



海外進出にあたっては、何から手を付ければよいのか？ 想定すべきリスクは何か？
どのようにヘッジするのか？ 海外現地で失敗しないための備えとは？

不動産事業のエリア戦略・多角化を目論むにあたって、
[海外進出]を検討する際の留意点とは？

不動産事業の[海外進出]実務の進め方と留意点

海外進出の検討事項・留意点を5W1Hで整理し、
講師と参加者による双方向対話形式で深掘りする

中 長期的に人口が減少するわが国にあって、不動産市場の成長余力も縮小を余儀なくされてきます。したがって、不動産事業者が今後も事業拡大・業績向上を図るためには、海外への進出を真剣に俎上に載せるべきでしょう。

しかしながら、海外進出を検討するにあたっては「何から手を付けたらよいのか」「海外のどこの市場を狙えばよいのか」「どのようなリスクが想定されるのか」「信頼できるローカルパートナーをいかに探して、良好な関係を構築するのか」等々、悩ましい課題が山積しています。実際、海外進出の企画・検討を任された担当者の悲鳴はよく聞かれるところです。

本セミナーでは、海外進出の検討にあたっての疑問・不安を少しでも和らげることができるように、不動産事業のクロスボーダー取引に精通した実務家を講師にお招きし、海外進出の留意点を押さえつつ、実務の進め方を解きほぐして解説していただきます。特に本講では、多岐にわたる検討事項を5W1Hに切り分けて、参加者の多様な疑問に応じられるよう、双方向対話形式でのインタラクティブなセミナーを目指してまいります。

海外進出を検討される不動産事業者の皆様はもとより、海外不動産投資を企図する金融系プレーヤーの方々にも、ご参加を強くお勧めいたします。

FAX用参加申込書 不動産事業の[海外進出]実務の進め方と留意点

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

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

開催日時 2023年 6月2日(金) 13:00~17:00

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 55,000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
48,400円/1名様につき ※消費税及び地方消費税を含む
※テキスト代含む

主催 総合ユニコム(株)/月刊プロパティマネジメント

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

ネットでお申込み 下記URLの弊社ホームページからもお申込みできます。
<https://www.sogo-unicom.co.jp>

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]

- お申込み方法
 - ・[インターネットでのお申込み] 弊社HPの該当セミナーページよりお申込みください。詳細は弊社HPをご覧ください。
 - ・[FAXでのお申込み] 左記「参加申込書」にご記入後、上記FAX番号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」を郵送いたします。
 - ・[開催直前や当日の申込受付] 開催直前や当日でも空きがあれば受け付けます。その場合は、メールまたはFAXにて「受講案内」と「支払方法」をご連絡いたしますので、必ずメールアドレスかFAX番号の明記をお願いいたします。
 - ・当日は「参加証」をご持参いただき、受付に「お名刺1枚」と共にお渡ください。
- 参加費のお支払について
 - ・[インターネットでのお申込み] 弊社HP経由でのお申込み限り、クレジットカード決済が銀行振込かの選択が可能です。なお、クレジットカード決済はお申込み時のみ承りますのでご注意ください。銀行振込の場合は、下記FAXでのお申込みの項目をご一読ください。
 - ・当日現金でのお支払いも可能です。お申込フォーム備考欄にその旨をご記入願います。
 - ・[FAXでのお申込み]
 - ・参加費は「請求書」到着後、原則として開催3営業日前迄にお申込み願います。
 - ・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。既述の「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(お振込済みの場合)」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3,000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。
 - ・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、使用の際に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。
 - ・開催中止の場合に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・キャンセル料の負担はいたしかねます。

不動産事業の[海外進出] 実務の進め方と留意点

PROGRAM

※15時前後にコーヒーブレイクを挟みます

I. 不動産事業による海外進出とは [イントロダクション]

- WHY** なぜ、「海外」なのか
- WHAT** 海外で何をしようとするのか
- HOW** 海外進出の企画は、どこから手を付けるか
- WHEN** 海外進出のタイミングは
- WHERE** 海外のどの市場を狙うのか
- WHO** どのような体制で取り組むのか

II. 海外進出の検討事項と留意点 [5W1Hの掘り下げ]

WHY 〈目的〉

1. なぜ、「海外」なのか

- ・ 事業リスクの地域分散
- ・ 事業の多角化
- ・ 他事業とのコラボレーション
- ・ 業界他社との競合

WHAT 〈事業内容〉

2. 海外で何をしようとするのか

- ・ 投融资事業：金融系プレーヤーへのアプローチ
- ・ 不動産事業：不動産事業者へのアプローチ

HOW 〈アプローチ手段〉

3. 海外進出の企画は、どこから手を付けるか

- ・ 自事業との兼ね合い。自事業で取り扱うビジネスを海外で展開するのか
- ・ 市場調査
- ・ 想定すべきリスク。業界他社の先行事例を参照することの是非

WHEN 〈タイムフレーム〉

4. 海外進出のタイミングは

- ・ 社内における方針決議のタイミング
- ・ 最後は具体案件

WHERE 〈対象地域の絞り込み〉

5. 海外のどの市場を狙うのか

- ・ 想定すべき最も重要なポイントとは
- ・ 有事対応

WHO 〈主体〉

6. どのような体制で取り組むのか

- ・ あくまで自社単独
- ・ 他社との協業
- ・ 海外現地のローカルパートナーの必要性

III. まとめ [サマリー]



森岡 一輝

(株)エンジェル・トーチ 取締役

(株)ADワークスグループ
CFO付ディレクター

もりおか・かずき ●証券会社・信託銀行・不動産アセットマネジメント会社等を経て現職。不動産関連ビジネスでは、自己投資・国内外におけるノンリコースローン・CMBS・REITの引受業務・インバウンド不動産投資の各種アレンジ、米国でのオフィスファンド管理等、多岐にわたるビジネスモデルを20年以上にわたって実務経験。また、欧米を主とする海外の不動産関連事業者・海外投資家との事業連携・協働実績等も多数。

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・中止をご希望者は、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。