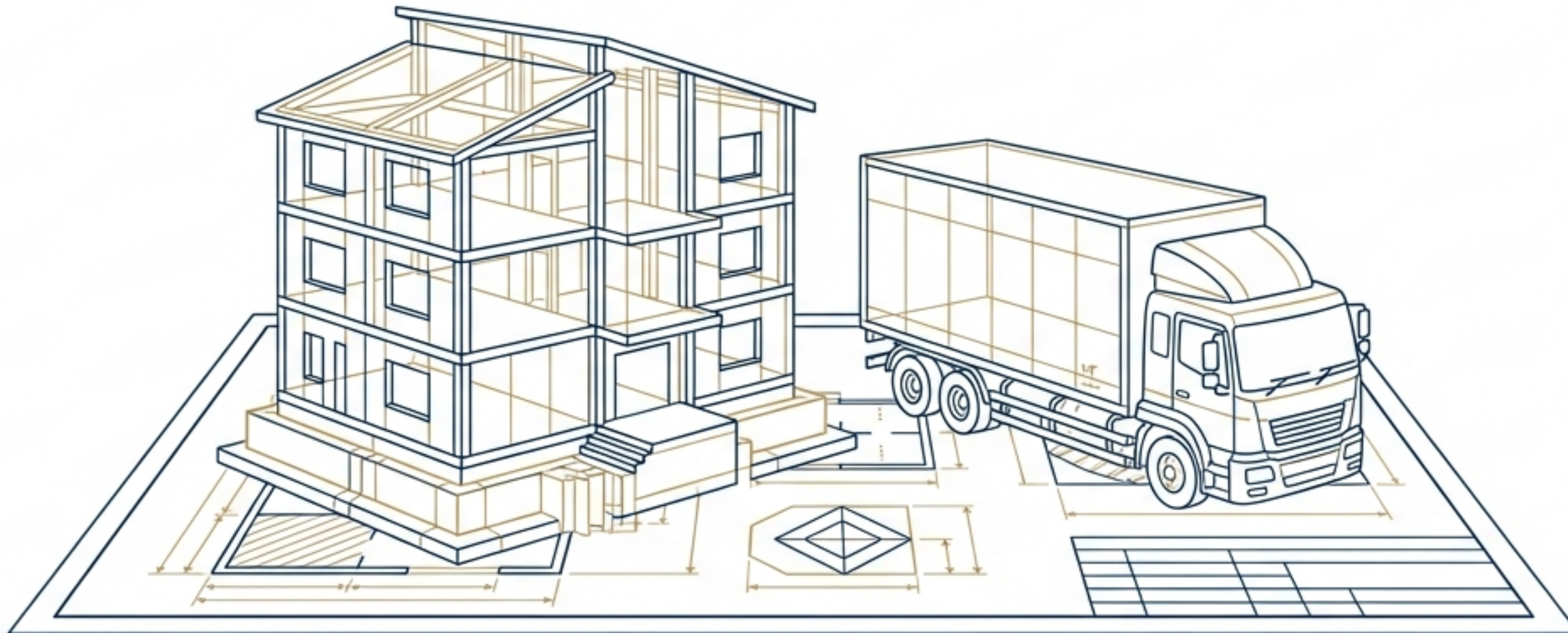


資産を手放さずに資金を確保する方法

不動産・車両リースバックの実務と意思決定のポイント

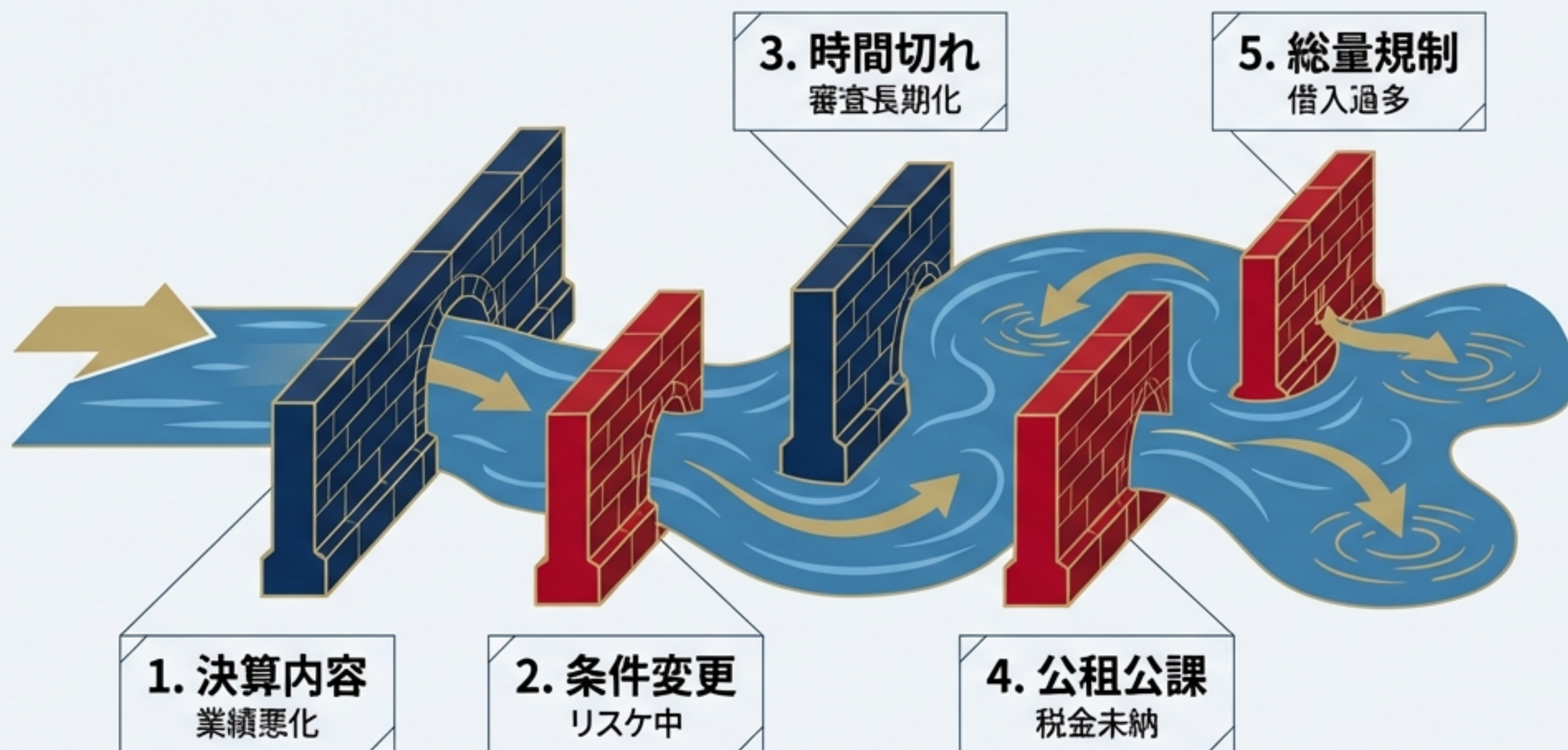


経営者・財務担当のための「資金繰り再設計」ガイドブック

資金繰りは経営の「空気」である：銀行融資の限界と現実

利益が出ていても、資金が詰まれば会社は倒れる。

従来の融資を阻む5つの壁



「融資」という
選択肢が
閉ざされた時、
打つ手は
なくなるのか？

リースバックの基本構造：「売って借りる」資産活用

資産の「所有権」を移転し、「使用权」を維持する。



1. 売却 (Sell) → 代金一括入金

2. 賃貸 (Lease) → 賃料支払い

3. 継続 (Continue) → 事業継続

重要：これは「借入（返済）」ではなく「賃貸（経費）」である。

財務効果：B/Sの固定資産が減少し、現金が増加（オフバランス化）

銀行融資 vs リースバック：審査基準と活用局面の違い

銀行融資 (Bank Loan)



審査基準：会社の信用・返済能力

- ✓ 決算が黒字
- ✓ 税金完納
- ✓ 時間的余裕がある

リースバック (Leaseback)



審査基準：資産の価値

- ✓ 赤字・債務超過 OK
- ✓ 税金未納あり OK
- ✓ スピード重視（特に車両）

結論：「信用」が毀損していても、「資産」があれば資金調達の道は開ける。

不動産リースバック：拠点を守りながら大型資金を作る

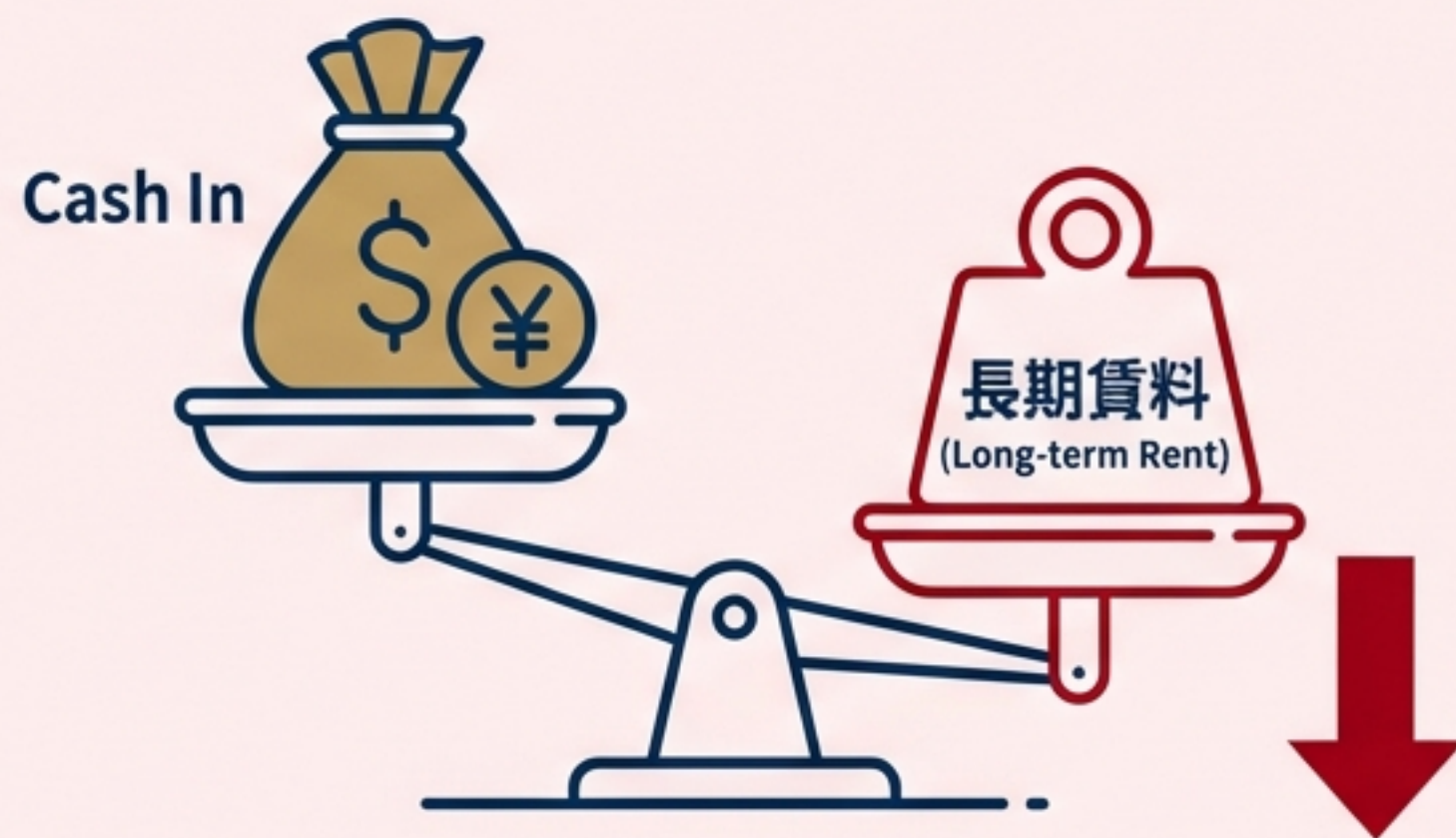
➤ 対象資産: 社屋、工場、倉庫、店舗、オフィスビル

主なメリット:

- ✓ 大型資金（数千万円～数億円）
- ✓ 固定資産税等のコスト移転
- ✓ B/Sスリム化（オフバランス）

The Trap (注意点): 賃料負担の長期固定化

「いくら調達できるか」より「その賃料を何年払い続けても経営が成り立つか」が重要。



- ✓ 必須確認：将来の買戻し条件の明確化

車両リースバック：スピード資金化と稼働継続

» 対象資産: トラック、ダンプ、クレーン車（運送・建設・製造業向け）

Noto Sans JP

主なメリット:

- ✓ スピード（最短1週間で資金化）
- ✓ 低簿価でも市場価値があれば可



スピード資金化



市場価値重視

The Trap (注意点): 契約終了時の「出口」

契約満了時に「返却必須」の場合、事業に必要な資産を失うリスクがある。



✓ 必須確認：再リース・買戻し条項の有無

リースバックを利用する「3つの戦略目的」

1. 短期資金ショート回避



支払期限が迫る局面。
「時間」を買う戦略。
特に車両が有効。

2. 借入依存の是正



固定資産を現金化し
借入を返済。自己資本比率を改善する。

3. 高コスト資金からの脱却



高手数料のファクタリング等を、まとまった資金で一掃する。

警告：目的が曖昧なまま実行すると、単に重い賃料負担だけが残る。

失敗しないための実務チェックリスト（契約前）

金額・コスト（Cost）

- ☐ 売却代金と入金日
- ☐ 月額賃料と総支払額

継続利用（Usage）

- ☐ 使用条件（走行距離・用途制限）
- ☐ 修繕・整備・保険の負担区分

契約終了後・出口（The Exit） - ★最重要

- ☒ 返却：必須か？
- ☒ 買戻し：可能か？（価格算定方法は明確か）
- ☒ 再リース：可能か？（更新条件は？）

FAQ：利用条件と対外信用への影響



赤字や債務超過でも利用できますか？

可能です。会社の信用より「資産価値」が重視されます。



税金や社会保険料の未納があっても使えますか？

スキーム次第で可能性があります。ただし差押えリスク等の整理が必要のため、専門家への早期相談が鍵です。



取引先や従業員にバレませんか？

不動産の場合、登記簿を見ない限り外部からは分かりにくく、信用を守りやすい手法です。



FAQ：リスク管理と他手段との比較



Q4：不動産リースバックの最大のリスクは？

賃料の固定費化です。「受け取る額」より「払い続ける総額」を直視する必要があります。



Q5：車両リースバックの落とし穴は？

契約終了後の「資産喪失」です。
事業に不可欠な車両なら、買戻し条項が必須です。



Q6：ファクタリングとどちらが良いですか？

ファクタリングは「対症療法（高コスト）」になりがちです。
リースバックはまとまった資金で「財務構造の立直し（高コスト資金の整理）」に向いています。



ファクタリング
(対症療法・高コスト)



リースバック
(財務構造の立直し)

警告：リースバックを「やってはいけない」会社

**[高い賃料負担] + [改善策なし]
= [将来の資金ショート]**

改善のための必須アクション (Required Actions)

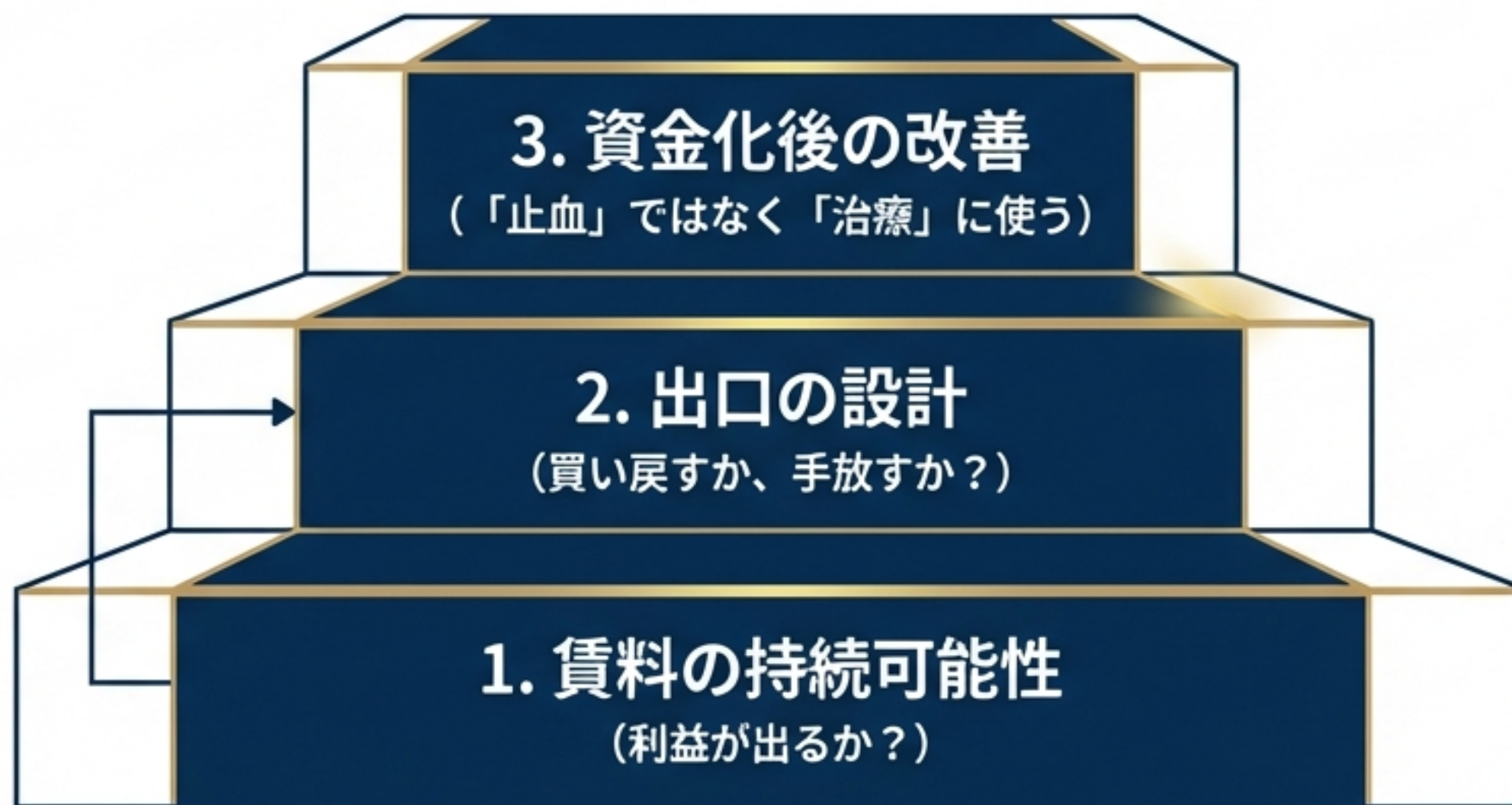
 **値上げ**
(Price Increases)

 **原価改善**
(Cost Reduction)

 **稼働率向上**
(Efficiency)

これらで「賃料を吸収できる見込み」がなければ、実行すべきではない。

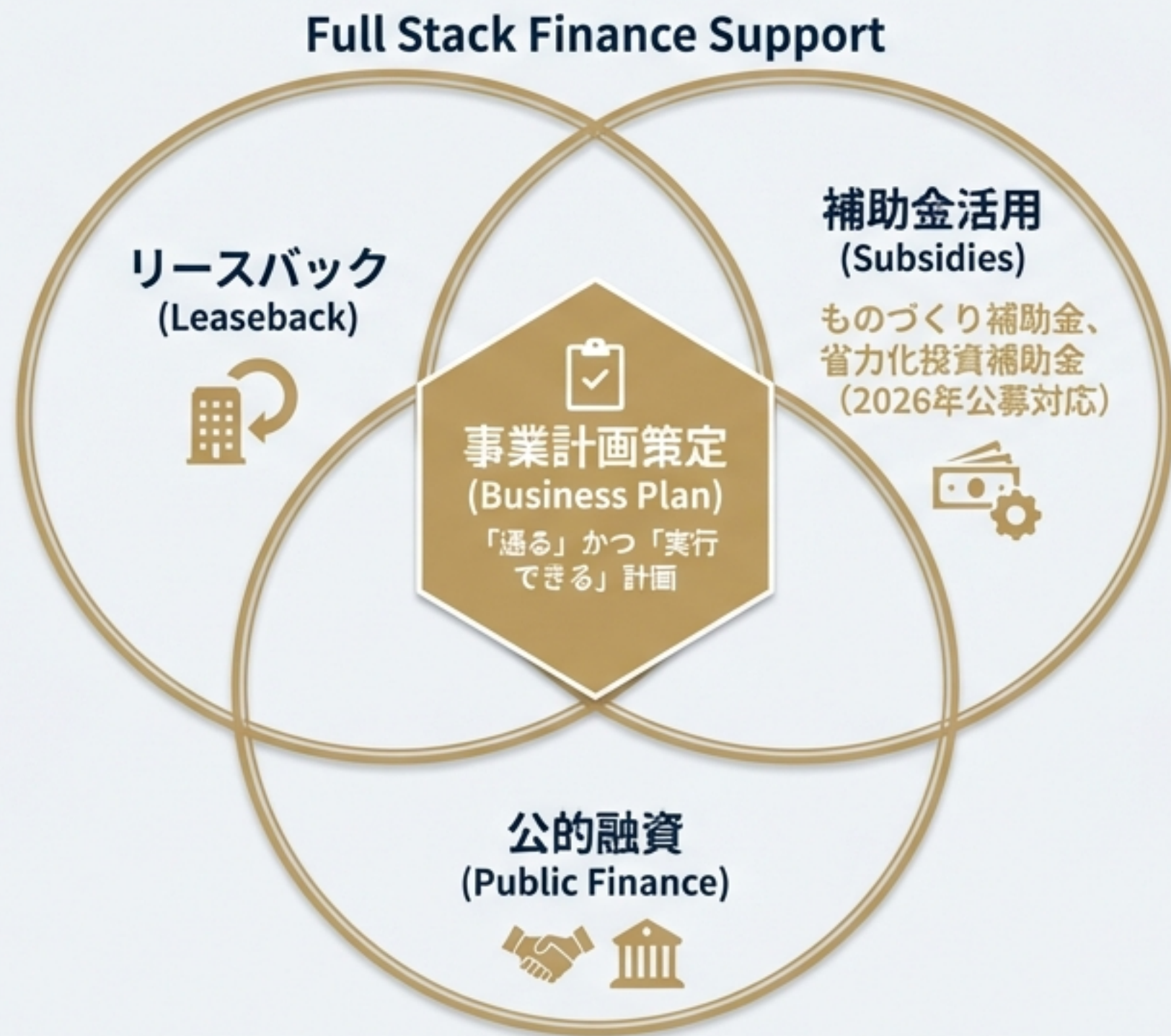
まとめ：「資金調達」ではなく「資金繰りの再設計」



「いくら入るか」ではなく、「その後の経営が良くなるか」で判断する。

壱市コンサルティングの「資金調達」全体支援

リースバックは手段の一つ。補助金・公的融資を組み合わせた最適解を提案。



フラットな視点で診断：
融資？補助金？リースバック？

事業計画のフラットな視点でプロセス、フラット融資補助は全に診断を指定した会にか判ずを認いします。

専門家チームによる一貫サポート体制



Our Team



中小企業診断士・行政書士が2～3名体制で担当。
各業界（建設、運送、IT、不動産等）に精通。

まずは「事前相談」から（2026年対策）



山口 晋

株式会社壱市コンサルティング
代表 / 中小企業診断士

- 不動産業界18年の経験と、補助金採択15億円以上の実績
- 「正解を教えるだけでなく、経営者が判断できる状態をつくる」

資金調達は「早期準備」が成否を分けます。

補助金・融資・リースバック、
まずは現状の診断を。

お問い合わせ：公式LINE / フォーム

