

**CPM®がもたらす**  
**高い職業倫理と**  
**プロフェッショナルスキル**

第73回

点と目標とするゴール。主人や不動産オーナーのお客さまがメインでした。MB Aでは戦略やマーケティング、CPM®とのことでした。

中小企業庁の統計では不動産管理戦略、C I M®では不動産投資理論、そして税法といった事業用不動産に必要な学びを蓄積させていきました。

そういつた中で出会った案件に触れていきたいと思えます。

案件1…長期保有の不動産オーナーの資産再構築とその戦略立案と実行

こちらはクライアントは長年、街の中心部に不動産を持っていました。が、築年数の経過と共に空室の増加が発生し、それに伴い賃料の下落、建

としており、上場を目指すためにさらなる出店とそれに応じた資金が必要とのことでした。

地元の金融機関では融資枠が一杯となり、既存不動産をオフバランスしてセールアンドリースバックを行い資金を手につつ、事業も継続したいとのことで、上場コンサルティング会社より声をかけていただきました。

戦略自体はシンプルですが、その戦略を支える「実行」が地味で作業が多く大変でした。全30物件のうち10物件をピックアップするのですが、机上でピックアップし、現地確認、法的条件などを一つずつ確認し、課題が

結果として辻調理師専門学校の前 静雄先生が「料理に究極なし、常に勉強」とおっしゃる

皆さんは、自社のクライアントのゴールをご存じですか？ もしくはクライアントにゴール設定を意識してもらっていますか？

近年「戦略」というキーワードが氾濫していますが、その本質を知っている人は多くないと思います。最近ではウェブや書籍でも「XX戦略」というタイトルや「XX戦略を用いて△△する」といった表現が見られますが、戦略とは本来は現時点を埋めるもの「戦略」から成ります。

「ゴールあるべき姿」

ギャップを埋めるものが「戦略」

「現状」

ギャップ

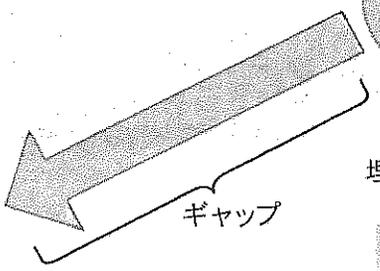
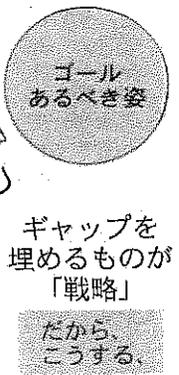
# 戦略を文にする学び続ける姿勢

「不動産業界の劣化というネガティブなサイクルに入ってきました。」

オーナーとの面談やヒアリング、そして決算書を含めた各種資料を分析し、戦略立案を行い、その戦略の実行がクロージングに向かっていく中で、新たに資産の再構築の相談をいただき、現在も金融機関の紹介や物件分析含め二人三脚で進めています。

案件2…事業法人の資金調達のためのオフバランス/セールアンドリースバックコンサルティング

こちらのクライアントは主に法



クライアントの将来像



宅地建物取引士、MBA  
 CCIM®, CPM®  
 賃貸不動産経営管理士

創業65年、大阪・神戸・東京にて一般事業法人、不動産会社、国内外ファンドおよび個人への不動産コンサルティングをベースとした事業を行う。



今西土地建物  
 代表取締役社長  
 今西 頼久

執筆者

あれば是正していくというものです。

同時に外資ファンドと条件交渉や確認事項を進めばならないのです。(毎月第4週掲載)