

建築・不動産の顧問コンサルティングのご案内

弊社では建築・不動産のコンサルティングを、従来の個別案件コンサルティングに加え、顧問契約による継続的なコンサルティングを業務の一環として行なうことにいたしました。コンサルティングは全て当社の代表の秋山が直接行なうものです。

秋山は、実際の仕事をするなかで必要不可欠な企画業務を経験しながら、建築はもとより税金・法律・金融・不動産事業に広く精通しており、建築・不動産の企画営業のバイブルといわれています「実践・建築の企画営業」の著者でもあります。

企画業務の推進には社員一人一人の能力開発が重要であり、企画業務を身につけるのは実務を通しての社員教育が一番です。なかでも実際に直面した案件を基に、方向づけや問題解決策を実践的に考えていくことは修得効果が大きいのです。

企画業務において、ある問題に直面した場合、その問題に精通した専門家にたよって解決するのがベストとは限りません。問題を深く追求するあまり全体を見失う危険もはらんでいるのです。そのような場合、専門家に聞く以前に、企画業務の経験者から、あらゆる角度からの解決の方向づけのアドバイスをうけた方が結果として良い場合が多いと思われれます。

今回、企画営業に積極的に力を注ぎたいという企業様、または自社所有地の土地活用を考えておりゼネコン等から持ち込まれた企画提案の評価を社内で検討すると同時に社内での企画力を増進したいとお考えの企業様につきまして、顧問コンサルというかたちでお手伝いできればと思っております。

主なコンサル内容と条件を別紙に示しましたが、企業の生き残り戦争の激しい中、きっと貴社の業績向上のお役に立つものを提供できると確信しております。

■コンサル内容

①社員教育指導

貴社の案件等を中心に企画の考え方、調査、ボリューム計画、事業収支、節税対策等について指導。

②新税法や新制度の解説

コンバージョン・空中権移転、定期借地権や定期借家権等の節税・活用法の指導。

③顧客セミナーの講師・相談会

顧客に対する土地活用、相続税対策等の少人数セミナーの講師。

(レジメが必要な場合や人数が多いときは別途報酬)

④土地活用コンサルティング

貴社の土地活用案件に対してアドバイスを行うとともに、ご希望があれば、分譲事業、等価交換、賃貸事業、相続税の節税対策等について当社開発ソフトにて、実際のシミュレーションをその場で行うことも可能です。

⑤新規プロジェクトアドバイス

貴社が新規プロジェクトを立ち上げる場合のアドバイス。

⑥個別案件コンサルティング

個別案件について顧客との直接相談、コンサルティング、ボリューム計画、企画案の作成を行います(報酬別途)

建築・不動産の顧問コンサルティングの料金表

■コンサル方法

A 一般顧問コンサル	電話または当社に来訪して頂き、相談・質問を受ける。
B 訪問顧問コンサル	貴社に代表の秋山が直接訪問して社員教育や貴社案件、プロジェクトを中心に相談・アドバイスを行う。
C 個別案件コンサル	個別案件毎に企画提案書の作成やコンサルを行う。

■契約期間

1年間(継続の場合は再契約)

■報酬料金

A 一般顧問コンサル 《基本顧問料》	<p>基本顧問料 = 5万円 + 年間売上高・取引高(億円) × 0.0005%</p> <p>※トータルの月間相談時間は(基本顧問料 ÷ 2万円)時間程度とします。 ※年間売上高・取引高は部・課等との契約の場合は部・課の金額。 年間売上高・取引高が200億円以上の場合は一律200億円とします。</p>
B 訪問顧問コンサル (東京都の場合) 《基本顧問料》+《訪問顧問料》	<p>訪問顧問料 = 6万円 × 訪問日数</p> <p>基本訪問時間4時間(除昼食時間) 訪問時間の延長2万円/時間</p>
B 訪問顧問コンサル (東京都以外の場合) 《基本顧問料》+《訪問顧問料》	<p>訪問顧問料 = {10万円 + (概算往復時間 × 1.0万円)} × 訪問日数</p> <p>基本訪問時間4時間(除昼食時間) 訪問時間の延長2.5万円/時間</p> <p>※交通費(実費)が別途必要になります。 Ex. 建築・不動産部門の年間売上高40億円で名古屋市栄に所在の企業で月1回訪問の場合。 月間顧問料 = 5万円 + 40億円 × 0.0005% + 10万円 + 5.0 × 1.0万円 = 5万円 + 2万円 + 15.0万円 = 22.0万円</p>
C 個別案件コンサル 《基本顧問料》+《訪問顧問料》+《個別案件コンサル料》	<p>案件毎の関与度合いにより別途報酬をお見積りします。</p> <p>※個別案件コンサルのみはお受けいたしません。</p>

※上記報酬に消費税が加算されます。