

## 不動産・建設活用の「なんでも相談」セミナー

(テーマ：融資やビジネスマッチングに直結する不動産や建設活用から、税務対策、ソリューション、種々の提案を無料相談で対応するノウハウを伝授します。)

### はじめに

なぜ、ビジネスマッチングをするのか？

- a. 矛(お金)と盾(商い)の構造は、平和の時代が続き成立しなくなった。  
⇒ 会社側にお金が貯蓄され始めたから。

このセミナーは、金融機関と事業者の利害を相互に認識し、機能と役割を把握することにあります。何よりも消費者に最適な選択肢をプロとして2つの提示をし、100%の確率で成功へ導く努力をするためのセミナーです。その先には、消費者・事業者・金融機関の三者が笑顔になれるので、そこに役立てて頂くことを期待します。おおげさですね！

説明上、乱暴な表現は伝えたい事を耳に入り易くする思いで失礼します。

### 1. 東邦グループと自己紹介 (簡単な概要だが地域密着型経営の説明に必要)

昭和 33 年 2 月東邦自動車創業

その後運送会社のM&Aや自動車ディーラーを創業し、

昭和 57 年 2 月東邦ハウジング創業

引続きM&Aやシステムウェアや解体産廃業などを設立

近年はレストラン事業の創業支援で地域創生に貢献・・・現代に至る

平成元年入社

2年間丁稚奉公

14年間自動車事業その後15年間不動産事業ですが、それは主たる事業でグループ全部経営しています。

## 2. ビジネスマッチングの大切な視点（これは覚えておこう）

企業経営や個人投資などには、経営・不動産・金融 3 つの知識が必要です。しかし・・・

個人や法人は、

- ・ 儲け方に関心があり、お金の使い方は消極的で無関心
- ・ 資産家の勉強は縁がない
- ・ 金融の勉強は一方向的な知識のみ（晴れの日に傘を借りに行かない）

金融機関は、

- ・ 個人や法人の儲け方については、評論家の立場
- ・ 資産家である不動産は評価主義
- ・ 金融はピカイチ（雨の日の事例）⇒ 決断できる人できない人

共通点は、不動産のみ補完しあうものを持ち合わせていないのが一般的顧客と金融機関である。

そこにその分野を補完したのがビジネスマッチング。

御行はこの分野で躍進しています。また、メジャーの会社をご紹介するのではなく、地元の中小企業を発掘し活用頂き感謝申し上げます。

## 3. 相手の前に自社の事をよく知ろう（パートナーを間違わない為に）

■■■■の強みはなに？（平成 14 年と今）

「言わなきゃいけない立場」⇒「時の体制下や情勢として流すこと」  
自ら変化を遂げた⇒受け入れる寛容さ

■■■■の行員の強みはなに？（平成 16 年の出会いとその後）

目利きが仕事を創り育てる

## 4. 東邦ハウジングはこんな会社（相手の事をよく知ろう）

(1)概要（目を通すだけ）

- ・ 本社「大田区南蒲田」
- ・ 支店＋リフォームショップ「蒲田・大森・新川崎」
- ・ 賃貸営業「蒲田」、賃貸事務センター「南蒲田」
- ・ 住宅展示場「蒲田・新川崎」、共同住宅リアル展示場「西糀谷」
- ・ 従業員 50 名の組織体制
  - 管理部門「総務、経理、システム」
  - 営業部門「開発（M&A・相続・コンサル業務）、売買、仲介、建設、リフォーム、賃貸」
  - 建設部門「設計（一級建築士事務所）、建設（特定建設業）、リフォーム、アフターメンテナンス、お客様相談室」