

収益不動産有効活用レポート

Profitable real estate rental business MANAGEMENT REPORT

保有棟数**3**軒以上、借入金**3**億円以上で
より好条件での借入を考えている経営者の皆様へ

次の成長にかける資金を貯める**コツ**は
「銀行の特性理解」と「理論的カケヒキ」
だった

年間返済額を

1,400万円

軽減

させた秘訣

都市銀行、地方銀行、信用金庫など
金融機関別に注意すべき

交渉術

金融機関格付と適正金利を算出し
お金が貯まる仕組みがわかる

財務分析

金融機関と意思疎通を行う
内部管理ツールを作成する

実務

財務分析と財務体制を構築しスクリプトに基づく交渉
「トークスクリプトに基づき船井流の銀行交渉に取り組めば、

自社の資金繰りが改善し、

また**銀行の満足度**も上がります。」

春山商事有限公司
代表取締役

春山 勝義 氏



総力特集! 超低金利時代の今こそ、財務戦略の再構築で勝ち続ける経営へ転換するための方法! 詳しくは中面へ!

- | | | |
|----|---|--|
| 事例 | 1 | 借入総額8億円、年間返済 3,900万円 → 2,500万円 へ改善 |
| 事例 | 2 | 収益不動産の年間支払 利息300万円の軽減 に成功 |
| 事例 | 3 | 借入可能枠の 新設 で資金繰りが安定、積極投資へ |

賃貸不動産オーナー向け 銀行交渉セミナー 2018年4月23日(月)東京会場

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

賃貸不動産オーナー向け 銀行交渉セミナー

お問い合わせNo. S030674

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い合わせ: 園田 ■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。) → **030674**

- 事例 1 借入総額8億円、年間返済3,900万円→2,500万円へ改善
- 事例 2 収益不動産の年間支払利息300万円の軽減に成功
- 事例 3 借入可能枠の新設で資金繰りが安定、積極投資へ

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 最初、財務面でどのような課題を感じていましたか?

春山社長

弊社は借入総額8億円、収益不動産を41棟保有しております。
決算書上は每期増収でしたし、このまま投資を続けて増収増益と思っていましたが、気付けば返済負担が重く、毎月資金繰りが厳しい状態にありました。

弊社の借入が実態にあった条件でお金を借りていない可能性があることは感じていました。当初、やみくもに銀行交渉していましたが、金利や借入期間などの条件面が改善されず、金融機関からの条件提示を鵜呑みにしていました。

宇畑 銀行交渉について課題を感じていたということですね。

春山社長

はい。

そんな折、船井総研の不動産売買セミナーで財務改善の話聞き、**借入条件の見直しには、銀行との対話と、自社の財務格付の把握が重要であることを学びました。**

船井総研の無料財務診断で弊社の財務内容を客観的に評価してもらい、適正な金利や借入期間を見直し、再度銀行交渉を始めました。

宇畑 これまでの交渉との違いはありましたか?

春山社長

何より一番大きかったのは、**自分たちがどのように見られているのか相手の考えを理解し、手の内を把握した上で交渉に臨めたことです。言われることも言うべきことも分かって交渉できた**と感じています。手探りでの交渉から、ゴールの見えた交渉であったことが今までと大きく異なり、また良かった点でした。

宇畑 具体的にどのような部分で感じましたか?

春山社長

自社の格付けをしてもらったのと、**トークスクリプト**を作ってもらったのでゴールをイメージしやすかったです。今までは、「なんとなくいい会社」、「今期はよくない」などと言われていましたが、明確な分析を基に当社のポジションを把握できたので、アクセルの踏み具合が分かりました。また、トークスクリプトがあることで、相手が言う内容やその意図を理解できていたので、有効な打ち手が分かった上で話ができました。

宇畑 有効な交渉をする上で、必要になるポイントはどこだと思われませんか？

春山社長 銀行の組織や仕組み、また立ち位置などを理解するのが非常に重要だと感じました。例えば、金利競争を行う上でも、同規模と、全く規模が違うのではまるで反応も違いましたし、**貸出を行うまでの社内プロセスを分解できたことで、非常に刺さるキラーフレーズや、武器を理解して交渉できたので、金利が劇的に下がりました。**

宇畑 実際取組みをする上での、不安や疑問はありませんでしたか？

春山社長 正直かなりありました。ただ、他の**事例企業で実績**を多数出されていることや、交渉の**ストーリー、仕掛け方**を聞いて、不安を解消できました。

宇畑 今回の取組みについて後悔されていることはありますか？

春山社長 取引金融機関の方の利息収入が下がってしまったことですかね(笑)。これは冗談ですが、正直、特に後悔や不安に感じていることはありません。

宇畑 今回の取組みについてどのような感想をお持ちですか？

春山社長 これほどまでの成果が出るとは思っていませんでしたし、銀行との関係が悪化したらどうしようなどという不安は正直ぬぐい切れませんでした。振り返ると、**交渉前より銀行との関係は良くなっている**ように感じます。金利もどんどん引き下げたり、借入期間もこちらの希望が通ったりするようになりました。さらに、**いつでも借りられる枠などもできて、資金繰りや金利負担**に関することを一切気にせず、営業にまい進できるようになったので、業績アップの要因につながっていると思います。

取組みが後回しになってしまいがちですが、**借入条件などはむしろ永続的に影響するので、一日でも早く取組まれることをお勧めいたします。**



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。
船井総研の不動産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、

収益不動産を保有あるいはこれから購入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。

最も多いご相談は、積極的に棟数を増やし、収益も上がっており決算書上では利益も出ているのに、毎月の返済が厳しい!お金が貯まらない!というご相談です。

その内容は銀行からの借入条件に問題があると考え、ご自身で金融機関と交渉してみたものの、上手くいかずに厳しい資金繰りの状態が続いている・・・というものです。

そしてこの傾向は、**積極的に経営**を行っている方ほど顕著になっています。
なぜ、利益は出ているけど、資金繰りが厳しい状態になってしまうのでしょうか?その理由は以下の通りです。

借入条件が適正でない



黒字なので返済余力があると見られている。
言い換えると足元を見られている?

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



そのほうが事務手続きが楽だし、きちんと返済も
してもらっているのだから、条件を変更する理由が
見当たらない。

交渉する側が、相手(金融機関の担当者)のことを理解していないために、こちらの勝手な思惑(返済金額を少なくしたい、金利を下げたい)だけで、交渉にあたってしまっている。

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、収益不動産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。

- 自社の収益物件の“収益還元法”による評価方法
- 銀行が格付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
- 「見直すべき借入」と「そうでない借入」の見分け方
- 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
- 収益不動産を投資する上で押さえておくべきたった一つの指標
- 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、借入総額8億円で**年間返済3,900万円→2,500万円へ改善し、収益不動産の年間支払利息を300万円の軽減・改善に成功**した、春山商事有限会社の春山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。

皆様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(税込、会員様20%割引)でご提供いたします。

皆様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頂きました。本日の学びを基に自分でも積極的に勉強していきたいと考えました。

知らなかった事等があり、今後の会社経営に役立てたいと思います。

初めて財務分析がわかった。

PLへの関心がこれまで強かったですが、BSをより活かしていきたいと思えます。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なやんでいたところだったので、現実とリンクしていてわ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いて良かったと思えます。

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
全役員数	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)
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。



収益不動産有効活用レポート



春山商事有限会社 代表取締役 **春山 勝義氏**

金利年間支払利息300万円軽減し、
年間1,400万円以上の
お金が貯まる仕組み作りに成功した方法

株式会社 船井総合研究所 **宇畑 明典**



賃貸不動産業特有の財務分析手法と、
銀行交渉の**成功事例**を大公開

4月23日(月)

(株)船井総合研究所 五反田オフィス

時間

第一講座

13:00~14:00

メイン講義

貸出環境が悪化する中、銀行交渉で押さえておくべきポイント

- 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。顧客目線を念頭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

14:00~15:00

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
- セミナー内容抜粋③ 取り組んでよかったこと、これから取り組む方へ伝えたいこと

Profile

1980年、栃木県足利市生まれ。大学卒業後、投資用マンション専門のデベロッパーでの営業経験を経て、2005年に春山商事有限会社、株式会社エステート・ワンに入社。2006年に代表取締役に就任。賃貸・管理・売買から中古住宅販売再販、土地開発分譲などに加え、10年以上前から地方収益物件への投資を続けている。地域活性化のためにコワーキングカフェ・シェアオフィスの運営や商店街組合の立ち上げ等、地域に根差した不動産会社を目指している。



春山商事有限会社
代表取締役
春山 勝義氏

第三講座

15:00~16:30

4カ月で成果が出る銀行交渉を成功させるためのマル秘テクニック

- セミナー内容抜粋① 不動産賃貸業の財務分析のポイントはココにある! 経営者が絶対に押さえておくべき指標とは
- セミナー内容抜粋② 既存借入の中で見直しをすべき借入とそうでない借入の見分け方
- セミナー内容抜粋③ 銀行交渉における取るべきスタンスとキラーフレーズ

Profile

帯広緑陽高等学校、中央大学法学部を卒業し、地方銀行に入学。銀行では、法人融資を担当し、地場産業の成長途上の企業や業績が落ち込んでいる先など変革期を迎えている取引先を担当。安に依頼事項だけの相談に留まるのではなく、真に必要なことを考えるスタンスに定評がある。「社長の想いを実現する」を念頭に、企業に寄り添いコンサルティングを行っている。



株式会社船井総合研究所
金融財務支援部
財務チーム
金川 祐士

第四講座

16:30~17:00

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
金融財務グループ
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

賃貸不動産オーナー 向け銀行交渉セミナー

お問い合わせNo.S030674

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23日(月)	開催時間	13:00~17:00 [受付 12:30より]				
会場	〒141-8527 東京都品川区西五反田6-12-1 (株) 船井総合研究所 五反田オフィス アクセス JR五反田駅西口より徒歩15分						
受講料	<table border="0"> <tr> <td>会員企業様</td> <td>税抜24,000円 (税込25,920円) / 一名様</td> <td>一般企業様</td> <td>税抜30,000円 (税込32,400円) / 一名様</td> </tr> </table> <p>●ご入金の際は、税込金額でのお振込みをお願いいたします。 ●受講料のお振込は、開催日の1週間前までをお願いいたします。 ●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時迄に電話にて下記申し込み担当者までご連絡下さいませようお願いいたします。 ●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。</p>			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
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				
お振込先	<p>下記口座に直接お振込をお願いいたします。 ご入金の際は、税込価格でのお振込みをお願いいたします。</p> <p>お振込先 ▶ 三井住友銀行 (0009) 近畿第一支店 (974) 普通 No.5785473 口座名義: カ) フナイノゴウケンキエウシヨ セミナーグチ</p> <p>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</p>						
お申込方法	<p>申込み〆切 4月20日(金) 17:00まで</p> <p>お申し込みいただきました後、郵便にて 受講票 と 会場の地図 をお送りいたします。 万が一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。</p>						
お問合せ先	<p>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</p> <p>TEL 0120-974-000 (平日) 9:30~17:30 FAX 0120-974-111 24時間対応</p> <p>●申込みに関するお問合せ：園田（ソノダ） ●内容に関するお問合せ：宇畑</p>						

※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。

お問い合わせNo. S030674

賃貸不動産オーナー向け 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	
1	フリガナ		フリガナ	
			2	
3	フリガナ		フリガナ	
			4	

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 その他各種研究会 () 研究会



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。

【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ください。
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できない等、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)までご連絡ください。

【個人情報に関するお問い合わせ】
株式会社船井総合研究所 総務部法務課(TEL03-6212-2924)