

企画営業パーソン必聴！ 新入・新任社員の業務知識習得にも最適。
講師が受講席を回り、個人指導を行ないます。

数多くの高評価をいただき、
延べ受講者は大台超えの2,100名以上！

[第73回] 不動産事業収支計画の 立て方と計算手法 【基礎講座】

30年目を
迎えた
超ロングヒット
セミナー



賃貸マンション事業を題材に、不動産事業収支計画立案における基本的な考えから実際に計算機を用いた演習までを丁寧に解説！

不 動産活用を企画・提案する営業パーソンにとって、クライアント（売主・買主・土地オーナー等）へのプレゼンテーション能力は必須のスキルといえます。なかでも、事業そのものを判断する材料となる事業収支に関する知識は重要です。しかし、PCソフトの普及に伴って、企画提案者自身が収支計算項目の“それぞれの数値の意味”を把握していないことによるプレゼンテーション能力の低下が散見されます。本セミナーでは、「不動産事業収支計画」を立案するために必須の専門用語や計算方法の理解・習得と、収益力を重視した新しい不動産事業収支計画の考え方を演習とともに学んでまいります。コンバージョン（用途変更）や改修する場合の収支計算の方法、新築の場合の資産価値が落ちない建物の考え方や100年建築など、事業収支以外で営業トークにも使える多彩な知識も吸収していただきます。

不動産事業収支の基本的な考え方や計算手法、さらに知識を深めたい方々はもちろん、あらゆる業種・業態の事業収支計画にも応用できる基礎講座として、多くの方々のご参加をお勧めいたします。

開催日

2022年 **12月2日** (金) 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・コーヒー代含む)

66,000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 / 月刊レジャー産業資料

**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](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)

[第73回]
FAX用 参加申込書 不動産事業収支計画の立て方と計算手法【基礎講座】

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… <input type="checkbox"/> ご担当者名 ()	

所在地 (〒)

TEL ()	FAX ()
出席者① 氏名 (フリガナ) E-MAIL	所属部署・役職名
出席者② 氏名 (フリガナ) E-MAIL	所属部署・役職名

●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。

[第73回]

不動産事業収支計画の 立て方と計算手法【基礎講座】

12/2

金

10:00~17:00

会場●明治記念館

PROGRAM

※途中、昼食休憩および休憩を随時挟んでまいります。

I. 不動産事業収支計画の基本的な考え方

1. 不動産事業収支計画とは何か
2. 事業収支項目を的確に把握する意義とは
3. 基本的な設定条件のポイント

II. 不動産事業収支計画の設定条件と算出方法

1. 総事業費の算出方法
2. 土地関係費、建築関係費の捉え方
 - 土地購入関係費用、地主承諾料、解体費、建築工事費（4つの建物面積の考え方）、企画設計監理料、公共負担金・近隣補償費、工事中金利、ローン保証料、不動産取得税、登録免許税、抵当権設定費用、開業費、その他必要資金
3. 資金調達の考え方
 - 自己資金（自己資金の考え方）、礼金・敷金・保証金
 - 借入金（元利均等返済と元金均等返済の違い）と返済額の算出方法
4. 収入項目の解説と算出方法
 - 家賃等収入、更新料等収入、管理費・共益費収入、剰余金運用利子収入
5. 賃料と空室率の考え方
 - 空室率のホントの見方
6. 定期借家契約の活用方法
 - 再契約型でバリューアップ、お試し居住などでリスク回避 等
7. 支出項目の解説と算出方法
 - 地代（定期借地の考え方と定借マンションがベストな意味、新定期借地とは）、維持管理費、維持修繕費、損害保険料、公租公課（土地）、公租公課（建物）、前年度事業税、減価償却費、借入金の金利の考え方
8. 土地の固定資産税の今後と見直し策
9. 減価償却の考え方と計算演習
 - 減価償却とは何か
 - 建物の法定耐用年数と定額法の計算方法
 - 建物本体と設備部分の割合の考え方

III. 長期事業収支計算の仕組みと読み方

1. 収支計算の仕組みと読み方
 - 経常利益、税金、税引後利益、減価償却費戻し高、償却引当利益、借入金元金返済、自己使用部分損金、剰余金
2. 税金の求め方——法人の場合、個人の場合
3. 長期事業収支計算の仕方
 - 繰越欠損金の仕組みも含め、演習を通して計算の方法を学ぶ
4. 長期事業収支計算から何を読み取るか
 - 借入金返済可能年、投下資本回収年、経常利益黒字転換年、累積赤字解消年
 - 剰余金発生年、剰余金平均額、資金ショートの有無
 - 投資利回りの考え方と算出方法
5. コンバージョン（用途変更）や改修する場合の収支計算
 - 法的制限と技術的な課題・改修での採算性の考え方
 - 総事業費・収入・支出の考え方
 - オフィスからマンションへコンバージョンする収支計算の具体例

IV. 資産価値の落ちない建物の考え方・つくり方

1. 収益を長期に維持するための事前策・事後策
2. 減価しにくい建物、または再投資額（維持修繕費）が少ない建物とは
3. 強度の高い・ひび割れのないコンクリートで資産価値を上げる
4. デザインの良さや耐震力と工事費は比例しない理由とは

—— 前回セミナー（2022年5月開催）参加者の主な声 ——

「セミナーの内容をきちんと復習して身につけたいと思いました」（不動産流通業）
 「専門的な事を教えていただき、参考になった」（建設業・営業職）
 「1日で行なう内容ですと、かなり濃い内容だと思いました」（建設業・不動産業）
 「詳しく解説していただき、興味深かった」（ゼネコン・企画開発）
 「今まで収支は知りませんでした。知れて良かったです」（デベロッパー・設計管理）
 「収支の考え方を学ぶことができましたので、実務に活かしていきたいです」（不動産流通業）
 「書籍で勉強させていただいており、今回セミナーに参加できて良かったです」（不動産賃貸業）



秋山英樹

株式会社ユニ総合計画 代表取締役
一級建築士／不動産コンサルタント

あきやま・ひでき●東京藝術大学大学院建築研究科修了。村田政真建築設計事務所を経て、一級建築士事務所(株)ユニ総合計画代表取締役として活躍中。主な著書に、建築・不動産営業担当者のバイブルになっている『実践・建築の企画営業』（清文社）をはじめ、『実践 賃貸住宅の企画と建設知識』、『空室率をゼロにするリフォーム&リノベーション』（週刊住宅新聞社）、『建築費のヒミツ』（PHP研究所）、『定期借地権マンションは得か損か』（住宅新報社）、『実践・不動産事業の企画提案』、『トラブル回避！事業用借地契約書のつくり方』（共著・清文社）、『（使える）定期借家契約の実務応用プラン』（共著・プログレス）、『固定資産税は見直せる』（共著・清文社）、『（建築のプロが教える知恵と工夫）Q&A 建物の基礎知識』（プログレス）のほか、『新版』不動産事業収支の計算手法【総合ユニコム】がある。日本建築学会会員。

※当日、講演中に**計算機（カード型電卓不可）**

を使用いたしますので、必ず筆記用具と併せて持参するようお願いいたします。

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。

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。