

競争力ある賃貸住宅の開発・運営とノウハウ活用へ
シェア・交流・コミュニティのあり方の再検討・事業活性化をどう図るか

[交流型賃貸住宅]の 収益向上&企画運営研究

2大事業者の
戦略を学ぶ

ソーシャルアパートメント：(株)グローバルエージェンツ
シェアプレイス：(株)リビタ

競合激化する市場を生き残り、事業拡大へとつなげる3つのポイントを徹底解説！

- ①不動産リノベーション再生促進策：[交流型賃貸住宅]における立地戦略や投資のポイント
- ②運営手法：“コンセプト”で終わらせないためのマネジメント手法とは
- ③有力2社のNEXT戦略：培ったノウハウの活用策(exホテル、サードプレイス 等への展開)

ご 案 内

シェアハウスが今や物件数2,500件、3万戸を超える*など、[交流型賃貸住宅]の市場は供給過剰と見る向きもあり、実際に入居者獲得に苦戦する住宅も散見されはじめました。今後は競争力の有無による二極化が進行していくことが予想され、施設の開発・管理・運営を見直すとともに、確立したノウハウを宿泊事業などの運営にも活かすなど、不動産事業としての多角化を狙うことも求められます。

本セミナーでは「ソーシャルアパートメント」を展開する(株)グローバルエージェンツと、「シェアプレイス」を展開する(株)リビタの事業戦略を通して、案件の見極めから開業後のマネジメントまで、収益力のある[交流型賃貸住宅]の企画運営のポイントを解説。さらに、培ったコミュニティマネジメントのノウハウを、宿泊施設やサード・プレイスなど他用途へと活用する戦略についても学んでまいります。

シェアハウスなどを現在運営中・新規参入検討中の事業者のみならず、所有物件の[交流型賃貸住宅]へのリノベーション、物件への付加価値創出を考えた事業者のご参加をお勧めいたします。

※データ出典：オシャレオモシロフドウサンメディア ひつじ不動産

日 時 2017年6月2日(金)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 43,200円(1名様に付き)

(消費税及び地方消費税3,200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名様に付き)

(消費税及び地方消費税3,600円を含む)

※テキスト・昼食・コーヒー代を含む

主 催 総合ユニコム株式会社
Property

〒104-0031

東京都中央区京橋2-10-2 めり彦ビル南館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迄おかけ直してください。

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「お名刺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

[交流型賃貸住宅]の収益向上&企画運営研究

●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

0-0320170611-050

[交流型賃貸住宅]の収益向上&企画運営研究

セミナープログラム

第Ⅰ部 13:00~14:45

高稼働を維持するための開発・マネジメントの差別化戦略

——「ソーシャルアパートメント」：(株)グローバルエージェンツ

- 稼働率9割超の「ソーシャルアパートメント」とは
 - ・[交流型賃貸住宅]がもつ訴求力
 - ・ソーシャルアパートメントの収益性・居住者属性など
- 「ソーシャルアパートメント」の事業モデル
 - ・一般的な賃貸住宅とは異なる立地戦略
 - ・リノベーション可否のポイント
 - ・物件オーナーとの契約時の留意点、賃料設定の考え方
- 優位性を発揮する作り込みのポイント
 - ・共用部に求められている機能と実際の利用状況
 - ・共用部での差別化の可能性
 - ・専有部への投資について
- 開業後こそが差別化の絶好機! 高稼働を維持する運営手法
 - ・集客におけるポイント
 - ・“交流”をコンセプトで終わらせない! 持続的な交流を促進する戦略
 - ・高稼働を維持するコミュニティマネジメント手法
- 交流型賃貸住宅から交流型宿泊施設へ、培ったノウハウで事業多角化
 - ・「人が集まる場づくり」の強みで宿泊事業でも独自の立ち位置、インバウンドに高い訴求力
 - ・今後のホテル市場が迎える大きなパラダイムシフト

第Ⅱ部 15:00~16:45

安定高収益を生む施設開発(リノベーション)の考え方と

今後の勝ち残り策 ——「シェアプレイス」：(株)リビタ

- 「シェアプレイス」の動向からみるシェアハウスの入居ニーズ
 - ・シェアハウス市場は競争激化? 稼働率と入居者ニーズの実際
 - ・高稼働を維持するためにどの層に訴求していく必要があるのか
- シェアハウスへのリノベーションを検討する際の考え方
 - ・シェアハウス向き・不向きの見極め方
 - ・高稼働を維持できる背景
 - ・高付加価値・安定高収益のために重要なポイント
- 物件乱立下での生き残り策を探る
 - ・立地、規模、ハードの変化について
 - ・不調施設のココ入れをいかに図るか
 - ・“コミュニティ”以前に考えるべき要件——安全面の徹底、トラブル対応、等
- コミュニティマネジメントの実績をここに活かす、次なる一手
 - ・「BUKATSUDO」
——レンタルスペースやワークラウンジを備えた大人向けサード・プレイス
 - ・「THE SHARE HOTELS」
——地域に開かれたシェアスペースをもつホテルを積極展開へ
 - ・「the C」
——東京と地方を結ぶ拠点としてのシェアオフィスとレンタルスペース

第Ⅲ部 16:45~17:00

質疑応答

第Ⅰ部 講師プロフィール



山崎 剛 (やまさき たけし)
株式会社グローバルエージェンツ
代表取締役

2005年5月、東京工業大学在学中に同社設立。06年4月、ゴールドマン・サックス証券(株)に新卒入社。マーチャント・バンキング部門にて、グローバルのファンド資金を利用した国内外の不動産投資に携わり、オフィス・商業施設・ホテル・ゴルフ場・不動産関連会社などの投資案件を担当。08年に同社シンガポール支社にてアジアでの不動産投資に従事し、09年1月ゴールドマン・サックスを退職。09年2月、(株)グローバルエージェンツ代表取締役に再就任。現在、ソーシャルアパートメントを首都圏中心に36棟2,000室、ホテル3棟200室を運営。

第Ⅱ部 講師プロフィール



竹内 健 (たけうち けん)
株式会社リビタ
取締役 賃貸事業本部長

1970年生まれ。92年中央大学法学部卒業後、京王帝都電鉄(株)(現・京王電鉄(株))に入社。以降、不動産やバスのグループ会社への出向や、関連事業部、開発推進部、人事部で、売買仲介や戸建分譲、店舗やオフィス・ホテル・賃貸住宅の営業管理、グループ会社の合併・清算や人事労務など、幅広い業務を経験。2013年6月に(株)リビタに出向し現職。以降「シェアプレイス」5棟・400室を開業し、現在の17棟・1134室規模に拡大。その他、シェア型一般賃貸住宅「PIPE」、スペース活用事業の「BUKATSUDO」や「PlanT」などの企画・運営の部門長として、事業ポートフォリオの拡大と成長に取り組む。