

不動産ビジネスをより成長させたい社長も、
これから始めようとする社長も、

不動産ビジネスを 成功させる資金調達

5大戦略セミナー

不動産ビジネスを成長・拡大させるための、銀行融資をより有利な条件で、
借りたいときに、借りれるだけ、すぐ借りる仕組み作り戦略

不動産ビジネス拡大の重要な要素の一つは、不動産の仕入れ資金調達にあります。有利な条件で、借りたいときに・最大限・すぐに借りれることがポイントです。そのためには、日ごろから銀行との関係を円満・円滑に保ち、銀行が自社の事業展開に資金面で率先して応援してくれる関係を構築することが大事になります。

弊社のコンサルティングでは、弊社代表が35年間銀行に勤務していた知識・経験をベースに、銀行側から不動産会社を融資対象先として見ていた「目線や考え方」を、不動産会社の中に持ち込み、銀行が思わず取引したくなる不動産会社になるための仕組みを社内に構築します。

弊社は主に次のようなコンサルティングを提供しています。

- あらゆる借入の局面で、より有利な金利、借入期間、返済条件等を引き出すための資金調達戦略の最適化を実現します。

- 新規に銀行取引を始めるための正しい手順や、取引をしてはダメな銀行の判別、既存行の借入枠を増やす方法等を実践します。
- 銀行取引を決定する自社の格付を上げる具体的なポイントを説明します。計画的に施策を実施し年に1回の見直し時期に格付の引上げを実現します。
- 企業のコーポレートライフサイクルに応じた最適な金融機関取引があります。御社の現在のライフサイクル上の位置を特定し、最適な金融機関取引を助言します。

セミナーでは秀逸な不動産ビジネス戦略の概要とその裏にあった資金調達戦略をご説明しています。

その内容に興味を抱かれた経営者の方は、セミナーへの参加をお勧めします。

受講するメリット

- メリット1** 不動産ビジネスの取扱商品の幅を上げたり、他の不動産ビジネスの分野に進出をお考えの際に、ヒントが見つかります。生産性を上げる方法がわかります。
- メリット2** BM・PMの管理業及び生・損保代理店業の売上・利益を、ふやすための方法が見えてきます。
- メリット3** 営業出身の不動産会社の社長が、会社財務のここさえ抑えれば大丈夫という急所がわかります。
- メリット4** 借りたいときに、銀行から借りられるようにする、銀行が応援してくれる付き合い方がわかります。



当社主催のセミナーは**100%返金保証!!** 内容にご不満の場合、理由を問わず全額返金させていただきます。

株式会社 Cozy Consulting

〒104-0061 東京都中央区銀座7丁目15-8 4F
TEL : 03-6403-0959 / FAX : 03-6893-3931
E-mail : info@cozyc.jp

裏面もご覧ください。

<https://cozyc.jp/>

「優れた競争戦略を持つ」ための仕組み構築のノウハウを提供します

セミナープログラム

コンサルティング・プログラムのうち、重要な項目をピックアップし、体系化して、今回の「セミナープログラム」に再編し、わかりやすく説明します。

ステップ1 不動産ビジネス参入で大きな収益を安全に上げる大基本

- ①低リスク・高リターンな「虫のいい不動産ビジネス」を始める!
- ②元手資金がある場合、不幸な境遇・気の毒な不動産からはじめる!
- ③わずか2百万円の資金から始めて2年で1億円に増やしたS社!
- ④ゴルフの合間に不動産ビジネスでコツコツ・フワッと稼ぐ…他
- ⑤都心の再開発ビル・●●Squareに寄り添うコバンザメ作戦

ステップ2 事業多角化の第二の柱と位置付ける不動産業を育てるポイント

- ①正直不動産で不動産ビジネスを育てる
- ②不動産営業はゴリゴリ行かない、歩合がない
- ③「山本五十六元帥」のような上司がいらっしゃる経営
- ④お客様から感謝の声が絶えない不動産ビジネスとは?
- ⑤短期で日銭を稼ぎ長期でガバツと稼ぐのは、どうでしょう?

ステップ3 不動産ビジネスの立ち上げから軌道に乗せるまでの10の展開(内5つ)

- ①お客様は自分の家族、親戚、親しい友達だと思っただけで対応する
- ②Whity&Integrityで不動産ビジネスに取り組む
- ③信頼できる人をビジネスに巻き込み事業規模を拡大

ステップ4 不動産ビジネスを成功させていく営業の考え方、数字の押さえ方

- ①社長は自分の会社に毎年、いくら資金が残るかご存じですか?
- ②財務諸表で大事なものは、1番:粗利率、2番:自己資本比率、3番:含み損益、になります。ご確認を!
- ③過去の経営の失敗の残骸物は、貴重な財産になります
- ④期末に完成在庫が残っていてもいいんです
- ⑤実質自己資本比率40%超で、銀行と立場が逆転し、50%超でいいんです

ステップ5 5年、10年…、不動産収益のストックビジネス化と未来戦略

- ①不動産ビジネスのストック収益は岩盤収益! 新たな展開の原動力
- ②都心の●●Squareに寄り添うコバンザメ作戦が益々重要
- ③ビジネスの中核は、実需と金持ち(含む外国人)を相手にする展開へ
- ④海外在住の日本人富裕層が持つ国内不動産に注目!
- ⑤道州制の中の州都・都心・人通りの多い交差点でビジネスする

ご参加をお薦めする企業

- ・売上や利益をそのまま維持していけるだろうか、不安がある
 - ・営業情報を部長や課長が俗人的に管理していて、よく見えない
 - ・営業会議が月に2回あるが、「がんばります」の精神会議になっていて、実効性が弱い
 - ・部長、課長、係長などの中間管理職が育っていない
 - ・社長が孤軍奮闘、常に全体を見回している
 - ・社長と一部の優秀な社員が超多忙で、会社を回している
 - ・営業社員が一人前になると辞めてしまう。常に中途採用募集中である
 - ・売上が順調であれば、銀行はいつでもお金を貸してくれると思っている
 - ・事業多角化で不動産業を第二の柱に、安全に始める手順を知りたい
 - ・社長は営業出身で財務に弱い、会社は回っているからいいだろう!
- といった方に、ご参加をお薦めします。

講師紹介



坂口 耕一 (さかぐち こういち)

不動産ビジネスコンサルタント
メガバンクに22年、外資系銀行に13年、2つの不動産会社で4年経営者を務める。
外資系銀行では、リーマンショック後不動産会社専門に融資する部を立ち上げ部長として率い、優れた戦略を持つ不動産会社に限定し年間200億円ペースで貸出を実行。
これまでのキャリアで培ってきた知識・経験・メソッドの中から、不動産会社の経営に役に立つ情報・ノウハウをクライアント企業に仕組みとして根付かせるコンサルティングを展開中。

開催要項

会期：2024年9月24日(火)

14:00～16:30(2時間半)
30分の無料個別相談権付

会場受講：大阪梅田 SERVCORP梅田 19F
〒530-0011 大阪市北区梅田2-2-2
ヒルトンプラザウエストオフィスタワー19階
※会場開催のみ
※リモートでの参加をご希望の場合は、9月26日
東京開催のセミナーに申し込み、ご参加下さい

参加料：22,000円(税込)/お一人様(テキスト・資料代含む)

定員：6名(定員になり次第締め切らせていただきます)

主催・お問い合わせ

株式会社 Cozy Consulting

〒104-0061 東京都中央区銀座7丁目15-8 4F

TEL：03-6403-0959 / FAX：03-6893-3931

E-mail：info@cozyc.jp

「ウェブサイト」はこちら



<https://cozyc.jp/seminar/>

完全返金保証制

内容にご不満の場合、理由を問わず全額返金させていただきます。

FAXでのお申し込みはこちら FAX：03-6893-3931 (申込専用番号)

お申込書	フリガナ	フリガナ
	会社名	お名前
	お電話 () -	FAX () -
	メールアドレス @	※折り返しお申込み確認用のメールをお送り致します。
✓印をご記入ください。 <input type="checkbox"/> 2024年9月24日(火)セミナーに申し込みます。		<input type="checkbox"/> 会場参加

ホームページからも申し込みができます。 <https://cozyc.jp/seminar/>