

# 第1期プロパティマネジメント塾 開講

## 「ドラッカーに学ぶ 不動産管理」

くすべてのビル経営者&PM担当者の方へ推奨の特別企画講座ご案内>  
貴方のビルの収支がみるみる変わる！PMコーチプロによるこれからの不動産経営に必要な  
「新しいビル経営戦略」と「PM英語対応力」が同時習得可能な画期的PM総合講座

【課題図書】



体験プレ  
講座4月  
13日  
開催！

国内唯一のPMコーチング専門家  
植野正美氏による全8回講座

初回4月13日(水)を体験講座として開催いたします。  
5,000円(副読本書籍付!)にてご参加いただけます。  
先着15名様 ⇒「[desk@grec.jp](mailto:desk@grec.jp)」へ申込みください。

2017年①4月13日 ②5月25日 ③6月22日 ④7月13日 ⑤9月14日  
⑥10月19日 ⑦11月16日 ⑧12月7日 木曜日2時間×全8回 (各回18:10~20:10)

講師: 植野正美氏 U.A.P.M.コンサルティング代表

【略歴】慶應義塾大学商学部卒業後、ハザマに入社。勤務地のシアトルで、同社所有44階建てオフィスビルのAM、PMに従事。100億円の含み損を抱えたビルを黒字に転換。その力量を買われ、1996年米国ラサールパートナーズ(現・ジョーンズ ラング ラサール)に入社し、主に米国西海岸でPM業務等に携わる。独立後、プロパティマネージャーのコーチング業務を中心に多くの企業の業務をコンサルティングし現在に至る。講師実績多数。著作:「アメリカビル物語 プロパティマネジメント奮戦記」



【講義会場】丸の内不動産英語塾(千代田区大手町2-2-1新大手町ビル4階)



【受講料】75,600円 (全6回講義・副読本・テキスト代・税込)  
【主催】国際不動産カレッジ & 一般社団法人日米不動産協力機構  
【受講問合せ】 [desk@grec.jp](mailto:desk@grec.jp) 03-6869-8788 <http://grec.jp/>



# 【講義スケジュール】 各回木曜18:10~20:10 不動産英語塾丸の内校にて開催 「ドラッカーに学ぶプロパティマネジメント」

## ●第1回 4月13日(木) プレ講座

・講座全体像、講座内容、趣旨、PMの持つべき大局観 ・マネジメントの理念(Principle)を具体的行動に落とし込み成果を上げる。

【課題図書を紹介】 ①『アメリカビル物語』 植野正美著 ②『マネジメント[エッセンシャル版]基本と原則』 -ピーター・ドラッカー上田惇生編訳 ③『もしも高校野球のマネージャーがドラッカーを読んだら』 岩崎夏海著

【参考文献】『人生を変えるドラッカー』 吉田麻子 『ビジョナリーカンパニー』 ジェームス・コリンズ/ジェリー・ポラス 『失敗の本質』 戸部・寺本・鎌田・杉之尾・村井・野中 『The Essential Drucker』 - Peter F. Drucker(英文) ※各回講座でも随時、追加参考文献を紹介。

## ●第2回 5月25日(木) プロパティマネジメントから見た「マネジメント」

・プロパティマネジメントとは、「マネジメント」そのものである ・「マネジメント」(理念・理論)とは、PMが使い得る強い「武器・道具」であり、「ドラッカーの『贈り物』である」・物件とは？事業とは？事業の目的とは？マーケティングとは？イノベーションとは？ ・顧客とは？ -PMの顧客は常に二つ「オーナー」と「テナント」

## ●第3回 6月22日(木) 物件を再生する方法Ⅰ(米国の例)

一副読本「アメリカビル物語」から(その1) ・旧PM時代から新PMの選定・起用へ ・空室率をどう改善するか ・マーケットが劣悪な中、契約更新を迎えるテナントがビル全体の2割超の時どうする？ ・高いPMフィーを維持するために ・諸問題解決のため、新規PM会社の選定に踏みきる、選定基準は何か？ ・「ビルを生まれ変わらせる(第2の誕生)」

## ●第4回 7月13日(木) 物件を再生する方法Ⅱ

一副読本「アメリカビル物語」から(その2) ・PM交替の実際 ・「ビルの生まれ変わり(第2の誕生)」の演出 ・PM交替、アンカーテナント交替、ビル名称変更を、意図的に行う。 ・マーケットにおける地位向上(Reposition)、賃料水準アップ・維持への試み ・物件(「プロパティ」とは、「事業」(Business Enterprise)である ・「プロパティ」における「チーム」の作り方 ・テナント満足度アップ、マーケットからの支持を得るための試行錯誤 ・我々の事業は何か、何であるべきか、お客は誰か、そのNeedsは何か(ドラッカー)

## ●第5回 9月14日(木) PM契約書の読み方

・米国の例(英文) 契約解除条項、フィーの条項、競争条項など ・オーナー(AM)との関係、「パートナーシップの関係」が、条文から見えて来る ・クライアントと一緒に知恵を絞る ・オーナーの望むもの、PMの望むもの、そこから生ずる「合意」を文書化する ・PM新規契約入手プロポーザルの作り方(その作成意図・PM戦略を見る) ・米国の例(英文) Overall Objectives など(英文原文にあたる) ・オーナーの「目的」を、「オーナーよりも」適格に実地に知る、その見識・大局観

## ●第6回 10月19日(木) 物件を再生する方法(日本の例)

一経年劣化ビルの挑戦 ・継続 だけでは衰えていくのみ・顧客の創造 -新しいNeedsの模索・発見・創造、イノベーション、チームプレイ ・マーケットへの常識外のアプローチ ・PM個人のそれまでの創造的経験の蓄積 ・イノベーションは発明とは違う(ドラッカー)「マネジメント」の考え方からの関連ケーススタディ 一物件のポテンシャルを見抜き、運営の方向を出すDirectionは、力なり(顧客の発見・創造、イノベーション) - 退屈なロビー - 新 ・決めてはテナント(マーケティング - 新しいNeeds)・チームメンバーに成果を出させる

## ●第7回 11月16日(木) 受講生の担当物件・ビルの問題、現状、その改善策課題の確認

## ●第8回 12月 7日(木) 修了課題の発表 & フリーディスカッション ※終了後に懇親会開催