



不動産会社の社長のための、 社長が目指す不動産ビジネスの 「なりたい姿」、「あるべき姿」、 「理想の姿」を実現します 個別相談のご案内

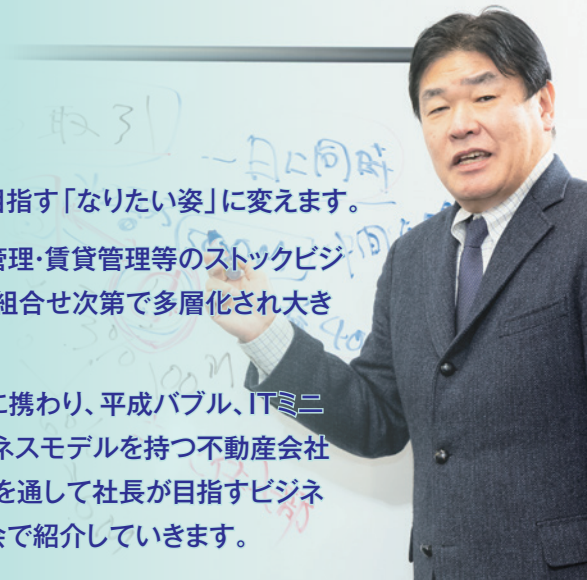
社長が目指す不動産ビジネスは、

- ①途中で課題が出てきて早期に解決すべきだ、
- ②順調だが、もっと伸ばせるはずだ、
- ③やったことのない新規領域に一步踏み出したい、

と概ね3つの目指す方向があると思います。それらのビジネスを目指す「なりたい姿」に変えます。

不動産ビジネスは、開発・売買・仲介等のフロービジネス、建物管理・賃貸管理等のストックビジネス、親和性の高い金融ビジネスと多岐に渡ります。裾野は広く、組合せ次第で多層化され大きく発展する魅力的なビジネスです。

長年弊社代表は、銀行の営業店で多くの不動産会社向け融資に携わり、平成バブル、ITバブル、リーマンショックを経験しながらも生き残った優れたビジネスモデルを持つ不動産会社の事例を多く見聞きして来ました。その事例や、コンサルティングを通して社長が目指すビジネスを「なりたい姿」に実現させてきた事例をセミナーや個別相談会で紹介していきます。



弊社は会社の一部の方々とチームを組み、仮説を設定し戦術を考え行動計画を作り、PDCAを高速回転させます。

定期的な目標数値を設定し着実に達成できるように運営、最終的に「なりたい姿」を実現させていきます。

期間は概ね1年間ほど頂いて、月次で達成状況をチェックしながら、形にしていってコンサルティングを展開しています。

個別相談では、社長様が日頃から考える不動産ビジネスの「なりたい姿」を、具体的にヒヤリングさせて頂いています。

その他、社長様が掲げる経営理念、御社の強み・弱み、会社の歴史、従業員の方々の特徴、財務状況等をお聞かせ頂きます。その上で、社長様が取組みたい「不動産ビジネス」にどのように取組むか、戦略、取組手法等を提案させて頂きます。

不動産ビジネスは、その展開を行う上で資金調達の円滑化が欠かせません。銀行との付き合い方も助言させて頂きます。

仕入れ資金借入の工夫、ヒント、無担保で意外と貸してくれるブローカー融資の種類、業容拡大を展望した銀行取引構造の見直し、新規取引の増やし方、付き合ってはダメな銀行の見分け方を説明します。

業績好調時と低迷時の銀行との付き合い方の違い、マーケット等では入手できない有益な内容のコンサルティングも用意しております。



1 事務所ビル開発案件の土地購入買収が難航、手仕舞いのサポート

- ① 土地の権利調整を外部の会社を通じて実施したが難航し3年が経過
- ② 複数の区画の中で飛び地2区画のみ取得、途中で土地買収断念
- ③ ノンバンクから高金利調達、返済期日近く継続は困難でノンバンク交渉
- ④ 銀行人脈ルートを使い事業引継ぎを2先選出し1社に売却
- ⑤ ノンバンク借入完済、〇億円の手残り資金確保、円満に手仕舞い1年で決着
- ⑥ 困難な課題解決まで約1年を要した

2 不動産のリノベ事業強化の為、新規仕入れ資金調達銀行を獲得

- ① 仕入れ資金は信金・信組中心の為、地域限定、与信枠小さく使い勝手が悪かった
- ② 地銀取引を展望するも、新規借入銀行を増やす方法がわからず悩んでいた
- ③ 銀行の増やし方には方法論があり、その方法を着実に進行
- ④ 複数の銀行からのアプローチがあり、個別に対応(メガバンクも1行あり)
- ⑤ 貸出条件等の交渉を経て、仕入れ資金対応可能な地銀1行と新規与信取引開始
- ⑥ 種まきから実績化(新規取引開始)迄1年を要し、現在も新規行獲得活動継続中

3 ホテル開発に係る土地仕入事業を他社共同で行うも利益配分で争議・交渉

- ① 出口が決まったホテル開発案件で広範囲の土地仕入事業を他社と共同で展開
- ② 土地仕入終盤になり、共同事業者の他社が利益配分で無理な主張を展開
- ③ 解決の糸口を見つけ顧問弁護士に法的裏付けを確認の上共同事業者と交渉
- ④ 出口のデベロッパーを巻き込み(半分脅し?)、3社で決着する形で先方主張を排除
- ⑤ ほぼ当初の予定通りの利益配分で決着

4 新築分譲マンション、新築戸建を開発しエンド向けに販売、生保代理店業務を開始

- ① 火災保険代理店としてエンド向けに自社で火災保険を販売していた
- ② 社長の意向で火災保険のみならず生命保険を販売することに着手し準備に入る
- ③ 社内に生保販売資格者を作り、生保乗合代理店としての保険業法上の要件整備
- ④ 乗合代理店として業務を開始。FPゼロながら保険販売できる体制を整備
- ⑤ エンドユーザーからの評判は良く、生保代理店として無難なスタートを切れた

5 不動産仕入資金枠確保に必要な担保余力捻出のため銀行の担保条件見直し

- ① 不動産を複数物件共同担保で差入中。約定弁済と価格高騰で担保過剰な状態
- ② 特定の銀行が担保取りすぎな状態を突きとめ、一部担保解除交渉を開始
- ③ 結果的に2つの不動産物件の担保解除に成功
- ④ 今回の件を契機に、共同担保方式での担保差入に留意するようになった
- ⑤ 担保解除した不動産は新たな資金調達の担保として活用できることになった
- ⑥ 銀行別の担保差入状況を定期的に見直す仕組みを導入

6 コロナ期の借入金のうちプロパーのみを早期返済を求める銀行と返済方法協議

- ① 当社は新築建売を生業とする会社。コロナ期に政府系や地銀からの要請で借入
- ② 中でもある地銀から強く要請され、マル保とプロパー(億円単位)で借入した
- ③ 直近決算で大幅赤字計上。地銀からプロパー借入のみ一括弁済を強く要請される
- ④ プロパー借入は証貸3年、期日一括の条件だが、手賃、期間3ヶ月に変更要請あり
- ⑤ 金利は一方的に引上げ。現在、この地銀と返済方法をめぐり交渉継続中
- ⑥ 銀行の圧迫交渉には約定書の約旨に基づき交渉する方法あり。静観化しつつあり

特に個別相談をお薦めする社長

- ① これから特定の不動産ビジネスに新規に取り組みたい社長
- ② 取組んでいる不動産ビジネスを更に強化したい社長
- ③ ビジネスに課題が出てきて早期に解決したい社長
- ④ 社員全員が粗利向上に貢献する経営計画書の策定と運用を始めたい社長
- ⑤ 銀行取引構造や銀行との取引関係を見直したい社長
- ⑥ 新規与信銀行を増やしたい社長



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。

開催日時：随時

希望される日程、時間帯を3つご提示ください

申込方法：HPの個別相談のフレームからお申し込みください。

1回当たりの時間は2時間半です

相談方法：対面 ※ZOOM(リモート)可能

費用：22,000円(税込)

参加人数：3名様まで

※対面の場合交通費を申し受けます(東京都内は無料)

お問い合わせ

株式会社 Cozy Consulting

〒106-0032

東京都港区六本木6-1-20 六本木電気ビルディング7F Regus

TEL：03-6890-2102 / FAX：03-6890-2201

E-mail：seminar@cozyc.jp



<https://cozyc.jp/personal-consulting/>

FAXでのお申し込みはこちら FAX：03-6890-2201

(株式会社 Cozy Consulting 個別相談窓口)

お申込書	会社名	フリガナ		お名前	フリガナ	
	お電話	() -		FAX	() -	
	メールアドレス	@				
	相談方法 <input type="checkbox"/> 対面 <input type="checkbox"/> オンライン(Zoom) ✓印をご記入ください。		ご希望の日時	第1希望[月 日() 時間帯 : ~ :] 第2希望[月 日() 時間帯 : ~ :] 第3希望[月 日() 時間帯 : ~ :] <small>※記載例： 00月 00日(水) ※記載例： 10:00 ~ 12:30</small>		

※折り返しお申込み確認用のメールをお送り致します。

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