

# 1年で借入5億円超を実現!銀行融資を引き出す実践手法

このようなお悩みを抱える方

- ✓ メインバンクからの追加融資が厳しくなり、事業拡大のボトルネックを感じている方
- ✓ 資金調達が原因で仕事ができず、思い通りの利益が出せていない方
- ✓ 自己流の資金調達に限界を感じており、業界の成功事例や最新の金融マーケットの動向を積極的に情報収集したい方
- ✓ キャッシュの動きが激しい不動産買取再販事業で、安全かつ効率的に資金を運用したい方



講座

第1講座

特別  
ゲスト  
講師

第2講座

第3講座

第4講座

開催日時

2025年 12月9日・12月11日・12月12日

13:00~15:00 (ログイン開始:開始時刻30分前~)

開催方法

オンライン開催

お申込み期日

銀行振込み : 開催日6日前まで  
クレジットカード : 開催日4日前まで  
※祝日や連休により変動する場合もございます。

受講料

一般価格 税抜10,000円 (税込11,000円) / 一名様

会員価格 税抜8,000円 (税込8,800円) / 一名様

※会員価格は、各種経営研究会・経営フォーラム、および社長onlineプレミアムプラン(旧:FUNAIメンバーズPlus)へご入会中のお客様のお申込みに適用となります。

お申込み方法



【QRコードからのお申込み】

右記QRコードからお申込みください。



【PCからのお申込み】

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/134478>

船井総研ホームページ(<https://www.funaisoken.co.jp>)の右上検索窓に「134478」をご入力し検索ください。

E-mail E-mail:seminar271@funaisoken.co.jp TEL 0120-964-000 (平日9:30~17:30)

※よくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索して確認ください。 ※お電話・メールでのセミナーお申込みは承っておりません。

2025年 12月9日・12月11日・12月12日

オンラインセミナー

# 10万人商圈で売上10億円(1年で倍増)達成 地方商圈必見 不動産買取再販事業者向け 資金調達

セミナー

マルエイ不動産代表が語る  
ほしい物件を確実に仕入れる  
金融機関取引ノウハウとは

特別  
ゲスト  
講師

金融機関取引4つのノウハウ

- ①新規金融機関へのアプローチ術
- ②金融機関面談時の準備資料
- ③金融機関面談時のトーク術
- ④メインバンクづくりのロードマップ

マルエイ不動産株式会社  
代表取締役 山口 真樹 氏

【地方商圈必見】買取再販事業者向け資金調達セミナー  
主催 サステナグロースカンパニーをもっと。  
Funai Soken

お問い合わせNo.S134478



株式会社船井総研 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル

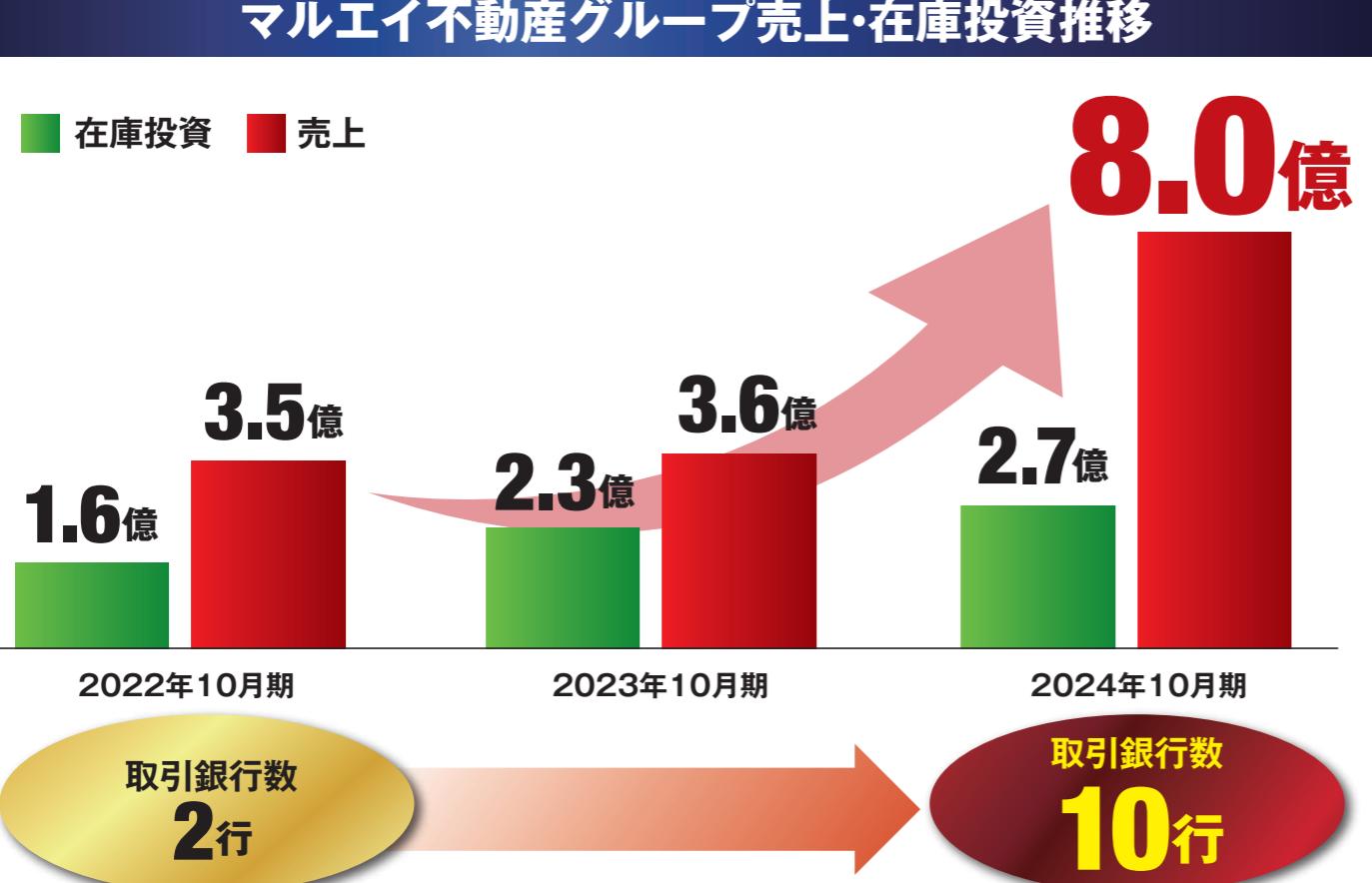
当社ホームページからお申込みいただけます。船井総研ホームページ[[www.funaisoken.co.jp](https://www.funaisoken.co.jp)]右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。 134478

# 地方商圈での買取再販 わずか1年で売上2倍を実現した資金調達戦略を公開 急成長を支えたのは地元金融機関ほぼすべてからの資金調達体制構築だった

特別  
ゲスト  
講師

マルエイ不動産株式会社  
代表取締役 山口 真樹 氏

大学卒業後、東京でシステムエンジニアとして勤務。2005年に株式会社マルエイに戻り、2007年に代表取締役に就任。2013年に不動産業を開始し、2022年に不動産部門を独立させるためマルエイ不動産株式会社を設立。現在に至る。



1年で売上を2倍にしたマルエイ不動産から学ぶ

## 資金調達ノウハウ4選

講座の  
ポイント

### 新規金融機関のアプローチ術

- メガ・地銀・信金・信組・政府系別アプローチ方法の正解とは
- いま不動産に理解ある金融機関はどこなのか
- 訪問NG! 知らないと損する新規金融機関に来てもらう方法

講座の  
ポイント

### 金融機関面談前の準備資料

- 金融機関の自社評価は? 必ず押さるべき格付3つのポイント
- 金融機関担当者が喜ぶ資料とは? 知っておくべき事業性評価
- たった1%の企業だけが実践! 決算説明資料大公開
- 計画はP/Lだけでは不足! 成長実現にはB/S計画が不可欠

講座の  
ポイント

### 金融機関面談時のトーク術

- 社長は事業概要の説明でOK? コンサルタントの上手なつかい方
- 決算説明で上限が決まる! 資金調達方針の上手な伝え方
- 運転資金・建物代・内装費を借入する多行取引状況の伝え方

講座の  
ポイント

### メインバンクづくりのロードマップ

- 首都圏30行? 地方10行? エリアごとの取引数の正解とは
- 成長ステージで変えるべきメインバンク変遷の最適解
- メインバンク候補にとことん寄せる? プロジェクト申込の順番とは
- 取引拡大を目指す金融機関にもっていくべき付帯取引とは?

地方商圈でもたった1年で2倍の売上成長を実現したマルエイ不動産山口社長の講演が聴けるセミナー申込は裏面