

I K G の

## 旅館経営再生塾

第一五回

銀行に頼るな！

資金調達第八弾

リースバック方式

（執筆）飯島 賢二

務上、リースバックはメンテナンスが条件化されているが、これも逆に定期的サービスが受けられるメリットと解されるものである。

そして、巨額資金投資の大型プロジェクトの場合は、レンタル、割賦販売、ファクタリング、リースなどの各種取引をリースと組み合わせた複合型取引、「パッケージ・リース」という方法がある。

通常のリース方式は、ユーザーである旅館が希望する物件を、サプライヤーから購入して旅館にリースする。これに対して「リースバック」とは、もともと旅館が持っている物件をいったんリース会社に売却し、この時点で資金化を図り、直ちに同一物件をリース会社から賃借りする方法である。このリースバックを利用すると、まずそれなりの資金が確保できるというメリットがある。さらに物件を所有するに伴う煩雑な事務・管理が省力化でき、当然そのコストが削減できる。そして税

ホテル・旅館業、病院、スーパーなどの設備投資は、この方式が向いているかもしれない。これは単に、動産・不動産の調達だけでなく、そのプロジェクト全体に必要な専門的ノウハウの提供が不可避であり、従来のファイナンシャル・リースの枠を超えたものと理解される。

これからの旅館業の設備投資、その新しい方策として、注目に値する手法である。