

2020
8・24

月4回
月曜日発行

第1162号

週刊ビル経営

発行所 (株)ビル経営研究所
〒104-0061
東京都中央区銀座7-17-12 2F
TEL 03 (3543) 7421
FAX 03 (3543) 5839
発行人 垂澤清三
年間購読料 30,000円(税込)
KAMEOKA NEWS AGENCY CORPS
亀岡大郎取材班グループ

ソーコに学ぶ ビル経営

イーソーコ総合研究所
代表取締役 出村 亜希子
奈良女子大学大学院修了後CM
会社を経て現職。一級建築士、
宅建士。「倉庫ドクター」とし
て建築面からオーナー支援に取
り組む。



最近、「倉庫ドクター」に求められるもの

「」に求められるものが、建築や不動産ノウハウの提供だけではなくなってきました。

費用対効果やメリット、デメリットまで自身で理解して投資内容を決定されているオーナーさんは素晴らしいと思います。

しかし現実には、そのようなオーナーさんは稀です。限られた資金のなかで、どの物件のどの部分にどう手を入れるか、どのようなスキームで行なうか。時期、実施のタイミング、どうやって実現していくか。

第28回「倉庫ドクターに求められるもの」

よっても私たちが「総合診療医」優先順位であることが認識されは変わってきたからかもしれまてきません。

す。こう 医療従事者にも専門したポイがあるように、私たちントを「専門医」からなるつずつくチームで動きます。例リアにすれば物件改修の依頼をていけいたいた場合でも、ば、物件 診断してみると経営環の将来像 境や相続、節税といっはおのず た点に改善点が見つかと浮かびることがあります。そ上がった

んなときは企業診断士や税理士、弁護士、鑑定士、不動産会社などからなる専門家チームを組み、協力を得ながらコミュニケーションを繰り返して、最終的にオーナーさんとともに総合的に判断します。

なかでも大切なのが、どうすればリーシングに直結するかの判断です。テナントニーズや満足を読み、物件の状態に照らし合わせて検討することが大切です。募集をかけるのか、見込みテナントがいるのかなど、稼働状況に

「倉庫ドクター」には、資金調達だけでなく、得られた資金を最大限活用し、収益というリターンを最大化させる方法を考えることが大切です。私たちが称している「倉庫ドクター」とは、要するにこういった課題(＝症状)を判断し、それに合ったアドバイスや実際の施工など(＝処方)を行って、経営状態をより健全(＝健康)にしていくという存在です。リノベく、オーナーさんの判断はより難しくなってきました。オーナーさんに伴走し、経営のパートナーとしてアドバイスできる存在が、ますます求められています。