

こんな声かけで 不動産融資の獲得に 結びつけよう

声かけ①～⑥

(株)アスタリスク代表 星 武志



ここでは、不動産融資を獲得するために、企業や地主・富裕層に対してどのような声かけを行えばいいのか、具体的なトーク例を挙げて解説する。

タイプ1への声かけ

受注が増えているようですが
工場を建設して新しいラインを
設置することもお考えですか

声かけ
1

タイプ1・企業への声かけ

▼このようにトークを展開しよう
担当者「皆さん忙しいそうですね」
経営者「来年には新しい製品も納めることになったからね」
担当者「それは何よりですが、どのくらいの受注見通しでしょうか。設備がやや老朽化しているように感じますが、生産能力は大丈夫なのでしょうか？」

経営者「ほかの企業からも引き合いがあるから、確かに今のラインだけでは精一杯だね」
担当者「一度、受注予定を教えてくださいいただけますか？ 新たな製品を納めるとなると、工場を建設して新ラインを設置することもお考えですか？」

● 受注が増え、徐々に回復基調にある企業も少なくないだろう。特にスマートフォンに代表されるような電子部品や自動車（電気自動

車）部品、精密機械部品など、高度な技術が必要なものは日本の下請けメーカーが支えているケースが少なくない。

受注見通しについて確認

受注増から今後も増産見通しが立つ場合には、新規工場建設のニーズを確認しておきたい。

そのためには、まず「受注の見通しの情報」を確認しよう。その受注に対し、どのような生産体制が必要か、自社での生産か委託なのかなどをきちんと整理して押さえると、仮に新規の工場建設まで考えていない場合でも、仕入資金等の提案ができる。

工場建設を考えているようであれば、物件情報を提供したり、工場建設・機械設備導入の費用を換算し、経営者と一緒に回収計画を検討したりするとよいだろう。

タイプ1への声かけ

地価がさらに上昇する前に
早めに工場用地や倉庫用地を
確保しておきませんか

声かけ
2

立地等の希望を具体的に聞く

▼このようにトークを展開しよう
担当者「工場を拝見しましたが、多品種な製品を製造していて驚きました」
経営者「一つの製品の製造が終わったら同じ機械で次の製造、という具合にひっきりなしで稼働しているからね」
担当者「受注量が増えていますから今後は厳しくなりそうですね。ラインを増やして増産可能な体制にすることはお考えではないですか？ 現政権下でのデフレ脱却策で、地価が上昇しそうですね」

への参入を検討している企業には、早めに声をかけておきたい。
2013年の基準地価によると、東京、大阪、名古屋の全用途平均（7月1日時点）は0・1%上昇と、2008年以来的プラスに転じている。「地価がさらに上昇する前に」というキーワードで話が具体的になるだろう。
仮に工場用地取得を検討している場合、取得不動産の要望を確認し取引不動産業者等へ情報を流すなど、マッチングから入ればよいだろう。その際、単に場所や面積等の話だけではなく、「大型車両が入るため前面道路が広く、学校の通学路でないほうがよい」など、具体的な情報であるほどマッチングの確度も上がり、融資実績に結びつく可能性も高くなる。

順調に受注を伸ばしている企業や、業務領域拡大で倉庫・物流業

順調に受注を伸ばしている企業や、業務領域拡大で倉庫・物流業

タイプ1への声かけ

受注が増えているようですが
在庫管理のための新たな
倉庫用地はもうお探しですか

声かけ
3

必要性をイメージしてもらう

▼このようにトークを展開しよう
担当者「倉庫を拝見しましたが在庫が増えていますね。入出庫管理や棚卸しが大変ではないですか」
経営者「そうなんだよ。売上げが増えると、それとともにミスやロスも増えてきてしまっている」
担当者「在庫管理が十分できるスペースが必要ですね。ピッキングシステム（商品仕分けを自動で行うシステム）の導入も必要かもしれません」

くても徐々にロスが増えてきて、結果として大きなマイナス要因を抱えてしまうことも考えられる。
円滑な在庫管理をするために、倉庫にはある程度のスペースが必要であることを上手に伝えておきたい。その際、在庫管理の業務をイメージしてもらいながら倉庫用地の話題を振るとよいだろう。
単に「受注増加⇒倉庫用地を」という切り口では、必要だと考えている経営者でも二の足を踏んでしまう。具体的な倉庫用地の必要性をイメージしてもらいたい。

● 受注が増加すると、それに伴って在庫が増加する。その在庫管理をきちんとなしとないと、一見業績が良

それは、現状・今後の在庫管理の問題点、新倉庫で実施すべきシステム導入を含めた管理方法の話に触れる必要がある。そこから、システム導入資金など設備資金の話題にもなるだろう。