



企画の勘所

リンク: <https://docs.google.com/spreadsheets/d/1iatcXEHQIkIxxP6dzj1rJGK8MSu4sMjb/edit?gid=2064708510#gid=2064708510>

1. 判断の勘所

1.1. 土地探し

1.1.1. 用地仕入れ営業

1.1.1.1. 坪単価/平米単価/エリア

1.1.1.1.1. 現地調査（現地歩いて地域性を知る）

1.1.1.1.1.1. 現地調査は施主の仕事

1.1.1.2. 土地形状

1.1.1.2.1. 間口が広いか狭いか

1.1.1.2.2. 路地状敷地かどうか

1.1.1.2.3. 土地面積が広いか狭いか

1.1.1.2.4. 四角形か歪んでいるか

1.1.1.2.5. 高低差があるかどうか

1.1.1.3. 道路付け

1.1.1.3.1. 前面道路幅員

1.1.1.3.2. 接道方向

1.1.1.3.2.1. 何方向接道か

1.1.1.3.3. 階段を経由するかどうか

1.1.1.4. 都市計画・用途地域

1.1.1.4.1. 落とし穴

1.1.1.4.1.1. 計画道路や計画公園を見落とさないようにする

1.1.1.4.1.1.1. 土地にかかっているとRCが建てられない

1.1.1.4.1.2. 日影規制は土地のある用途地域ではなく、影のかかる用途地域で計算する

1.1.1.4.1.3. 道路斜線の2Aかつ35mの適用を忘れない

1.1.1.4.1.4. 大きな道路の近くの土地は、指定道路からの容積率緩和を受けられることを忘れない

1.1.1.5. 建築単価

1.1.1.5.1. 増額要素

1.1.1.5.1.1. ペンシルビル

1.1.1.5.1.1.1. 壁率割り増しの話

1.1.1.5.1.2. 壁率割り増し

1.1.1.5.1.2.1. 細長い形

1.1.1.5.1.2.1.1. 短辺に注意

1.1.1.5.1.2.2. 開口が一辺に集中している（長屋）

1.1.1.5.1.2.2.1. 長屋は壁率が高くなりがちで、躯体費用も高い：+4万

1.1.1.5.1.3. 設備率割り増し

2025/03/28 08:54

Kazuma Watanabe 言った

設備率：設備が住戸面積に占める割合

1.1.1.5.1.3.1. 一住戸あたりの面積が小さいと高くなる

1.1.1.5.1.3.1.1. 35-40平米が基準

1.1.1.5.1.3.1.1.1. 35平米未満の1LDK：+1万

1.1.1.5.1.3.1.1.2. 35平米未満の1LDK未満：+2.5万

1.1.1.5.1.3.1.1.3. 50平米超：-1万

1.1.1.5.1.4. 搬入リスク

1.1.1.5.1.4.1. 私道：+1万

1.1.1.5.1.4.2. 道幅4m未満：+1万

1.1.1.5.1.5. ペット可：戸あたり+50万

1.1.1.5.1.6. 防音室：戸あたり+60～100万

1.1.1.5.1.7. 民泊：戸あたり+50～60万

1.1.1.6. 要注意土地販売業者

1.1.1.6.1. 実際に土地を持っていない

1.1.1.6.2. 元付案件がない（＝客付のみ）

1.1.1.6.2.1. REINSを見ればわかる

1.2. ボリューム出し/住戸の割り付け

1.2.1. 1)施工条件

リンク:

https://docs.google.com/spreadsheets/d/174atLVlyV_FZJAnrt3shtjlcTpVrMFacKITkgE5aDx8/edit?gid=0#gid=0

2025/03/21 02:50

Kazuma Watanabe 言った

条件を満たしていない場合はNoGo

1.2.1.1. 施工検証者

1.2.1.1.1. 実現性

1.2.1.1.1.1. 重機が入る

1.2.1.1.2. 採算性

1.2.1.1.2.1. 搬入経路がクリアされている

1.2.1.1.2.2. 敷地条件がクリアされている

2025/03/28 00:02

Kazuma Watanabe 言った

敷地条件とは？

土地探しの建築単価との関係性は？

1.2.2. 2)建物構想

1.2.2.1. 法規ハック

2025/03/21 02:52

Kazuma Watanabe 言った

チェックリストでさばける

1.2.2.1.1. 建築基準法

1.2.2.1.1.1. 防音室は無窓でも居室として認められる

1.2.2.1.1.2. 壁式RCで構造設計ルート1を用いることができるのは、地上5階までだが、半地下を追加できるかどうかはグレーゾーン（定義されていない）なので、めぐるでは採用している

1.2.2.1.1.3. 長屋は集合住宅だが、共用部を持たないので特殊建築物とならないため、防火や避難の要件を緩和できる

1.2.2.1.2. 東京都建築安全条例

1.2.2.1.2.1. 敷地内通路2m幅で建てられる長屋の専有面積は300㎡までだが、全戸を40㎡以上にすると、400㎡まで2m幅のまま設計できる

1.2.2.1.2.2. 半地下を含み3層までの共同住宅かつ延べ面積（専有面積＋共用部面積）が200㎡以下なら、路地状敷地にも建設が可能

1.2.2.1.3. 自治体独自条例

1.2.2.1.3.1. ワンルーム条例

1.2.2.1.3.1.1. 区によって戸数、戸あたり面積に制約がある

1.2.2.1.3.2. 旗竿の取り扱い指針

1.2.2.1.3.2.1. 区によって路地状敷地の定義が異なるので要確認

1.2.2.1.3.3. 半地下の取り扱い指針

1.2.2.1.3.3.1. 区によって半地下の運用が異なるので要確認

1.2.2.1.3.3.1.1. 半地下だけの住戸は認められないケースがある

1.2.2.1.3.3.1.2. 半地下住戸の窓先空地を認めないケースがある → 前面道路に接していなければならない

1.2.2.1.3.3.1.2.1. 新宿区

1.2.2.1.3.3.1.3. 天井高の計算地点が異なるケースがある

1.2.2.1.3.4. 居室の取り扱い指針

1.2.2.1.3.4.1. 区によって形状によっては居室と認められないケースがある（細長いような場合）

1.2.2.1.4. 消防法

1.2.2.1.4.1. 建物の延べ面積によって、必要な消防設備が変わってくることに留意する

1.2.2.1.4.2. 法律に書いてあることが全てではない

避難上有効な窓と避難器具

1.2.2.1.4.2.1. 所轄の消防署の判断が強く、消防法の解釈の幅があるので、現場での判断が行われる

1.2.2.1.4.2.2. 消防署と付き合いが深い消防設備業者と仕入れや施工を行う

1.2.2.1.4.2.2.1. コスト高になるので注意

1.2.2.2. ボリューム計画

1.2.2.2.1. 専有面積最大化

1.2.2.2.1.1. 実効容積率の最大化

1.2.2.2.1.1.1. 適用容積率使い切り

1.2.2.2.1.1.2. 容積緩和の使い切り

1.2.2.2.1.1.2.1. 半地下

1.2.2.2.1.1.2.2. ロフト

1.2.2.2.1.1.2.3. ガレージ

1.2.2.2.1.1.2.4. 備蓄倉庫

1.2.2.2.1.2. 共用部面積の最小化

1.2.2.2.1.2.1. 共用廊下の削減

1.2.2.2.1.2.2. 敷地内通路の削減

1.2.2.2.1.2.3. 窓先空地の配置

1.2.2.2.2. 住戸タイプ割り付け

1.2.2.2.2.1. 住戸タイプは7つ

1.2.2.2.2.2. エリア

1.2.2.2.2.2.1. 都会：大きい部屋が有利

1.2.2.2.2.2.1.1. 大きすぎるとタワマンが競合になる

1.2.2.2.2.2.2. 郊外：小さい部屋が有利

1.2.2.2.2.3. 減税

1.2.2.2.2.3.1. 40平米以上の住戸は税金が約半額

1.2.2.2.2.3.1.1. 共用部分を按分できるので、37、38平米あたりが狙いどころ

1.2.2.2.2.3.1.1.1. リーシング検索観点だと40平米以上にしたい

1.2.2.2.3. 建物形状変更

1.2.2.2.3.1. 採光

1.2.2.2.3.1.1. 面積×距離×階数（採光係数）

1.2.2.2.3.1.1.1. 採光係数：上になればなるほど窓が小さくて良い

1.2.2.2.3.1.2. 地下の適用除外

1.2.2.2.3.1.2.1. 居室の場合は採光が必要。居室であっても採光が不要なケースがあれば採光の検討が不要。その不要なケースの一つが地下

1.2.2.2.3.1.3. 防音室の適用除外

1.2.2.2.3.1.3.1. 居室の場合は採光が必要。居室であっても採光が不要なケースがあれば採光の検討が不要。その不要なケースの一つが防音室

1.2.2.2.3.2. 斜線（高度、日影、道路）

1.2.2.2.3.2.1. 高度斜線：最上階の住戸数を減らす例）北側住戸を減らす

1.2.2.2.3.2.2. 日影：そもそも10m未満にできないか 例）初台_家賃が取れるから地下2層にして10m未満にした

1.2.2.2.3.2.3. 道路：建物の角を落とす 天空率は平面で見た時にどれだけ塗りつぶされているか。圧迫感を低減させて、天空率を満たす 水平・垂直両方ある

1.2.2.2.3.3. 避難動線

1.2.2.2.3.3.1. 垂直

2025/04/04 02:50

Kazuma Watanabe 言った

消防法に関する観点

1.2.2.2.3.3.1.1. 避難機器による重複

1.2.2.2.3.3.1.2. 降下場所の確保

1.2.2.2.3.3.2. 水平

1.2.2.2.3.3.2.1. 道路に直接面する窓がなければ、敷地内通路を確保

1.2.2.2.3.3.2.2. バルコニーが必須か確認

1.2.2.2.3.3.2.2.1. 地上6階以上

1.2.2.2.3.3.2.2.2. 代替侵入口が必要

1.2.2.2.3.3.2.2.3. 所轄消防署の判断

1.2.2.2.4. 家賃（戸あたり賃料）妥当性検証

1.2.2.2.4.1. 土地勘

1.2.2.2.4.1.1. 賃料を高く設定しやすい

1.2.2.2.4.1.1.1. ターミナルとターミナルの間の駅

1.2.2.2.4.1.1.1.1. 城西：新宿～多摩地区で人が多い

1.2.2.2.4.1.1.1.2. 城南：横浜とつながっている

1.2.2.2.4.1.1.2. バス路線の充実

1.2.2.2.4.1.1.2.1. 最寄り駅の駅力が弱い、バス路線がターミナルに直結で分刻みに来ると価値が上がる

1.2.2.2.4.1.2. 賃料が低くなりやすい

1.2.2.2.4.1.2.1. 不人気路線

2025/04/04 03:06

Kazuma Watanabe 言った

地下鉄直結ではない路線は不人気路線になる

1.2.2.2.4.1.2.1.1. 地下鉄とつながっていない路線

1.2.2.2.4.1.2.1.1.1. 都営荒川線

1.2.2.2.4.1.2.1.1.2. 西武新宿線

1.2.2.2.4.1.2.1.1.3. 舍人ライナー

1.2.2.2.4.2. ポータル（SUUMO・HOMES、ポルティ）の家賃相場

1.2.2.2.4.3. 募集中の個別物件リサーチ（SUUMO）

1.2.3. 3) 躯体計画

1.2.3.1. 構造

1.2.3.1.1. 上部構造

1.2.3.1.1.1. 壁厚150mmの実現

1.2.3.1.1.1.1. 短辺・長辺のバランス（壁量）

1.2.3.1.1.1.1.1. 壁が多ければ壁厚を減らせる

1.2.3.1.1.1.2. 階数（建物高さ）

1.2.3.1.1.1.2.1. 高いと難易度が上がる

1.2.3.1.1.1.3. 開口の確保

1.2.3.1.1.1.3.1. 地下階の開口高さに注意

1.2.3.1.1.1.3.2. 崖方向には開口がとれないので注意

1.2.3.1.1.1.4. コンクリート強度の調整

1.2.3.1.1.1.4.1. 可能であればFc21で行きたい

1.2.3.1.1.2. 耐力壁の配置

1.2.3.1.1.2.1. 最上階までつなげるか

1.2.3.1.1.2.1.1. 斜め壁でつなげるか

1.2.3.1.1.2.2. 丘立ちの壁をなくせるか

1.2.3.1.1.2.2.1. 連装窓で無理やり開口にする

1.2.3.1.1.2.2.2. 梁でつないだオーバーハングにする

1.2.3.1.1.2.3. 梁を配置できるか

1.2.3.1.1.3. 縦穴区画の悪影響の緩和

1.2.3.1.1.3.1. 階段は床がないので構造的な弱点となりやすい

1.2.3.1.1.3.1.1. 共用階段

1.2.3.1.1.3.1.2. エレベーター

1.2.3.1.1.3.2. 緩和方法

1.2.3.1.1.3.2.1. スラブの代わりに梁で連結する

1.2.3.1.1.3.2.2. 縦穴区画を連続させない

1.2.3.1.1.3.2.2.1. メゾネットの場合に特に要注意

1.2.3.1.1.4. 力学的バランス

1.2.3.1.1.4.1. 剛性

1.2.3.1.1.4.1.1. 壁が多すぎると固くなりすぎる

1.2.3.1.1.4.1.2. 剛性の高いところには開口をつけて柔らかくする

1.2.3.1.1.4.1.3. 硬いところと柔らかいところのバランスが悪いと、揺れに弱くなる

1.2.3.1.1.4.2. 偏心

1.2.3.1.1.4.2.1. 正方形に近いほど良い

1.2.3.1.1.4.2.2. 建物高さが低いほど偏心の影響が出ない

1.2.3.1.1.4.3. 剛性・偏心を建物形状で制御しきれない場合の特殊対応

1.2.3.1.1.4.3.1. エキспанションジョイントの利用検討

1.2.3.1.1.4.3.1.1. 建物を物理的に分ける

1.2.3.1.1.4.3.1.1.1. 構造設計が2棟分になってコスト高

1.2.3.1.1.4.3.2. 構造スリットの検討

1.2.3.1.1.4.3.2.1. 開口を使わずに剛性を下げる

1.2.3.1.2. 下部構造

1.2.3.1.2.1. 地上3階建て以下

1.2.3.1.2.1.1. 認定工法（性能が証明されている工法）で対応可能

1.2.3.1.2.2. 地上4階建て以上

1.2.3.1.2.2.1. 杭打ちが必要

1.2.3.1.2.2.1.1. 重機が入らないと施工できない

1.2.3.2. 間取り

1.2.3.2.1. 短辺方向の壁量の確保

1.2.3.2.1.1. エントランス方向の調整

1.2.3.2.1.2. 間仕切り壁の配置

1.2.3.2.1.3. 乾式壁の湿式壁への変更

1.2.3.2.2. 水回りの配置（段差スラブ）

1.2.3.2.2.1. 外周壁につなげる

1.2.3.2.2.1.1. 配管を外に出すことができる

1.2.3.2.2.2. 垂直に揃える（各階の同じ位置に水回りは揃える）

1.2.3.2.3. 空調（エアコン/カライエ）取り付け場所の確保

1.2.3.2.3.1. 開口が絡まないか

1.2.3.2.3.2. 配置高さを確保できるか

1.2.3.2.3.3. 梁が絡まないか

1.2.3.2.3.4. ドレーン进行处理できるか

1.2.3.2.3.4.1. 外抜き

1.2.3.2.3.4.2. 縦抜き

1.2.3.2.3.4.2.1. 非推奨

2. 判断基準

2.1. インカムゲイン

2.1.1. 持ってよし

2.1.1.1. 表面利回り=>6%

2.2. キャピタルゲイン

2.2.1. 売ってよし

2.2.1.1. 新築即転売時の含み益が総プロジェクト費用の30%以上

2.3. $IRR = (5\text{年間のインカムゲイン} + 5\text{年後のキャピタルゲイン}) / (\text{自己資金} \times 5)$

2.3.1. 物件の総合的な収益性

2.4. 投資家の投資方針

2.4.1. 例) 土地を売却したくない地主にはそもそもめぐるをおすすめしない。建築費用も解体費用も木造よりかかるので、売るつもりがないのであれば、めぐるは不向き

2.4.2. 例) 資産性を重視するので、めぐるとしては都心よりの物件を紹介する。RCのほうが資産性は高いのでめぐるすると相性が良い

2.4.3. 例) 融資が伸びないので、どんなに条件が良くても総PJ費用3億円以下がMUST。この場合はめぐるの顧客としての優先度を下げる

3. ロール

- 3.1. 用地仕入れ営業
- 3.2. ボリュームチェッカー
- 3.3. 不動産コンサルティング営業
- 3.4. 建設プロジェクトマネジャー
- 3.5. 構造設計監修者
- 3.6. 意匠設計監修者
- 3.7. 設備設計監修者
- 3.8. Ground Engineer
- 3.9. 施工検証者

4. 提案営業

4.1. 施主

4.1.1. 属性

4.1.1.1. 担保性の高い金融資産

4.1.1.1.1. 現金・預金

4.1.1.1.2. 抵当のついていない不動産

4.1.1.2. 勤務先

4.1.1.2.1. 上場企業社員

4.1.1.2.2. 士業

4.1.1.2.3. 金持ち経営者

4.1.1.3. 不動産経験

4.1.1.3.1. 賃貸物件運営に対する理解

4.1.1.3.2. 不動産取引に対する理解

4.1.1.3.3. リスクのある事業であるという理解

4.1.2. 力量

4.1.2.1. 人間性

4.1.2.1.1. 銀行をだまさない

4.1.2.1.2. 浪費しない経済感覚を持っている

4.1.2.1.3. ビジネスパーソンとしての基礎能力がある

4.1.2.1.4. マネーゲームをしない

4.1.2.2. コミュニケーション能力

4.1.2.2.1. 説明能力

4.1.2.2.2. アジリティ

4.1.2.2.3. チャーム

4.2. 案件

4.2.1. 自社スコープ外

4.2.1.1. ロット、エリア、タイミングが基準を満たさない

4.2.1.1.1. 不動産投資家としてアドバイスしてクローズ

4.2.2. 自社スコープ内

4.2.2.1. ロット

4.2.2.1.1. 粗利4000万円以上

4.2.2.2. エリア

4.2.2.2.1. 施工エリア：東京23区、新宿-立川間、品川-横浜間

4.2.2.3. タイミング

4.2.2.3.1. 現場監督の稼働リソースに空きがある

4.3. 投資家目線

4.3.1. 建物：「持って良し売って良し住んで良し」の物件を持ちたい

4.3.1.1. 持って良し

4.3.1.2. 売って良し

4.3.1.2.1. 高く売れる

4.3.1.2.2. 売りやすい

4.3.1.2.2.1. 書面が整っている

4.3.1.2.2.2. 遵法性が万全である

4.3.1.2.2.3. ロット（物件価格）が大きすぎない

4.3.1.3. 住んで良し

4.3.2. 土地：リスクは極力潰したいが、他の検討者には取られたくない

4.3.3. 融資：なるべくキャッシュアウトを減らし、金利も下げたい

4.4. 親目線

4.4.1. 建設の専門家としてお客様（投資家）に提言する

4.4.2. 愛情を持って投資家を育てる

4.4.3. フェアであること（フェアでないとサステナブルでない）

4.4.4. 施主は建築のプロではないので、施主のやりたいことの中で実現性のあることを取捨選択して進める