

PRIVATE RENOVATIONS ACADEMY SCHOOL INTRODUCTION

空き家・空き店舗・空きビルを稼ぐ建物へ。

受講生自身が活用したい物件を持ち込み、GM・プロフェッショナル・メンターとともに、
事業計画をかたちにする物件持ち込み型・個別伴走のスクールです。

民間不動産再生 コース

02 CONTENTS 目次 / INDEX

左の数字はセクション番号、右の数字は掲載ページです。

SECTION	TITLE	PAGE
01	コースコンセプト COURSE CONCEPT	P. <u>03</u>
02	このコースで目指すこと WHAT YOU WILL ACHIEVE	P. <u>03</u>
03	対象となる方 WHO IS THIS FOR	P. <u>04</u>
04	コースの特徴 COURSE FEATURES	P. <u>04</u>
05	講師・伴走体制 INSTRUCTORS & SUPPORT STRUCTURE	P. <u>05</u>
06	受講形式 COURSE FORMAT	P. <u>05</u>
07	12 Step プログラム全体像 12-STEP PROGRAM OVERVIEW	P. <u>06</u>
08	最終成果物 WHAT YOU WILL DELIVER	P. <u>07</u>
09	受講料・お申込み TUITION & APPLICATION	P. <u>08</u>

01 COURSE CONCEPT コースコンセプト

COURSE CONCEPT

私立リノベ学園 民間不動産再生コースは、受講生自身が活用したい空き家・空き店舗・空きビルなどを持ち込み、その物件をどのように使い、どのように収益を生み、どのようにしてまちに新しい動きをつくる拠点へ育てていくかを考える、物件持ち込み型の個別伴走プログラムです。

過去のプランニング研究室での実践性を引き継ぎながら、受講生ごとの物件・課題・スケジュールに合わせて進める個別伴走型へと変更しました。

「講義を聞く」のではなく、自分の物件を前に進めるための実践の場です。

02 GOALS このコースで目指すこと

WHAT YOU WILL ACHIEVE

単なるリノベーションの知識習得ではありません。受講生自身の物件について以下の論点を段階的に整理し、最終的にオーナー・金融機関・行政・協力者・テナント候補などに説明できる**事業計画**を作成することを目指します。

- | | | | | | |
|----|------------------------------|----|--------------------------|----|--------------------------|
| 01 | その建物にはどのような 可能性 があるのか | 02 | どのような制約やリスクがあるのか | 03 | どのような人がお金を払うのか |
| 04 | どのような用途や事業が成立しそうか | 05 | どの程度の投資が必要か | 06 | どのように収益を生むのか |
| 07 | 誰と組めば実現できるのか | 08 | まちにどのような 波及 を生むのか | 09 | 次の90日 で何から動けばよいのか |

03 TARGET 対象となる方

WHO IS THIS FOR

以下のような方々を対象にしています。所有の有無や立場を問わず、自分の手で物件を動かしたい方に向けたコースです。

- 01 空き家・空き店舗・空きビルを**所有**している方
- 02 相続した実家や建物の活用に悩んでいる方
- 03 中古物件を**購入・賃借**して事業化したい方
- 04 自社で保有する不動産を活用したい**企業**の方
- 05 設計者・不動産会社・工務店として物件活用の**提案力**を高めたい方
- 06 地域の遊休不動産を動かし、まちに新しい事業を生み出したい方

04 FEATURES コースの特徴

COURSE FEATURES

01**物件持ち込み型**

受講生自身が活用したい物件を題材にします。所有物件だけでなく、相続予定の物件、購入・賃借を検討している物件も対象。

「空き家活用を学ぶ」のではなく自分の物件をどのように動かすかを考えるコースです。

02**個別伴走型**

全員が同じ日程で受講する一斉講座ではありません。

受講生ごとの物件・地域・事業構想・経験値・課題に合わせて、担当メンターと日程を調整しながら進められます。

03**GMが全体方針を設計**

初回ヒアリングをもとに、GMが受講生ごとの全体方針を設計します。

GMは毎回講義を担当する先生ではなく、重要な局面でレビューする戦略の責任者です。

05 SUPPORT SYSTEM 講師・伴走体制

INSTRUCTORS & SUPPORT STRUCTURE

役割 / Role	主な機能 / Function	関与タイミング
GM	初回ヒアリングをもとに全体方針を設計し、重要局面で事業計画をレビューする。	初回・中間・最終など重要局面
プロフェッショナル	建築・不動産・事業企画・収支・運営・法規・金融・広報などの専門領域から助言する。	専門的判断が必要な回
メンター	受講生の基本窓口として、日程調整・課題整理・進行管理・レポート作成・事業計画作成に伴走する。	原則すべての回
事務局	連絡管理・運営調整を行う。	全期間

06 FORMAT 受講形式

COURSE FORMAT

FORMAT コース形式	物件持ち込み型・個別伴走型
SESSIONS 回数	初回ヒアリング + 全 12 回
DURATION 期間	原則 6 ヶ月以内
SCHEDULE 日程	担当メンターと個別調整
METHOD 実施方法	オンライン または 対面
GM REVIEW GM 関与	初回・中間・最終など重要局面でレビュー
EXPERTS 専門相談	必要に応じてプロフェッショナルが参加
DELIVERABLE 最終成果物	遊休不動産活用の事業計画

07 PROGRAM 12 Step プログラム全体像

12-STEP PROGRAM OVERVIEW

物件を読み、事業をつくり、まちへ返す。 4 PHASES → BUSINESS PLAN



4 PHASES TO A WINNING BUSINESS PLAN

初回ヒアリング → 事業計画 完成

STEP 00	初回ヒアリング 物件・事業構想・課題・到達目標を整理。受講生カルテ作成。	GM / 事務局
STEP 01	キックオフ・案件整理 物件概要・目的・課題を整理し、12 Step の進め方を確認する。	GM / メンター / 受講生
STEP 02	物件情報の整理 所在地・規模・用途・法的制約・強み弱みを把握する。	メンター / 受講生
STEP 03	エリアリサーチ 周辺環境・人口動態・動線・商圈・競合・地域資源を調査する。	メンター / 受講生
STEP 04	物件・エリア診断レビュー 可能性・制約・リスクを整理し、活用の方向性を確認する。	GM / プロフェッショナル / メンター / 受講生
STEP 05	ターゲット・需要仮説 誰に向けた場所か、誰がお金を払うかを検討する。	メンター / 受講生
STEP 06	事業アイデア 1st ドラフト 用途案・収益源・運営方法・コンセプトの 1st ドラフト作成。	メンター / 受講生
STEP 07	中間レビュー・ブラッシュアップ リサーチと仮説を GM に提示し、方向性・仮説の妥当性を確認・ブラッシュアップ。	GM / メンター / 受講生
STEP 08	事業テーマ決定・補強 類似事例比較・競合差別化・提供価値を整理し、テーマを絞る。	プロフェッショナル / メンター / 受講生
STEP 09	事業スキーム設計 所有・運営・投資・収益の流れ・契約関係・スケジュールを整理。	プロフェッショナル / メンター / 受講生
STEP 10	投資計画・収支計画 初期投資・売上・運営費・借入・返済・簡易収支表を整理する。	プロフェッショナル / メンター / 受講生
STEP 11	実行体制・まちへの波及 関係者マップ・役割分担・まちへの波及・実行スケジュールを整理。	メンター / 受講生
STEP 12	最終レビュー・90 日アクションプラン 事業計画を完成させ、実行に向けた次の 90 日間の行動計画を整理する。	GM / プロフェッショナル (必要に応じて) / メンター / 受講生

※上記はプログラムの一例でございます。受講者さまのご状況・ご目標に応じて、最適な内容にてご案内いたします。

08 FINAL DELIVERABLE 最終成果物

WHAT YOU WILL DELIVER

受講終了時には、以下の要素を含む**遊休不動産活用の事業計画**を作成します。オーナー・金融機関・行政・協力者・テナント候補など、あらゆるステークホルダーに説明できるレベルへ仕上げることを目指します。

01	物件概要・現状課題 物件の基本情報と現在抱えている課題の整理	02	エリア分析 周辺環境・人口・商圈・競合・地域資源のリサーチ結果
03	ターゲット仮説 誰に向けた場所か、誰がお金を払うかの仮説と根拠	04	活用コンセプト・事業内容 具体的な用途・コンセプト・提供価値の整理
05	事業スキーム 所有・運営・投資・収益の流れと関係者の役割	06	投資計画・簡易収支計画 初期投資・売上・運営費・回収見通しの数字
07	運営方針・関係者マップ 誰が何を担うのか、協力者・テナントとの関係性	08	実行スケジュール 事業開始までのマイルストーンと担当者の整理
09	まちへの波及 プロジェクトが地域・エリアにもたらす影響の整理	10	90日アクションプラン 受講後すぐ動き出すための具体的な行動計画

NOTICE / 注意事項

本コースは、建築設計図・工事見積・許認可申請書類を完成させるものではありません。遊休不動産の活用方針・事業コンセプト・収支の考え方・運営方針・関係者づくり・実行に向けた道筋を整理し、事業化に向けた計画づくりを支援するプログラムです。設計・施工・許認可・金融機関対応などは別途専門家との契約・相談が必要です。

TUITION FEE

¥ 330,000 税込

INCLUDED / 含まれる内容

初回ヒアリング / 全 12 回の個別伴走ミーティング / GM レビュー /
メンター伴走 / 必要に応じたプロフェッショナル相談 /
事業計画作成支援 / 期間中の事務局連絡対応

ADDITIONAL CONSULTATION / 追加相談について

所定回数を超える専門相談が必要な場合は、別途追加相談として設定します。詳細はお申し込み後にご案内いたします。

APPLICATION

お申し込み方法

CONTACT

お問い合わせ・申込

らいおん建築事務所 事務局まで

EMAIL

連絡先

kyoumu@renova-gakuen.jp

OFFICE

事務局連絡

LINE 等で随時連絡可能

CANCEL POLICY

キャンセルポリシー

<https://www.renova-gakuen.jp/cancelpolicy>

