

実践／不動産活用塾

『「実践・建築の企画営業」を読む』

受注を生み出す「創注営業」の基本と応用

主催 株式会社 ユニ総合計画

日本経済は、アベノミクス効果で一見よさそうにも見えますが、それは一部の企業に偏っており多くの企業ではまだ好景気の恩恵を受けることができない状況です。

特に建設業界・不動産業界では、少子高齢化・人口減少社会を目前に、バランスの崩れた構造不況に陥っており、今後益々構造不況が表面化してくると思われまます。

このことは中小企業を始め大手企業といえども他人事ではなくなってきているのです。

このような時代においては社員一人一人の能力が、企業にいかにか寄与しているのかが重要視されてきます。建設・不動産業界では、特にこれからは土地活用における総合的な企画力・コンサルティング力が重要視されてくるでしょう。逆を返せばこれらの能力を付けておけば、リストラの対象にならないどころか、さらに上のポストの獲得も夢ではありません。

どの企業においても今後必要とされるのは情報力と企画力であり、それは社員一人ひとりの力に期待されています。

そこで、当塾では実践に基づいた企画力・コンサル力をつけるために、ロングセラーとなっており建築・不動産営業担当者のバイブル的書として定評がある「実践・建築の企画営業」等の著者である秋山英樹が直接、当書を中心にセミナーを行ないます。

秋山は難しい事柄でも易しく解説するのに長けており講演・セミナーも数多くこなしており、情報の裏読み術等の話も講義に逐次挿入されます。また皆様が現在かかえている問題も事例研究として考える対象にも出来るため、実際の仕事に大いに役立つと確信し幅広い受講をおすすめ致します。

対 象 人 員 : 建築・不動産に携わるか関心のある、入門～中堅の一般男女
ク ラ ス 定 員 : 各 8 名 (最低開催人員 5 名)
セ ミ ナ ー 期 間 : 1 0 ヶ月 / 月 1 回 (毎回水曜日) 全 1 0 回 (各 2 時間 3 0 分)
日 時 : 水曜日 夜 7 : 0 0 ~ 9 : 3 0
開 講 月 : 2 0 1 6 年 5 月 ~ 2 0 1 7 年 3 月 (1 1 月は休み) 第 2 水曜日

※講師の都合により水曜日から火曜日に振りかえる月が生じる場合があります。
尚その際は、2ヶ月以上前にお知らせいたします。
※同じ会社のメンバーは同じクラスでの受講は避けさせて頂いております。

受講料金 : 28万円 一括支払い (別途消費税) 上記開催分

※テキストは各自、別途書店にてご購入下さい。各回でレジメや演習プリントがある場合は受講料に含まれます。

セミナー会場 : 東京都中央区日本橋小舟町9-10 ス튜디오日本橋1F
(株)ユニ総合計画事務所内

- 日比谷線・都営浅草線人形町駅下車 徒歩4分
- 銀座線・半蔵門線三越前駅下車 徒歩7分
- JR総武線快速新日本橋駅下車 徒歩10分

■お申込方法／下記の受講申込書に必要事項をご記入の上、FAXまたはメールでお申込みください。
 (FAXでお申込みの方は、着信を電話でご確認下さい。)
 追って受講の可否をご連絡いたしますので受講料を下記にてお振込み下さい。
 定員になり次第締め切らせていただきます。

■お支払方法／銀行振込にてお願いいたします。(注：受講の可否のご連絡後でお願いします)
 銀行振込先：三菱東京UFJ銀行 日本橋中央支店(普通) 1013751 株式会社 ユニ総合計画 宛

■お問い合わせ・お申込み／株式会社 ユニ総合計画
 〒103-0024 東京都中央区日本橋小舟町9-10 ス튜디오オ日本橋1F
 TEL. 03-5695-1468 FAX. 03-5695-6220 E-mail info@uni21.co.jp

-----キリトリ-----

●『「実践・建築の企画営業」を読む』受講申込書

平成 年 月 日

■お申込みクラス
 A 2016年 5月～2017年 3月(11月は休み) 第2水曜日

■参加者氏名

フリガナ	性別	年齢	資格があれば資格
E-mail	男・女		

会社でお申込みの方は下記もご記入下さい。

フリガナ	ご住所 〒
貴社名	
電話 FAX	ご担当部署名/役職名

■不動産・建築に関する経験年数で該当するものに○印をつけて下さい。

◎不動産について

A 全くの初心者 B 経験1年程度 C 経験2～3年 D 5年程度 E 10年以上

◎建築について

A 全くの初心者 B 経験1年程度 C 経験2～3年 D 5年程度 E 10年以上

■本講座では、時間に余裕ができたときは受講者の困り事についてディスカッションなどでコミュニケーションでの交流を図りたいと思っています。その際にお互いの会社名が分かった方が後の交流につながると思いますが、会社名・氏名も匿名にしたいという受講者もいると思いますので、○印で選択して下さい。

A 会社名を出してよい B 会社名は出したくない C 姓の表記はよい D 姓の表記もダメ

■ご意見やご質問

●カリキュラム内容

■入門～中堅コース（使用テキスト：「実践・建築の企画営業」全訂版）

【法務・税務・建築の主要三分野の基礎知識から事業収支計算の仕方までトータルに幅広い知識を身につけ企画提案ができることを目標とします】

回	セミナー項目	主 な 内 容
1	企画営業と土地の読み方 (業界をまたいで、知らなければいけない知識です)	◎建設・不動産業界の今後（分かっていること分らないこと・T P Pで変わるこんなこと・今後の税制改正の読み方） ◎企画営業とは何だろう （不動産データイメージの鍛え方・プロとアマの違い・クライアントが望んでいるものとは・エンドユーザーが望んでいることとは） ◎営業情報の集め方 （人と話ながらの情報収集法・新聞などからの情報収集法・情報の裏読み術とは） ◎土地の読み方 （土地の価格のつかみ方・デベロッパーが考える土地の価格とは・借地の場合はどうするか・家主テナント双方の主張の違い・定期借地とはどんな借地か・借家人がいたら一立退料の算定方法）
2	土地の価値の見分け方 建物面積の算出法 道路の見方・読み方 (知っておくと提案の幅が大きく広がります)	◎土地の価値と土地活用 （ローリスク・ハイリターンによる土地の価値の考え方・良い土地と悪い土地の見分け方と解決法・地主へのアプローチと動機付け） ◎建築可能面積の算出 （建築のボリューム・建築のボリュームに影響を与える要因） ◎容積の移転による新たな土地活用の考え方 （アメリカでの空中権売買、連担建築物設計制度など） ◎知らなくてはならない道路の読み方 （道・道路・計画道路・建物と道路は一体で考える・こんな道路の幅員はどう考えるか・隣地のどこを買収すればよいのか・建物面積のいろいろ・建物面積をより多くとる方法）
3	土地・建物にかかる税金の知識 節税提案の仕方 (今では企画営業の武器の中心です)	◎企画営業と税金 （不動産を取得したときにかかる税金・不動産を保有しているときにかかる税金・不動産を売却したときにかかる税金・不動産を相続したときにかかる税金・不動産を贈与されたときにかかる税金・相続時清算課税制度） ◎企画営業における節税提案 （所得税の節税・相続税の節税・固定資産税の節税・法人税の節税・固定資産税を安くする方法・それぞれの具体的方法）
4	定期借地権 定期借家権 (グローバルスタンダードでは、当たり前の考え方。日本でも広く応用されてきています)	◎定期借地権 （三種類の定期借地権の考え方・新定期借地権・定期所有権の考え方・地代・権利金・保証金をどうとらえるか） ◎ 定借マンションの考え方 （定借マンションは得か損か・将来リスクをどう担保するか） ◎地主側にたつと事業用定期借地契約はこうなる ◎定期借家権 （米国では全て定期借家契約・米国流の定期借家契約を日本流にアレンジする応用法）

5	<p>不動産の証券化と 不動産投資</p> <p>(不動産投資に関係のない職種でも知らなければいけない知識です)</p>	<p>◎不動産の証券化 (不動産の証券化とは・不動産共同事業法・SPC法・不動産投資信託J-REIT・出口戦略の考え方)</p> <p>◎不動産投資と投資利回り (不動産投資の基本的考え方・外国と日本での不動産投資の考え方の違いは何か・元本として考える賃貸建物・投資利回りのいろいろ・内部収益率IRR・不動産価格の考え方・DCF法による不動産価格・割引率(期待収益率)の考え方)</p>
6	<p>知っておくと便利な 建築知識</p> <p>(建築知識は今後、絶対に必要な知識です)</p>	<p>◎耐震設計の歴史で分かる耐震性能 (阪神大震災・東日本大震災で分かったこと・新耐震設計なら大丈夫か・建築基準法の各改正で分かる建物性能)</p> <p>◎壁構造とラーメン構造のちがい(模型で説明)</p> <p>◎鉄骨造の実践的基礎知識(鉄骨造の問題点と解決策)</p> <p>◎鉄筋コンクリート造の実践的基礎知識(RCの問題点と解決策)</p> <p>◎鉄筋コンクリート造を長持ちさせる方法</p> <p>◎鉄筋コンクリート造を100年建築にする実践的方法</p> <p>◎耐震・免震・制振構造とは(模型で説明)</p>
7	<p>事業収支計算/ 総事業費の算出</p> <p>(計算演習を行い理解を深めます)</p>	<p>◎設定条件の概要</p> <p>◎総事業費の算出</p> <p>◎資金調達 (借入方法の違い・金利の考え方・返済額の計算法・自己資金はどう考えるのか・節税額は自己資金で考える理由)</p> <p>◎経常収入 (賃料はどう設定するのか・空室率はどう考えるのか)</p> <p>◎経常支出 (変わる支出・変わらない支出)</p> <p>◎減価償却 (減価償却の考え方と算出法)</p>
8	<p>事業収支計算/ 長期収支計算の仕方</p> <p>(計算演習を行い理解を深めます)</p>	<p>◎収支計算の仕組み</p> <p>◎何をシミュレーションするのか</p> <p>◎減価償却額の計算法</p> <p>◎税金の求め方</p> <p>◎長期事業収支計算の仕方</p> <p>◎長期事業収支計算から何を読むか</p>
9	<p>建て替えか改修か</p> <p>(今後、時代が要求する事項です)</p>	<p>◎建て替えを考える4つの理由</p> <p>◎耐震不安にどう答えるか</p> <p>◎建物の老朽化不安・陳腐化不安にどう答えるか</p> <p>◎耐用年数の考え方</p> <p>◎建て替えを考えるとときの注意点</p> <p>◎3つのR(リペア・リフォーム・リノベーションの考え方)</p> <p>◎賃貸住宅のリノベーションの具体的なデザイン手法</p> <p>◎コンバージョンの考え方</p> <p>◎改修するときの事業収支計算</p>
10	<p>建設事業方式の数々</p> <p>(全て理解できれば、企画営業の知識のまとめとなり、実践として活用できるようになります)</p>	<p>◎六つの建設方式 (自力開発方式とは・サブリース方式とは・建設協力金差入方式とは・土地信託方式とは・等価交換方式とは・定期借地方式とは)</p> <p>◎収支計算の仕方 (同一敷地において各事業方式で事業を行なった場合の収支計算はどのように行なうのか)</p>

