

ホテル・商業・飲食・レジャーだけではない。  
働き方・住まい方の変化でオフィスや住宅、  
マンションの価値観もコロナ禍で大きく変わる！

不動産事業プロデューサー  
牧野知弘氏の  
深い見識を大公開



「不動産の価値革命」が加速するアフターコロナ！  
不動産価値を向上させる「ソフトウェア戦略」とは？

# アフターコロナの [不動産価値革命] 連続セミナー

大好評セミナーを  
2部構成で  
バージョンアップ

12/9  
木  
13:00~17:00

第1部

## コロナ禍で変わった アセット別ビジネスの狙い目

12/16  
木  
13:00~17:00

第2部

## 不動産価値革命で 「伸びる不動産」「縮む不動産」

ワクチン接種の普及でコロナ収束に向けてようやく灯りが見えてきましたが、  
はたしてコロナ禍は不動産マーケットに対してどのような変革をもたらしたのでしょうか。  
その影響は、インバウンドが消失して壊滅的打撃を受けたホテル・商業施設をはじめ、  
長期にわたる自粛要請で苦境に立たされた飲食・レジャー施設だけに留まりません。  
ニューノーマルと言われる新たな生活様式や働き方革命、リモート・デジタル化の加速度的進展は、

オフィスビルや住宅・マンションなどの幅広い不動産市場にも影響を与え、  
不動産投資マネーが向かう先にも変化を及ぼしています。まさに[不動産価値革命]と言ってよいでしょう。

本セミナーでは、不動産事業プロデューサーとして注目され、  
不動産ビジネスに深い見識をもつ**牧野知弘氏**(オラガ総研)を講師にお迎えし、  
コロナ禍がもたらしたアセット別にみた影響、

そしてアフターコロナに起きる「不動産価値革命」を解説していただきます。

特に、これから「伸びる不動産」「縮む不動産」は何か、そこで生まれる新たなビジネスチャンスは何か、  
また不動産価値の見方が変わる時代に備えてどのようにビジネスモデルを転換すべきかについての見解も、  
2部構成でじっくりと披歴していただきます。

不動産事業の企画・開発・運営・投融資に携わる方々のご参加をお勧めいたします。

会場：**明治記念館**(東京・信濃町)

### ●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 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をお願いします。
- ・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。
- ・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。

**新型コロナウイルス  
感染予防対策を実施しています**

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。

開催日	第1部 2021年 <b>12月9日</b> (木) <b>13:00~17:00</b>
	第2部 2021年 <b>12月16日</b> (木) <b>13:00~17:00</b>
会場	<b>明治記念館</b> 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 (テキスト代含む)	●1日のみ参加の場合 <b>52,800円</b> ／1名様 ※消費税及び地方消費税を含む
	●2日間とも参加の場合 <b>96,800円</b> ／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 <b>48,400円</b> ／1日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／月刊レジャー産業資料

**FAXでお申込み** 下記「参加申込書」に記入し、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>

**お問い合わせ先** **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 む利彦ビル南館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。

## FAX用参加申込書 アフターコロナの[不動産価値革命]連続セミナー

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	<input type="checkbox"/> 第1部 12月9日
	E-MAIL		<input type="checkbox"/> 第2部 12月16日
出席者②	氏名 (フリガナ)	所属部署・役職名	<input type="checkbox"/> 第1部 12月9日
	E-MAIL		<input type="checkbox"/> 第2部 12月16日
出席者③	氏名 (フリガナ)	所属部署・役職名	<input type="checkbox"/> 第1部 12月9日
	E-MAIL		<input type="checkbox"/> 第2部 12月16日
出席者④	氏名 (フリガナ)	所属部署・役職名	<input type="checkbox"/> 第1部 12月9日
	E-MAIL		<input type="checkbox"/> 第2部 12月16日

## 第1部

日本の社会ならびに不動産ビジネスは25年周期で転機を迎えてきた。特にコロナ禍に直面した2021年以降は未曾有の大転換期となる。アセットタイプごとに新たな事業機会となる狙い目を解説する。



# コロナ禍で変わったアセット別ビジネスの狙い目

PROGRAM ※約1時間ごとに休憩を挟みます

## I. コロナ禍で変わった不動産マーケット — アfterコロナにおけるアセット別の狙い目は何か

### 1. コロナ禍がもたらしたマインドチェンジ

コロナ禍の状況/今年になってからの傾向/侮れないコロナ禍/関連倒産は1,710件に/地方経済にも深刻な打撃/社会に対する行動規制がもたらすもの/テレワークの進展で見えてきたもの/Afterコロナはどうなるか/コロナ禍によって見えてきたもの

### 2. 「ホテル」への影響と今後の狙い目

宿泊事業には多大な影響が/ホテルの閉館、売却ラッシュ/シティホテルが最も深刻な影響/大都市ホテルの経営が苦境に/ホテルサブスク・デユースで凌ぐ業界/Afterコロナのホテル業界

### 3. 「商業・飲食施設」への影響と今後の狙い目

百貨店の売上回復は厳しい状況/都心飲食ビルは厳しい環境へ/物販店の多くが撤退へ/Afterコロナの商業施設

### 4. 「オフィスビル」への影響と今後の狙い目

コロナ前のオフィスの概念/部門・職種によって勤務体系に変化/東京都心オフィスマーケットの状況/この1年で新宿三井ビル11棟分が空室に/地方

都市にも波及するか/先進企業ほど「働き方」が自由化する/本社ビル売却が加速/企業のオフィスに対する価値観の変化/オフィスマーケットは今後の大量供給を乗り越えられるか?/オフィスビルテナント「ドミ/倒し」の危険性/外資系ファンドは「買い」に/中小ビル投資にチャンスが/Afterコロナのオフィスビル

### 5. 「住宅・マンション」への影響と今後の狙い目

新築マンション供給戸数は3万戸割れ/マンション市場は縮小した規模での戦いに/中古マンションは絶対調/新築マンション市場は回復基調へ/新築マンション販売は高額帯にシフト/マンション購入の主力は富裕層と共働き世帯に/日本人の二極化は急速に進展/Afterコロナの住宅事業

### 6. 「不動産投資マネー」への影響と今後の狙い目

大手不動産会社の決算に明暗が/不動産投資マーケットは回復へ/物流・住宅に投資が集中/REIT市場も回復軌道へ/Afterコロナの狙い目~不動産投資

## II. 不動産で知る日本のこれから

### 1. 日本は25年周期で動いている

### 2. 日本の復興期 (1946年~70年)

時代を牽引するのは国の役割/三種の神器の登場/国が積極的に産業振興し、地方に雇用を創出/人々は夢を追いかけ都会へ

### 3. 日本の成長期 (1971年~95年)

都会に集まった人々は家を求めて郊外部へ/地方人材の受け皿で開発されたニュータウン/全員が「住宅神話」「住宅すごろく」を信じた時代/横浜市内マンションの実例/平成バブルとは何だったのか/地価はうなぎ上りに上昇/不動産・株式は儲かった/不動産バブルを潰したものの

### 4. 日本の成熟期 (1996年~2020年)

日本の社会、不動産に「大転換」が生じたのは1996年から。なぜか?/日本が「自信」を失う時代へ/日本の働き手は95年を境に急激に減少/95年以降、日本人は東京に集結/世帯年収は減少の途へ/仕事の仕方の大変革/95

年から共働き世帯が専業主婦世帯を上回る/97年から男女が平等に働く時代へ/「後押し」したのが96年大都市法改正/東京都中央区の人口は97年をボトムに急回復/新築マンションは大幅な値上がり/タワマンと超高級マンションがマーケットを牽引/郊外ニュータウンは厳しく衰退/首都圏郊外高級住宅地の衰退/鳩山ニュータウンも今後急速な高齢化と人口減少が進む

### 5. 日本の大転換期 (2021年~)

首都圏郊外でも200万~300万円台マンションが登場/空き家は史上最悪の848万戸/首都圏でも空き家は深刻化/個人住宅の空き家は首都圏郊外で急増中!/都内は空きマンションだらけ/マンション空き住戸問題/マンション管理費の滞納は深刻化/追加修繕費が負担できないマンションの行方/開発者としてのデベロッパー/ドミナントを形成できないマンション分譲/老朽化マンションの行きつく先

## 第2部

アフターコロナに起きる[不動産価値革命]とは? それに伴い、これから「伸びる不動産」「縮む不動産」は何か? 2030年にかけて根本から変わる不動産ビジネスのあり方を提示する。



# 不動産価値革命で「伸びる不動産」「縮む不動産」

PROGRAM ※約1時間ごとに休憩を挟みます

## I. 「伸びる不動産」「縮む不動産」

### 1. 「伸びる不動産」とは?

●都心不動産投資  
投資マネー呼び込みのための都心不動産投資ビジネス  
●ブランド住宅  
高位安定はブランド住宅地  
●回復するインバウンド需要  
訪日外国人は今後回復へ  
●シェアリングエコノミー  
シェアリングエコノミーの台頭/不動産シェアリングの事業領域/民泊とは?/行政庁への届け出/エアビーアンドビーの台頭/多拠点居住とは?/ADDRESSの事業形態/リモートワーク支援と移住支援/全国渡り鳥生活倶楽部の目論見/スペースシェアリングとは?/軒先パーキングの事業形態/オフィスシェアリングとは?/コワーキング施設の事業形態/対立軸としてのシェアリング/デベロッパーの限界/不動産シェアリングを街づくりに活かす/シェアリングは不動産ビジネスに新たなチャンスを与える/シェアリングエコノミーの取り込みが今後の重要課題に  
●富裕層マーケット  
日本社会は急速にグローバル化している/日本人富裕層は280万人に増加/超

高級リゾートは今後の成長株に/プティックホテルの可能性  
●不動産テック  
不動産テックの行方/不動産テックが不動産を活性化させる

### 2. 「縮む不動産」とは?

●郊外土地・ニュータウン・老朽化マンション  
戸建て住宅も1,000万円割れの時代/首都圏のベッドタウンは今後急速に高齢化が進行する/東京都の人口は横ばいから減少へ/東京からの人口流出が継続/これからの首都圏は多死・大量相続時代に/生産緑地制度の期限到来/生産緑地制度の規制緩和措置/地価は郊外部を中心に下落  
●中小ビル  
中小ビルオーナーの悩み(オーナー高齢化、賃料低迷、稼働率低下、建物老朽化、建設費高騰)  
●大型市街地開発  
大型市街地再開発のリスク/市街地再開発事業とは/市街地再開発事業は順調に拡大/施行者は組合施行が中心に/用途は商業施設中心から住宅中心へ/計画地によって主要用途に変化/都内市街地再開発事業の顔/地方市街地再開発事業の顔/すべての開発が成功するとは限らない/現在の住宅中心の再開発に活路はあるか

## II. 「不動産価値革命」が新たな世の中を創る

●2030年の世の中とは  
働き方が変わるのは時代の必然/コロナ禍で変わる生活価値/デベロッパーは改めて「新しい」街づくりを求められている  
●「家」のあり方の激変に注目  
住宅には新たな機能が求められる時代に/毎日多くの時間を「住む」ために/「働く」ための機能は/「学ぶ」ための機能は/「憩う」「遊ぶ」ための機能は/スマート住宅への挑戦/マンションコミュニティの考え方の進化  
●賃料という概念の希薄化  
「住む」ためのシェアリング/住まいが利用価値で判断される時代に/「相手」を選ぶ賃貸住宅/人が自由に住む時代の到来  
●街づくりの新たな展開  
コワーキング施設は郊外衛星都市に。郊外展開が急ピッチで進む/衛星都市のベッドタウンからの脱却/衛星都市での新しいライフスタイルの提案/木密地域の再生/街を育てる発想/「新陳代謝」を自ら仕掛ける街/所沢に新たな街を造る/サクラタウンの施設構成/角川武蔵野ミュージアム/ジャパンパビリオン/EJアニメホテル/トヨタの新たな街づくり/パソナグループが淡路島に移転

●生活サポート・タウンマネジメントへの道  
オフィスは機能別に進化する/街を面として再生する/オフィスとしての使い方も大きな変化が/オフィス街は進化する/オフィスワーカーの個人事業主化が進む/テナントとしての固定概念からの脱却/デベロッパーは街の運営者に/地方都市に勝機はあるか?/企業中心社会から生活中心社会へ/多くのワーカーが自分で時間割を作成する社会に/豊かな生活をどう演出するか  
●新しい不動産事業創出の可能性  
都心不動産の役割が変化/都内はオフィスばかり/劇場・コンサートホールが少ない東京/美術館・博物館は世界注目レベルのものが少ない/コロナ後のアフター時間をどう取り込めるか?/三井不動産が東京ドームのTOB/飲食は「会社ファースト」から「カッパル・家族ファースト」へ/エンタメ隆盛社会の到来  
●「不動産価値革命」の到来  
コロナ禍の不動産業界に対する影響/これまでの不動産業界のビジネス/ハード中心からソフトウェア中心の世の中へ/これからの不動産業界/不動産業界の構造改革が始まる

### 牧野講師による「コロナ禍と不動産価値革命」セミナー参加者の主な感想

- ・不動産価値革命はスケールの大きな話題であったが、とても面白い講演だった(不動産開発)
- ・転換期にある不動産の今後について、深く考えるきっかけとなりました(総合不動産業)
- ・非常に示唆に富んだ、素晴らしい内容のセミナーでした(不動産開発・仲介)
- ・今後のマーケットを考えるうえで、きわめて役に立ちました(不動産賃貸)
- ・東京の変化が地方都市にどう影響するかを考える契機となった(不動産仲介)
- ・とても内容がわかりやすく、幅広く色々なことが学べました(不動産管理)
- ・とても勉強になった。今後の不動産価値を考えるきっかけになりました(不動産開発)
- ・具体例を基に大変わかりやすく、参考になりました(ハウスメーカー)
- ・不動産テックについて知識を深める重要性を知りました(公益団体)

- ・多くの角度から今後の不動産の変化についての見解を聞け、非常に有意義だった(住宅開発)
- ・多角的にお話をうかがえて、大変勉強になりました(不動産投資)
- ・質問にも明確に答えていただき、期待した以上の収穫がありました(電鉄会社)
- ・コロナ禍が不動産ビジネスにどう影響するのかがよくわかった(建設会社)
- ・大変わかりやすく、事例を交えながら講演していただき、ありがとうございました(不動産業)
- ・この環境下における牧野様の見解が聴けて良かった(不動産業)
- ・これからの街づくりに、多くのヒントをいただくことができました(企画会社)
- ・内容が豊富で、さらに長い時間でも聴講したかったです(シンクタンク)
- ・先入観にとらわれない新しい発想が必要だと感じた(公益法人)

### 不動産事業プロデューサーとして注目され、不動産ビジネスに深い見識をもつ

牧野知弘氏(オラガ総研)が、Afterコロナの不動産ビジネスについての見解を披露。



牧野知弘 オラガ総研(株)/(株)オフィス・牧野 代表取締役

まきの・ともひろ●東京大学経済学部卒業。第一勧業銀行(現みずほ銀行)、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(オフィスのAM・PM、買取・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年に日本コマース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・牧野を設立、15年オラガ総研(株)を設立。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。また18年には全国のあまり使われなくなった邸宅や別荘を舞台とした地域プラットフォームの構築を通して地方創生につなげる新ビジネス、全国渡り鳥生活倶楽部(株)を設立。新たな賃貸住宅サブスクリプションサービスとして注目されている。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」「インバウンドの衝撃—外国人観光客が支える日本経済」「民泊ビジネス」「業界だけが知っている「家・土地」バブル崩壊」「不動産で知る日本のこれから」「不動産激変—コロナが変えた日本社会」(いずれも祥伝社新書)、「2020年マンション大崩壊」「2040年全ビジネスモデル崩壊」(ともに文春新書)、「老いる東京、甦る地方」(PHPビジネス新書)、「マイホーム価値革命—2022年「不動産」の常識が変わる」(NHK出版新書)、「街問格差—オンラインック後に輝く街、くすむ街」(中公新書ラクレ)、「人が集まる街、逃げる街」(角川新書)等のほか、最新刊に「ここまで変わる!家の買い方 街の選び方」(祥伝社新書)がある。