

12/10(水)
13:00~16:30明治記念館
(東京・信濃町)

アクティビストの台頭によって、より効率的な活用が求められる「企業不動産(CRE)」。
自社の事業成長戦略と連携したCRE戦略や実行力のある組織体制をどう構築すべきか！
[不動産][経営][金融][財務会計]の各視点から具体的な検討事項を解説！

[企業不動産(CRE)戦略]実務研究

「CSRを考慮し企業価値向上を図ったCRE事例」から成功のポイントを学ぶ！

最新
実務を
学ぶ！

- CREを取り巻く事業環境の変化と、実践に必要な「三種の神器」
(CREマネジメント一元化／先進的ワークスタイルの重視／アウトソーシングの戦略的活用)
- CRE戦略の具体的な検討事項 (物件の価値評価、会計・税務への影響等)
- 活用戦略別シナリオ作成のポイント

ご案内

企業不動産(CRE)の活用戦略が高度化しています。先行する企業では、CSR(企業の社会的責任)を考慮したCRE戦略に取り組むことで、企業価値向上や持続的な成長を図っています。さらに、自社の成長戦略とCRE戦略を連携させることで、ROA(総資産利益率)の改善とPBR(株価純資産倍率)向上を実現しています。このようなCRE戦略に取り組むためには、自社の成長戦略にあわせて、不動産の使用価値や市場価値、バランスシートやキャッシュフローへの影響、税務メリット、売却資金の用途など幅広い視点から活用シナリオを策定することが必要となります。また、不動産の専門知識だけでなく、経営・金融・財務会計・法務など幅広い領域の知見が求められることから、社外の専門家やアウトソーシングを活用しながら、一元的なマネジメント体制を構築することが重要となります。

本セミナーは、まず**第1部**で、CRE戦略の在り方を社会的価値創出の視点から解説するとともに、CRE戦略に取り組む際に重要となる3つのポイントについて事例を交えて解説。また**第2部**では、CRE戦略に取り組むうえでの具体的な検討事項について、不動産・経営・金融・財務会計の視点から分析し、活用シナリオ別(保有・売却・買換え・賃貸)に留意点を解説。さらに、「企業価値向上を実現したCRE戦略の先行事例」からCRE戦略を成功に導くためのポイントや、事業会社と不動産会社とのリレーション構築のポイントについて学んでまいります。

開催概要

開催日時 **2025年12月10日(水) 13:00~16:30**

会場 **明治記念館**

東京都港区元赤坂2-2-23 TEL 03-3403-1171(代)
※詳しい会場案内図は参加証にてお知らせいたします。

参加費 **57,200円**(1名様／消費税及び地方消費税を含む)

●同一申込書にて2名様以上参加の場合、
49,500円(1名様につき／消費税及び地方消費税を含む)
※テキスト代を含む。

主催 **総合ユニコム株式会社**

〒104-0031 東京都中央区京橋2-10-2 め利彦ビル南館6F
TEL 03-3563-0025(代表)

ダイレクトメールの送付先変更・中止のご希望者は、お手数ですが封筒ラベルにご要件を記入の上、弊社企画事業部(FAX.03-3564-2560)迄ご連絡ください。

お問合せ先／総合ユニコム(株) 企画事業部 TEL.03-3563-0099(直通)

ネットでお申込み 下記URLの弊社ホームページからもお申込みできます。
<https://www.sogo-unicom.co.jp>

FAXでお申込み 左下の申込用紙へ記入し、下記フリーダイヤルへFAX願います。
☎ **0120-05-2560** (不通時はFAX.03-3564-2560)

- お申込み方法
・【インターネットでのお申込み】弊社HPの該当セミナーのページよりお申込みください。詳細は弊社HPをご覧ください。
・【FAXでのお申込み】左記「参加申込書」にご記入後、上記FAX番号にてお申込みください。参加者宛に「参加証／請求書／銀行振込用紙」を郵送いたします。
・【開催直前や当日の申込受付】開催直前や当日でも空きがあれば受け付けます。その場合は、メールまたはFAXにて「受講案内」と「支払方法」をご連絡いたしますので、必ずメールアドレスがFAX番号の明記をお願いいたします。
・当日は「参加証」をご持参いただき、受付に「お名刺1枚」と共にお渡しください。
- 参加費のお支払について
【インターネットでのお申込み】
・弊社HP経由でのお申込みに関し、クレジットカード決済が銀行振込かの選択が可能です。なお、クレジット決済はお申込み時のみ承りますのでご注意ください。銀行振込の場合は、下記FAXでのお申込みの項目をご一読ください。
・当日現金でのお支払いも可能です。お申込フォーム備考欄にその旨をご記入願います。
【FAXでのお申込み】
・参加費は「請求書」到着後、原則として開催3営業日前迄にお振込み願います。
・お振込みが開催後日になる場合は、左記「振込予定日」欄にご記入ください。
・お振込手数料は貴社にてご負担願います。
・当日現金でのお支払いも可能です。「当日現金支払い希望」欄に☑印をご記入願います。
- お申込者が参加できない場合について
・代理者にご出席いただけます。既送の「参加証」と「代理者のお名刺1枚」をご持参のうえ、当日会場受付までご来場ください。
- キャンセルについて
・開催3営業日前(土日祝日、年末年始を除く)迄に、弊社宛に「会社名／氏名／電話番号／返金先銀行口座(お振込済みの場合)」を明記の上、FAX.03-3564-2560宛に必ずご連絡ください。返金手数料として3,000円(1件毎)を申し受けます。なお、開催2営業日前以降のキャンセルにつきましては、全額をキャンセル料として申し受けます。その際には当日配布資料を参加者宛にご送付いたします。
- その他ご連絡事項
・お座席は受付順を基本に当方にて指定させていただきます。
・講演中の録音・録画、携帯電話等での通話はお断りいたします。
・講演中のPCの使用は可能ですが、使用の際には周囲へのご配慮願います。
・ご記入いただいた個人情報、弊社商品案内ならびにセミナーの適切な運営、参加者間の交流促進のために利用させていただきます。
・主催者や講師等の諸般の事情により、講師変更や開催を中止する場合がございます。その際には弊社より参加者にご連絡させていただきます。
・開催中止の場合には受講料を返金いたしますが、それ以外の理由では返金できません。また、開催中止の際の交通費の払い戻し・キャンセル料の負担はいたしかねます。

参加申込書

[企業不動産(CRE)戦略]実務研究

●会社名(フリガナ)	●貴社業種
●所在地(〒)	●振込予定日(月 日) ●当日現金支払い希望... ☐ ●ご担当者名()
TEL. ()	FAX. ()
●出席者名①(フリガナ)	●所属部署・役職名
●E-MAIL	
●出席者名②(フリガナ)	●所属部署・役職名
●E-MAIL	

0-0320251206-050

[企業不動産(CRE)戦略]実務研究

セミナープログラム

[第Ⅰ部] 13:00～14:30

I. CRE戦略の在り方 ～社会的価値創出と三種の神器～

●CRE戦略とは何か

- ・ 企業経営の在り方 ～社会的ミッション起点のCSR経営～
- ・ CREをCSR/ESG実践のプラットフォームに ～外部性の視点～
- ・ CRE戦略の企業経営における位置付け ～社内顧客への貢献～
- ・ シェアードサービスとしてのCRE戦略 ～主要な3つの役割～

●CRE戦略の変遷

——「企業価値向上」だけでない「地域活性化・社会課題解決」

- ・ 高まるCRE戦略の重要性、企業を取り巻く環境変化
- ・ 国土交通省のCREへの主な取組

●CRE戦略実践に必要な「三種の神器」

- ・ CREマネジメントの一元化
- ・ 先進的・創造的なワークプレイス、ワークスタイルの重視
- ・ アウトソーシングの戦略的活用

[第Ⅱ部] 14:45～16:30

II. 企業価値向上のための CRE戦略実務

●CREを取り巻く環境

●CRE戦略における検討ポイント

—— 事業の状況、不動産の状況、物件の使用価値、
マーケットバリュー、会計、税務、キャッシュフロー

●不動産活用シナリオ別の検討ポイント

—— 不動産を多角的に検討、具体的に活用するための
戦略構築

●成功事例研究

「CSRを考慮し企業価値向上を図ったCRE事例」

—— 上場企業の不動産担当者との対談
「何を考え・どう動いたか」

●まとめ

講師プロフィール

[第Ⅰ部]

百嶋 徹

(ひやくしま とおる)



株式会社ニッセイ基礎研究所
社会研究部 上席研究員

1985年野村総合研究所入社、証券アナリスト業務、財務・事業戦略提言業務に従事。野村アセットマネジメント出向を経て、98年ニッセイ基礎研究所入社。専門は企業経営を中心に、産業競争力、イノベーション、AI・IoT・自動運転、スマートシティ、CRE・オフィス戦略、CSR・ESG経営等。日経金融新聞(現・日経ヴェリタス)および米Institutional Investor誌のアナリストランキングで素材産業部門第1位(94年)。明治大学経営学部特別招聘教授を歴任(2014～16年度)。国土交通省『企業による不動産の利活用ハンドブック』の発刊に寄せて、論考「地域活性化に向けた不動産の利活用」を寄稿(2019年)。CRE戦略の重要性をいち早く主張し、調査研究活動を通じて普及啓発に努める。

[第Ⅱ部]

廣瀬 丈士

(ひろせ たけし)



シービーアールイー株式会社
キャピタルマーケット
インベストメントプロパティ
シニアディレクター

2017年CBREへ入社。不動産×金融の第一人者として、本邦不動産に関与する様々な関係者・業界への接点をもち、現在、その知見や経験を活かして、不動産活用を通じた企業価値の向上に取り組む。1987年安田信託銀行(現みずほ信託銀行)入行。大企業RM(リレーションシップマネジメント)営業、事業法人新規顧客開拓営業に従事したのち、みずほグループ発足に伴い不動産営業部次長として大企業を担当し、グループ内連携を推進。本店ソリューション営業部次長として優良大企業融資開拓営業を経て、外資系投資家ファンド、国内大企業、大手デベロッパー・ゼネコン担当の各不動産営業部長を歴任。