

参加費 **47,520円**(1名様につき) ※消費税及び地方消費税3,520円を含む

●同一申込書にて**2名様以上参加の場合**

39,960円(1名様につき) ※消費税及び地方消費税2,960円含む

※テキスト・昼食・コーヒー代を含む

●お申込み方法

下記「参加申込書」にご記入後、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、下記「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

代理人にご出席いただけます。既送の「参加証」と「代理人のお名刺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、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。

フリーダイヤルFAX番号
0120-05-2560
総合ユニコム株式会社

左記のFAXが通じない場合は、FAX
03-3564-2560におかけ直し下さい。
企画事業部 TEL03-3563-0099 (直通)

シンポジウム参加申込書

[シニア分譲マンション]シンポジウム
事業化手法と商品企画力を探る

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

TEL () FAX ()

●出席者名①(フリガナ)	●所属部署・役職
●E-mailアドレス	
●出席者名②(フリガナ)	●所属部署・役職
●E-mailアドレス	

O-0320180917-050

■ご案内

シニア分譲マンションに対する関心が、需要・供給の両面で高まっています。

高齢者向けの住まいとえば有料老人ホームやサ高住などが想起されますが、大半を占めるアクティブシニア層にとっては、これまで住んでいた戸建住宅と居住性があまり変わらない分譲マンションへと買い替える傾向が見られます。しかも、シニア向けに配慮されたハード・ソフトが備わり、将来の介護不安も担保された物件の人気の高いようです。

また、大手不動産会社や行政サイドにおいても、団地再生や再開発事業にあたって多世代居住型の街づくりを進めており、その一アイテムとしてシニア対応分譲マンションを組み込む計画が相上りのぼり、ファミリー向けに代わるマンションタイプとしても注目されています。

はたして、シニア対応分譲マンション事業の有望性はどのようなものでしょうか？

本シンポジウムでは、首都圏で単体開発を積極展開するフージャースケアデザイン、ならびに大規模面開発の一アイテムとして取り組むコスモスイニシアの2社の事例を対比させながら、シニアリビング事業に造詣の深い専門家を交えて、シニア分譲マンションを成功させるための事業化手法・商品化計画についてパネルディスカッションを行ない、その課題と解決の方策を明らかにしてまいります。

不動産企画・開発に携わる事業者をはじめ、健康長寿社会の街づくりに関わる皆様方の積極的なご参加をお勧めいたします。

- フェーズⅠ シニア分譲マンション事業概論
シニア分譲マンションの「事業有望性」と課題
- フェーズⅡ 事例研究①
シニア分譲マンション「単体開発」成功への秘訣
- フェーズⅢ 事例研究②
再開発事業の「一機能」としての存在意義
- フェーズⅣ パネルディスカッション
事業化の要諦を探る。商品企画力が問われる時代へ

総合ユニコム株式会社

お問合せ:企画事業部 TEL 03-3563-0099(直)

ホームページアドレス <https://www.sogo-unicom.co.jp>
※ホームページでは、総合ユニコムの出版物・セミナーのご案内をしています。

お願い:ダイレクトメールの送付先変更または中止をご希望の方は、お手数ですが封筒ラベルに要件をご記入の上、総合ユニコム企画事業部までFAXにてご連絡ください。

シニア対応の分譲マンションを組み入れた複合開発に期待が高まっている。事業としての有望性は高いのか? リスクと課題にいかに対応するのか?

[シニア分譲マンション]シンポジウム
事業化手法と商品企画力を探る

単体開発と複合開発——それぞれの事業有望性は? 加齢に伴う介護サービスなどのリスクと課題への対応策は? 望まれる商品企画のあり方と、適切な事業化手法とは?



吉村 直子
㈱長谷工総合研究所
主席研究員



佐藤 多間
㈱フージャースケアデザイン
代表取締役社長



津田 英信
㈱コスモスイニシア 執行役員
R&D本部 副本部長<シニア事業担当>



松田 淳
KPMGヘルスケアジャパン(株)
代表取締役 パートナー

日時 2018年**9月21日(金)** 10:30~17:00

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

主催 総合ユニコム株式会社
シニアビジネスマーケット
東京都中央区京橋2-10-2 む利彦ビル南館
TEL. 03-3563-0025(代) FAX.03-3564-2560

フェーズⅠ ◆ [シニア分譲マンション事業概論] 10:30~12:00

シニア分譲マンションの「事業有望性」と課題

成功例・失敗例の要因分析と事業成立に向けた三大課題への対応

- 分譲マンションにおけるシニア向け対応の具体例(ハード/ソフト)
- シニア分譲マンションの変遷と三大課題
- シニア分譲マンション事業の展望——ターゲットは誰なのか?

(株)長谷工総合研究所 主席研究員 吉村 直子

フェーズⅡ ◆ [事例研究①] 12:50~13:50

シニア分譲マンション「単体開発」成功への秘訣

加齢対応のオペレーション力・サービスノウハウにいかにか磨きを掛けるか

- 首都圏を中心に約1,000戸のシニア分譲マンションを開発
- 購入者の属性と住み替えの動機
- “住むことで健康になるマンション”のためのソフト戦略

(株)フージャースケアデザイン 代表取締役社長 佐藤 多間



デュオセーヌ国立



デュオセーヌ千葉ちはら台駅前



吉村 直子 (よしむら・なおこ) 株式会社長谷工総合研究所 主席研究員

奈良女子大学大学院家政学研究科(住環境学専攻)修了。1992年(株)長谷工コーポレーションに入社。(株)長谷工総合研究所に出向し、2017年より現職。大学時代より高齢者の居住環境に関する研究に取り組む。有料老人ホーム入居者の生活実態に注目し、ハード/ソフトの満足度と事業主体への評価の関係性等を調査。現在は、高齢者住宅事業に関わる制度・政策や市場環境の評価・分析、事業計画立案のための調査・研究、コンサルティングに携わる。



佐藤 多間 (さとう・たもん) 株式会社フージャースケアデザイン 代表取締役社長

早稲田大学法学部卒業。(株)フージャースコーポレーションにて高齢者住宅事業の営業、企画および運営の経験を経て、2014年にシニア事業部長。15年にはシニア事業を分社化した(株)フージャースケアデザイン代表取締役社長に就任。「住むことで健康になるマンション」「前向きに転居できる高齢者住宅」をコンセプトに、天然温泉大浴場などの充実した共有部を兼ね備えたシニア向け分譲マンションの開発、運営を行なう。「デュオセーヌ」シリーズ等として展開するシニア向け分譲マンションは「デュオセーヌ柏の葉キャンパス」など6物件が竣工し、運営を開始している。

フェーズⅢ ◆ [事例研究②] 14:00~15:00

再開発事業の「一機能」としての存在意義

大規模開発で街区全体に「世代の幅をもたせる」ためにはきわめて有効

- さいたま市[武蔵浦和]駅前再開発で160戸のシニア向け分譲マンションを展開
- 購入者の属性と住み替えの動機
- 「循環型まちづくり」を目指す行政や大手不動産会社からの期待も高まる

(株)コスモスイニシア 執行役員 R&D本部 副本部長<シニア事業担当> 津田 英信

フェーズⅣ ◆ [パネルディスカッション] 15:15~17:00

事業化の要諦を探る。商品企画力が問われる時代へ

シニア分譲マンション事業を成功させるための留意点。課題への解決策を示す

- シニアリビングマーケットにおける分譲マンションのポジショニング
- シニア分譲マンションの成立要件と事業環境をどう見るか?
- 顧客開拓/ターゲット設定
- 基本計画・商品企画の考え方(立地、価格、規模、コミュニティ計画)
- ハード面で留意・検討すべきこと(専有部の設備・仕様、共用部の計画)
- ソフト面で留意・検討すべきこと(サービス、管理・運営、管理組合の維持)
- 販売戦略・中古流通(新築時の販売体制・手法、中古流通システムの構築)

[モデレーター] (株)長谷工総合研究所 主席研究員 吉村 直子
 [パネリスト] KPMGヘルスケアジャパン(株) 代表取締役 パートナー 松田 淳
 (株)フージャースケアデザイン 代表取締役社長 佐藤 多間
 (株)コスモスイニシア 執行役員 R&D本部 副本部長<シニア事業担当> 津田 英信



津田 英信 (つだ・ひでのぶ) 株式会社コスモスイニシア 執行役員
 R&D本部 副本部長<シニア事業担当>/企画開発本部 副本部長<都市開発担当>
 株式会社コスモスライフサポート 代表取締役社長

神戸大学農学部卒業。1988年(株)リクルートコスモス(現(株)コスモスイニシア)入社。企画開発部、販売部、人事部などを経て2012年執行役員マンション事業部長。17年より新規事業企画部門であるR&D本部にて、用地仕入から商品企画、販売、管理運営までシニア向け分譲マンション事業全般を担当。併せて同マンションの管理運営を担う(株)コスモスライフサポート代表取締役社長に就任。第一号物件「グランコスモ武蔵浦和」は70歳前後のアクティブシニア層から支持を得て、この成功をもとに全国主要都市における交通・生活利便性の高い立地での再開発事業を中心に事業展開を進める。



松田 淳 (まつだ・じゅん) KPMGヘルスケアジャパン株式会社 代表取締役 パートナー

早稲田大学政治経済学部卒業。医療機関や介護事業者、シニアリビング事業者などヘルスケア産業に関連する事業体の戦略立案、投資・ファイナンス、事業再編に関するアドバイザー、投資家・金融機関に対するヘルスケア関連の投融資に関するアドバイザーに就任。同社参画以前は、日本長期信用銀行に6年間の米国駐在を含めて13年勤務。トレーディング、ストラクチャードファイナンス、コーポレートストラクチャリング、M&Aなどの分野を担当。