

アルファヴォイス倶楽部

VOL.138 2007.4

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. **社会人おめでとう**
 - 父親から子供に送るメッセージ -
 - 営業コンサルタントから新人営業パーソンに送るメッセージ -
野村 敬一
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 ~
コンサルタント 川田 竹也

社会人おめでとう

野村 敬一

1 - 父親から子供に送るメッセージ -

『卒業おめでとう。ようやく待望の社会人ですね。父はこの日ができるのを君が小さい時から待ち望んでいました。

君が社会人としてスタートできたこと、父親として本当に嬉しく思っています。同時に、感謝もしています。

さて社会人になる君に父親として、またビジネスパーソンの先輩として、メッセージを送ります。このメッセージは父が社会人として送ってきた30年間の基本的な考え方です。仕事する上で、また人生を歩む意味で参考になれば嬉しいです。

人の倍、努力することはとても難しいです。短期間ならそれも可能でしょう。むしろ大切なのは、人が100やった時、自分は101の努力をすることだと考え、実践していくことでしょう。私は、今まで実践してきたつもりです。ほ

んのチョットの努力を毎日続ければ大きな成果が結果として得られるでしょう。
継続は力です。

仕事や人生には常に問題が発生します。
問題を発見する感性と知恵を身に付けなくてはなりません。
また問題を発見し、解決する力こそ社会人に求められる最も重要な能力でしょう。
どんなときでもあきらめず、自律要因で問題解決にあたってください。
他律要因、すなわち他人のせいにしたら何も解決できません。
自分が今できることに積極的に明るく挑戦してください。

夢を持ちましょう。また目標を持ちましょう。
仕事においても、人生においても、夢や目標がなければ成長も意欲も湧きません。
目標があればこそ、現実との差が出るのです。この差を問題といいます。問題解決しながら、目標に向かってください。

君が社会にでたらきっといろんな出来事に出会うことでしょう。そんな時、たまには父の言葉を思い出してください』

2007年3月ビジネスパーソンの父より

初めて社会に出る皆さんに考えてもらいたいことがある。「社会に出て働く」ということはどういう意味があるのだろうか。根本的な考え方だけは一度、真正面から考えてみる必要があるだろう。実際、社会人として働き始めてしまうとなかなかじっくりと考えることがないテーマである。

人が働くということを考えると、それはなぜ生きるのかという非常に重たいテーマにならざるを得ないであろう。

「人はパンのみに生きるにあらず」という言葉がある。単に「生活の糧」を得るためにだけ働くのではないということだろう。そう簡単にわかるテーマではない、もしかしたら一生考えても結論は出ないかもしれない。

ただ真正面から考えることが、人生の節目には必要なことであろう。

アインシュタインが日本に来てある大学で講演したときのエピソードを紹介しよう。

相対性理論の講演が終わったとき学生から質問をうけた。

「人は何の為に生きるのですか」

アインシュタイン曰く

「君たちはそんなこともわからないのですか」

沈黙・・・

「他人に喜んでもらうために生きているのですよ」

なんと簡潔明瞭！ でもなんと難しいのでしょうか。

2 - 営業コンサルタントから新人営業パーソンに送るメッセージ -

入社おめでとうございます。営業パーソンとして入社されたこと、本当によかったですね。営業パーソンとして働くには色々不安もあることでしょう。

でも心配はいりません。全国で君のような新人営業パーソンが昨年も多く入社しました。

一年たったところで、皆さんずいぶん成長しています。受注実績も驚くほど成果が上がっています。

『営業とは』と考えたとき色々な考え方があるでしょう。創業以来20年間、営業専門でコンサルティングしてきた、プロのコンサルタントとして、営業という仕事について解説しておきましょう。

ハーバードビジネススクールのセールスパーソンシップ第一章の冒頭に

「人間生活すべてが営業活動である。営業力を身につけることは人間力を身につけることである」と書かれています。

「プロの営業パーソンになることは、すなわち、プロの人間になること」だということでしょう。

苦しいことや辛いことが人生には多くあります。営業パーソンとして成功するにもきっと同じように、辛いこと苦しいことがたくさんあるでしょう。だからこそ、明るく、元気にチャレンジしてください。

私は営業パーソン時代、中村天風という偉大な師の言葉を毎日、朝礼で唱和して過ごしました。新人時代はよく理解できませんでした。大きな声で全員で唱和することに対して、抵抗がありました。でも毎日習慣化すると一年くらいで恥ずかしさも消えていました。今になって遅まきながら、なんとなくその意味がわかり始めました。

紹介させていただきます。

『今日一日、怒らず 恐れず 悲しまず、正直 親切 愉快に、力と 勇気と 信念とをもって、自己の人生に対する責務をはたし、常に約束を守り、正義を実行し、日本の住宅を吾等の力で向上させます』 - 吾等の誓い -
営業という仕事を通じて、人間的成長を図ってください。

仕事と作業は違います。

皆さんは営業という仕事をしなくてはなりません。作業とは自分で何も考えず、

目標もなく与えられた指示をこなす事です。

仕事には、目標があり目的があります。すなわち仕事の結果は、すべて評価が存在します。仕事をするとき、その結果や目標を達成する、イメージを持たなくてはなりません。成功イメージを持ち仕事をしましょう。

仮説を立て、検証していくのが仕事です。

営業にはやり方、ルール、定石、すなわちスキル（技術）があります。

基本のスキルをまず習得してください。基本に忠実に営業行動すれば必ず受注できます。私たちは創業来「営業スキルの確立」を目標として活動してきました。まだまだこれからも新しいスキルを開発しなくてはなりませんが、基本スキルは確立できています。安心して、また信じて、学んでください。

営業には顧客ニーズ（欲求・要望／不安・不満）をつかむ能力が大切になります。

そのためにはコミュニケーション能力と観察力が必要です。

コミュニケーションにはスキルがあります。スキルを習得してください。

コミュニケーション能力を高めることは人間力を高めることになるでしょう。

営業には「情報提供」と「情報収集」が大切だと指導しています。

五木寛之氏（現存する作家で私が最も好きな作家）が書かれた本で

「情の力」 日本人のこころ抄 で紹介されている内容を一部、紹介します。

『情報とは「こころを報ずること」万葉集の時代からの「こころ」という言葉に「情」という字をあててきました。大友家持の歌に「情悲し」「こころかなし」とあります。』

営業の本質は顧客のニーズを捉えること、そのために顧客を観察し、質問しなくてははいけません。「観察」とは顧客の態度・表情・しぐさ・目線を見ながら、顧客の心情を読み取っていくことです。

「質問」するためには、コミュニケーションの原則から言えば「語る」ことから始めなくてはなりません。すなわち、情報提供があってこそ情報収集ができるのです。

情報収集とは「顧客のこころ」をつかむことなのでしょう。もちろん客観的事実情報収集（顧客プロフィール等）は別ですが、営業でもっとも大切なのは顧客の「こころ」を知ることと、営業パーソンの「こころ」を伝達することがもっとも大切なことなのでしょう。

すなわち営業の極意は

「顧客のこころを知り、営業パーソンや会社や商品に宿っているこころを伝える」ことなのです。

2007年4月営業コンサルタントより

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～
コンサルタント 川田 竹也

賃貸マンションによる相続税評価引き下げ対策のまとめ

昨年4月から賃貸マンションの相続税評価引き下げ対策について話を進めてきました。今回はまとめとして、賃貸マンションの建築前と建築後の相続税評価額を比較し、相続税評価引き下げ対策の効果について計算します。

【賃貸マンションの評価引き下げ対策】

土地は相続税評価額が下がる

“自分の土地”に“自分で賃貸目的の建物を建てる”と、その土地は『貸家建付地』という扱いになり、土地の相続税評価額が更地と比べて安くなります。

< 計算式 >

貸家建付地の相続税評価額 =

$$\text{路線価} \times \text{土地の面積} - (1 - \frac{\text{借地権割合}}{1} \times \frac{\text{借家権割合}}{2} \times \frac{\text{賃貸割合}}{3})$$

1 借地権割合・・・土地を借りている人の権利割合

・路線価格の末尾に表示されているアルファベット

A	B	C	D	E	F	G
90%	80%	70%	60%	50%	40%	30%

2 借家権割合・・・建物を借りている人の権利割合

大阪府の一部 40% その他の地域 30%

3 賃貸割合・・・建物の入居率

建物は相続税評価額が下がる

建物の相続税評価額は固定資産税評価額と同じです。一般に新築建物の固定資産税評価額は、RC造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%とされています（全国の平均値）。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。

< 計算式 >

建物の固定資産税評価額 = 建物本体工事費 × 70%・・・(RC造の場合)

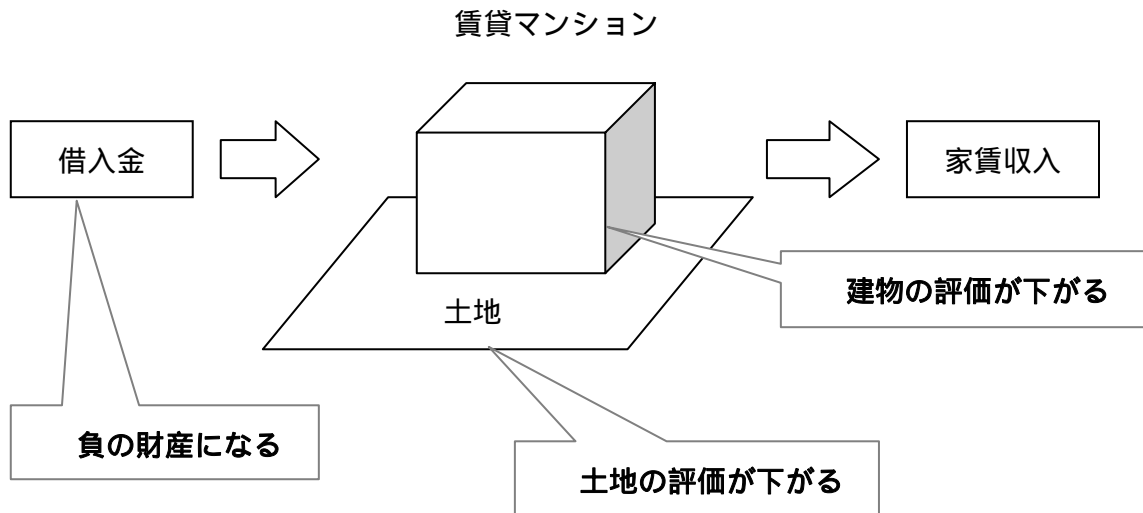
建物の相続税評価額 = 建物の固定資産税評価額 × (1 - 借家権割合)

債務（借入金）が負の財産になる

借入金は負の財産となり、相続財産から控除されます。

< 計算式 >

相続税評価額の合計額 - 借入金 = 課税価格（相続税の計算上の財産合計額）



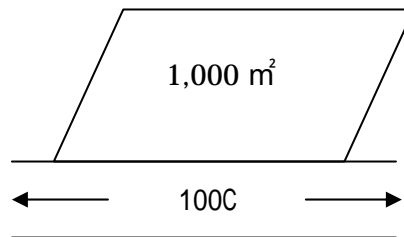
例題 地主S様が所有する土地Aに賃貸マンションを提案します。賃貸マンションの建築前と建築後の相続税評価額と、相続税の節税効果について比較します。

地主S様の情報 財産について 土地A（提案地）
 その他の所有財産 2億円
 家族構成 奥様と息子様2人（法定相続人3人）

土地Aの情報 土地面積 1,000 m² 路線価 100C
 借家権割合 30%の地域 現況：駐車場

提案内容 RC賃貸マンション4連3階 2LDK 1 2世帯
 総工事費 1億2,000万円（全額借入れ）
 建物本体工事費 1億円
 建物の固定資産税評価額 本体工事費の70%
 満室（賃貸割合100%）とします

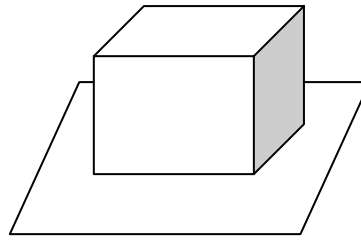
〔建築前〕



<土地の相続税評価額>

$$100,000 \text{ 円} \times 1,000 \text{ m}^2 = \underline{1 \text{ 億円}}$$

〔建築後〕



< 土地の相続税評価額 >

貸家建付地の相続税評価額

$$100,000 \text{ 円} \times 1,000 \text{ m}^2 \times (1 - 70\% \times 30\%) = \underline{7,900 \text{ 万円}}$$

< 建物の相続税評価額 >

建物の固定資産税評価額 1 億円 $\times 70\% = 7,000 \text{ 万円}$

建物の相続税評価額 7,000 万円 $\times (1 - 30\%) = \underline{4,900 \text{ 万円}}$

< 負の財産 >

借入金 1 億 2,000 万円

< 相続税評価額の合計額 >

$$\underline{7,900 \text{ 万円}} + \underline{4,900 \text{ 万円}} = 1 \text{ 億 } 2,800 \text{ 万円}$$

土地 建物

< 債務の控除 >

$$1 \text{ 億 } 2,800 \text{ 万円} - \underline{1 \text{ 億 } 2,000 \text{ 万円}} = 800 \text{ 万円}$$

債務 課税価格

賃貸マンション建築前は土地の相続税評価額が 1 億円でした。建築後の課税価格が 800 万円なので、建築前と比較して建築後は課税価格が 9,200 万円も下がります。

【相続税の比較】

建築前の相続税評価額（課税価格）が 3 億円（土地 A + その他の所有財産）に対して相続税は約 2,300 万円になります。建築後は相続税課税価格 2 億 800 万円に対して相続税が約 1,050 万円になります。賃貸マンションを建築すると相続税が 1,250 万円も節税できるのです。

相続税の金額はホームページの相続税早見表を参照ください。

賃貸マンション事業がお客様の相続税対策のお役に立てることに自信を持って、たくさん提案してください。

相続税早見表はホームページにて <http://www.alpha-vc.co.jp>

アルファヴォイス倶楽部のメール配信を行っています。メール配信に変更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 または FAX03-5215-8717 までお送り下さい。