

# 金融機関の融資審査に通る事業計画書の作り方

## 「紙芝居」を意識した資料作りのススメ

収益向上を目指して大規模リニューアル工事を実施する。または収益物件を新たに買い増す。不動産事業にある程度の投資資金は必要不可欠。しかし「付き合いの長い取引先銀行に融資を依頼してもなしのつぶて」というオーナーの悲鳴も聞かなくてはならない。この場合、融資を獲得するための最善方法とは何か。不動産オーナーや投資家のテクニックを紹介する。

ため、先代から付き合いのある取引銀行にバリュウアップのための改修費の店格や不動産融資に積極的かどうかを融資を受けるかどうかにおいで重要要素となる。では、融資を受けるための最短の近道は何か。元銀行員を中心に設立された経営コンサルタント・グ会社、リッキー・ビジネス（東京）の杉山尚史氏は「融資の可否を決めるのは銀行員に他ならない。端的に

安定性のみで判断する金融機関も存在する。支店の店格や不動産融資に積極的かどうかを融資を受けるかどうかにおいで重要要素となる。では、融資を受けるための最短の近道は何か。元銀行員を中心に設立された経営コンサルタント・グ会社、リッキー・ビジネス（東京）の杉山尚史氏は「融資の可否を決めるのは銀行員に他ならない。端的に

本化するために使用する資料の例を見てみたい。杉山氏によると「複数のグループ会社とオーナー間の資金の流れを紐解いて実質的な収支を算定すると共に、借入金残高がキャッシュフローに対して一定の範囲におさまることを証明する必要がある」とを証明。さらに保有物件や担保明細の状況を一覧に示し、銀行目録の資産価値評価も行う。グループ会社や親族間取引は、全体像が俯瞰できる資料も必要。そして「紙芝居」のようにならなければならない。少額の融資と同様に、融資の審査は「紙芝居」のようにならなければならない。少額の融資と同様に、融資の審査は「紙芝居」のようにならなければならない。

# 元銀行員コンサルが教える融資獲得術

**融資を断られないため 銀行の負担を軽減する**

ビルオーナーが資金調達の手段として多岐にわたる。建物の新築から改修、建替え、相続など、借り入れを起す場面は日常的に存在する。ただ「資金調達」とひとくくりにしていても、事業拡大を視野に入れた借り入れもあれば、キャッシュ不足を補う借り入れも

ある。前者はより条件の良い借り入れ先を探るために複数の金融機関から相見積りをとりながら最適な借入れ先を選定するが、後者は事業が停滞している状態での「マイナス」な借入れを起す場面は日常的に存在する。ただ「資金調達」とひとくくりにしていても、事業拡大を視野に入れた借り入れもあれば、キャッシュ不足を補う借り入れも

計画書を提出し、銀行が融資の可否を判断する。この段階で「紙芝居」を意識した資料作りが重要となる。銀行員は「紙芝居」を意識した資料作りが重要となる。銀行員は「紙芝居」を意識した資料作りが重要となる。銀行員は「紙芝居」を意識した資料作りが重要となる。

「紙芝居」を意識した資料作りが重要となる。銀行員は「紙芝居」を意識した資料作りが重要となる。銀行員は「紙芝居」を意識した資料作りが重要となる。銀行員は「紙芝居」を意識した資料作りが重要となる。

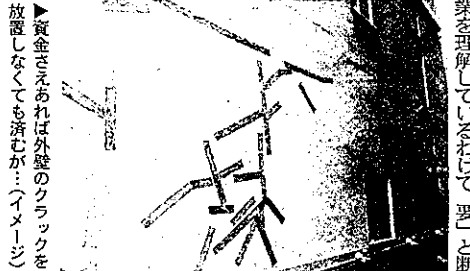
## リッキー・ビジネスソリューション



杉山 尚史氏

## 経営コンサルタント

平成14年に銀行員出身として、銀行が融資の可否を判断する。この段階で「紙芝居」を意識した資料作りが重要となる。銀行員は「紙芝居」を意識した資料作りが重要となる。銀行員は「紙芝居」を意識した資料作りが重要となる。



「紙芝居」を意識した資料作りが重要となる。銀行員は「紙芝居」を意識した資料作りが重要となる。銀行員は「紙芝居」を意識した資料作りが重要となる。銀行員は「紙芝居」を意識した資料作りが重要となる。

「紙芝居」を意識した資料作りが重要となる。銀行員は「紙芝居」を意識した資料作りが重要となる。銀行員は「紙芝居」を意識した資料作りが重要となる。銀行員は「紙芝居」を意識した資料作りが重要となる。