



価値の落ちにくい不動産の考え方など、営業トークに役立つ多彩な知識も披露!

新任・新入社員にも、さらに知識を深めたい方にも最適!

事業収支計画の基本的な用語から考え方・計算手法まで、
計算機を用いた演習&個人指導で丁寧にわかりやすく解説!!

通算77回開催!
延べ2,100名以上が
受講!

不動産事業収支計画の 立て方と計算手法 [基礎講座]

賃貸マンション事業を題材とした演習で、事業収支計画立案における基本的な考え方から各項目における「数値の意味」まで詳しく解説!

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の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。

開催日時 2024年12月5日(木) 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 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
※テキスト・昼食・コーヒー代を含む

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

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

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



FAXで申込み 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」と共にお渡しください。

- 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(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。

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

不動産事業収支計画の 立て方と計算手法 [基礎講座]

12/5
木
10:00~17:00
会場
明治記念館
(東京・信濃町)

PROGRAM

※適宜休憩を挟みます

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

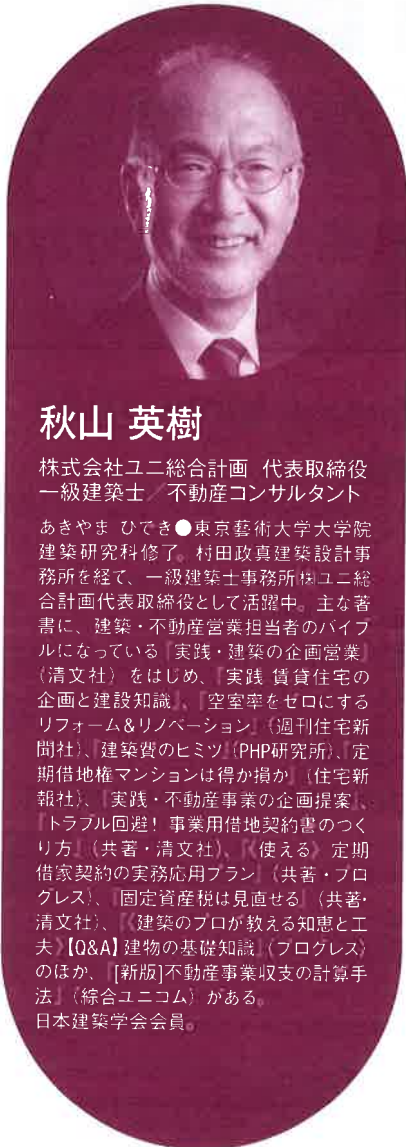
III. 長期事業収支計算の仕組みと読み方

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
 - 借入金完済可能年、投下資本回収年、経常利益黒字転換年、累積赤字解消年
5. 投資利回りの考え方と算出方法
 - 投資利回りとは、投資利回りの算出法、投資利回りをどう読むか、レバレッジの活用とは
6. 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. 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
4. いつの時代でも積極賃貸派が望む賃貸住宅のメリット
5. 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
6. 漏水のメカニズムとは

当日、講義中に**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。



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GRESS)、「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GRESS)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。

前回セミナー(2024年5月開催) 参加者の主な声

- ◆自分で勉強すると難しい内容なので、満足度が高かった(不動産販売)
- ◆収支の組み方と構成要素が分かりやすかった(不動産業)
- ◆収支計算上の数値の意味とその数値をどう活用するのかを理解することができた(不動産管理)
- ◆適度な演習時間と実例を踏まえた説明が分かりやすかった(不動産業)

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 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・中止をご希望の方は、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。