逆に「時期未定」に「がついていたら」「追わない」と判断し、無意識に接客内容が雑になる。当然、正しい選別は不可能だ。「ご予算」に対して、「3000万円以内」と記されたら、その金額を住宅資金の限界と取るかもしれない。「現状のお住まいで不満な点は」の問いに対し「間取り」と記入されたら、プラン取得の約束を取り付けようとして接客する。しかし、もし顧客がその約束に抵抗を示したら、別のニーズを引き出して、代替案を提案し、第二の約束を取り付けようとして臨機応変に対応することは出来ない。不満に対し、「現状の住まいに満足」と答えたら、やはり「追わない」と判断するだろう。

以下の点をぜひ、チェックしてみたい。まず、アンケートの質問項目に客観的な事実情報が入っているか。来場顧客のすべてが、その質問項目に答えているか。さらに、アンケートの中で顧客の答えた内容と選別結果が一致しているか。

今でも、展示場や見学会では自社の商品説明に一生懸命な接客スタイルが多い。顧客に効果的な質問をし、ニーズを引き出そうという姿勢は見られない。顧客が「家を考えています」と前向きな姿勢を示した場合は違う。着座を促し、詳細な情報を

取りながら、次の約束に繋げるだろう。しかし、所謂このようなホット顧客以外は今でもほとんど無視だ。現在はエコポイント、住宅減税、税務上の特例などがあり、住宅建築に意欲のある顧客が多い。しかし、近い将来、新築住宅着工戸数が70万戸を切ることが常態となる時代が来るかもしれない。その時点で、ホット顧客の来場は激減するだろう。その意味でも、顧客の主観的な情報だけに依存するのではなく、顧客の置かれている背景や状況、つまり客観的な事実情報をつかんだ上で顧客のニーズや問題、課題を推測し、その内容を顧客に伝えながら、住宅建築への動機を促すスキルがぜひとも必要となる。

### 着座率のアップ

さて、資金調達力の有無を把握するためには、資金計画を実施しなくてはならない。資金計画を実施するためには、立ち話より着座した方がいいだろう。そこで、着座率を高めたい。あなたのチームの着座率は何割だろうか。6割以上の打率は欲しい。もし、それ以下だったら、着座率アップのためのチームミーティングを実施して欲しい。チーム員同士のロールプレイにより、顧客に着座を促すためのトークとツールを検討して欲しい。「うちのメンバーは着座への意識が不足している」という理由から着座率の悪さを指摘するケースが多い。しかしそれは、意識の問題ではなく、行動レベルでの要因による結果である。つまり、着座を顧客に促すやり方がわからないのだ。ホット顧客でなければ、「どうぞ、お座り下さい」と述べて、着座をしてくれる顧客はあまりいないだろう。

特に総合展示場であれば、目当てのメーカーを3社以上見学したいので、ひとつの展示場に30分以上滞留することはない。しかし、着座をすれば1時間以上滞留する。初回面談における滞留時間が長くなるほど、商談化率も上がる。したがって、契約率も上がるというのは周知の事実だ。例えば、「複数の展示場を見学するとお疲れでしょう。暖かい紅茶をご用意しております。どうぞ、お召し上がり下さい」と、「お茶だし着座」による方法がある。この場合は展示場スタッフとの連携が必要になる。また、事前に年収や家賃を把握しておけば、年収別間取り集やお家賃別実績集などのツールの説明をしながら、自分が先に着座し、顧客に着座を促すというやり方もあるだろう。さらに、接客開始時に、着座の約束を取り付けるというアイデアはどうだろう。受付を充実させ、アンケート記入後に「本日はわざわざ有難うございます。ご来場の感謝の気持ちを込めて見学後に温かい飲み物を用意しております」あるいは、「この展示場に関して、お客様のご意見をお伺いしたいので、最後に簡単なアンケートをお願いしております。3分ぐらいで済みますので宜しくお願いします」など、着座率アップのための工夫を、チームメンバーで議論して欲しい。

リーダーが一方向的に着座のための方法論をメンバーに押し付けるのではなく、アイデアを出させることで、意欲の上がる原動力になる。客観的な事実情報を取得し、着座の約束を取り付けるためには、充実した受付対応の訓練が必要だ。あなたのチームでは、接客開始前の受付で、どのような対応で顧客を迎えているだろうか。

(次号に続く)



# 地盤のプロが考える『安心に住もうための地盤環境』

## 第1回 快適な住まいづくりは地盤環境から

岩水開発株式会社

住宅地盤調査主任技師 白神 敦秀

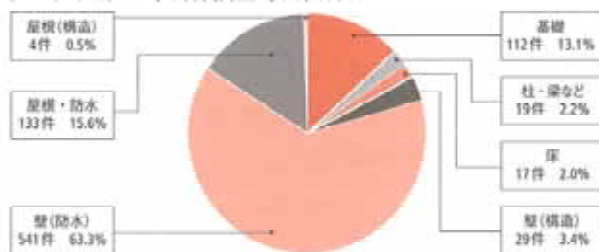
住宅を購入する上で、切っても切り離せないのが地盤(土地)です。その地盤が起因するトラブルも年々増加しています。(図1参照)

保険金等支払件数を見ますと、修復部位は壁が一番多く、屋根、基礎の順番になっています。一見すると基礎の修復件数は少ないように思えますが、地盤や基礎が起因となって壁や屋根の構造・防水に影響を与えていると考えられます。(図2参照)

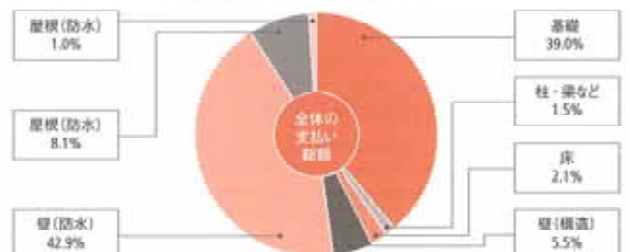
また、基礎修復の保険金等支払件数に比べて保険金等支払金額が非常に多くなっており、基礎の修復費用は高額なことが分かります。(図3参照)



【図2】平成20年度保険金等支払件数



【図3】平成20年度保険金等支払金額の内訳



当り前のことですが、住宅は地盤の上に建築されますので、地盤の重要性はこれまで以上に増えています。

しかし住宅を建築する場合には、建物の躯体や仕様にばかりに気持ちが向くものです。住宅の多くが、長年住みなれた土地に住み続けるのではなく、新たに自宅を建築したり、既存建物を購入したりするケースが多く、2008年のリーマンショックの影響があったとはいえ、2010年でも約80万戸の住宅が建築されています。

また、住宅着工件数の内、約30～40%程度の物件で何かしらの基礎補強を行っているのが実情です。その工法はさまざまに費用も数十万円から数百万円まで幅広くあります。現在は2000年に施行された住宅品質確保促進法や、2009年に施行された住宅瑕疵担保履行法などにより、地盤の調査は実質必須となった結果全国的に普及し、地盤の強弱は調べるようになりました。

しかし、住宅を取り巻く地盤環境はそれだけにとどまらず、非常に多岐にわたる「地盤リスク」があります。個別物件ごとに、詳しく調査するには、あまりにも費用と時間がかかりすぎるため、法的規制が発生するもの以外は調査をされていないのが実情です。

住宅の購入を考えている人は、土地を購入して住宅を建築するまでの心配事と、完成後に日常生活が始まってからの心配事を持ち合わせています。例えば、住宅建築を検討する人は以下のような不安や疑問を考えるのではないでしょうか。

- 1) 購入する土地は自然災害に合いやすいのではないだろうか？
- 2) 建築する地盤が軟弱で住宅が建築後に傾いたりしないだろうか？
- 3) 地震が発生した時には、建物への影響はないだろうか？  
家族は守れるだろうか？
- 4) 土地は一見きれいに造成されているけれど、汚染された土などが使われたりしていないだろうか？
- 5) 台風が発生した時に洪水で家が浸かったりしないだろうか？

これまでは利便性を優先して土地を選んできていましたが、最近、毎年のように自然災害で多くの住宅が被害を受けている中、住宅建築時に気になるのは当然の事だと思われます。また、最近の傾向として、インターネットが普及し、住宅を検討している人は事前に地盤や土壌汚染について調べる方も増えています。これまでの、住宅を建築する専門家へ任せるといったスタイルから大きく変わってきています。

今後、住宅が建築される土地（地盤）について、お客様から土地について質問をされる事も増加するでしょう。住宅を供給する側も、その土地（地盤）について積極的に知識と情報を入手し、顧客に対し情報提供していくことが必要になると考えられます。

顧客にPRできる基礎的な地盤情報について、次回より、地盤のプロから見た地盤環境について解説をしていきますので、ご期待下さい。

<テーマ（予定）>

自然災害に合いやすい土地とは

- ・・・自然被害の事例紹介や自然被害のリスク回避方法など

地震災害に合いやすい土地とは

- ・・・地震被害の事例紹介や地震被害のリスク回避方法など

土地利用に制限が出やすい土地とは

- ・・・建築制限や建築後に生活しにくくなる土地について

土壤汚染被害に合いやすい土地とは

- ・・・土壤汚染と住む人への影響について
- ・・・土壤汚染被害の事例紹介や土壤汚染被害のリスク回避など

建物の不同沈下被害に合いやすい土地とは

- ・・・軟弱地盤による建物被害の事例紹介や軟弱地盤のリスク回避方法など

人工的被害に合いやすい土地とは

- ・・・環境振動、掘削造成盛土について
- ・・・人工的被害の事例紹介やリスク回避方法など

以上

# 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

## 自社株の評価

土地活用を提案する顧客の中には、会社や商店などを経営している人もいます。経営者からみますと会社も大切な財産であり、財産である以上評価額もあります。

会社の評価額は株の価格（株価）をもとに計算します。株には証券取引所で売買されている上場株と、証券会社等と通じて売買されている店頭株、そして一般に取引されていない自社株があります。上場株と店頭株は常に取引されているため相場の価格があり、1株あたりの価格を発行済株式数で掛けるとその会社の評価額がわかります。しかし自社株は取引されないため価格がわかりません。そこで自社株については、一定の方式により1株あたりの価格を計算するように決められています。今回は自社株の評価について解説します。

### 【自社株の評価方法】

自社株の評価の計算には3つの方式があります。

#### 類似業種比準価額方式

自社の事業内容と類似する上場会社の株価を元にして、自社の株価を評価する方法です。元になる類似業種の株価と、自社の1株当たりの配当金額、1株当たりの年利益金額、1株当たりの純資産価額（帳簿価額）を考慮して自社株の評価額を計算します。

< 計算式 >

$$A \times \left( \frac{\frac{b}{B} + \frac{c}{C} \times 3 + \frac{d}{D}}{5} \right) \times \text{斟酌率} \left( \begin{array}{l} \text{小会社 0.5} \\ \text{中会社 0.6} \\ \text{大会社 0.7} \end{array} \right)$$

A・・・類似業種の株価

B・・・類似業種の1株当たりの配当金額

C・・・類似業種の1株当たりの年利益金額

D・・・類似業種の1株当たりの純資産価額

b・・・自社の1株当たりの配当金額

c・・・自社の1株当たりの年利益金額

d・・・自社の1株当たりの純資産価額

純資産価額方式

国税庁が公表する数値

国税庁ホームページの

財産評価関係個別通達目次

に掲載されています。

自社が所有する資産を相続税評価額で処分して負債を清算し、清算後に法人税（42%）を支払ったものと仮定し資産の残額を算出します。その残額を発行済株式数で割って1株当たりの自社株の評価額を計算します。

< 計算式 >

$$\frac{(A - B) - \{(A - B) - (C - D)\} \times 42\%}{E}$$

A・・・課税時期現在の相続税評価額の総資産額

B・・・課税時期現在の相続税評価額の負債額

C・・・課税時期現在の帳簿評価額の総資産額

D・・・課税時期現在の帳簿評価額の負債額

E・・・課税時期現在の発行済株式数

配当還元方式

自社の2年間の配当実績に基づいて1株当たりの評価額を計算します。

< 計算式 >

$$\frac{\text{自社株の年配当金額}}{10\%} \times \frac{\text{自社株の1株当たりの資本金の額}}{50\text{円}}$$

次号で計算例を掲載します。

経営者が所有する自社株については、 と の方式を組み合わせる株価を計算します。また経営権を持たない少数株主が所有する自社株については、 の方式で株価を計算します。

会社の規模等によって と の方式の組み合わせ条件が変わります。

詳細は「[Alpha Voice Consulting](#)」のホームページをご覧ください。

私たちが土地活用を提案する経営者は、取引相場のない自社株を所有しているケースが多いでしょう。これからの土地活用営業は、経営者の節税対策についても覚えることが必要です。

自社株の評価方法の組み合わせについてはホームページをご覧ください。

<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、Alpha Voice 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