



BUSINESS OPS / WORKBOOK

ローン提案 マッチングワークブック

実需・収益用ローンで「最初の当たり先」を外さないための、属性整理+銀行マッチング+否決対策ガイド。

PAGES

08

Workbook

BANKS

03

本命1+ベンチ2

SLA

24h

事前審査24時間

SAVE

1%

金利差1%で30年500万円超

TARGET

不動産仲介・収益不動産仲介の営業
担当

TIME

通読20分 / 1案件30～60分

USAGE

①ヒアリング ②マッチング ③同時
打診

01

初手の銀行選びがすべて

First bank selection determines 90% of deal success

ローン提案の成否は、最初の銀行選びで9割が決まります。属性に合わない銀行に打診すると、その否決履歴が信用情報照会記録に残り、後の選択肢を狭めます。つまり「最初の一行を間違える」と、その後どんなに良い銀行があっても検討できなくなるリスクがあります。

だからこそ、初手は「本命1行+ベンチ2行の同時打診」が鉄則です。3行に同じ日に打診することで、信用照会記録は「複数比較中」として認識され、悪影響が最小化されます。一行ずつ順番に打診すると、1行目の否決が記録された時点で与信スコアが低下し、2行目・3行目の承認可能性が下がります。

FIRST-PICK

01

本命1+ベンチ2を同時

SLA

24h

事前審査24時間以内

RATE-GAP

1%

金利差1%で30年500万円超

REJECT-DB

100+

否決理由データベース

グラフが示すように、金利差1%は3,000万円・30年・元利均等で約500万円超の総返済差になります。最初から「どの銀行でもいい」という姿勢で打診すると、結果的に高い金利で手を打つことになり、顧客も会社も損をします。最初の銀行選びに時間をかけることが、最も時間対効果の高い投資です。

本章「初手の銀行選びがすべて」のポイントは、抽象論で終わらせず、明日の現場で1つでも実装することにあります。ここまで紹介したフレームワークやチェックリストは、すべて中小不動産会社の実務に落とし込めるサイズに調整しています。まずは現状把握から始め、1ヶ月後のレビューで何が動いたかを具体的な数字で確認してください。

実装にあたっては「完璧」を目指さず「最小実装で動かす」ことを優先します。1週間で結果が見える小さなアクションから始め、効果が出たら段階的に展開する。この王道のサイクルが、半年後の組織の景色を着実に変えます。

● KEY POINT

仕組みで動かす(個人ワザに頼らない)

● FIRST STEP

1週間で結果が見える小さなアクション

● NEXT

次章へ続く / 完走で6ヶ月計画完成

02

提案の3ステップ

3-step process for loan proposal

ヒアリング→マッチング→同時打診→代替プランの4段階で、案件の進行スピードが2-3倍になります。多くの営業は「属性を聞いてから銀行を選ぶ」という順番で動きますが、実は同時並行処理ができるステップもあります。



重要なのは「同時打診の効用」です。3行に同日打診することで、最も早く事前承認が出た銀行を選択でき、案件をスピーディーに進められます。順番に打診すると、1行目の判断を待つだけで2-3週間失われ、その間に顧客の心が冷めることもあります。

また、代替プランの準備も重要です。本命が否決された場合のPlan B・Cを事前に用意しておくことで、「申し訳ありません、別の銀行を当たります」という後手に回った対応ではなく、「複数ご用意していた中で、このプランがベストと判断しました」というプロアクティブな提案ができます。

本章「提案の3ステップ」のポイントは、抽象論で終わらせず、明日の現場で1つでも実装することにあります。ここまで紹介したフレームワークやチェックリストは、すべて中小不動産会社の実務に落とし込めるサイズに調整しています。まずは現状把握から始め、1ヶ月後のレビューで何が動いたかを具体的な数字で確認してください。

実装にあたっては「完璧」を目指さず「最小実装で動かす」ことを優先します。1週間で結果が見える小さなアクションから始め、効果が出たら段階的に展開する。この王道のサイクルが、半年後の組織の景色を着実に変えます。

● KEY POINT

仕組みで動かす(個人ワザに頼らない)

● FIRST STEP

1週間で結果が見える小さなアクション

● NEXT

次章へ続く / 完走で6ヶ月計画完成

03

ワーク① 顧客属性ヒアリング

Customer profile and financial assessment

初回ヒアリングで11項目を取得することで、その場で銀行マッチングまで進められます。この情報が欠けていると、推測で銀行を選ぶことになり、外れるリスクが高まります。

CHECKLIST		11項目チェックリスト		11 ITEMS	
☐	01 年収(税込)	☐	07 既存借入(カード等)		
☐	02 勤続年数	☐	08 頭金額・出所		
☐	03 雇用形態(正社員/自営)	☐	09 配偶者年収		
☐	04 業種・業界	☐	10 転職予定		
☐	05 会社規模(上場/非上場)	☐	11 個信ステータス		
☐	06 既存借入(住宅ローン)				

これらの質問はデリケートですが、「銀行に提出する正式な事前審査資料を作成するために」と理由を伝えると、ほぼ全員が誠実に回答してくれます。逆に曖昧な回答のまま銀行に打診すると、銀行から「詳細情報をください」という折返し連絡が来て、案件が遅延します。

本章「ワーク① 顧客属性ヒアリング」のポイントは、抽象論で終わらせず、明日の現場で1つでも実装することにあります。ここまで紹介したフレームワークやチェックリストは、すべて中小不動産会社の実務に落とし込めるサイズに調整しています。まずは現状把握から始め、1ヶ月後のレビューで何が動いたかを具体的な数字で確認してください。

実装にあたっては「完璧」を目指さず「最小実装で動かす」ことを優先します。1週間で結果が見える小さなアクションから始め、効果が出たら段階的に展開する。この王道のサイクルが、半年後の組織の景色を着実に変えます。

● KEY POINT

仕組みで動かす(個人ワザに頼らない)

● FIRST STEP

1週間で結果が見える小さなアクション

● NEXT

次章へ続く / 完走で6ヶ月計画完成

04

ワーク② 銀行マッチング表

Bank category matching matrix

年収帯・属性別に最適な銀行カテゴリが決まります。本命1+ベンチ2を選定し、同時打診の準備をします。ここでの「ハズレ」が、その後6ヶ月の案件進行に悪影響を与えます。特に「年収の3倍ルール」などの簡易判定ではなく、具体的な銀行カテゴリに当てはめることが重要です。

#	銀行カテゴリ	向き属性	金利目安
01	メガバンク	年収700万超	0.5-1.0%
02	地銀	400-700万	1.0-1.5%
03	信金	自営業向け	1.5-2.5%
04	ネット銀行	500万超	0.5-1.0%
05	ノンバンク	個信に難	2.5-4.5%

本命の選び方は「最も金利が低い=メガバンク・地銀」をまず本命に。ただし年収が低いか個信に難がありそうなら、メガバンク本命は否決リスクが高いため、ネット銀行・政策金融をベンチに置く方が現実的です。判定フロー例：①年収500万以下なら地銀本命・ネット銀行ベンチ ②自営業なら信金本命・地銀ベンチ ③個信に傷があれば政策金融本命・ノンバンク検討。

本章「ワーク② 銀行マッチング表」のポイントは、抽象論で終わらせず、明日の現場で1つでも実装することにあります。ここまで紹介したフレームワークやチェックリストは、すべて中小不動産会社の実務に落とし込めるサイズに調整しています。まずは現状把握から始め、1ヶ月後のレビューで何が動いたかを具体的な数字で確認してください。

実装にあたっては「完璧」を目指さず「最小実装で動かす」ことを優先します。1週間で結果が見える小さなアクションから始め、効果が出たら段階的に展開する。この王道のサイクルが、半年後の組織の景色を着実に変えます。

● KEY POINT

仕組みで動かす(個人ワザに頼らない)

● FIRST STEP

1週間で結果が見える小さなアクション

● NEXT

次章へ続く / 完走で6ヶ月計画完成

05

ワーク③ 否決理由→対応行

Rejection reason analysis and contingency

否決理由を蓄積することで、次の案件で先回りした提案ができます。否決対応のプレイブックを作ることが、組織としてのローン提案成功率を上げます。否決データベースは、会社の「失敗から学ぶ仕組み」の最重要資産です。

#	否決理由	打診先(代替)	対応戦略
01	勤続3年未満	ノンバンク	勤続要件緩い行へ
02	個信異動	ノンバンク中心	保証会社経由
03	頭金ゼロ	提携保証会社	頭金不要プラン
04	既存借入過多	借換え提案行	一本化提案
05	物件築古	収益還元評価行	利回りで通す

否決が出たときの重要なルールは「同じ銀行への再打診は半年NG」「同じ銀行カテゴリ内での打診も避ける」ということです。否決情報は信用照会として残り、再打診すると「説得に応じない難しい顧客」と見なされるリスクがあります。ただし「属性が改善された(転職後1年経過など)」という明確な理由があれば、別銀行での打診は有効です。

理想的には、初回打診の時点で「この属性は銀行Aより銀行Bの方が通りやすい」という判断ができていれば、否決そのものを避けられます。そのためにも、社内の否決データベースが経営の羅針盤になります。

本章「ワーク③ 否決理由→対応行」のポイントは、抽象論で終わらせず、明日の現場で1つでも実装することにあります。ここまで紹介したフレームワークやチェックリストは、すべて中小不動産会社の実務に落とし込めるサイズに調整しています。まずは現状把握から始め、1ヶ月後のレビューで何が動いたかを具体的な数字で確認してください。

実装にあたっては「完璧」を目指さず「最小実装で動かす」ことを優先します。1週間で結果が見える小さなアクションから始め、効果が出たら段階的に展開する。この王道のサイクルが、半年後の組織の景色を着実に変えます。

● KEY POINT

仕組みで動かす(個人ワザに頼らない)

● FIRST STEP

1週間で結果が見える小さなアクション

● NEXT

次章へ続く / 完走で6ヶ月計画完成

06

ワーク④ 初回打診の組み立て

Orchestrating simultaneous bank submissions

本命+ベンチ2への同時打診を、24時間以内に完了させます。担当者・資料・回答期限を一覧で管理することが、案件を確実に進めるコツです。同時打診を徹底することで、信用照会履歴が「複数比較中」として銀行に認識され、承認可能性が大幅に上がります。

#	役割	銀行	回答期限
01	本命	___銀行	3営業日
02	ベンチ1	___銀行	5営業日
03	ベンチ2	___銀行	5営業日

よくある失敗パターンは「本命だけ打診で否決後、慌ててベンチに回す」というものです。この方法だと2週間ロスしますし、顧客には「最初の提案が外れた」という信頼低下の印象を与えます。常に同時打診で時間圧縮を優先してください。実務的には、属性確定後「本命のシナリオ・ベンチ1のシナリオ・ベンチ2のシナリオ」を3案準備し、朝営業開始時に一気に3行のご担当者へ電話かメールを入れるオペレーション流が理想的です。

本章「ワーク④ 初回打診の組み立て」のポイントは、抽象論で終わらせず、明日の現場で1つでも実装することにあります。ここまで紹介したフレームワークやチェックリストは、すべて中小不動産会社の実務に落とし込めるサイズに調整しています。まずは現状把握から始め、1ヶ月後のレビューで何が動いたかを具体的な数字で確認してください。

実装にあたっては「完璧」を目指さず「最小実装で動かす」ことを優先します。1週間で結果が見える小さなアクションから始め、効果が出たら段階的に展開する。この王道のサイクルが、半年後の組織の景色を着実に変えます。

● KEY POINT

仕組みで動かす(個人ワザに頼らない)

● FIRST STEP

1週間で結果が見える小さなアクション

● NEXT

次章へ続く / 完走で6ヶ月計画完成

07

次のアクション

Implement standardized loan process

標準化・ドキュメント化・スケールの3つを徹底することで、ローン提案の成功率は組織として向上します。

CHECKLIST

4つの徹底項目

04 ITEMS

- ☐ 01 初回ヒアリング時にワーク①+②完了
- ☐ 02 ヒアリング後24時間以内にマッチング表完成
- ☐ 03 本命+ベンチ2に同日中メール打診
- ☐ 04 否決事例は社内DBに蓄積

TRY ウルスタ / FREE

NO CC REQUIRED

ウルスタ ローン提案機能 無料トライアル

AI候補銀行提示・否決理由DB・複数行同時メール送信を1画面で。本ワークブックの3ステップが、システム上で完結します。

AI-MATCH

AI候補銀行提示

属性入力で本命+ベンチ自動

REJECT-DB

否決理由DB

過去案件から先回り提案

BULK-MAIL

複数行同時送信

本命+ベンチに同日打診

\$ open<https://ulsta.jp/signup>

本章「次のアクション」のポイントは、抽象論で終わらせず、明日の現場で1つでも実装することにあります。ここまで紹介したフレームワークやチェックリストは、すべて中小不動産会社の実務に落とし込めるサイズに調整しています。まずは現状把握から始め、1ヶ月後のレビューで何が動いたかを具体的な数字で確認してください。

実装にあたっては「完璧」を目指さず「最小実装で動かす」ことを優先します。1週間で結果が見える小さなアクションから始め、効果が出たら段階的に展開する。この王道のサイクルが、半年後の組織の景色を着実に変えます。

● KEY POINT

仕組みで動かす(個人ワザに頼らない)

● FIRST STEP

1週間で結果が見える小さなアクション

● NEXT

次章へ続く / 完走で6ヶ月計画完成