



**Step by Step で取り組む
インターネットから無料で
建設業の見込み客を開拓する方法**

はじめに

「行くところがない。」

これはどの分野の営業でもよく聞く悩みです。この問題を解決するには、まずはどのような先をターゲットにし、そのターゲットとした企業がどのような悩みを抱えているのか？そしてその悩みを解決するための方法は何なのか？これを明確にしなければなりません。

しかもリストは簡単かつ、無料で手に入れることが出来るので、慣れてさえしまえば営業先は確実に広がることでしょう。

「行くところがない」

「何を話せばいいのか分からない」

このような悩みから解放され、保険セールスパーソンとしての花形、法人営業に特化した未来を手にすることが出来ることでしょう。

このテキストは、Step by Step でインターネットから無料で建設業の見込み客を開拓する方法について解説しています。次の通り6つのStepで構成されており、誰でも取り組めるものとなっています。

Step 1. インターネットで活動エリアの建設業を検索しリストアップする

Step 2. 取得したリストを CIIC にて経営事項審査結果を閲覧する

Step 3. 経営事項審査結果通知書に表記されていない箇所を解き明かす

Step 4. 仮説構築に必要な銀行融資の知識を理解する

Step 5. 仮説構築を行う

Step 6. アプローチ

今すぐ取り組めるものですから、勉強になった！で終わらせることなく、ぜひ実践してください。行動あるのみ！さあ、一步を踏みだしましょう！

<講師紹介> 豊田雄平

株式会社豊田保険事務所 代表取締役

一般社団法人銀行融資診断士協会 理事



大学卒業後、福岡日産自動車に入社し、全国新人賞を受賞。

その後三井住友海上火災保険株式会社の研修生を経て父が経営する保険代理店へ。

承継直後に大口損保顧客の契約が落ち、窮地に陥るも財務と銀行取引アドバイスを切り口とした法人開拓を機にV字回復を達成。

個人保険はアシスタントに任せ法人をメインに財務コンサルティングと法人生保の2軸で活動

<最初にお伝えしたいこと>

1. 私（豊田）だからできた！は違います。
2. 学習を継続してください。
3. 失敗を恐れないでください！

<この講座のゴール>

講座が終了した時点で

- ①見込み客が5社あり
- ②その見込み客に対してどのようにアプローチすればいいのか

これらのイメージが持てている状態。

(Step 0) マーケット開拓を行う上で理解しておくべきこと

本日学習するノウハウを元に建設業の開拓しようとしたとき、またはそれ以外の時でも、営業活動を行おうとしたときは次の順番を守る必要があります。

- (1) 誰に**
- (2) 何を**
- (3) どのようにして**

中小企業の社長を含め多くの方が(3)から手を付けようとします。つまり、今は〇〇という手法が流行っているみたいだからそれを自社でも取り入れてみようかな・・・といった感じです。

これは保険パーソンを始めとした多くの方が同じ過ちを犯しています。優績者の〇〇さんはテレアポをやっているらしいよ！とか、飛び込みがいいらしいよ！はたまたセミナーが良いらしいよ！といった具合です。

なぜこれがダメなのでしょう？それは方法論が先行してしまい、肝心かなめの「誰」が抜けているからです。法人営業だから「社長」でいいじゃないか。このような声が聞こえてきそうですが、そうではないのです。

なぜなら社長といえど、例えば経営の3要素である「ヒト」・「モノ」・「カネ」のどの部分について悩んでいるかは分からないからです。

であるにも関わらず、むやみやたらにテレアポや飛び込みを行っても成績は向上しにくく、成果が出る前に「このノウハウは使えない・・・」「自分には無理だ・・・」となってしまう。そのため、誰に・何を・どのようにしてという順番を守ることは非常に重要なのです。

それでは今回のこの講座では、この3つがどのような内容になるのか？紐解いてみましょう。

- (1) 誰に・・・利益は計上しているのに資金繰りが悪く悩んでいる建設業の社長**
- (2) 何を・・・資金繰りを改善する方法**
- (3) どのようにして・・・オンラインやオフライン (TEL・DM など) 様々**

特に（１）と（２）がとても重要です。ここが曖昧であればあるほど（３）のアプローチ時の精度が低くなります。

（１）の「誰に」をより細かく設定するためにはその業界の特徴や悩みをリサーチすることが重要です。でなければその業界の社長がどんなことに悩みを抱えているかは分からないからです。

どのような商売でも、その根本は「問題解決」です。そのため、ターゲットとする社長がどんなことに悩んでいるのか？をアプローチを行う前にこちらである程度把握し、仮説立案を行う必要があるのです。業種別審査事典もこの業界の特徴や社長の悩みを把握し、仮説立案を行うにとっても有用です。

今回の講座で言うと、「利益を計上しているのに資金繰りに余裕がなく悩んでいる社長」です。その社長に対し、（２）資金繰りを改善する方法を我々が提供するのです。そのノウハウや知識をこの講座では提供していきます。

一番重要なことはノウハウでもアプローチ方法でもなく、（１）の「誰に」であることを抑えてください。※流れを図で表すと下のようないイメージです。



(Step 1) インターネットで活動エリアの建設業を検索しリストアップする

～CIICにて、経営審査結果（簡易決算書）を閲覧したい建設業のリストを取得する～

建設業のリスト取りは「〇〇県 建設業」このように検索いただければ建設業組合や場合によっては市町村の許認可を得ている建設業のリストが取得できます。

ここでは国土交通省に建設業者として登録している建設業のリストが閲覧できる下記のサイトでリストを取得してみましょう。

国土交通省（建設業者・宅建業者等情報検索システム）

<https://etsuran2.mlit.go.jp/TAKKEN/kensetuKensaku.do>

URL をクリックまたは検索すると次の画面がホーム画面として表示されます。

The screenshot shows the '建設業者 検索' (Construction Business Search) page on the MLIT website. The page has a blue header with the MLIT logo and the text '国土交通省 Ministry of Land, Infrastructure, Transport and Tourism 建設業者・宅建業者等企業情報検索システム'. Below the header is a navigation bar with tabs for '建設業者' (Construction Business), '宅地建物取引業者' (Real Estate Business), 'マンション管理業者' (Mansion Management Business), '賃貸住宅管理業者' (Rental Housing Management Business), and '業者総括検索' (Overall Business Search). The '建設業者 検索' tab is selected. The search form includes the following fields and options:

- Search Method:** Radio buttons for '商号又は名称（全角カナ検索）' (Selected) and '商号又は名称（漢字検索）'.
- Search Conditions:** Radio buttons for 'AND条件' (Selected) and 'OR条件'.
- License Number:** A dropdown for '許可番号' and a range input for '許可 第 [] 号～ [] 号'.
- Location Search:** A dropdown for '所在地検索指定' and a dropdown for '都道府県選択'.
- Business Type:** A dropdown for '業種指定' and a dropdown for '業種（略号）'.
- Business Keyword:** A text input field for '営業所キーワード'.
- Sorting and Results:** A dropdown for '結果をソート' (set to '許可行政庁'), a dropdown for '検索結果表示' (set to '10'), and a checkbox for '件ずつ表示'.
- Buttons:** '検索' (Search) and 'クリア' (Clear).
- Disclaimer:** A section titled '(補足説明)' explaining that the search results are based on the current status of business registration and that the MLIT does not guarantee the accuracy of the information.

At the bottom of the page, there is a copyright notice: 'Copyright © 2008-2019 MLIT Japan, All Rights Reserved.'

次に所在地（都道府県）からあなたの営業先である建設業者のリストを検索します。（赤枠で囲った部分）ここでは東京都を例に実際に検索をかけてみます。

データ閲覧 > 建設業者 メニュー画面に戻る

建設業者 宅地建物取引業者 マンション管理業者 賃貸住宅管理業者 業者総括検索 HELP

建設業者 検索

☒ 商号又は名称（全角カナ検索）
※商号又は名称は株式会社・有限会社等を除いた名称で入力してください。

☐ 商号又は名称（漢字検索）

☒ AND条件 ☐ OR条件

許可番号 許可 第 号～ 号

所在地検索指定 本店 都道府県選択 13 東京都

業種指定 業種（略号）

営業所キーワード

※本店選択メニュー
空欄時は営業所所在地も検索対象となります。

結果をソート 許可行政庁
 検索結果表示 10 件ずつ表示

☒ 昇順 ☐ 降順

検索
クリア

（補足説明）
「保険加入状況」は大臣許可業者を先行して掲載いたします。
知事許可業者については準備が整い次第、掲載する予定です。
※保険の加入状況に係る情報は、過去の許可申請等の際に、許可行政庁において確認した結果であり、現在の加入状況を保証するものではありません。現在の加入状況については、各事業者あてご確認をお願いいたします。

メニュー画面に戻る

所在地検索指定に「本店」「都道府県」を選択し検索をかけると登録業者が閲覧できます。

所在地検索指定 本店 都道府県選択 13 東京都

業種指定 業種（略号）

営業所キーワード

※本店選択メニュー
空欄時は営業所所在地も検索対象となります。

結果をソート 許可行政庁 検索結果表示 10 件ずつ表示

☒ 昇順 ☐ 降順

検索
クリア

（補足説明）
「保険加入状況」は大臣許可業者を先行して掲載いたします。
知事許可業者については準備が整い次第、掲載する予定です。
※保険の加入状況に係る情報は、過去の許可申請等の際に、許可行政庁において確認した結果であり、現在の加入状況を保証するものではありません。現在の加入状況については、各事業者あてご確認をお願いいたします。

検索結果：43597件 ▼ 検索結果 1/4360

件目～10件目までを表示

No.	許可行政庁	許可番号	商号又は名称	代表者名	営業所名	所在地
1	東京都	第000003号	東英建設（株）	森田 俊朗		東京都調布市布田1-3-1-201
2	東京都	第000005号	山口建設（株）	山口 慶		東京都文京区千石3-29-26-101
3	東京都	第000008号	（株）アサヒ	成* 俊雄		東京都文京区小日向3-15-13
4	東京都	第000009号	（株）流清塗装	今野 勉		東京都品川区西中延2-15-15
5	東京都	第000017号	桜建設（株）	伊藤 俊		東京都日野市三沢2-18-3
6	東京都	第000030号	杉山建設工業（株）	杉山 正純		東京都墨田区押上2-19-20
7	東京都	第000031号	（株）高木商店	*木 美典		東京都江東区住吉1-4-5
8	東京都	第000053号	東和電気工事（株）	吉村 篤		東京都文京区向丘2-3-8ニュー本郷304
9	東京都	第000056号	京浜装備（株）	九鬼 篤種		東京都港区芝浦3-6-6
10	東京都	第000060号	松島エクシス（株）	松島 秀英		東京都新宿区四谷2-3-6

1/4360

これでリスト取得が可能となります。

(Step 2) 取得したリストを CIIC にて経営審査結果を閲覧する。

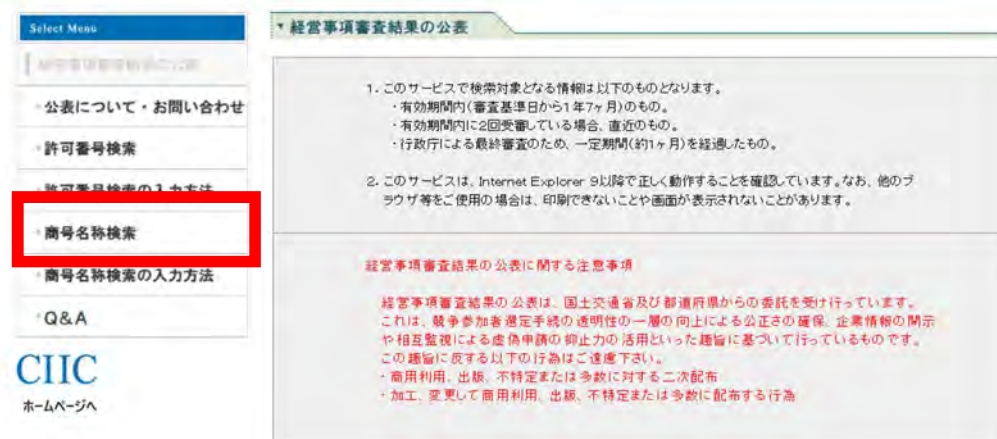
CIIC 一般社団法人建設業管理センター (<http://www.ciic.or.jp/>)

CIIC で検索いただくと下のホーム画面が表示されます。次に赤枠の経審結果の公表をクリックします。



次に赤枠、商号名称検索をクリックします。

経営事項審査結果の公表



クリックすると赤枠内に Step 1 で取得した商号（会社名）を入力します。次に大臣知事区分を先手くしますがこちらは県内のみに事業所がある場合は本店所在の知事区分を選択

します。（東京都のみに営業所を構えている場合は東京都知事を選択、県外にも営業所や支店がある場合は国土交通省区分を選択ください。）

経営事項審査結果の公表

経営事項審査結果の公表

公表について・お問い合わせ

許可番号検索

許可番号検索の入力方法

商号名称検索の入力方法

商号名称検索

カナ・漢字のいずれかの商号名称と大臣知事区分を入力し、検索開始ボタンをクリックして下さい。

商号名称(全角カナ)

大臣知事区分

+

▼

商号名称(全角・漢字)

大臣知事区分

+

▼

検索開始

取消

※入力方法が分からない場合は、商号名称検索の入力方法の説明をお読み下さい。

検索できない場合

では実際に Step 1 で取得したリストで検索してみましょう。今回は赤枠で囲った企業を検索してみます。

No.	許可行政庁	許可番号	商号又は名称	代表者名	営業所名	所在地
1	東京都	第000003号	東英建設(株)	森田 俊朗		東京都調布市布田1-3-1-201
2	東京都	第000005号	山口建設(株)	山口 巖		東京都文京区千石3-29-26-101
3	東京都	第000008号	(株)アサヒ	成木 俊雄		東京都文京区小日向3-15-13
4	東京都	第000009号	(株)洗清塗装	今野 勉		東京都品川区西中延2-15-15

商号名称検索

カナ・漢字のいずれかの商号名称と大臣知事区分を入力し、検索開始ボタンをクリックして下さい。

商号名称(全角カナ)

大臣知事区分

+

▼

商号名称(全角・漢字)

大臣知事区分

+

山口建設

13東京都知事許可

▼

検索開始

取消

※入力方法が分からない場合は、商号名称検索の入力方法の説明をお読み下さい。

商号名、大臣知事区分を選択すると次のような画面に移ります。
注) 商号名称検索時は株式会社などの法人格は入力しないようご注意ください。

項番	許可番号	商号名称 代表者 所在地	詳細表示	新旧 区分
1	113-000005	山口建設(株) 山口 巖 東京都文京区千石3-29-26-101	詳細	2
2	113-118379	(有)山口建設 山口 益代 東京都大島町元町字北ノ山260	詳細	2

検索結果、2 件の企業が表示されました。ケースによっては多くの企業が表示されること

もありますので、必ず所在地や代表者を確認し、検索しようとした企業と間違いがないか確認してください。

検索したい企業が表示されていることを確認したら次は詳細をクリックします。

項番	許可番号	商号名称 代表者 所在地	詳細表示	新旧 区分
1	13-000005	山口建設(株) 山口 巖 東京都文京区千石3-29-26-101	詳細	2
2	13-116379	(有)山口建設 山口 益代 東京都大島町元町字北ノ山260	詳細	2

そうするとこのように検索した企業の経営事項審査結果通知書が表示されます。この経営審査事項結果通知書で確認するのは下の赤枠の部分です。

経営規模等評価結果通知書
総合評価値通知書

〒112-0011
東京都文京区千石3-29-26-101

山口建設(株)

山口 巖 殿

東京都知事 許可
審査基準日 令和04年03月31日
13-000005号
03-3947-3261
資本比率 50.0000
完成工事高/売上高(%) 98.9
行政庁記入欄

許可 区分	建設工事の種類	総合評価値 (円)	完成工事高 3年平均 (円)	評価 点 (X1)	元請完成工事高 3年平均 (円)	一級 (調査受調)	二級 監理主任	基幹 二級	その他	評価 点 (X2)
土	木 一 式 プレストレストコンクリート構造物									
特 種	第 一 式	936	547,445	929	547,445	9	(9)	0	0	3
特 大	特 大									
特 大	特 大									
特 大	特 大									
特 大	特 大									
特 大	特 大									
特 大	特 大									
特 大	特 大									
特 大	特 大									
特 大	特 大									
特 大	特 大									
特 大	特 大									
特 大	特 大									
特 大	特 大									
特 大	特 大									
特 大	特 大									
特 大	特 大									
特 大	特 大									
特 大	特 大									
特 大	特 大									
特 大	特 大									
特 大	特 大									
特 大	特 大									
特 大	特 大									
特 大	特 大									
特 大	特 大									
特 大	特 大									
特 大	特 大									
特 大	特 大									
特 大	特 大									
特 大	特 大									
特 大	特 大									
特 大	特 大									
特 大	特 大									
特 大	特 大									
特 大	特 大									
特 大	特 大									
特 大	特 大									
特 大	特 大									
特 大	特 大									
特 大	特 大									
特 大	特 大									
特 大	特 大									
特 大	特 大									
特 大	特 大									
特 大	特 大									
特 大	特 大									
特 大	特 大									
特 大	特 大									
特 大	特 大									
特 大	特 大									
特 大	特 大									
特 大	特 大									
特 大	特 大									
特 大	特 大									
特 大	特 大									
特 大	特 大									
特 大	特 大									
特 大	特 大									
特 大	特 大									
特 大	特 大									
特 大	特 大									
特 大	特 大									
特 大	特 大									
特 大	特 大									
特 大	特 大									
特 大	特 大									
特 大	特 大									
特 大	特 大									
特 大	特 大									
特 大	特 大									
特 大	特 大									
特 大	特 大									
特 大	特 大									
特 大	特 大									
特 大	特 大									
特 大	特 大									
特 大	特 大									
特 大	特 大									
特 大	特 大									
特 大	特 大									
特 大	特 大									
特 大	特 大									
特 大	特 大									
特 大	特 大									
特 大	特 大									
特 大	特 大									
特 大	特 大									
特 大	特 大									
特 大	特 大									
特 大	特 大									
特 大	特 大									
特 大	特 大									
特 大	特 大									
特 大	特 大									
特 大	特 大									
特 大	特 大									
特 大	特 大									

当講座では、検索すべきリストとして一定の条件があります。それが次に5つです。

条件1 売上3億円以上

条件2 売上総利益（粗利）1億円以上又は売上総利益率20%以上

条件3 営業利益が黒字

条件4 固定負債月商の2ヶ月以上

条件5 自己資本比率20%以上

これらの条件を満たす企業をリストアップすることをお勧めします。理由は売上規模が3億円以上でないと相当の保険料をお預かりできない。また売上総利益が1億円超又は売上総利益率が20%超でないと固定費を賄いきれず営業利益が赤字となり、これまた保険料の原資が不足しがちであるということ。

また③～⑤の条件は銀行融資の知識を駆使したアプローチを行う際、銀行との交渉時にこの基準をクリアしていなければ交渉がうまくいかず資金繰り改善が難しくなるという背景があります。

正直、これらの条件を満たす企業をリストアップするのは骨が折れるかもしれません。しかしながら前半、Step 0でお伝えしたように、一番重要なのは「誰に」です。

本日も伝えるノウハウが最も刺さるリストを作り上げることこそが、営業活動の効率性を高めることであることを押さえておけば、この作業はきっと報われることでしょう。

反対にここを疎かにすると心が折れ、最終的にはマーケットからの退却が待っているかもしれません。それではこの①～⑤の情報はどこに隠されているのでしょうか？実際のデータを元に見ていきましょう。

合 計		547,445	547,445		9	(9)	0	0	0	3
(参考)										
科 目	単独決算	科 目	単独決算	経 営 状 況	単独決算	経 営 状 況	単独決算			
固 定 資 産	156,963	売 上 高	883,752	純支払利息比率	0.079	自己資本対固定資産比率	240.569			
流 動 負 債	397,656	売 上 総 利 益	115,292	負債回転期間	5.400	自己資本比率	48.707			
固 定 負 債	0	受取利息配当金	108	総資本売上総利益率	16.222	営業キャッシュフロー	0.593			
利 益 剰 余 金	327,892	支 払 利 息	805	売上高経常利益率	5.100	利 益 剰 余 金	3,275			
自 己 資 本	377,604	経 常 利 益	47,893	評 点 (Y)				792		
総資本(当期)	775,260	営業キャッシュフロー(当期)	96,089							
総資本(前期)	646,181	営業キャッシュフロー(前期)	22,434							

〔金額単位：千円〕

[金額単位：千円]

- 「自己資本率」の欄に「*」がある場合は、自己資本額数値の算出において2期平均を採用した場合の評点または数値。
- 「行政庁記入欄」については、当該建設業者の営業に関する事項、経営状況に関する事項で、特記すべきことがあれば適宜記載するものとする。

この赤枠で囲っている部分がそうです。商号を検索し、経審で検索をかけ経営審査事項結果通知書が表示されたらまずはこの部分を確認するようにしてください。

リスト管理法について

取得したリストについては出来るだけ Excel など管理する方法をお勧めします。

(例)

NO	会社名	代表者名	住所
1	(株) 麻生島工務店	麻生嶋 繁	福岡県北九州市小倉北区原町 1-8-1
2	有澤建設 (株)	木下 英資	福岡県福岡市博多区博多駅南 4-4-1 2
3	(株) 阿部工務店	阿部 晋士	福岡県福岡市東区二又瀬新町 1 4-1 8
4	旭道路 (株)	垣内 道治	福岡県福岡市早良区次郎丸 2-2 5-3 0
5	(株) 穴井工務店	穴井 幸一郎	福岡県福岡市城南区東油山 1-3 5-7

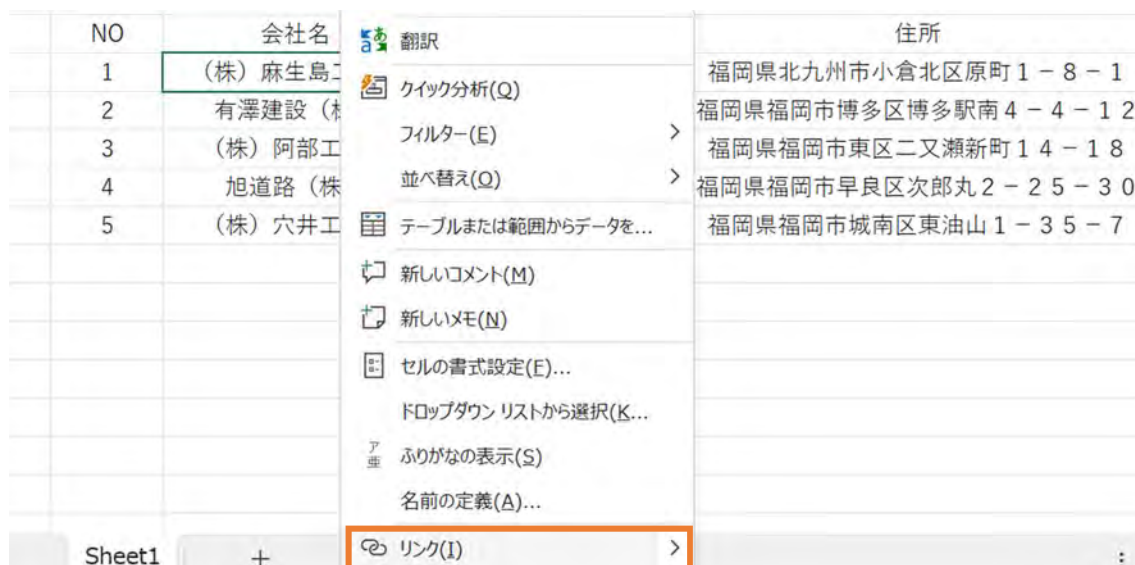
このように取得した後は、CIIC の経営審査事項もリンクを貼ると良いです。なぜなら、営業活動を行っていく際、都度 CIIC を開いて経審の内容を確認するのは手間がかかるからです。Excel を開けばすぐに内容が分かるようにしておくことと効率性が向上します。ここではその管理方法についても解説しておきます。

まずは Excel で上図のような表を作成します。次に国土交通省（建設業者・宅建業者等情報検索システム）などでリストアップした企業情報（会社名・代表者名・住所）を Excel に入力します。

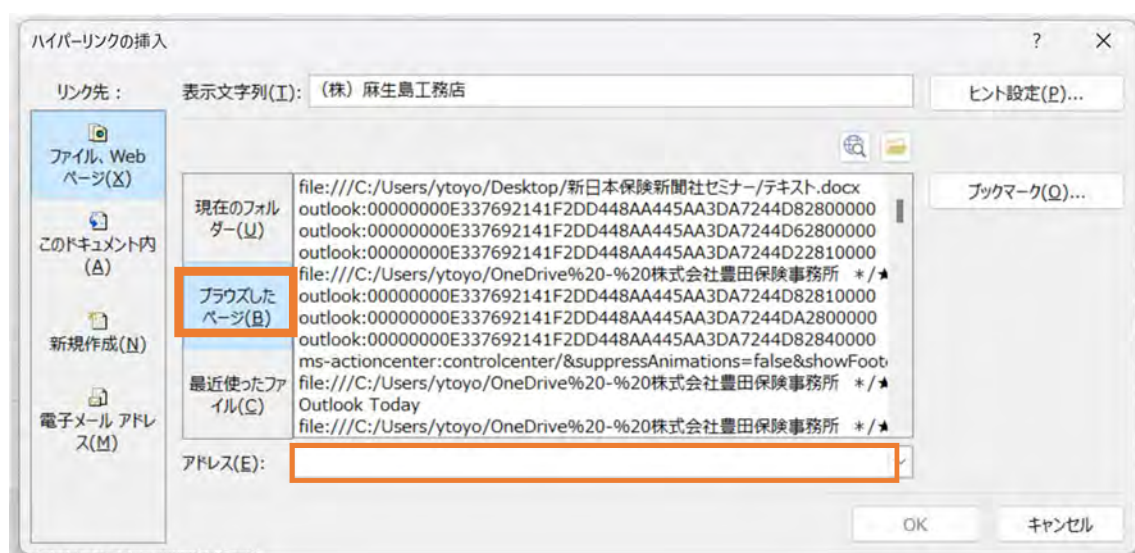
次に Excel を開いた状態で CIIC を開き、企業情報（経営審査事項結果通知書）を検索します。そうすると下の図のような画面になります。この画面の枠で囲っている部分をクリックすると、「リンクをコピー」と出ますので、クリックしてコピーしてください。



ここまで終了したら。次は Excel にもどります。企業情報を取得した会社名の上で右クリックを押すと下のような画面になりますので、枠で囲っている「リンク」をクリックしてください。



次にブラウザ下ページをクリックし、枠で囲っているアドレスの欄にコピーしたリンクを貼りつけてください。



そうすると Excel の会社名の上にカーソルを置くとクリックできるように変化しています。

NO	会社名	代表者名	住所
1	(株) 麻生島工務店	麻生嶋 繁	福岡県北九州市小倉北区原町1-8-1
2	<u>有澤建設(株)</u>	木下 英資	福岡県福岡市博多区博多駅南4-4-12
3	(株) 阿部工務店	阿部 晋士	福岡県福岡市東区二又瀬新町14-18
4	旭道路(株)	垣内 道治	福岡県福岡市早良区次郎丸2-25-30
5	(株) 穴井工務店	穴井 幸一郎	福岡県福岡市城南区東油山1-35-7

試しにクリックしてみると下のような画面に切り替わります。指示に従って認証画像の英字を入力し、詳細をクリックするとコピーした企業の経審の情報(PDF)が閲覧できます。

詳細を表示するには、画像認証が必要です。

また、詳細を表示するまでに制限(30秒程度sleep)が入ります。

画像文字を入力後、詳細表示をクリックしてください。

認証に失敗しました。

認証画像(入力必須)	CAKWTG	詳細
	(上記の画像文字を入力してください)	

閉じる

これでリストアップした企業の経審の情報がいつでも閲覧できるようになります。リストアップする以上は必ず管理し、いつでも情報を確認できるようにしてください。

リスト管理が出来たら次に行うのは仮説構築です。これを行うには、下の図にある簡易的な貸借対照表と損益計算書を詳細に表記する必要があります。

(参考)			
科 目	単独決算	科 目	単独決算
固 定 資 産	156,963	売 上 高	883,752
流 動 負 債	397,656	売 上 総 利 益	115,292
固 定 負 債	0	受取利息配当金	108
利 益 剰 余 金	327,462	支 払 利 息	805
自 己 資 本	377,604	経 常 利 益	47,893
総 資 本 (当 期)	775,260	営業キャッシュフロー(当期)	96,089
総 資 本 (前 期)	646,181	営業キャッシュフロー(前期)	22,434

ちなみに経営事項審査結果通知書に表記されている情報のみで貸借対照表と損益計算書

を表記すると下のようになります。

【貸借対照表】

流動資産	表記なく不明	流動負債	表記なく不明
固定資産	156,963 千円	固定負債	0 千円
		純資産の部合計	377,604 千円
総資本	775,260 千円	総資産	775,260 千円

【損益計算書】

売上高	883,752 千円
売上総利益	115,292 千円
販売費及び一般管理費	表記なく不明
営業利益	表記なく不明
受取利息	108 千円
支払利息	805 千円
経常利益	47,893 千円

このように貸借対照表では流動資産と流動負債が、損益計算書では販売費及び一般管理費、営業利益が不明なのです。そのため、表記なく不明な箇所について明らかにする作業が必要です。（こちらは Step 3 にて行っていきます。）

リスト作成でとても重要なことをお伝えします

最期に、検索すべきリスト 5 条件をなぜ留意すべきか説明しておきます。それは次の経審の結果をご覧くださいと良いでしょう。

(参考)

科 目	単独決算	科 目	単独決算
固 定 資 産	8,562	売 上 高	99,260
流 動 負 債	39,688	売 上 総 利 益	28,432
固 定 負 債	31,675	受取利息配当金	8
利 益 剰 余 金	59,607	支 払 利 息	435
自 己 資 本	64,607	経 常 利 益	5,658
総資本（当期）	135,970	営業キャッシュフロー（当期）	39,987
総資本（前期）	104,084	営業キャッシュフロー（前期）	19,782

こちらの企業の経審の結果は特段悪くありません。むしろ財務分析を行うと売上高経常利益率が 5 % を超えており、優良企業です。でも、粗利が 28,432 千円で経常利益が 5,658

千円では、高額な生命保険はお預かりできません。

せっかく骨を折ってリストアップし、アプローチをかけて信頼関係を結んでいざ保険契約！となっても月払い10～20万円が限界ではないでしょうか。

私なら、同じ時間、労力をかけて開拓を行うのなら、もっと単価が大きくとれる企業へアプローチを行います。しかしこれはあくまで私の考えですのであなたがそこまで高単価にこだわらないのであれば問題ないのかもしれないかもしれません。

ここでお伝えしたいのは、あなたが1法人からどの程度の手数料を頂戴したいのか？ということも計算を行ったうえでリストを作成する必要があるということです。MDRT が目標なのか？COT・TOTなのか？

自身が目指す収益を達成するためにいくらの保険料を、何社契約することで年間の目標手数料を計上するのか？このような考えをまずは頭に入れてリスト作成、すなわち「誰に」を決める必要があるのです。

これ、すごく大事です。すべての社長をお客様にすることは不可能です。あなたが今後お付き合いすべき社長はどんな社長でしょうか？是非一度この問いに対して向き合ってみて、リスト作成をしてみてください。

ここまでですでに作業量の多さにため息が聞こえてきそうです。そういった時は、「少し知っている社長」「地元でも良さげだなと思う企業」を調べてアプローチしてみても良いかもしれません。

(step 3) 経営事項審査結果通知書に表記されていない箇所を解き明かす

～貸借対照表・損益計算書の非表示部分を計算して明確にする～

Step 2 で検索した企業の経営事項審査結果通知書の貸借対照表、損益計算書は次の通りでした。ご覧の通り、貸借対照表、損益計算書で表記なく不明な点がそれぞれ 2 か所確認できます。Step 3 では、この不明な箇所について逆算を行い、明確にしていきます。

(参考)

科 目	単独決算	科 目	単独決算
固 定 資 産	156,963	売 上 高	883,752
流 動 負 債	397,656	売 上 総 利 益	115,292
固 定 負 債	0	受取利息配当金	108
利 益 剰 余 金	327,462	支 払 利 息	805
自 己 資 本	377,604	経 常 利 益	47,893
総資本（当期）	775,260	営業キャッシュフロー（当期）	96,089
総資本（前期）	646,181	営業キャッシュフロー（前期）	22,434

【貸借対照表】

流動資産	表記なく不明	流動負債	表記なく不明
固定資産	156,963 千円	固定負債	0 千円
		純資産の部合計	377,604 千円
総資本	775,260 千円	総資本	775,260 千円

【損益計算書】

売上高	883,752 千円
売上総利益	115,292 千円
販売費及び一般管理費	表記なく不明
営業利益	表記なく不明
受取利息	108 千円
支払利息	805 千円
経常利益	47,893 千円

まずは貸借対照表から行っていきましょう。貸借対照表は総資産とは流動資産と固定資産の合計ですから、総資本から逆算すると表記なく不明である流動資産、流動負債が明確になります。計算式は次の通りです。

流動資産：総資本 775,260－固定資産 156,963＝**618,297 千円**

流動負債：総資本 775,260－純資産の部合計 377,604－固定負債 0＝**397,656 千円**

計算結果から、流動資産、流動負債が次のように明確になりました。最後に計算が間違っていないか、貸借対照表に数字を記入し、**流動資産＋固定資産＝総資本**となっているか、また負債の部でも**流動負債＋固定負債＋純資産の部合計＝総資本**となっているか確認を行います。

【貸借対照表】

流動資産	618,297 千円	流動負債	397,656 千円
固定資産	156,963 千円	固定負債	0 千円
		純資産の部合計	377,604 千円
総資本	775,260 千円	総資本	775,260 千円

計算に誤りがなければこれで貸借対照表は完成です。簡易的な貸借対照表ですが、簡易的な仮説構築を行うには充分でしょう。次に損益計算書です。ここも逆算していけば問題なく表記なく不明な箇所について明確にすることは簡単です。

【損益計算書】

売上高	883,752 千円
売上総利益	115,292 千円
販売費及び一般管理費	表記なく不明
営業利益	表記なく不明
受取利息	108 千円
支払利息	805 千円
経常利益	47,893 千円

損益計算書での逆算はまず営業利益を明確にすることから着手します。そして営業利益が明確になれば、さらにそこからまた逆算を行うことで販売費及び一般管理費も明確になります。計算式は次の通りです。

営業利益：経常利益 47,893＋支払利息 805－受取利息 108＝**48,590 千円**

販売費及び一般管理費：売上総利益 115,292－営業利益 48,590＝**66,702 千円**

最期に計算に誤りがいないか、計算式から明確となった販売費及び一般管理費、営業利益を先ほどの損益計算書に当てはめてみてみましょう。すると次の損益計算書が作成されます。

【損益計算書】

売上高	883,752 千円
売上総利益	115,292 千円
販売費及び一般管理費	66,702 千円
営業利益	48,590 千円
受取利息	108 千円
支払利息	805 千円
経常利益	47,893 千円

※ここまでの計算式や貸借対照表、損益計算書の見方などに難しさを感じた方は動画講座、「**保険パーソンが確認する決算書の勘所**」をお求めの上、学習ください。

ここまで明確になればあとは仮説構築を行うだけです。仮説構築で行うことは、この企業は銀行取引に問題を抱えて資金繰りに問題を抱えているのか？といったことに関心がありそうかといったことを想定します。

ちなみに社長に最も響くのは資金繰りです。なぜなら問題が顕在化しているからです。利益を計上しているのに会社になぜかお金が残らないと悩んでいる社長は非常にたくさんいらっしゃいます。その悩みを解決してあげる方法をお伝えすることで、きっとあなたは重宝されることでしょう。

(Step 4) 仮説構築に必要な銀行融資の知識を理解する

Q. なぜ利益を計上しているのにお金が残らず資金繰りに悩むのでしょうか？

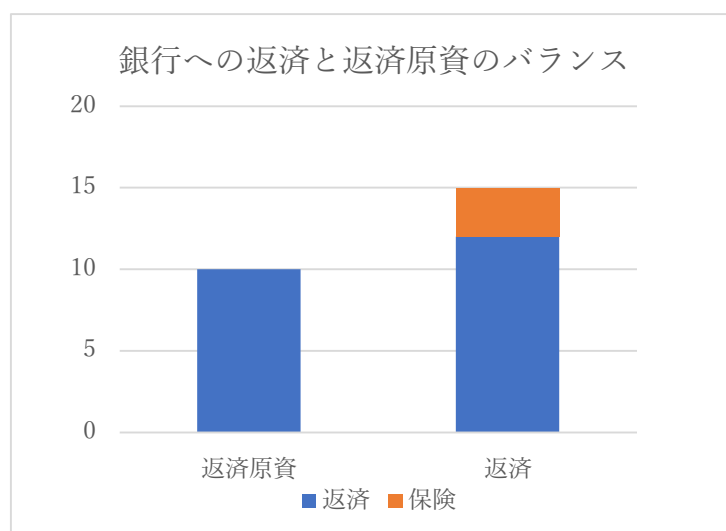
この回答の1つとして、**運転資金の融資の受け方に問題があります**。金融機関から運転資金を目的として融資を受ける時、車や機械の購入といった設備投資資金を目的として融資を受ける時とで「正しい融資の受け方」というものが存在します。

信じられないようですが、ここを誤ると資金繰りが悪化するのです。そしてこのことは、金融機関を監督する金融庁が発信していることでもあります。ではなぜ、このことを銀行員は教えてくれないのでしょうか。それは、「知らない」からです。

実はバブル崩壊前まではこのような問題は起きていませんでした。しかしバブルが崩壊し、不良債権を解消することを至上命題とした金融庁と金融機関が運転資金の正しい融資方法を否定してしまったことが原因なのです。

なので現職の銀行員は運転資金の正しい融資方法を知りようがないのです。しかし近年、金融庁がこの正しい運転資金の融資方法を復活させるように各金融機関に指示を出しています。ところが、**肝心の金融機関がその指示に応じていないのです**。これには金融庁がどんなに指示を出しても銀行員がその指示を「知らない」・「理解できない」といった原因のほか、各金融機関の「ノルマ」が関係しています。

というのも、金融庁が発信している正しい融資方法を取り組んでも、支店・及び銀行員のノルマが達成されにくいという背景があるのです。そのため、いつまでたっても中小企業の資金繰りの改善がなされないままとなっているのです。そして多くの中小企業では、、



このような状態に陥っている企業がほとんどです。例え決算書上で利益を出していても、返済原資（以降フリーキャッシュフロー）よりも銀行への返済のほうが多ければ、絶対にお金は残りません。

本来、銀行側から提案すべき事項です。しかしほとんどが提案すら為されておらず、融資は全て長期で保証協会付き！となってしまうています。

こちら側から銀行へ正しい融資の受け方を提案しなければいつまで経っても中小企業の資金繰りは改善されないままとなっています。なので我々はここにメスを入れて改善の提案していくのです。

融資にはルールがあります。

融資にはルール、つまり「正しい融資の受け方」があります。ちなみに融資には大きく分けて下の2つの目的しか存在しません。

- ① 運転資金を目的とした融資
- ② 車や機械の購入といった設備投資を目的とした融資

実は運転資金を目的に融資を受ける場合と、設備投資を目的に融資を受ける場合とでお金の借り方は変わってきます。決算書を見ながら見ていきましょう。下に簡易的な決算書（貸借対照表）の図があります。

流動資産	流動負債
	固定負債
固定資産	純資産

なぜ貸借対照表を見てもらったかという、ここに答えが出ているからです。貸借対照表の右側と左側で同じ言葉があります。「流動」と「固定」ですね。

流動とは1年以内に換金されるもの。固定とは換金するのに1年以上要するもの。このように分類されることはご存知でしょう。

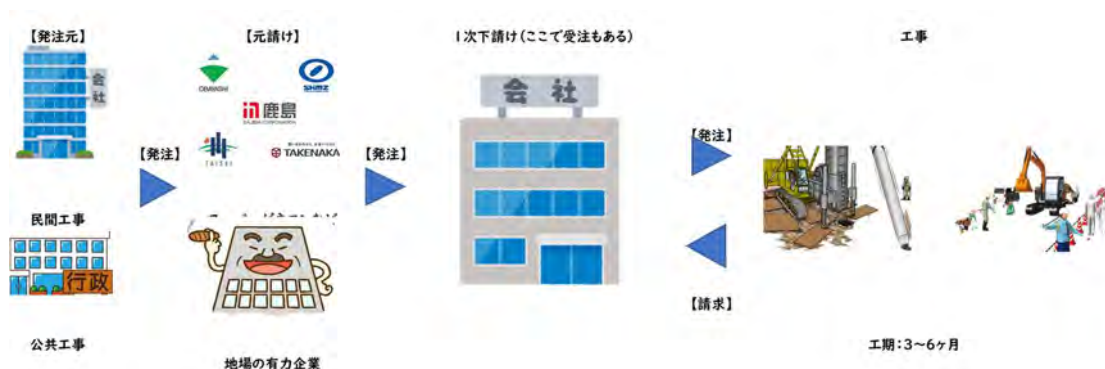
ちなみに現預金や売掛金は流動資産に分類され、車や機械などの設備は固定資産に分類されます。

ここで何が言いたいのかというと、融資のルールは流動性のものは「返済期間が1年以内の短期」で、固定性のものは「返済期間が1年以上の長期」でお金を貸しなさいとなっていることです。

冒頭から運転資金の融資の受け方を誤ることで資金繰りに困ることになるとお伝えしてきました。ではこの運転資金とは、貸借対照表でいう「流動」に位置するのでしょうか？それとも「固定」でしょうか。答えは「流動」です。

なぜなら、運転資金とは売上を計上するために必要なお金のことからです。もっと簡単に説明するためには商売の流れとお金の流れを可視化すると捉えやすいです。

【建設業の商売の流れ】



受注 → 材料仕入・現場仮着工 → 本工事着工 → 検査

← この間、お金は建替えている状態でありその期間は3ヶ月～6ヶ月となることが多い →

この商売の流れから分かるのは、中小企業はお金の回収よりも支払が先行するという事です。つまり「運転資金」とは、仕入れ代金を支払い、販売代金を回収するまでに立替えている状態のお金のことを呼ぶのです。

ここで融資のルールに戻ってみましょう。融資のルールは流動性のものは「返済期間が1年以内の短期」で、固定性のものは「返済期間が1年以上の長期」でお金を貸しなさいとなっているとお伝えしました。

もしリストアップした会社が運転資金を返済期間が1年以上の長期融資で対応しているとしたら・・・それは残念ながら、誤ったお金の借り方をしているという事が言えるでしょう。そしてそのことで、資金繰りを悪化させていることにつながっているかもしれません。しかし、そうだとしたらあなたにとってはチャンス到来です！

実際の事例を見てみましょう

【業種】電気工事業

【貸借対照表】

流動資産 103,851 千円	流動負債 59,476 千円
固定資産 177,363 千円	固定負債 182,826 千円
	純資産の部合計 42,801 千円
総資本 281,214 千円	総資本 281,214 千円

【損益計算書】

売上高	291,564 千円
売上総利益	105,250 千円
販売費及び一般管理費	98,712 千円
営業利益	6,538 千円
受取利息	1 千円
支払利息	3,384 千円
経常利益	4,387 千円

【借入内訳】改善前

【金融機関別融資取引内訳表】

【単位/千円】

長期NO	区 分	金融機関名	当初借入額	資金使途	借入日	借入期間	返済期日	返済日	約定弁済額	保 全	現在残高	備考
1	長期	A銀行	20,000	運転	R3年2月	10年	R13年1月	25日	167	保証協会 (コロナ)	18,166	
2	長期	A銀行	10,000	運転	R2年8月	10年	R12年7月	25日	84	保証協会 (コロナ)	8,572	
3	長期	A銀行	40,000	運転	R2年8月	10年	R12年7月	25日	334	保証協会 (コロナ)	34,322	
4	長期	B銀行	65,000	新事務所 土地・社屋	R3年10月	20年	R23年9月	10日	271	土地・建物	60,664	
5	長期	B銀行	56,000	社員寮	R3年12月	15年	R18年12月	26日	312	土地・建物	51,008	
6	長期	B銀行	11,000	工事車両	H30年8月	7年	R6年8月	末日	131		2,092	
7	長期	B銀行	9,000	工事車両	R1年6月	5年	R6年6月	末日	150		2,100	
		小計	211,000						1,449		176,924	

【借入内訳】改善後

【金融機関別融資取引内訳表】

【単位/千円】

長期NO	区 分	金融機関名	当初借入額	資金使途	借入日	借入期間	返済期日	返済日	約定弁済額	保 全	現在残高	備考
1	長期	B銀行	80,000	運転	R5年3月	10年	R15年2月	27日	0	コロナ	80,000	2年据え置き
2	短期	B銀行	10,000	運転	R5年4月	6ヶ月	R5年10月	末日	-		10,000	期日一括返済
3	長期	B銀行	11,000	工事車両	H30年8月	7年	R6年8月	固定	131		2,092	
4	長期	B銀行	9,000	工事車両	R1年6月	5年	R6年6月	末日	150		2,100	
5	長期	B銀行	65,000	新事務所土地・社屋	R3年10月	20年	R23年9月	10日	271	土地・建物	60,664	
6	長期	B銀行	56,000	社員寮	R3年12月	15年	R18年12月	26日	312	土地・建物	51,008	
7	短期	C銀行	20,000	運転	R5年3月	1年	-	-	0		20,000	当座貸越
8	短期	D銀行	10,000	運転	R5年4月	6ヶ月	R5年10月	末日	-		20,000	期日一括返済
		小計	251,000						864		225,864	

ご覧の通り、毎月の返済額が1,449千円→864千円へと削減されています。その削減額は585千円です。年間にすると7,020千円となります。では実際にどのように改善していったのか見ていきましょう。

① コロナ融資の見直し

② 工事資金の立替（運転資金）を工事引き当て融資（短期融資）にて対応

①のコロナ融資の見直しは今年の1月から始まった借り換え保証制度を活用し、3本あったコロナ融資を1本にまとめ、返済据え置き期間を設けました。これにより毎月の元金返済が585千円2年間ではありますが不要となりました。

改善後の金融機関別取引内訳書をご覧くださいと、2・7・8が工事引き当て融資になります。今後、工事資金の立替については元請け先からの工事代金が入金されるまで毎月の返済がない②の工事引き当て融資にて対応することで、今後元金返済が必要な長期融資を受ける必要がなくなります。

事例の会社では元々返済負担が大きく、資金繰りに余裕がないためコロナ融資を受けて資金繰りを廻してきましたが、今後は本来不要の長期融資を優先的に返済していき、資金繰りに余裕のある会社に改善していくことが課題となります。その土台を融資の見直しで行ったこととなります。

また資金繰りに余裕のある会社に改善していくための土台作り、返済原資を最大化させるための収益向上を図るための時間をコロナ融資の借換え保証制度で得たとも言えます。

(step 5) 仮説構築を行う

～固定負債と固定資産のバランスを確認する～

Point 1 借入の状況を確認する

それでは仮説構築を行っていきましょう。まずは貸借対照表を見ていきます。今回、仮説構築を行う企業は次の経営事項審査結果通知書を提出している企業です。

(参 考)			
科 目	単独決算	科 目	単独決算
固 定 資 産	109,028	売 上 高	869,630
流 動 負 債	335,190	売 上 総 利 益	114,766
固 定 負 債	199,925	受取利息配当金	24
利 益 剰 余 金	22,419	支 払 利 息	3,900
自 己 資 本	42,419	経 常 利 益	21,277
総資本（当期）	577,534	営業キャッシュフロー（当期）	148,813
総資本（前期）	882,986	営業キャッシュフロー（前期）	-121,869

まずは経営事項審査結果通知書では明記されていない科目（赤字表記）を明確にしていきます。そうすると、この企業の大まかな概況が見えてきます。練習のため、経審では明記されていない箇所をあぶり出しましょう。

【貸借対照表】

流動資産	千円	流動負債	千円
固定資産	109,028 千円	固定負債	199,925 千円
		純資産の部合計	42,419 千円
総資本	577,534 千円	総資本	577,534 千円

【損益計算書】

売上	869,630 千円
売上総利益	114,766 千円
販売費及び一般管理費	千円
営業利益	千円
受取利息	24 千円
支払利息	3,900 千円
経常利益	21,277 千円

【貸借対照表】

流動資産	468,506 千円	流動負債	335,190 千円
固定資産	109,028 千円	固定負債	199,925 千円
		純資産の部合計	42,419 千円
総資本	577,534 千円	総資本	577,534 千円

【損益計算書】

売上	869,630 千円
売上総利益	114,766 千円
販売費及び一般管理費	89,613 千円
営業利益	25,153 千円
受取利息	24 千円
支払利息	3,900 千円
経常利益	21,277 千円

そして借入の状況を確認するときは、まずは貸借対照表の固定負債を見るようにしてください。固定負債とは、別添、資金繰り改善マニュアルにあった通り、設備投資を行う際に銀行から借りる長期借入金がほとんどです。

※その他リース、社長借入金などもありますが、ここでは仮説なのでおおまか（固定負債の額＝長期借入金）としてみます。

Point 2 固定負債と固定資産のバランスを見る

そうするとこちらの企業は固定負債が199,925千円計上されていることが確認できます。固定負債を確認したら次は固定資産を確認するようにします。

なぜ固定資産を確認するかというと、固定負債（長期借入金）は固定資産（土地・建物・機械設備など）を購入する際に用いられますから、固定負債と固定資産の金額がバランスを取られていれば、すなわち固定負債（長期借入金）で固定資産を購入しているということが分かり、借入の状況に大きな問題はないとみることが出来るからです。

反対に固定負債と固定資産のバランスが悪ければ、借入の状況に問題を抱えている可能性があるかもしれないという仮説が立つわけです。それでは今回取り上げた企業の貸借対照表を見てみましょう。

【貸借対照表】

流動資産	468,506 千円	流動負債	335,190 千円
固定資産	109,028 千円	固定負債	199,925 千円
		純資産の部合計	42,419 千円
総資本	577,534 千円	総資本	577,534 千円

ご覧の通り、固定負債 199,925 千円に対し固定資産 109,028 千円とバランスがとられていないことが分かります。ここで仮説として、借入の状況に問題があるかもしれない・・・そうするとこの企業は直近、21,277 千円の経常利益を計上してはいるものの、返済負担が重くて資金繰りは厳しいかもしれない・・・という仮説が立つわけです。

Point 3 借入総額の仮説を立ててみる

貸借対照表では借り入れ状況の仮説構築を行うことを目的に使用しました。次に借入総額の仮説を立てる際は、損益計算書を用います。損益計算書の「支払い利息」に着目します。

【損益計算書】

売上	869,630 千円
売上総利益	114,766 千円
販売費及び一般管理費	89,613 千円
営業利益	25,153 千円
受取利息	24 千円
支払利息	3,900 千円
経常利益	21,277 千円

こちらの企業は 1 年間で 3,900 千円の利息支払いがあることが分かります。この支払利息を平均利息で割り戻すことでおおよその借入総額が計算できます。実際に計算してみましょう。※実際の平均金利は企業ごとで変わりますのでこれも仮説の数字で計算します。

借入総額：支払利息 3,900 千円 ÷ 平均金利 1.5%（仮説） = 260,000 千円

このような計算になります。この計算結果から、こちらの企業ではもしかすると 260,000 千円の借入をしている可能性があるということが分かります。もちろん、平均金利が高ければ仮説となる借入総額は少なくなりますし、平均金利が低ければ仮説の借入総額は大きくなります。

結果、こちらの企業では経営事項審査結果通知書に報告されている固定負債 199,925 千円は全額長期借入金である可能性が高くなったということになります。

このような計算を行っていくことで、企業の抱える借入総額、そして固定負債と固定資産のバランスを確認することができ、この企業に対するアプローチ方法のイメージができるようになるのです。

そうするとこちらの企業の社長に Step 5 で紹介するアプローチトークが行えるようになります。また、別添のテレアポトークもアプローチトークとして応用できますから、こちらもご参照ください。

(Step 5) アプローチ

Step 4 で仮説構築できれば、次はアプローチです。基本的に Step 4 で構築できた仮説の結果は「銀行取引に問題があり、資金繰りに問題を抱えている可能性がある企業となります。それでは仮説構築を行った企業へのアプローチを見てみましょう。

一社専属の保険セールスパーソンの場合、アプローチにはテレアポ、飛び込み、紹介の3つのパターンが考えられます。テレアポ、飛び込みの際は別添のテレアポトークが役に立ちますのでそちらをご参照いただきながら以下のアプローチトークを参照ください。

また、その他のアプローチ方法を知りたい、試したいと思われた際は別添の「アプローチ管理表」を参考にすると良いでしょう。それではテレアポを行った際、実際に社長が面前、電話口に出てくれたなら、次のようなトークを展開します。

「社長、運転資金の借入は実は毎月返済してはいけないということをご存じでしたか？しかもこれ、金融庁が通達を出して中小企業の資金繰り改善を行おうとしているのです。金融庁の資料をもとに御社の資金繰りが改善されるかどうか情報提供をしたいのですが一度お時間を頂戴できますでしょうか？」

いかがでしょうか。あとは決算書、借入一覧表を預かってくるだけです。決算書をお預りさえすればあとは銀行借り入れの改善のための情報提供を行い、お役立ちすることで保険をお預かりする可能性は飛躍的に上がることでしょう。

※資金繰り改善、銀行取引アドバイスに強くなりたいとお考えであれば、毎月の銀行取引や財務に関する継続教育を行う場である「財務力支援協会」への入会やその他有料動画などのコンテンツを併せて購入いただくと良いでしょう。

最終的に成果は行動量次第です。ただ闇雲に行動するのではなく、あなたがアプローチする社長は今どんなことに悩み、どのような情報を提供するとあなたを歓迎してくれるのか？ここを抑えて行動することが肝要です。

是非今回お伝えした「銀行取引に問題があり、資金繰りに問題を抱えている可能性がある」又は「銀行取引に特に問題は抱えていない可能性がある」の2つのパターンの企業に対し Step 4 までに学んだりサーチ、仮説構築を元にアプローチを行ってみてください。

(おわりに)

ここまでご覧になられていかがでしたでしょうか。今回ご紹介したのは全て無料のツールです。

Step 1. インターネットで活動エリアの建設業を検索しリストアップする

Step 2. 取得したリストを CIIC にて経営事項審査結果を閲覧する

Step 3. 経営事項審査結果通知書に表記されていない箇所を解き明かす

Step 4. 仮説構築に必要な銀行融資の知識を理解する

Step 5. 仮説構築を行う

Step 6. アプローチ

このような流れで誰にでも行うことは可能です。今まで決算書に触れてこられなかった方は最初のほうは多少難しく感じるかもしれませんが、10 社も行ううちに慣れてくることでしょう。

アプローチ方法に関しては添付のテレアポトークなどを活用ください。テレアポトークは実際に社長にお会いした際にも使えるものですので是非応用しながら使用いただければと思います。

また、紹介いただく際も Ciic で検索した企業の社長をご存じである方を探し、資金繰り改善のお手伝いができるかもしれませんのでご紹介ください。とお願いすることも可能です。

その際は仮説を行った計算結果などが分かる資料をもとに説明すると更に信ぴょう性は高まり、紹介を受ける可能性も高まるかもしれません。

このようにたった1つの資料からでも無限大に可能性は広がります。さあ、これで「行くところがない」からはサヨナラです。ライバルが法人営業を諦めているのを横目にあなたはバンバン法人の新規開拓を行っていきましょう！

しのぎき総研はそんなあなたを心より応援しています。