

リノベーションビジネスセミナー 盛岡

RBS

RENOVATION BUSINESS SEMINAR @MORIOKA

リノベーション事業は地方の未来を創出できるのか。 事業として成立している実例からひもとくビジネスのリアル

平素より格別のご高配を賜り、誠にありがとうございます。地方都市における住宅市場の変化を踏まえ、「リノベーションを事業としてどのように成立させるか」をテーマにセミナーを開催いたします。

本セミナーは、リノベーションを通じた地域活性化と既存ストックの価値向上を目的に、全国の事業者が連携しながら持続可能なまちづくりを推進している「リノベーション協議会」の取り組みの一環として開催するものです。盛岡エリアにおいても、新築需要の変化や物価高騰の影響を受け、既存住宅の活用やリノベーションへの関心が高まっています。

本セミナーでは、戸建て住宅のリノベーションをはじめ、空き家再生や中古住宅の価値向上、さらには賃貸物件の収益改善など、ストック活用の可能性について、実例をもとに解説します。また、不動産・設計・施工・金融など多様な事業者が連携することで、新たなビジネスの可能性を広げるとともに、情報交換やネットワーク形成の場としてもご利用いただけます。皆様のご参加を心よりお待ちしております。



日 時 / 6月19日(金)

11:00~16:00(開場 10:30)

<ランチ交流会付き>

会 場 / NOIE旭橋2階(盛岡市長田町1-5)

※お車でお越しの場合、駐車場は近隣の
コインパーキングなどをご利用ください。

参 加 費 / 無料(アートホテル ランチ付き)

募集人数 / 30名(事前予約制)

11:00~12:30 / トークセッション 第1部

地方で成立するリノベーションとは

13:00~14:00 / ランチセッション(アートホテルへ移動)

参加者同士の情報交換・ネットワーキング

14:00~16:00 / トークセッション 第2部

事業としてどう成り立たせるか

参加をご希望の方は、こちらのQRコードからお申し込みください。

*定員に達し次第、受付終了となりますので、お早めにお申し込みください。



本セミナーで得られること

- ✓ 地方におけるリノベーション市場の現状と今後の可能性
- ✓ 金融機関の視点から見た不動産価値と資金計画のポイント
- ✓ 戸建てリノベーションをはじめとしたストック活用の具体例
- ✓ 地域事業者との連携による新たなビジネス機会の創出
- ✓ リノベーションを事業として成立させるための考え方と戦略
- ✓ 参加者同士の情報交換によるネットワーク形成

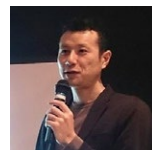
トークセッション 第1部 〈11:00～12:30〉

地方で成立するリノベーションとは

01 リノベーション協議会の取り組みと、地方における可能性

講師：(一社)リノベーション協議会 本部事務局 武部 裕行 氏

リノベーション協議会の概要および活動内容についてのご紹介をはじめ、全国での取り組みを踏まえ、リノベーションを推進する意義や、事業者が連携することの重要性についてお話しいただきます。



武部 裕行 氏

02 盛岡におけるリノベーション実例と成功事例のウラ側

講師：(株)N's Create. 代表取締役 丹野 伸哉 氏

実際に盛岡で行った中古マンションの再販事業や市内の一棟ビル(賃貸マンション)のリノベーション事例をもとに、収益性や資産価値の変化について具体的に紹介いただきます。「リノベーションによって本当に価値は上がるのか」「家賃はどの程度改善するのか」といった実務的な視点から、事業としての可能性を検証します。また、プロジェクトをどのような体制で進めたのか、地元企業・協議会・メーカーなどが連携した取り組みについてもお話しいただきます。



丹野 伸哉 氏

03 暮らしにフィットする住まいづくりとリノベーションの価値

講師：パナソニックハウジングソリューションズ(株) 北東北営業部 営業部長 小泉 公彦 氏

リノベーションにおいて、どのような住まいが選ばれるのか、暮らしの視点からその価値について解説。間取りや設備、空間設計などを通じて、現代のライフスタイルにフィットする住まいづくりの考え方を紹介いただきます。リノベーションによって付加価値を高めるポイントや、顧客満足度につながる工夫についても紹介。併せて、設計・施工・メーカーが連携することで実現できる住まいづくりの可能性についても触れていただきます。



小泉 公彦 氏

トークセッション 第2部 〈14:00～16:00〉

事業としてどう成り立たせるか

01 住宅市場の変化とリノベーションビジネスの考え方

講師：(株)札幌社 代表取締役 小林 大輔 氏

首都圏および地方における住宅市場の動向とその変化を踏まえ、新築中心から既存ストック活用へと移行する流れについて解説します。そのうえで、リノベーションを事業として成立させるための考え方や、どのような領域に可能性があるのかを整理します。また、集客やブランディングの視点も含め、今後の事業展開に生かせるポイントについてお話しいただきます。



小林 大輔 氏

02 地元で実践するリノベーション事業のリアル

講師：(株)くらしすた不動産 代表取締役 星 羊治 氏

古民家再生や店舗・アパートのコンバージョンなど、盛岡エリアでの多様なストック活用の取り組みの紹介とともに、物件の仕入れから企画、事業化までのプロセスや、収益性をどのように確保しているのかといった、実務的な視点についてもお話しいただきます。さらに、リノベーションを事業として成立させるためのポイントや課題についても、実体験をもとに解説。実際にどのような収支設計で事業が成り立っているのかについても、可能な範囲で共有いただきます。



星 羊治 氏

03 中古マンション再販事業に対する住宅ローンの取り組みについて

講師：(株)東北銀行 支店統括部 副部長 高木 広晃 氏

盛岡市内中心部のリノベーションマンションに対して、中古マンション再販事業者との連携で住宅ローンの融資期間に関する基準を緩和し、一律最長年数で対応している(現在取り扱い中)事例についてご紹介いただきます。



かえる。くらし。すまい。
リノベーション協議会