

## 金融機関との付き合いを見直し 「貸したい」と思っただけの体制を整えていきたい

入会前は、経営する家業の再生資源卸売業の業績が不安定で、今のままの事業・業態では厳しいと将来の経営への不安があり、M&Aや不動産への投資をすることで本業が不振のときの備えをしておくべきだと思っていました。

また、年齢も50歳が近くなり、私が生きているうちのローン返済にも先が見えてきているという時間的な焦りも感じていました。

そんな中、東京の投資家の集まりで、現トレーナーの篠原氏と出会い、新潟に何度か通って不動産のレクチャーを受ける過程で御会を知ることになり、入会させていただきました。入会後は経営者としての経験に親近感を感じ、トレーナーの宮川氏に担当になっていただきました。

入会以前から銀行とは取引がありまして、今までも事業で借り入れをしたり、新築収益不動産の購入も経験済みだったので、金融機関との交渉や経営分析などについては慣れていました。

しかしCFを効率よく得るための中古不動産の購入については、物件の検索から立地・条件・リスクなど含め分からないことだらけでしたが、篠原氏からは基本的な考え方や実践例、宮川氏からは物件診断や融資に関する具体的なアドバイスをいただき実行することで、不安を解消することができました。

今回物件できた物件は、知り合って間もない仲介業者様から、会の基準に見合う地元RC築浅物件情報をいただきました。そして取引金融機関からは、ほぼフルローンで融資をいただくことに成功しました。

スルガショック・コロナショック以降、少ない優良物件であってもフルローンの条件が付くことが難しくなっていると感じていましたが、メインバンクではなく、取引のある他行からかなり頑張った条件を出していただいたこと、また条件交渉の過程のなかで適切なヒアリングができた部分と詰めの甘かった部分を、実践の中で経験することができました。

これから物件を購入される方へ。私の事例ですが、昨年はコロナショックで、一時期経営する会社の長期資金繰りでコロナ融資を受けたり、そのための財務コンサルを受けたりして、金融機関との付き合い方を改めて見直す機会となりま

した。

コロナショックはある種、事業の再構築や優良不動産物件が買える絶好のチャンスです。金融機関から貸したいと思っただけのような体制を整えながら、このチャンスにともに備えていきましょう。今後ともご指導よろしくお願いたします。

四国地方 経営者 やぴーさん

### ■担当トレーナー：宮川のコメント

---

やぴーさん物件購入おめでとうございます！  
この情勢でほぼフルローンは素晴らしい成果だと思います。

やぴーさんは経営者だけあって、当初未知の分野だった不動産に関しても、1を聞けば10までビジネスとして理解される力が素晴らしいと思います。

最初の山は越えましたので、あとは行動を継続していただくですね。  
引き続き頑張ってください！

おめでとうございます(^^)

宮川 泰