

オフィス市場活況のなかで取り残される築古中小ビル。  
テナントのニーズを捉えて強みを創出し、ビルの収益力を取り戻す!

# 築古中小ビルの 価値“蘇生”手法研究

- オフィス移転と内装空間へのニーズを読み、新規テナントを呼び込む
- 後付けによるスマート化で、既存テナントの定着度を高める

## ご案内

都心のオフィス市場がかつてない好調ぶりを見せるなか、経年劣化した中小オフィスビルは、その恩恵を享受しきれていません。人気エリアに立地しておらず、建物面での特徴もないビルに、物件価値を蘇らせるチャンスは残っているのでしょうか。

本セミナーでは、企業が抱えるオフィス移転と内装空間へのニーズから逆算し、リーシングを有利に進める手法を、ベンチャー企業のオフィス仲介やビルの空間プランニングで実績のある(株)ヒトカラムEDIAの実務担当者に語っていただきます。

また、IoTなどの先進技術で快適性や省エネ性を高めるスマート化により、既存テナントの定着を目指す手法を、さまざまな物件で実績を残す(株)内田洋行の実務担当者に解説していただきます。

ビルの競争力低下にお悩みのオーナー会社をはじめ、ビルのバリューアップ提案を強化されたいAM会社やPM会社の皆様のご参加をお待ちしております。

日時 2020年3月19日(木) 13:00~17:00

会場 アイビーホール

東京都渋谷区渋谷4-4-25  
TEL03-3409-8181

※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 44,000円(1名様につき)  
(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  
39,600円(1名様につき)  
(消費税及び地方消費税を含む)

※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

〒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)

※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!

<https://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

### 築古中小ビルの価値“蘇生”手法研究

●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	

0-0320200313-040

#### ●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、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、使用に関しては周囲へのご配慮願います。
- ・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。

## 築古中小ビルの価値“蘇生”手法研究

### セミナープログラム&タイムスケジュール

13:00~14:50【第Ⅰ講座】

## I. 築古中小ビルのテナントを どう呼び込み、空間をどう再生するか

- オフィス移転ニーズの捉え方
  - ・ 足元のオフィス市況
  - ・ 企業がオフィス移転を決めるポイント
  - ・ オフィス仲介目線の現況
- オフィス空間の蘇らせ方
  - ・ 築古中小ビルを取り巻く困難
  - ・ 移転検討企業のニーズと物件の良さを活かした“物件の武器=強み”づくり
  - ・ 投資対効果、投資回収の考え方
  - ・ 事例紹介(状況別3案件)
    - 居抜きオフィスから始まった個人オーナーとのプロジェクト(渋谷・築33年・フロア面積30坪)
    - 坪9,000円/AD200/FR5か月でも成約しなかった苦戦物件のプロジェクト(青物横丁・築29年・フロア面積50坪)
    - ホテル街そばの「4無い(立地、旧耐震、EV無し、改修なし)」物件のプロジェクト(五反田・築39年・フロア面積23坪)

15:10~17:00【第Ⅱ講座】

## II. 築古中小ビルに どう快適性を付け加えるか

- ワーカーがオフィスに求める“働く場”の要素
  - ・ 「自宅で感じる利便性、快適性をオフィスでも」という時代
  - ・ 仕事の生産性に影響する“スマート化”の手段
- スマート化できる具体的な要素
  - ・ 空調・照明・ブラインド・ホール・会議室・トイレ・通用口
- スマート化を阻む原因
  - ・ 後付けできないなど製品の物理的制約の存在
  - ・ テクノロジーへの理解不足により生じる視野の狭さ
  - ・ 機能別に導入を検討してしまうことによる重複発生
- スマート化を実現する上での考え方
  - ・ 目的と優先順位を明確にする
  - ・ レイアウト変更を前提に、システムを段階拡張する
  - ・ 快適性をパーソナライズ化する
- 築古中小ビルのスマート化実例
  - ・ 近三ビルディング(日本橋室町・築89年) 他
- スマート化における費用対効果の考え方

### 講師プロフィール

【第Ⅰ講座】



**野田 賀一** (のだ よしかず)  
(株)ヒトカラメディア 企画営業部

航空自衛隊、生命保険営業、不動産企画会社を経て2015年に(株)ヒトカラメディアに参画。これまでにオフィス仲介営業、オフィスビルPM業、貸し会議室やレンタルオフィスの新規事業に携わる。現在、オフィスビルのバリューアップ事業に注力している。

【第Ⅱ講座】



**山本 哲之** (やまもと てつゆき)  
(株)内田洋行  
スマートビル事業推進部 部長

1985年関西学院大学卒業後、(株)内田洋行に入社。2014年に現在のスマートビル事業推進部を立ち上げ、設備監視・制御ソリューションビジネスを指揮。IoTビジネスにおける“つなぎ屋”としてのユニークなポジションを確立。愛媛県松山市出身。