

空ビル・空工場の活用・土地建物再生事業

- ・まちなか居住及びテナントの推進(居住)
空ビルの再生及びコンバーシブル
提案企画デザインの活用
- ・創業者・テナントの支援(店舗)
マーケティング・事業取支計画書
法律財務保険 提案企画
- ・工場 事業主 家主の支援(工場)
土地・建物の運用活用方法の提案企画



環境を考えた循環型社会へ・建物の地産地消！

『持続可能な社会基盤の確立と地方再生』
建物コンバーシブルで地域再生へ



建設業に企画提案デザイン
により差別化の可能性



一地方発トッププランナーフォーラム
「北海道発 建設業地域づくりフォーラム」

(株)高岡不動産センター
有限会社 武佐興産
URL: <http://www.yadokari.ni/>

創業支援・店舗づくり

メリット

お客様と一緒に計画の相談
しっかりとした計画により予算の確保
リノベーション・用途変更

注意

郊外店・大型店との差別化いかにするか。

デメリット

時間が掛かる
マーケティングにより空き場所を探す。
駐車場の確保
職人及びオーナー自らの力



将来の子ども達の夢づくり！

高知県・高岡の現状



車庫修理工場→花屋・陶芸教室 創業支援 PROJECT 2003/5/1
コンバーシブル・リノベーション・コラボレーション



現状の認識 きっかけ

・郊外大型店・海外進出により店舗が増える
・少子化・団塊世代退職・増える。
・地価の下落。空洞化過疎地・高齢化
・地方・市の税収を上げる

・事業収益が中央へ
・空き店・工場増える。
・税収が減る。(少子化)
・空ビル・空工場再生



戦略 差別化のポイント

・郊外大型店にしていな事
・循環型社会への対応
・地域密着・地産地消・やりがいづくり
・技づくり・ブランド作り

・心・自然に力をいれる
・リノベーション・用途変更
・地元の職人・口コミ戦略
・建物の木の良さ・技演出

中心市街地の賃貸空ビルの再生

メリット

街中居住 中心市街地の活性化
築 20年以降の建物の再生
コンバーシブル循環型社会への対応
デザインによる 付加価値

わくわくする部屋・オシャレ部屋
選べる部屋・部屋が広い
投資・建築費のダウン

デメリット

時間が掛かる・規制が多い
税金が高い・手間が掛かる
駐車場がない・高い

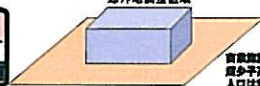


まちなか居住(市街地活性化)！

問題点 超少子高齢社会

- ・バブルが崩壊し、専業主婦外へ・住宅街が郊外へ(地価が安い所へ)
- ・大規模店舗法・郊外・大型店出店(地価が安い)
- ・賃貸定期借地 店舗賃貸に 工場が中国に パートアルバイト

用途地域外の市街地調整区域や非 引寄せ区域などで50,000㎡以上 の土地開発が県内10箇所計画中 大平低造の規制緩和	市街地	土地建物取引 土地建物群書類の 課税・登録免許税・相続税・消費税 不動産取得税 固定資産税	4% 一括 国 3% 一括 県 1.4% 年 市
--	-----	--	--------------------------------



商業施設がビルより1.5倍に
超少子高齢社会により
人口は世代交代中

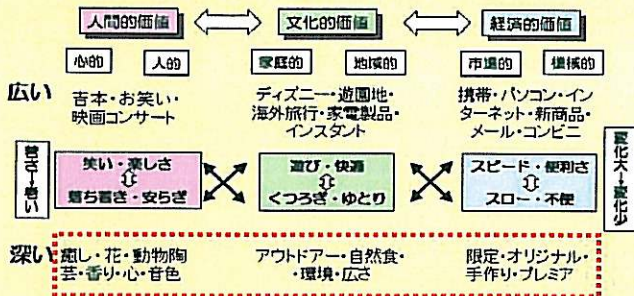
中心地 市街化区域 土地 50万円～150万円/坪・建物 80万円/坪=280万円/坪 家賃10,000円/坪
郊外店 調整区域 土地 5万円～20万円/坪・建物 40万円/坪=60万円/坪 家賃2,000円/坪
市の財源 固定資産税・事業収入・住民税・所得税を地元へ

雇用・市税・固定資産税・事業税を地元へ！

求めている価値・物を考えてみよう。

1人10色の時代

衣・食・住・学・遊・美・情・心・環・安



SEVEN GRASS (3階・4階併用)			
名称	面積	坪数	金額
401号室	402号室	403号室	404号室
301号室	302号室	303号室	304号室
SEVEN GRASS (2階・3階併用)			
名称	面積	坪数	金額
501号室	502号室	503号室	504号室
301号室	302号室	303号室	304号室

『オーナー・協力会社・企画会社・入居者』完成祝賀会 2003. 1. 10



オーナー(主) 本物件のオーナーは、この物件の完成を祝うための祝賀会を開催し、入居者の皆様と交流しました。

企画会社(主) 企画会社は、この物件の完成を祝うための祝賀会を開催し、入居者の皆様と交流しました。

協力会社(主) 協力会社は、この物件の完成を祝うための祝賀会を開催し、入居者の皆様と交流しました。

入居者(主) 入居者は、この物件の完成を祝うための祝賀会を開催し、入居者の皆様と交流しました。

オーナー満足・入居者満足・業者満足 社会満足への道

現状のメリット 成果

- 取引先・地域の方の紹介が増える
- 地域再生・雇用の確保
- 建物の古さ・雑かさが出る
- 地方・市の税収を上げる

- 企業・創業支援につながる
- 空き店・工場がなくなる
- 差別化につながる
- 地産地消が生まれる



今後の展望

- 地域再生・観光推進を広める
- 地域密着・地産地消・やりがいづくり
- 技術力・ブランド作り
- 家賃割賦販売方式



- 将来の子供の夢づくり
- ものづくり支援につながる
- 地元の職人・ロコミ戦略
- 地方の不動産の流動化推進

空工場の活用・再生・循環型社会対応

メリット

- 循環型社会への対応
- 投資・建築費のダウン
- 家賃及び賃貸可能
- 家賃割賦販売方式の利用



デメリット

- 時間が掛かる・規制が多い
- 各市との税の優遇がない
- 手間が掛かる・用途の変更
- 土地の下落・抵当権



ものづくり支援!

今の法・税制の問題点

- 合理化・車社会により 商店街・問屋街が衰退
- 中心街の税金が郊外との差 固定資産の違い
- 都市計画の不都合
- 無指定地域(規制緩和)と都市計画(規制が厳しい)工場の優遇が新規出店のみ
- 郊外にて倉庫・工場の近隣にてパワーセンター出店



大手との差別化・対策・戦略・高付加価値の必要性

- 観光・手作り・ソフト力・ブランド作りを行い集客力の強化
- その為にも 高齢者対応・協働事業
- ブランド力の強化が必要・観光推進・付加価値
- 日本・地域文化伝統建物の保存・職人の継承・創業支援

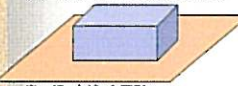


地域ブランド力の強化

土地建物家賃割賦販売方式

循環型社会へ対応地方の不動産の流通・活性化を考えたシステム

賃貸契約にて家賃を払い3年~5年後支払額を減額し土地建物を購入できるシステム。契約期間内解約は破産とする。



例えば 3000万円の売土地建物工場
貸主・売主 3000万円売り
固定資産税・2万円/月3年72万円・5年120万円
銀行利息2%元金均等20年返済3642万円の為

3年後 3642万円-720万円+72万円=2994万円にて売買
5年後 3642万円-1200万円+120万円=2562万円にて売買

借主・買主 家賃20万円にて 3年間にて支払い720万円にて 5年間1200万円にて

富山県高岡市 重度障害児医療ケアサービス OPEN

Renovation Planning #007/1/1



お客様へいかに納得いただくか。期待を超える満足・提供を行っているか。心・技・体の精神

お客様に売っているものは 超業・超物ではない!

商品として売っているもの 消費者心理を摸る 幸せ・夢を売っている!

- 『心』安心である(地域密着)・信頼がある(信用がある)
- 事業として成り立つか。財務・税務・法・情報の提供
- 『技』企画提案デザイン・オシャレである(他にない)
- 価格がわかる(品質と価格と明確に技術をいかに出すか)
- 仕事がわかる(現場でのしっかりとした工程・打ち合わせ)
- 『体』顔が見える(施工・職人の顔が見える)
- 安心・安全である(メンテナンスの即座の対応)