

お金で困ることがなくなった会社の 銀行との付き合い方は ココが違う

銀行との付き合いを見直し後、たった1年で
中古住宅買取再販事業を
年商3億5千万円から7億5千万円へ

成長させた「財務の秘訣」

究極の資金調達術

借入
可能枠を7億円拡大

年間
返済額を1億円削減



株式会社田村ビルズ
代表取締役

田村 伊幸 氏

総力インタビュー 成功のための資金調達術とは 詳しくは中面へ!

中古住宅買取再販事業者向け銀行交渉セミナー 2018年4月12日(木) 株式会社船井総合研究所 芝セミナープレイス

主
催

明日のグレートカンパニーを創る
Fundai Soken
株式会社 船井総合研究所
〒100-0005東京都千代田区丸の内1-6-6 日本生命丸の内ビル21階

中古住宅買取再販事業者向け銀行交渉セミナー

お問い合わせNo. S030102

TEL 0120-974-000 平日 9:30~17:30 FAX 0120-974-111 24時間
対応

■申し込みに関するお問い合わせ: 宮崎 ■内容に関するお問い合わせ: 宇畑

WEBからもお申し込みいただけます。(船井総研ホームページ[www.funaisoken.co.jp]右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。) → 030102

事例 1 借入可能枠が4億円から11億円へ拡大

事例 2 借入金利が1.2%から0.35%へ軽減

事例 3 年間返済額が2億3千万円から1億3千万円へ軽減

特別インタビュー

財務戦略の再構築で勝ち続けるための方法！

宇畑

どのようなきっかけで財務について相談をしようと思われたのですか？

田村社長

マーケティングやマネジメントについては色々と書籍や講演などを聞いて勉強する機会があったのですが、財務（特に銀行の見方）については、かなり情報が限定されていて、勉強しようにも入手できていた情報はごく一部しかない印象でした。元銀行員の方に相談ができるということで、自分が正しいと思う方法で銀行との取引を行っていましたが、本当にそれが正しいのか知りたかったので相談をしました。

宇畑

実際、財務相談をされていかがでしたか？

田村社長

正直、本当の銀行の実情が知りたかったという思いはありました。自分自身の中では、かなりハードネゴを行ってきたという自信もあったので、見解を聞いて安心したかったというのが本音ですね。ただ、相談して話を聞いてみると、「金利は半分以下になりますよ」とかもっと資金効率が高められる方法と言われて「はあ!？」って思いましょ。そんなこと簡単に言うけど、自分がこれだけ苦勞してやってきたことを考えるとできるはずもないし、できたらできただけ自分の今までの苦勞は何だったんだと思ってしまう複雑な気持ちでした。

宇畑

非常に懐疑的な部分が多かった中で、なぜ船井総研へ依頼のお声掛けをいただけることとなったのですか？

田村社長

これから事業を拡大していく中で、銀行からの見方などは分からないことが多く、不安が拭い切れない部分がありました。一緒に銀行交渉をしてくれるという会社はなかなか無かったので、お願いしてみることにしました。

宇畑

これまでも銀行交渉を続けられてきたという自負はありだったということでしたが、以前と比べて、一緒に交渉させていただくのとでは違いはありましたか？

田村社長

全く違うと言っていいかと思いますね。今までは、先ほどもお伝えした通り、銀行がどう見ているのか、どう考えているのか、どう判断しているのかなど、中身がブラックボックスで全く見えていませんでした。それが、銀行内部の事情を教わりながら交渉を行い、その交渉ストーリーも聞いている内容と同じような流れで進んでいくことで、ずっと分からなくて不安だった気持ちが消えて、驚愕とワクワクが入り混じりながら銀行交渉を行うことができました。

宇畑

銀行交渉を行う前と行われた後を比べると、どのような部分が変わったと思われますか？

田村社長

圧倒的に変わったのは交渉のイニシアチブがこちらに来たということですね。今まではこちらが常にお願いをするという立場でしたが、今はこちらがお願いをされる立場になったということがはっきり分かります。しかも、こちらからお願いしたわけでもなく、はっきりと向こうから渡してもらったような感覚があります。また、銀行交渉を私一人で行うのではなく、今は財務責任者がフロントに立って交渉ができるようになりました。人材育成をしたくてもできるようなものではないので銀行交渉へ時間を取られることが少なくなった点については、変わったと感じています。あとは何と言っても取引条件は劇的に変わりましたね。当初予想された通りの0.35%が出た時は、思わず写メを取ってしまったほどうれしかったです。

宇畑

そうは言っても交渉を進めていかれる中で不安に感じられることはありませんでしたか？

田村社長

他社での支援事例も聞いていたので、銀行との取引条件を良くすることはできるのではないかとは思いましたが、取引条件は良くなっても銀行から恨まれたり、後々しっぺ返しを受けたりなど関係が悪化するのではないかと恐怖感がありました。ただ、実際にはゴリゴリの交渉をするわけでも、ゴネたりするわけでもなく相手の心理を読みながら相談をするということを繰り返すだけで、銀行側から勝手に良い条件を提示してきて、ドンドン良い条件になってきたという感じですね。

また、これまで、銀行は当社をどのように評価しているのか、またそのポジショニングも分からないため、どの程度まで突っ込んだ交渉をしていいのかの塩梅が分かりませんでした。言っていることと、悪いことの区別がつかず困っていましたが、当社をどのように見ているのかが明確に分かったことでギリギリのラインをついた交渉を行うことができたと思います。

宇畑

交渉を進めていく中で、不安のバロメーターはどのように変化しましたか？

田村社長

何度も言いますが、最初は半信半疑でした。実際に本社で、銀行員の方とファーストコンタクトを行った時に、事前に聞いていたような反応や提案が続き、今まで全く見えていなかった銀行交渉が、シナリオ通り進んでいると感じたことで、当初の提案内容が成功することが見えた気がしました。

これだけ分からなかった銀行員の生態や、内情をズバリと当てられると、能力を信用するには十分でしたし、その安心感の中で交渉を行うことを望んでいたので不安は一掃されました。

宇畑

今回の取り組みについて後悔されていることはありますか？

田村社長

とにかく早く相談すべきだったということを後悔してますね。

この取り組みの効果は、銀行と接点を持ち続けている以上、次回以降の取引条件にも継続するので早いに越したことはないと確信してます。また、利息などは将来に渡って影響するコストなので、コントロールできることは早めにやっておくべきだと思います。

宇畑

今回の取り組みの成功をきっかけに、今後どのような展開を望まれていますか？

田村社長

今、船井総研さんと一緒に取り組んでいる資金繰り予測ができる仕組みを完成させて、資金効率の最大化を図りたいです。資金調達がうまくいっている分、その資金をうまく事業に使っていきえるようにしていきたいと考えてます。

また、中古住宅買取再販ビジネスは、空家問題などを背景に時代の流れからしても間違いなく伸びていくマーケットだと考えているので、このチャンスにフィットさせていけるように事業を拡大していきたいと思っています。

宇畑

最後に、どのような方は今回の取り組みによる効果が出やすいと思いますか？

田村社長

当社だから出たという特別な事象ではないと思います。銀行との交渉は普通の経営者であれば、年に数回程度しかしないことを考えると、船井総研さん方々のようなプロとは圧倒的な経験の差があるので、どなたがお願いされても結果は出ると思います。ただし、数字に正確でなかったり、情報開示に時間がかかったり、公私混同しているような経営を行っていたりなど、銀行からの信用信頼を得られていない場合は、誰にお願いされたとしても難しいと思うので、少なくともスタンスの部分が誠実な方であればいいかと思いますね。



株式会社 船井総合研究所
金融財務支援部財務チーム
チームリーダー

宇畑 明典

講師プロフィール

ノンバンクで約4年の営業を経験し、都市銀行では約8年半の融資審査業務に従事。決裁権限者の次席として審査課長職を経験した後、船井総合研究所に入社。1,000社以上の融資審査経験を有し、業種・顧客フェーズ共に幅広いレンジの事案に対応してきた豊富な経験が強み。顧客目線を信念に、自分自身も満足できる金融知識のサポートをクライアントに提供している。

こんにちは

株式会社 船井総合研究所 金融・財務支援部の宇畑と申します。
船井総研の住宅・不動産・リフォーム業の会員企業様を中心に、財務改善コンサルティングを行っております。

この一年間で50社以上の経営者様と財務改善に取り組んできました。最近の特徴として、中古住宅買取再販ビジネスを行っている、あるいはこれから行うことを考えている経営者様からの「財務に関するご相談」が急増しています。
不動産売買だけでは利益を確保することが難しくなりつつある時代に、中古住宅を購入しリノベーション後に再販を行うことで付加価値を提供し業績をアップされている事業会社様が増えていらっしゃいます。

ただ、不動産情報は一部のストロングバイヤーが即時決済を行うことで、情報が集中する傾向が顕著です。仮に自社に情報が回ってきたとしても同じくらいの決済スピードを求められることで、なかなかうまく仕入が行えていないという声を良く耳にします。

そのような中、自社において銀行に対して資金調達の相談を行ったものの、円滑な資金調達を行うことができない事象に遭遇します。その場合、物件仕入をおこなうための環境が整えられないことで攻めの経営ができず、他社に一歩先を行かれてしまっているケースがあります。

ではなぜ円滑な物件仕入を行えている会社と円滑な物件仕入が行えない会社があるのでしょうか!?
違いは以下のようなケースが多く見受けられます。

借入条件が適正でない



長期借入金で運転資金を賄っているような経営を行っている、返済できるタイミングと返済するタイミングがアンマッチになっていることが多く、返済できるときに返済せず、返済できないときに返済していることで、常にお金が貯まらない状態にある。

金融機関の担当者としては、
できる限り条件を変えたくない



調達方法について新たな提案を行うということは、金融機関の担当者としてはリスクを高めてしまうケースが多く、あえてそのような申し出は行ってこない。そのため、自社にとってベストの調達方法が分からず積極的な物件仕入が行えない状態にある。

交渉を行うが銀行員にビジネス展開を十分イメージさせることができず、単純に借方条件をダイレクトに伝えるといった交渉となってしまうと借入条件の提案につなげることが出来ない。

また、具体的に以下のような銀行交渉のやり方に、身に覚えのある方は多いのではないのでしょうか?

1. 金利を下げてとダイレクトにお願いする
2. 担保保証を外してほしいとお願いする
3. 借入期間を長くしてほしいとお願いする
4. 他行の金利条件をそのまま伝えている
5. 他行の担保保証条件を伝えている
6. 他行から借入について渋られていることを伝えている
7. 自社の財務資料の開示を極端に抑えている
8. 他行の条件を伝えてそれ以下の条件での条件提示を強要する
9. 自社の財務数値を理解せずに強気な姿勢で財務状況を伝える

いかがでしょうか?

多くの経営者様が陥っている交渉のやり方です。

このような交渉を続けていても、絶対に条件は変わらないとお考えいただいて結構です。

なぜならば、金融機関は独自の貸出に関する条件（**格付**・・・耳にしたことはありますよね）や、独自のルールにしたがって、**貸出金額・期間・金利**を決定しているからです。

つまり、

相手のビジネスルールを理解し、相手が条件を変更せざるを得ない状況に持っていくこと

が重要になります。

まず、交渉を行うにあたっては、金融機関のルールに沿った形での自社の財務状況を経営者自身が把握する必要があります。その上で、金融機関が困らない形での条件を提示し、こちらが希望する条件との落としどころを探ることが必要です。

相手方の組織の論理を理解した上で交渉にあたることが重要です。

さらに付け加えると、金融機関としては金融庁の指導もあり、担保・保証に左右されない、事業そのものに対する融資姿勢を問われています。つまり、金融機関は今までの融資姿勢を貫くだけでは**顧客本位ではなく**、この先がないということも理解しているのです。

このような状況を踏まえて、この度、中古住宅買取再販事業を営む経営者様に向けて、「真の自社の**財務格付**を把握し、**財務戦略を再構築**して、さらなる積極経営を行うための**金融機関交渉のやり方**」

をご提案するセミナーを企画いたしました。

内容の一部をお知らせします。

- 保有している不動産物件の使用方法については正しく認識されているか
- 銀行が格付けを行う際に重視している指標、および実態バランスシート作成方法
- 格付けに影響を与える、決算説明で押さえておくべき注意点
- 近隣にある金融機関とその支店の選定方法
- 短期で借りるべき資金と長期で借りるべき資金の選別
- 銀行交渉における取るべきスタンスと銀行交渉トークスクリプト
- お金が貯まる仕組みの作り方
- 格付けを判定する上で、銀行員が見ている重要な指標
- 自社に合った適正金利の考え方と借入期間の算出方法
- 良好な関係を維持した上で要求事項を伝える交渉術

当日は、資金調達枠を**4億円**から**11億円**に拡大し、調達金利も0.35%まで低下。かつ年間返済負担額を**1億円**も軽減し、中古住宅買取再販ビジネスにおける売り上げを昨年1年間で**210%**成長させた、株式会社田村ビルズの田村社長をゲスト講師にお迎えし、財務ポジションの見直しから金融機関交渉の内容までお話していただきます。

皆さまの経営において大きなインパクトをご提供できると考えておりますが、ご提供する内容が非常に**機密性が高い**ため、おそらく**今回限り**になると思います。そのセミナーを今回は半日(4時間)、経営者様一人当たり30,000円(税抜、会員様20%割引)でご提供いたします。

皆さまの経営の方向性を大きく変える企画です。

今すぐ、同封のお申し込み用紙に必要事項をご記入の上、FAXもしくはWEBサイトでお申し込みください。

心よりお待ちしております。

過去、財務支援を受けて頂いた方々からの声

管理体制の必要性・重要性を知った

どの講座も大変参考にさせていただきました。本日の学びを元に自分でも積極的に勉強していきたいと考えました。

知らなかった事などがあり、今後の会社経営に役立てたいと思います。

初めて財務分析が分かった。

PLへの関心がこれまで強かったですが、BSをより生かしていきたいと思います。ありがとうございました。

現在、まさに勉強したかった内容でした。投資案件の資金調達に関して悩んでいたところでしたので、現実とリンクしていて分かりやすかったです。

今まで考えていた投資とは違った見方のお話が聞けて良かったと思います。

金融機関からの目線を実感として感じられた。

①資金調達、②キャッシュフローの改善、③金利交渉財務改善をしていきたい。

大変勉強になりました。こういう機会でもなかったら、なかなか財務を見直すことはなかったと思います。

自社の評価と分析が非常に大切だと良くわかりました。大変勉強になりました。

初めて財務のセミナーに参加したが、わかりやすかったです。

適正金利の把握まではできなかったが、交渉方法が見えました。

(銀行交渉の)NG集については、本当に参考になりました。第三者の有力者を通じてアプローチする話が参考になりました。長期の借入れを増やすと(金融機関)依存型になってしまう恐さを再認識しました。

船井総合研究所とは

会社概要

代表者	代表取締役社長 中谷 貴之
創立	1970年 (前身の日本マーケティングセンターとして創業)
資本金	3,000百万円
従業員数	599名(2016年12月末時点)
株式公開	東京証券取引所 一部上場 (証券コード: 9757) ※経営コンサルタント業界では、世界で初めて株式公開(現在・東証一部指定)を果たした日本最大級のコンサルタント集団。
事務所	大阪本社: 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル 東京本社: 東京都千代田区丸の内1-6-6 日本生命丸の内ビル 21階 五反田オフィス: 東京都品川区西五反田6-12-1

コンサルティングの特徴

「お客様の業績を向上させること」を最重要テーマとし、現場の即時業績アップ支援に強みを持ち、独自の経営理論に基づくコンサルティングを行っている。

また、社会的価値の高い「グレートカンパニー」を多く創造することをミッションとし、企業の本質的な「あり方」にも深く関与した支援を実施している。

その現場に密着した実践的コンサルティング活動は様々な業種・業界から高い評価を得ている。



中古住宅買取再販事業 経営レポート



株式会社 田村ビルズ 代表取締役 田村 伊幸氏

攻めの**調達枠**を確保し、**調達金利**の低下、**返済額**を軽減させ、
昨年対比、中古住宅買取再販事業を**210%**成長させた**マル秘テク**

株式会社 船井総合研究所 宇畑 明典

中古住宅買取再販事業の財務分析手法と、 銀行交渉の**成功事例**を大公開



4月12日(木)

株式会社船井総合研究所 芝セミナープレイス

時 間

第一講座

銀行員を味方につける方法はこれだ!! 本当を取るべき銀行との付き合い方

- セミナー内容抜粋① 銀行の企業に対する本当の見方
- セミナー内容抜粋② 銀行も実は営業会社! 深層心理はこれだ!!
- セミナー内容抜粋③ 銀行とビジネスパートナーになるためにやるべきこと

Profile

ノンバンクで約4年の営業を経験し、都市銀行では約8年半の融資審査業務に従事し、決裁権限者の次席として審査課長職を経験した後、船井総合研究所に入社。1,000社以上の融資審査経験を有し、業種、顧客フェーズ共に幅広いレンジの事案に対応してきた豊富な経験が強み。顧客目線を信念に自分自身も満足できる金融知識のサポートをクライアントに提供している。



株式会社船井総合研究所
金融財務支援部
財務チーム チームリーダー
宇畑 明典

第二講座

実践事例から学ぶ銀行交渉を行ったことで勝ち得た価値

- セミナー内容抜粋① もう銀行なんて怖くない。銀行交渉のプロセス
- セミナー内容抜粋② 自分自身だけで取り組んでいた時と一緒に取り組んだ時の違い

Profile

法政大学卒業後、大手コンサルティング会社へ入社。1995年より田村建材(現 田村ビルズ)へ入社。2009年より同社代表取締役社長に就任。現在は、ホールディングス化を行い、ホールディング含めた田村グループ4社の代表取締役を務めている。田村ビルズグループでは、環境部門のリサイクル(RECYCLE)、建築部門のリフォーム(REFORM)、不動産部門のリノベーション(RENOVATION)のREビジネスを基軸に新たな価値を創造し続けている。REビジネスを通じて、社会と共に働く従業員など当社に関わる全ての方と共に豊かになっていくことを経営理念に経営を行っている。



株式会社 田村ビルズ
代表取締役

田村 伊幸氏

第三講座

中古住宅買取再販事業における銀行取引の必勝パターンとは

- セミナー内容抜粋① お金に困らなくなるための調達方法はこれだ! あなたの会社が取るべき正しい借入方法
- セミナー内容抜粋② 究極の借入を実現するための交渉術。銀行員の思考回路と自社がやるべきアクション
- セミナー内容抜粋③ 調達できる会社とできない会社の違いはココにある!? 目指すべき財務のポイント

Profile

政府系金融機関にて10年超、融資営業・審査一体となった業務を経験した後、船井総合研究所に入社。300社超の企業経営者に対する課題解決に向けた融資営業・審査業務を通じ、多岐にわたる業種の財務分析・審査・金融商品などに関する豊富な知識・経験を有する。経営者の夢に寄り添いながらも、徹底した現場主義を貫き、企業経営者、従業員とともに汗を流して支援に取り組むことをモットーとしている。



株式会社船井総合研究所
金融財務支援部
財務チーム

石田 武裕

第四講座

本日のまとめ。明日からの銀行交渉で取り組むべきこと

- セミナー内容抜粋① 本日のセミナーでお伝えしたかったこと
- セミナー内容抜粋② 近年の金融環境と銀行のスタンス
- セミナー内容抜粋③ 今後の経営を円滑に行うために明日から取り組んでほしいこと

Profile

商社、都市銀行を経て船井総合研究所に入社。銀行勤務時代300社以上の融資顧客を担当。現在は財務に特化したコンサルタントとして資金調達、銀行交渉、資金繰り管理、事業計画書作成、事業承継・M&Aの支援を行い、延べ270社以上の事業承継案件に携わる。実務から得られたノウハウは経営者から「目からウロコ! わかりやすく即使える!」と評価が高い。M&Aコンサルティング事業部立ち上げに参画。



株式会社船井総合研究所
金融財務支援部
グループマネージャー
シニア経営コンサルタント

文野 成信

中古住宅買取再販事業者向け銀行交渉セミナー

お問い合わせNo. S030102

会場施設などの都合により先着順とさせていただきます。お早目のお申し込みをお待ちしております。

日時

2018年4月12日(木)

開催
時間

13:00～17:00【受付 12:30より】

会場

〒105-0014
東京都港区芝 3-4-11 芝シティビル （株）船井総合研究所 芝セミナープレイス
アクセス 都営地下鉄三田線「芝公園駅」A2出口より徒歩1分
※諸事情により、やむを得ず会場を変更する場合がございますので、会場は受講票にてご確認ください。
また最少催行人数に満たない場合、中止させて頂く場合がございます。尚、中止の際、交通費の払戻し手数料等のお支払いは致しかねますので、ご了承下さい。

受講料

会員企業様 税抜24,000円
(税込25,920円) / 一名様

一般企業様 税抜30,000円
(税込32,400円) / 一名様

●受講料のお振込は、開催日の1週間前までにお願い致します。※ご入金の際は税込金額でのお振込をお願い致します。
●ご参加を取り消される場合は、開催日より3営業日（土・日・祝除く）前の17時迄にお電話にて下記申し込み担当者までご連絡下さいようお願い致します。
それ以降のお取消しの場合は、受講料の50%、当日および無断欠席の場合は、100%をキャンセル料として申し受けますのでご注意ください。
※会員企業様とはFUNAIメンバーズPlus(無料お試し期間は除く)、各業種別研究会にご入会中の企業様です。

お振込先

下記口座に直接お振込をお願い致します。
お振込先 ▶ 三井住友銀行 (0009) 近畿第一支店 (974) 普通 No. 5785444
口座名義：カ) フナイノゴウケンキエウシヨ セミナーグチ
お振込口座は当セミナー専用の振込先口座となっております ※お振込手数料はお客様のご負担とさせていただきます

お申込方法

① 下記の申込書に必要事項をご記入の上、ファックスにてお申込み下さい。
その他ホームページ（<http://www.funaisoken.co.jp>）からもお申込みいただけます。
② お申込みは受講票の発送をもってセミナー受付とさせていただきます。
③ お申込み受付後、郵便にて受講票と会場の地図をお送りいたします。
万一開催1週間前までにお手元に届かない場合は、下記担当者までご連絡くださいますようお願いいたします。

お問合せ先

 明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken 株式会社 船井総合研究所

TEL 0120-974-000 (平日) 9:30～17:30

FAX 0120-974-111 24時間対応

申込みに関するお問合せ：宮崎（ミヤザキ） 内容に関するお問合せ：宇畑

お問い合わせNo. S030102

中古住宅買取再販事業者向け 銀行交渉セミナー				フリガナ	
				会社名	
フリガナ		お役職名	フリガナ		お役職名
代表者名			ご連絡 担当者		
住所	〒 -				
TEL	- -		FAX	- -	
ご参加者名		お役職名	ご参加者名		お役職名
1	フリガナ		2	フリガナ	
3	フリガナ		4	フリガナ	

ご入会中の弊社研究会があれば☒をお付け下さい。

☐Funaiメンバーズplus ☐その他各種別研究会（ ）研究会

【個人情報に関する取り扱いについて】

1.申込用紙に記載されたお客様の情報は、セミナーのご案内といった船井総研グループ各社の営業活動やアンケート等に使用することがあります。（ご案内は代表者様宛にお送りすることがあります）法令で定める場合のほか、お客様の承諾なしに他の目的に使用いたしません。
2.お客様の情報管理につきましては船井総研グループ全体で管理いたします。詳しくはホームページをご確認下さい。
3.セミナーのご案内時に、いただきました住所・貴社名・部署・役職・ご担当者氏名を船井総研グループが個人情報の管理について事前に調査した上で契約しましたダイレクトメール

発送代行会社に発送データとして預託することがございます。
4.必要となる情報（会社名・氏名・電話番号）をご提供いただけない場合は、お申込のご連絡や受講票の発送等が出来ない等、お手続きができない場合がございます。
5.お客様の個人情報に関する開示、訂正、追加、停止又は削除につきましては、船井総研コーポレートリレーションズ・顧客データ管理チーム(TEL06-6232-0199)までご連絡下さい。
【個人情報に関するお問合せ】
株式会社船井総研ホールディングス 総務部法務課(TEL03-6212-2924)



事務処理用QRコード

ダイレクトメールの発送を希望しません ☐
※ご提供いただいた住所宛のダイレクトメールの発送を希望されないときは、☑を入れて当社宛にご連絡ください。