

Report

青山財産
Aoyama Zaisan Networks

2022 Spring Vol.20

本年より第三次中期経営計画がスタートしました。計画では、戦略的個別サービスとして8つのサービスを打ち出しております。この8つのサービス品質をさらに高めながら、より多くのお客様にサービスをご提供してまいります。また、ADVANTAGE CLUBではスマートフォン向けアプリケーションの導入を進めており、より手軽にご購入でき、物件状況もスマートフォンで簡単に確認できるようになります。これからの当社にどうぞご期待下さい。

代表取締役社長 蓮見正純

Topics

Special Feature

不動産総合マネジメント事業部がスタート!
土地の有効活用コンサルティング事業拡大へ
土地情報とテナント情報のマッチングを
“コンサルの眼”でご提案

AZN News

- ADVANTAGE CLUB
「銀座六丁目西銀座通り」・「九段下」を新規組成
- ADVANTAGE CLUBアプリを導入へ

銀座四丁目交差点 2022年3月撮影
(銀座エリアを視察するコンサルタントたち)

「財産」のことなら青山財産ネットワークス
ホームページでは旬な情報を随時更新しています

青山財産

検索

<https://www.azn.co.jp>



不動産総合マネジメント事業部がスタート!

土地の有効活用コンサルティング事業拡大へ

土地情報とテナント情報のマッチングを“コンサルの眼”でご提案

2022年1月から新設事業部として『不動産総合マネジメント事業部』が誕生しました。第三次中期経営計画における、戦略的個別サービス8つのうちの1つ『土地有効活用コンサルティング』を担う事業部となります。“そうだ!不マネに聞いてみよう!”を合言葉に、お客様からこれまで以上に頼られる存在を目指して、メンバーは日々邁進しています。同事業部の強みや特長について、統括する執行役員の小野高義に聞きました。

当事業部の強みは一言で表現すると情報力です。当社には首都圏を中心にテナント出店の希望情報が常に1,000件以上キープされています。出店情報の中には出店希望のエリアや土地の広さなども含まれており、すでに当社のデータベースに登録されているお客様の情報とマッチングを行うことによって、テナント企業側とお客様が互いにウインウインな関係になれるようご提案を行います。

しかし、テナント誘致だけを目的にしてしまうと、テナントの質を見誤ってしまい、賃料の値下げ要望や最悪の場合、撤退してしまうリスクが高まります。それではお客様にご迷惑をおかけしてしまうこととなります。優良で長く続けられるテナントを誘致していきたいです。

全体最適の視点から 有効活用の目的を理解

私たちは何よりコンサルタントとしての視点を持っており、土地の有効活用について、お客様が何の目的で活用するのか?それは相続対策なのか?事業承継のためなのか?といった目的を理解した上で、活用には切っても切り離せない税制面、建てるのは誰かなど、将来を見据えた全体最適の視点で有効活用のご提案をまいります。

まさにこのようなご提案ができることこそが、他社にはない私たちの特長です。当社は総合財産コンサルティング会社ですから、テナントリーディングがメインのサービスではありません。コンサルタントは、活用できる土地は有効活用し、活用が難しい土地は財産の組織換えを行い、最適な財産構成にご提案を日々行っています。その中で、私たちは土地の

有効活用に特化した部隊ですが、当然、総合コンサルティングも理解しています。だからこそ、先ほどお話ししたような、お客様の目的を理解した上で有効活用のご提案ができるのです。有効活用によって様々なお客様の課題を解決していきたいと考えています。先々、有効活用によって建設された建物の管理・メンテナンスも当社グループで対応できるように今後取り組んでまいります。

同様のご提案を企業が所有する不動産の活用についても手掛けていきたいと考えています。いわゆるCRE (Corporate Real Estate) 戦略です。これは、企業が所有する不動産を、「企業価値向上」の観点から見直しを行い、所有不動産における投資効率性の最大化を目指す考えです。社宅や工場の跡地は通常、売却などで処理することが多々ありますが、一歩、立ち止まって、「何かに有効活用できることはないか」と、考えただければと思います。その時に、“そうだ、不マネに聞いてみよう。”と、当事業部のことを思い出していたら、ご要望をお伺いしながら、様々なご提案ができると思います。敷地が広ければ、複数のテナントを誘致する複合型の有効活用なども行えます。まずはご売却の判断をなさる前にご相談いただければと思います。有効活用した収益が本業の助けになるかもしれません。

AIを活用しマッチング

高付加価値のご提案を

これからのコンサルティングの現場には、ITやAIを用いる機会がさらに増えてくるに違いありません。私たちは現在、膨大な最新のテナント出店情報と、当社のARTシステム内に登

録されている土地持ちのお客様情報をAIでマッチングし、よりスムーズなご提案に結び付けるためのシステム構築を進めています。このシステムが完成すれば、新鮮な情報を迅速にお客様にお伝えできます。より付加価値の高いご提案を差し上げること、お客様からの信頼にお応えしてまいりますと考えております。

併せて、テナントサイドのお客様へは、従来の出店希望エリアに係るご案内に加えて、ご希望エリアの商圈分析や立地判定といったマーケティング要素を含むご案内もできるようにしていきたいと考えています。

今後も私たち不動産総合マネジメント事業部は“コンサルの眼”を大切に、皆さまからの期待と信頼にお応えするべく、さらなる進化を目指してまいります。よろしくお願ひ申し上げます。

■土地有効活用コンサルティング 事例紹介(例)

【ご相談内容】

- ・遊休地・収益性が低い
- ・土地活用の提案を受けている

【不動産総合マネジメント事業部】

■有効活用のマッチング

数多くのテナント出店情報とお客様データからマッチング

■最も有効な活用策をご提案



執行役員
コンサルティング
第一事業本部長

小野 高義

住宅メーカーより当社入社。相続、不動産、建築と幅広い知識と経験をもとに財産承継コンサルティングに取り組む。金融機関との連携により個人、法人の課題解決に従事。



ホームページに、
事例を掲載して
います

当社では、お客様のニーズに合わせた戦略的個別サービスとして8つのサービスを提供しています。今号ではそのうち3つのサービスの近況をお知らせします。

ADVANTAGE CLUB	購入 コンサルティング	地域創生 コンサルティング	事業承継ファンド
土地有効活用 コンサルティング	ファミリーオフィス サービス	IFAによる金融商品 運用サービス	STO事業

不動産特定共同事業

(任意組合金銭出資型)

ADVANTAGE CLUB®

「銀座六丁目西銀座通り」・「九段下」を新規組成

不動産共同所有システム「ADVANTAGE CLUB銀座六丁目西銀座通り」(総口数1,040口)と「ADVANTAGE CLUB 九段下」(総口数77口)は募集口数を大幅に上回るお申し込みをいただき2022年3月に組成いたしました。

銀座の対象物件「CSS Building III」は外堀通り沿いに建ち、数寄屋橋交差点からほど近い立地です。地下鉄銀座駅C2出口から徒歩2分と交通アクセスも良く、近接する並木通りはハイブランドの店舗が軒を連ねるエリアとなっています。

一方、九段下駅から徒歩1分の「九段下ASNビル」周辺は再開発事業が進められており、登録有形文化財建造物の旧九段会館一部建て替え工事が2022年7月に竣工するほか、2021年に閉館したホテルグランドパレス跡地にも複合ビルの建設が計画されています。今回の2件の組成により、組成累計額は994.5億円、累計組合数も59組合(29組合解散)となりました。これからも、魅力的な商品組成を展開してまいります。

ADVANTAGE CLUB®
2002年～(2022年3月末現在)

累計組合数	組成累計額	のべ組合員数
59組合	994.5億円	3,484名

ADVANTAGE CLUB®とは?

都心部の不動産を共同で所有し、賃貸収益を受け取る「不動産共同所有システム」です。昨今の不動産運用において、都心部の限られた優良物件以外では安定した賃料収入を得ることは難しくなっています。また、それらの物件は高額で、豊富な「資金」と「経験」、また、購入後の管理・運営にも多くの時間と手間が必要となります。「ADVANTAGE CLUB」はプロが不動産を厳選し、管理・運営を行うことで、こうしたわずらわしさを不安を軽減するシステムです。



CSS Building III



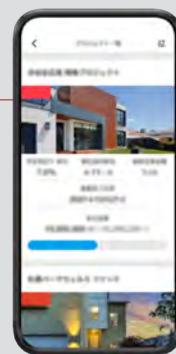
九段下ASNビル

ADVANTAGE CLUB® アプリを導入へ

デジタルトランスフォーメーションへの取り組みの一環として、「ADVANTAGE CLUB」をスマートフォンで購入が可能になるアプリケーションの導入を進めています。

これまでお申し込みやご契約は、紙の書面でのやり取りが行われていましたが、アプリケーションのリリース後は、スマートフォンの画面から購入のお申し込みができるようになり、従来に比べて手続きが簡便になります。また、収支報告や分配金の状況をいつでも閲覧することが可能になります。アプリケーションの詳細、リリース時期については、随時ご案内差し上げます。

※画像はイメージです。





お知らせ

戦略的個別サービス STO事業スタートへ

第三次中期経営計画で打ち出した戦略的個別サービス8つのうちの1つ「STO事業」がスタートに向けて準備が着々と進んでいます。STOはセキュリティー・トークン・オファリングの略で、ブロックチェーン技術により発行したデジタル証券を購入することで投資が簡単に行えます。当社はパートナーにブロックチェーン技術にノウハウを持つ、Hash DasH Holdings株式会社(ハッシュダッシュホールディングス)を迎え、収益不動産に24時間365日いつでも少額から投資が可能な世界を目指しています。2022年に第1号案件のスタートを予定しておりますので、どうぞご期待ください。



青山財産ネットワークス

新卒社員入社

4月1日、青山本社で入社式が開催されました。入社式には新卒社員7人が出席し、当社代表の蓮見は「人の助けになるという想いを大切に頑張してほしい」と伝えました。当社の飛躍には若い力、新しい人材が欠かせません。お客様のご期待の一つ上をいくご提案ができる、人間性に溢れた人材に育ててまいりますので、どうぞご期待ください！



当社ビジョンを 動画でご紹介

本年よりスタートしました第三次中期経営計画の方針、ビジョンをお伝えする動画が当社YouTubeチャンネルでご覧になれます。4つの視点と8つの戦略的個別サービスをわかりやすくお伝えしています。これからの青山財産ネットワークスにご期待いただける内容となっておりますので、是非一度ご覧ください。



「財産」のことなら青山財産ネットワークス



株式会社 青山財産ネットワークス
Aoyama Zaisan Networks Company, Limited

青山財産ネットワークスグループ
株式会社 日本資産総研

相続・事業承継・不動産に関するご相談がございましたら、お気軽にお問い合わせください。

☎ 0120-022-313 平日/9:00~17:00

■ご意見、ご感想などございましたらこちらまで

青山財産レポート事務局 azn-pr@azn.co.jp

本冊子は、過去に当社にご相談いただいたお客様へ向けて、当社および当社グループ会社の業務に関する情報のご案内として送らせていただいております。お客様の個人情報は、個人情報保護関連法及び当社のプライバシーポリシーに従い、適切に管理しております。今後、当社からのご案内をご希望されない場合は、お手数ですが、上記お問い合わせ先までお申し出ください。
株式会社青山財産ネットワークス 個人情報お問い合わせ窓口