

大好評セミナーをバージョンアップ

「リーシング&マネジメント」で物件バリューを高める!

ケース
スタディで
学ぶ

PM業務と

AM・オーナー、テナントからも信頼される
プロパティマネジメント[PM]とは?

不動産価値向上の本質

“腕のよい・優秀な
プロパティマネジャー”を目指して

11/17 10:00
~17:00

会場●明治記念館 講師●植野正美氏



わが国でもプロパティマネジメント (PM) が定着するにつれ、その業務の「成果」でPM会社が選別される時代になってきました。PMとは、文字どおり“プロパティ (収益不動産) をマネジメントする”ことで、その本質は不動産のポテンシャルを見極めて収益を上げる施策を実行し、「物件の価値を高める」業務にあります。

したがって、日常の物件管理だけに留まる「ベンダー的PM会社」から脱皮し、不動産アセットマネジャー (AM) やオーナーに対して収益アップの手立てを提言できることが求められます。また、コロナ禍で働き方改革が進み、オフィスのありようが模索される時代にあっては、テナントニーズを適切に把握してリーシングできるPM会社が求められてきます。このように、AM・オーナーサイドに対しては現場目線の提案でキャッシュフローを高め、テナントサイドに対しては入居満足度を高めるアプローチで信頼関係を構築していくという、高度な能力が現場のプロパティマネジャーには必要なのです。

本セミナーは、米国ラサール社で豊富なPM・AM実務を経験し、国内ではPMコンサルティング等に携わる植野正美氏から、“腕のよい・優秀なプロパティマネジャー”を目指すための実務ノウハウやマインドを、一日を通して学んでまいります。特に今回はケーススタディを詳細に解説いただくバージョンアップ型セミナーとして開催いたします。

開催日

2021年11月17日(水) 10:00~17:00

会場

明治記念館

東京都港区元赤坂 2-2-23 ☎03-3403-1171(代)

※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 (テキスト・昼食・コーヒー代を含む)

63,800円 / 1名様 ※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

58,300円 / 1名様につき ※消費税及び地方消費税を含む

主催: 総合ユニコム(株) 月刊プロパティマネジメント

FAXで
お申込み

左下の申込用紙へ記入し、下記フリーダイヤルへFAX願います。

☎0120-05-2560 (不通時はFAX.03-3564-2560)

ネットで
お申込み

下記URLへアクセスして弊社ホームページよりお申込みできます。

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

お問合せ先 / 総合ユニコム(株) 企画事業部 ☎03-3563-0099(直通)

FAX用 参加申込書 ケーススタディで学ぶ「PM業務」と不動産価値向上の本質

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①	氏名 (フリガナ)	所属部署・役職名
	E-MAIL	
出席者②	氏名 (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 宛に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、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。
- ・開催中止の場合は受講料を返金いたしますが、それ以外の理由では返金できません。また、開催中止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。

ケース
スタディで
学ぶ

「PM業務」と 不動産価値向上の本質

11/17
水

10:00~17:00

会場●明治記念館

PROGRAM ※昼食休憩・コーヒーブレイクのほか、随時休憩を挟みます

I. プロパティマネジメントが求められる背景

- 不動産の“所有（投資家・オーナー）”と“経営（AMとPM）”の役割
不動産投資のなかでのPMの位置づけと役割
- アセットマネジャー、プロパティマネジャーに求められる本質的な役割
PMはAMと同じテーブルに居る／価値の源泉を稼ぎ出してくるのがPMである
- 不動産マネジメントにおける日米の違い——米国における近代的PM発展の理由
米国のPM業の考え方

II. 求められるプロパティマネジメントの内容

- 売れるものを見極め、これを作り（Management）、それを売っていく（Leasing）ことが、物件とPMの成果
- 求められるプロパティマネジャーの力量とは
- アセットマネジャーとの関係
- 築古案件リニューアルとマネジメント

III. プロパティマネジャーに求められる基本能力

- 物件のオペレーション能力（ハードを含む専門業者の把握）
- 分析・レポート能力
- アドバイザリー能力
- テナントリーシング能力
- 事業立案、PMフィー設定能力

IV. これからのプロパティマネジメント業務が目指すもの

- 物件の持つポテンシャルを見抜く力
- オーナーの目的を的確に理解し、サポートする力
- マーケットで目的を実現していく地道な努力と強いパッション
- 困難にもブレずに立ち向かう、プロフェッショナルとしての強い理念の力

V. ケーススタディで学ぶPM業務 ——力量高きプロパティマネジャーとは

- PMの「腕が上がる」瞬間とは？
「本質」に気づく時／AMが悲鳴を上げる時／「考える風土」／「社内研修」の目的／「ボス」は要らない、要るのは「リーダー」
- PMの「腕が上がっていく」ケース
「当然に求められているもの」、さらに「その上」をやってみる／物件の「ポテンシャル」を見抜き、運営の方向を出す「Directionは力なり」／「退屈なロビーを一新」の決め手はテナント
- PMの「腕が上がっていく」ケース——AMとの関係
AMの言動に「相互の信頼」を損なうものを感じた時にどうする？／AMに不審を抱かれた“ピンチの時”のリカバリーの実例／AMから求められるPMの人物能力像。「ジェネラルマネジャー」の実例／良き「チーム」の成り立ち、作り方／AMへの説得。「チーフエンジニア」とアカウントビリティ
- PMの基本概念——専門プレーヤーのわが国でのあるべき姿
- PMから見て重要な物件売買の実例
良きマネジャー（インベストメントバンカー）と単なるブローカーの違い／不動産の「Valueを売る」——売れるものの実態とは／不動産の買い手のマネーに合わせたストーリー作り
- その他のケーススタディ
拡張オプションと第一拒否権／「定借」のもとでのサブリース／PMフィー「値下げ政策」の大きな実害／PM契約解除の実例／新規PM会社の選択／PMビル管理チーム結成／ビルのイメージ新／PMは「創意工夫」



植野正美

U.A.P.M. Consulting, LLC
代表

うえの・まさみ ●慶應義塾大学商学部卒業後、ゼネコンのハザマ入社。(財)国際開発センターに出向し、マレーシア、ロスアンゼルス、ホノルル、シアトル等の勤務を経て、1995年退社。シアトルでは、ハザマ所有の44階建てオフィスビルのアセットマネジメント・プロパティマネジメントに従事。また、同ビルの従前のプロパティマネジメント会社を米国ラサールパートナーズ社に変更し、その交替作業・業務立ち上げ、監督業務を行なう。96年、米国ラサールパートナーズ社（現・米国ジョーンズ ラングラサール）に入社。主に米国西海岸でプロパティマネジメント、インベストメントバンキング業務に従事し、ロスアンゼルスではオフィスビル数棟の売却にも携わる。その後、U.A.P.M. Consulting, LLCを設立し独立。シアトル在住だが、現在は日本のプロパティマネジメント会社のコンサルティング、人材育成やトレーニングなどに従事するため来日中。『月刊プロパティマネジメント』（総合ユニコム刊）2004年5月号から06年8月号まで、「時は現在、ニッポンPM物語」を連載。07年3月には、「アメリカビル物語」を刊行し、好評を博している。
U.A.P.M. Consulting, LLC (URL <http://www.uapmlc.com>)

新型コロナウイルス 感染予防対策を徹底しています

総合ユニコムでは、新型コロナウイルス感染予防対策に取り組み、セミナーを開催いたします。ご参加のお客様におかれましては、会場での手指の消毒の励行、ならびにマスク着用をお願い申し上げます。

お問
合せ
先

総合ユニコム(株) 企画事業部

〒104-0031
東京都中央区京橋2-10-2
ぬ利彦ビル南館6階
☎03-3563-0099 (直通)

ダイレクトメールの送付先変更・中止は、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。

本セミナーの参加者には本編テキストのほかに、講師の植野正美氏が『月刊プロパティマネジメント』に連載していた掲載記事（2004年5月号～06年6月号）をケーススタディ集として特別配布いたします。