

不動産事業プロデューサー 牧野知弘氏が
「甦る地方」のための企画アイデアと事業機会を開示!

[地方創生]に向けた 不動産ビジネスチャンス

インバウンドを地方に呼び込む「下り」優先の仕掛けづくりとは?
空き家・空きビル活用など[地方創生]に向けた不動産事業の提案

ご 案 内

東京をはじめ大都市圏への不動産投資熱が依然として高いですが、投資利回りや案件発掘といった視点でみれば地方にこそ潜在的なビジネスチャンスがあります。特に、大都市圏は高齢化の波が急速に押し寄せて「老いる東京」の様相を呈してきますが、地方は人口構成の歪さから徐々に解放されて、人口減少も底を打ち、縮小した形から再出発するステージを見通すことができるようになってきます。加えて、政府の[地方創生]に向けての各種施策や、急増するインバウンド客が地方にも波及してくることを見込むと、まさに「甦る地方」の時代が到来しつつあるとも言えるかも知れません。はたして、そこにはどのような“不動産ビジネスチャンス”が生まれるのでしょうか?

本セミナーは、「空き家」「インバウンド」「民泊」「ホテル」等の分野にて括目すべき多くの提言をなされている不動産事業プロデューサーの牧野知弘氏(オラガ総研)を講師にお招きし、[地方創生]に向けた新たな不動産事業の企画アイデアや着眼点を多彩に開示していただきます。これまでの地方活性化策が“東京の後追い”で「上り」志向でしかなかったのに対し、発想を大きく転換して「下り」優先による新たな地域発展軸を見据えれば、地方にも豊富な事業機会が存在することを学んでまいります。

日 時 2017年1月26日(木) 13:00~17:00

会 場 東京ガーデンパレス

東京都文京区湯島1-7-5

TEL 03-3813-6211

※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

TEL. 03-3563-0025(代表)

※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)

●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「お名前1枚」と共にお渡し願います。
- ・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」欄に印記をご記入願います。

●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「代理者のお名前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。

参加申込書

[地方創生]に向けた不動産ビジネスチャンス

●会社名(フリガナ)

●貴社業種

●振込予定日() 月 () 日

●当日現金支払い希望...☐

●ご担当者名()

●所在地(〒)

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

「地方創生」に向けた不動産ビジネスチャンス

セミナープログラム

講師プロフィール

13:00～17:00（15時前後に15分間のコーヒープレイクを挟みます）

I. 「老いる東京、甦る地方」

- 首都圏の高齢化はこれからが本番
- 地方は人口減少が底を打ち、縮小した形からの「再出発」ステージへ

II. 「地方創生」に求められる発想の転換とは？

- 間違いだらけの地方活性化策
- 皆が同じ体験・感動を「分かち合う」ことに大きな意味を見出す時代
- 「待っていてもお客は来ない」——地方からの情報発信方法の転換を
- ターゲットとする客に直接アプローチし、彼らの好むストーリーで囲い込む
- インバウンド客を自らの意思で喜んで「来させる」には？
- 日本人が誇りに思う観光資源も、外国人の歴史的価値観では見向きもされない

III. 「空き家」「空きビル」を活用する

- 「空き家バンク」がうまく機能しないのはなぜか？
- 空き家を蘇生させるためには、不動産の専門知識を持った人や組織の介在が不可欠
- 「地方体験」の場づくり——空き家を改修し、定年退職者に一定期間を過ごしてもらう
- 「地方体験」の仕掛けづくり——祭りやイベントだけでなく、農家の収穫手伝いも
- 地方の売りは伝統・文化・食・自然と決めつけるべきではない
- コンパクトシティ化は行政側の都合でしかない
- 閉鎖した百貨店の上層階は宿泊施設に改装するのが最適
- 空き商店街、空きビルが新しい起業の場に

IV. 地方の「駅前」を見直す

- 地方の駅は、都会人やインバウンド客を迎える場として機能していない
- 駅前はバスやタクシー乗り場が優先され、歩行者は地下の通路に追いやられている
- 街としての新陳代謝の必要性
- 地方のターゲットは、高齢者ではなく「若い世代」とすべき
- 駅前広場をインバウンド・都会人歓迎の「テーマパーク」に

V. 地方創生の“新・三種の神器”とは？

- 鉄道と道路が支えた日本の発展
- 「道の駅」は空港にとって学びの宝庫
- 大型クルーズ船は現代版「宝船」。寄港できる港が多いのは日本海側
- 瀬戸内海は波も穏やかで「水上飛行機」が発達してもよい
- わが国の新たな国土発展軸とは？
- 「上り」志向から、地方に人を呼び寄せる“「下り」優先”への転換
- 超富裕層を呼べるリゾートは地方にこそ有望
- 「駅」「港」「空港」の陸・海・空モデルで「下り」優先の仕掛けづくりを



牧野 知弘（まきの ともひろ）
オラガ総研(株)／(株)オフィス・牧野
代表取締役

東京大学経済学部卒業。第一勧業銀行、ボストンコンサルティンググループを経て、1989年三井不動産(株)入社（オフィスビルのAM・PM、買収・開発、証券化に従事）。(株)三井不動産ホテルマネジメント出向の後、2006年に日本コマーシャル投資法人執行役員に就任し、同年9月に東証上場。09年(株)オフィス・牧野およびオラガHSC(株)（現オラガ総研(株)）を設立し、不動産事業の企画・プロデュース・アドバイザー業務に携わる。主な著書に、『なぜ、町の不動産屋はつぶれないのか』『なぜビジネスホテルは、一泊四千円でやっていけるのか』『だから、日本の不動産は値上がりする』『空き家問題——1000万戸の衝撃』『2020年マンション大崩壊』『インバウンドの衝撃』『民泊ビジネス』『老いる東京、甦る地方』等がある。

本セミナーをはじめ月刊誌・資料集・書籍は、WEBでもお申し込みいただけます。

弊社ホームページでは、セミナー・展示会・刊行物などのご案内と商品検索がご利用いただけます。また、メールマガジン[総合ユニコム通信]を毎週配信しております。ぜひとも、メールアドレスをご登録下さい。



<http://www.sogo-unicom.co.jp>