



リ・マーケティング／リニューアル企画／賃料リサーチ・判断／
リーシングマネジメント／ビルオーナー提案実務
競争力あるビルへと再生させるための
具体実務手法を徹底解説



遊休・未利用・空室ビルの収益再生をどう図っていくか

「中小築古ビル」収益改善対策 & 企画講座

実例見学：頂ビル 東京
築地 芸術家の創作拠点「シェアアトリエ」「共同創作スペース」「スタジオ」

ご あ ん な い

都市では事業用ビルの建替・開発が各地で進みオフィスの新規需要を取り込んでいます。その一方で、築年数が経過した中小賃貸ビルの空室問題が日増しに深刻化してきています。中小ビルに入居するテナントは、もはや賃料の安さ、立地のよさなど、これまでのビルの売りであった募集条件には反応は鈍く、今後はビルが醸し出すテーマやイメージを持ってテナントへのアプローチを仕掛けることが必要な時代になってきました。本セミナーは、中小築古ビルを収益ビルに再生させることを目的に、その手法を具体事例を見ながら学んでまいります。まずはそのビルが有するポテンシャルをどう見ていくか、周辺競合ビルと比した賃料市場調査の仕方などマーケティングを踏まえ、ビル企画の立て方、オーナーを納得させる提案法、収益を上げるためのリニューアルのポイントを解説いたします。そして、リーシングマネジメント実務として、ビルのPR戦略、仲介事業者のモニタリング手法の考え方についても言及いたします。中小ビルの空室問題を抱える不動産事業、ビルの収益改善を図りたいオーナー・AMの皆様のご参加をお勧めいたします。

日時 2016年11月10日(木) 13:00～17:00

会場 itadaki BLDG(頂ビル) 1階
東京都中央区湊3-5-2 頂ビル1階
※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 **41,040円**(1名様につき)
(消費税及び地方消費税3,040円を含む)
●同一申込書にて2名様以上参加の場合
38,880円(1名様につき)
(消費税及び地方消費税2,880円を含む)
※テキスト・コーヒー代を含む

主催 **総合ユニコム株式会社**
Property
management
月刊レジャー産業 資料
〒104-0031
東京都中央区京橋2-10-2 め利彦ビル南館6階
TEL. 03-3563-0025(代表)

ダイレクトメールの送付先変更・中止をご希望者は、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。

※弊社ホームページからも、本セミナーはお申込みいただけます!
<http://www.sogo-unicom.co.jp>

お申込み先 ▶ FAXフリーダイヤル ☎ 0120-05-2560
※FAXフリーダイヤル不通時はFAX.03-3564-2560迄おかけ直しください。
お問合せ先 ▶ 総合ユニコム(株) 企画事業部 TEL.03-3563-0099(直通)

参加申込書

「中小築古ビル」収益改善対策&企画講座

●会社名(フリガナ)	●貴社業種
●所在地(〒)	●振込予定日(月 日)
TEL. () ()	●当日現金支払い希望... <input type="checkbox"/>
FAX. () ()	●ご担当者名()
●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	

- お申込み方法
 - ・左記「参加申込書」にご記入後、上記FAX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」をご郵送いたします。「参加証」は当日ご持参いただき、会場受付に「お名刺1枚」と共にお渡しいたします。
 - ・開催直前や当日のお申込みもお受けいたします。その場合は、FAXにて「参加証」をご送付いたしますので、必ずFAX番号の明記をお願いいたします。なお、お支払方法につきましては、別途ご連絡をさせていただきます。
- 参加費のお支払について
 - ・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(振込済みの場合)」を明記の上、FAX(03-3564-2560)にて必ずご連絡ください。
 - ・返金手数料として2,000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。
 - ・会場内は禁煙です。講演中の録音・録画、PC・携帯電話等の使用はお断りいたします。
 - ・ご記入いただいた個人情報は、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。なお、その際の交通費の払い戻しやキャンセル料の負担はいたしかねますので、予めご了承ください。

遊休・未利用・空室ビルの収益再生をどう図っていくか
[中小築古ビル] 収益改善対策&企画講座

セミナープログラム

講師プロフィール

13:00~13:30 [施設視察]

I. itadaki BLDG (頂ビル) 見学

芸術家の創作拠点「シェアアトリエ」「共同創作スペース」「スタジオ」
 築古ビルを「アート」というテーマ性を持たせ
 リノベーションしたビル再生実例を見学いたします。

13:30~17:00 [講演]

II. 中小築古ビルの変化

=テナントサイドの「働き方の変化」

——今こそ見直しが迫られる中小ビルの経営

- なぜ埋まらない、中小築古ビルの抱える課題
- 競合はどこなのか、中小スペースの事業所の賃貸ニーズはどう変化しているのか
- 働く人々の変化…賃貸市場に大きな変革をもたらす

III. 対象ビルの事業把握とリ・マーケティング法

——競合ビル調査、賃料適正判断・見直し、市場ニーズ

1. テナントが付かないビルのマーケティング再考のための基礎調査法
 - ◆ 周辺環境の変化
 - 近隣ビル開発、建替え、マーケットの変化、街の変化
 - ◆ 賃料判断のための調査法
 - ◆ 競合ビル調査法と分析法
2. ビルオーナーの経営方法、ビル管理者(AM・PM)の方向性把握
3. ビルのハード上のチェックポイント
 - ◆ 内・外装、エントランス、空調、トイレ等の設備、床、ポスト
4. ビルの収益上のチェックポイント
 - ◆ 既存の賃貸借契約の見直し
 - ◆ 管理・運営・外注化のポイント

IV. ビル企画の立て方で収益が変わる

——競合ビル調査、賃料適正判断・見直し、市場ニーズ

1. ビル企画に際しての重要事項
 - ◆ ビル企画の収益事業の検討とキーワード
(シェア/集客/交流/具体事業の収益軸)
 - ◆ リノベーション・設備改修における投資計画とオーナー提案のポイント
(投資費用対効果・回収)
2. 事例研究
 - ◆ 東京・市ヶ谷：シェアオフィス、カフェを導入し、自社事業とのシナジーも発揮し収益化へ
 - ◆ 福井市：スナックビルをDIYで女性が集まるカフェへ
 - ◆ 東京・日本橋：デザイン性を活かすリノベーションとPR戦略で収益改善、契約条件の見直しも
 - ◆ 東京・築地：芸術家の創作拠点「シェアアトリエ」「共同創作スペース」「スタジオ」

V. テナントリーシング時における注意点

1. PR活動上の注意点——仲介業者・Webサイトの露出確認
2. 内覧会の仕掛け方
3. 成約率を高めるための基本理念＝「打席数」×打率
4. 賃料を少しでも高くするためのポイント

VI. 質疑応答



石田 竜一 (いしだ りょういち)
 株バリューレイズ 代表取締役

1968年福井市生まれ。早稲田大学理工学部建築学科卒業後、90年(株)リクルートコスモスを経て(株)リクルートビルマネジメント(現(株)ザイマックス)にて、事業用オフィスビルの運営、大手法人保有不動産の運営アウトソーシング受託、不動産の有効活用コンサルティングに従事する。国内および外資系の不動産投資ファンドでのビル運営経験も豊富。その時の経験から、「不動産ファンドのビル運営のノウハウを一般のビルオーナーにも採用してもらえば、もっとビルもオーナーも元気にできる」という思いを強く抱く。これらの経験とノウハウを、中小オフィスビルのオーナーにも役に立てていただきたいと社を退職後、2008年3月に(株)バリューレイズを設立。一級建築士、宅地建物取引士、不動産証券化マスター、ビル経営管理士、ファイナンシャルプランニング技能士
<http://valueraise.jp/>

■ itadaki BLDG

●施設視察でビル企画の実際をご理解いただきます。



シェアアトリエを導入してビルの収益性を改善



芸術家のアトリエ活動支援をテーマに共同創作工房をリーシング