



# 株式会社大澤都市開発

不動産開発会社で唯一  
経済産業省認定 経営革新等支援企業

## 着手金不要！

不動産を保有している企業の経営者様へ

# 土地のことなら すべてお任せください



株式会社大澤都市開発  
代表取締役 大澤義幸  
不動産コンサルティングマスター  
日本で唯一の経営者引退コンサルタント  
元神戸学院大学客員教授



# 不動産保有企業への経営革新支援、お任せください！

大澤都市開発は、私たちは不動産会社で唯一経営革新等支援機関に認定されています。

M&Aでは解決しない不動産保有企業が取り組む課題に焦点をあて、ブランディング、経営革新、成長戦略の実現を支援します。

私たちは、不動産における業界経験豊富なコンサルティングチームであり、不動産ノウハウだけでなく、元神戸学院大学の客員教授として、専門知識と実践的なアプローチを提供しています。

**経営課題を解決します。** 認定経営革新等支援機関を使ってみませんか？

認定支援機関とは？  
専門知識を有し、一定の業務経験を有する支援機関等（税理士、公認会計士、弁護士など）を、我が国が、経営革新等支援機関として認定しています。

経営革新等支援機関からの支援事例

- 新事業展開に成功し、売上は過去最高を記録
- 新たな設備の導入に成功し、生産性が1.5倍に増加
- 新事業の立ち上げにより、従業員の数も向上

使える施策  
経営改善計画認定支援事業  
事業承継補助金  
先端設備導入計画  
中小企業経営力強化資金

経営革新等支援機関  
107927005212  
認定年月日 令和5年4月28日



この報告書は、当社の知的資産の現状と活用方法、将来の展望を示しています。

知的資産経営は、当社の事業戦略の中核をなすものであり、競争力の向上と持続的な成長に貢献しています。

報告書の詳細は、以下のリンクからご覧いただけます。

[https://www.meti.go.jp/policy/intellectual\\_assets/index.html](https://www.meti.go.jp/policy/intellectual_assets/index.html)

# 近畿経済産業局より『経営革新等支援機関』として認定

認定経営革新等支援機関は、中小企業及び小規模事業者が直面する経営上の課題に対処し、その解決を図るための専門的なアドバイスとサポートを提供する重要な役割を担っています。

これらの機関は、中小企業経営力強化支援法に基づき、国によって厳格な審査を経て認定され、税理士や弁護士、金融機関などの専門家が、その知識と実務経験を活用して経営の質の向上を図ります。経営革新等支援機関は、売上の増加や生産性の改善を目指す企業に対し、財務分析、事業計画の策定、そしてその実行に至るまでの一連のプロセスをサポートします。

さらに、これらの機関を通じて提出される事業計画が国の基準を満たす場合、企業は財政的な補助や税制上の優遇措置を受けることができるため、経営改善に向けた具体的な施策を推進する上で大きな助けとなります。

このように、認定経営革新等支援機関は、中小企業や小規模事業者が持続可能な成長を遂げ、競争力を高めるための強力なパートナーとしての役割を果たしているのです。

株式会社大澤都市開発		お問い合わせ
認定支援機関ID	107927005212	
認定号	第79号	
認定日	2023年04月28日	
認定有効期限日	2028年04月27日	
認定支援機関種別	民間コンサルティング会社	
認定支援機関種別 (金融機関)		
本店・支店	本店	
住所	大阪府大阪市北区梅田1丁目1番4号大沢駅前第4ビル2階	
TEL	0661316225	
FAX	0661316112	
メール	info@osawa.co.jp	
URL	<a href="http://osawa-group.jp">http://osawa-group.jp</a>	
対応可能日時	平日 9:00~12:00 13:00~18:00	
PRセールスポイント	経営革新計画策定ならびに新たな事業展開や、経営分析・効率化、策定した事業計画が推進できる仕組みづくりの支援をおこなっています。特に事業用不動産における取引・有効活用等の運用および管理業務をはじめ、不動産に関する業務や法律、税制、建築、経済、金融など幅広い実務経験を有し、専門知識を兼ね備えた、経営・不動産コンサルティングを強みとしています。	
事務所イメージ		
相談可能内容	創業等支援、事業計画作成支援、経営改善、事業承継、M&A、事業再生、知財戦略、販路開拓・マーケティング、マッチング、金融・財務 事業用不動産の取引・有効活用・運用・管理	
経営革新等支援業務の支援メニュー		
支援可能業種	製造業、情報通信業、運輸業、郵便業、卸売業、小売業、金融業、保険業、不動産業、物品賃貸業、宿泊業、飲食サービス業、生活関連サービス業、娯楽業、教育、学習支援業、医療、福祉、複合サービス事業、サービス業（他に分類されないもの）、公務（他に分類されるものを除く）、建設業、学術研究、専門・技術サービス業	
主な補助金等実績	小規模事業者活性化補助金	3件

出典：認定経営革新等支援機関 検索システム

[https://www.ninteishien.go.jp/NSK\\_CertificationArea](https://www.ninteishien.go.jp/NSK_CertificationArea)

# 認定経営革新等支援機関を利用するメリット



## 費用の補助や税制優遇

この制度は、中小企業や小規模事業者が直面する経営上の課題に対処するための多岐にわたる施策をカバーしています。

認定支援機関を通じてアクセスすることで、企業は財政的支援や税制上の優遇措置を享受する機会を得られます。例えば、「経営改善計画策定支援事業」においては、経営改善を必要とする企業が専門機関の指導のもと、経営改善計画の作成及びその実行に伴うコストの一部を国が負担することが可能です。

さらに、「生産性向上特別措置法」に則った「先端設備等導入計画」の実施により、投資した設備に対する固定資産税が減税される期間が設けられています。これらの施策を利用することで、企業は経営の効率化を図り、競争力の強化を目指すことができます。



## 専門家から経営支援を受けられる

主な認定支援機関の種類は以下のとおりです。

- 税理士・税理士法人(公認会計士)
- 弁護士・弁護士法人
- 商工会・商工会議所
- 銀行
- 経営コンサルタント
- 中小企業診断士・社会保険労務士・行政書士

2023年4月28日現在、39,000超の機関が認定を受けています。中でも税理士・税理士法人が大きな割合を占めており、中小企業・小規模事業者の経営支援において重要な役割を担っています。

# 認定経営革新等支援としての当社サポート

大澤都市開発は、不動産開発と絡めた認定経営革新等支援機関として唯一の存在です。

私たちは、不動産業界における経営革新や成長戦略のパートナーとして、幅広い専門知識と豊富な経験を提供しています。政府からの認定を受けた支援機関として、クライアントのニーズに合わせた柔軟なサービスを提供し、効果的な戦略の立案から実行までのトータルサポートを行います。

特化した経営革新の実現という点にあります。これにより、クライアントは競争力の強化やビジネスの成長を実現し、市場での地位を確立することができます。



# CRE経営：経営革新支援

1. M&Aや事業承継・廃業のサポート
2. 不動産会社向けの経営革新
3. ブランディング戦略の構築



# CRE経営：不動産開発

1. プロジェクトの企画・実現から実行までのサポート
2. 土地活用の最適化と収益最大化の戦略立案
3. 建設管理やプロジェクトマネジメントの提供



# 某ゴルフ練習場の事例



## 1. 税理士様からの紹介

税理士様が顧問先の企業に、当社のWebサイトやサービスを紹介しました。税理士様は、当社の専門知識や経験を活かしたゴルフ練習場の経営革新や成長戦略に関心を持っており、顧問先のニーズに合致すると判断しました。

## 2. 顧問先からの直接問い合わせ

顧問先の企業は、紹介された大澤都市開発に直接メールでお問い合わせを行いました。彼らは、ゴルフ練習場の経営における課題や改善点を解決するための専門的なアドバイスやサポートを求めています。

## 3. 提案と面談

当社は顧問先との間で連絡を取り合い、面談を行いました。面談では、顧問先の要望や課題を詳細にヒアリングし、ゴルフ練習場の現状や将来のビジョンについて共有しました。その後、顧問先に対して最適な提案を行い、具体的な計画や戦略を策定しました。

この事例は、税理士様を通じて顧問先の企業との関係を構築し、顧問先のニーズに合わせた専門的な支援を提供することで、ゴルフ練習場事業の成長と発展を支援しました。

# 都心の土地の可能性を最大限に引き出す不動産開発 のプロフェッショナルサポート

駐車場開発実績

マンション開発実績

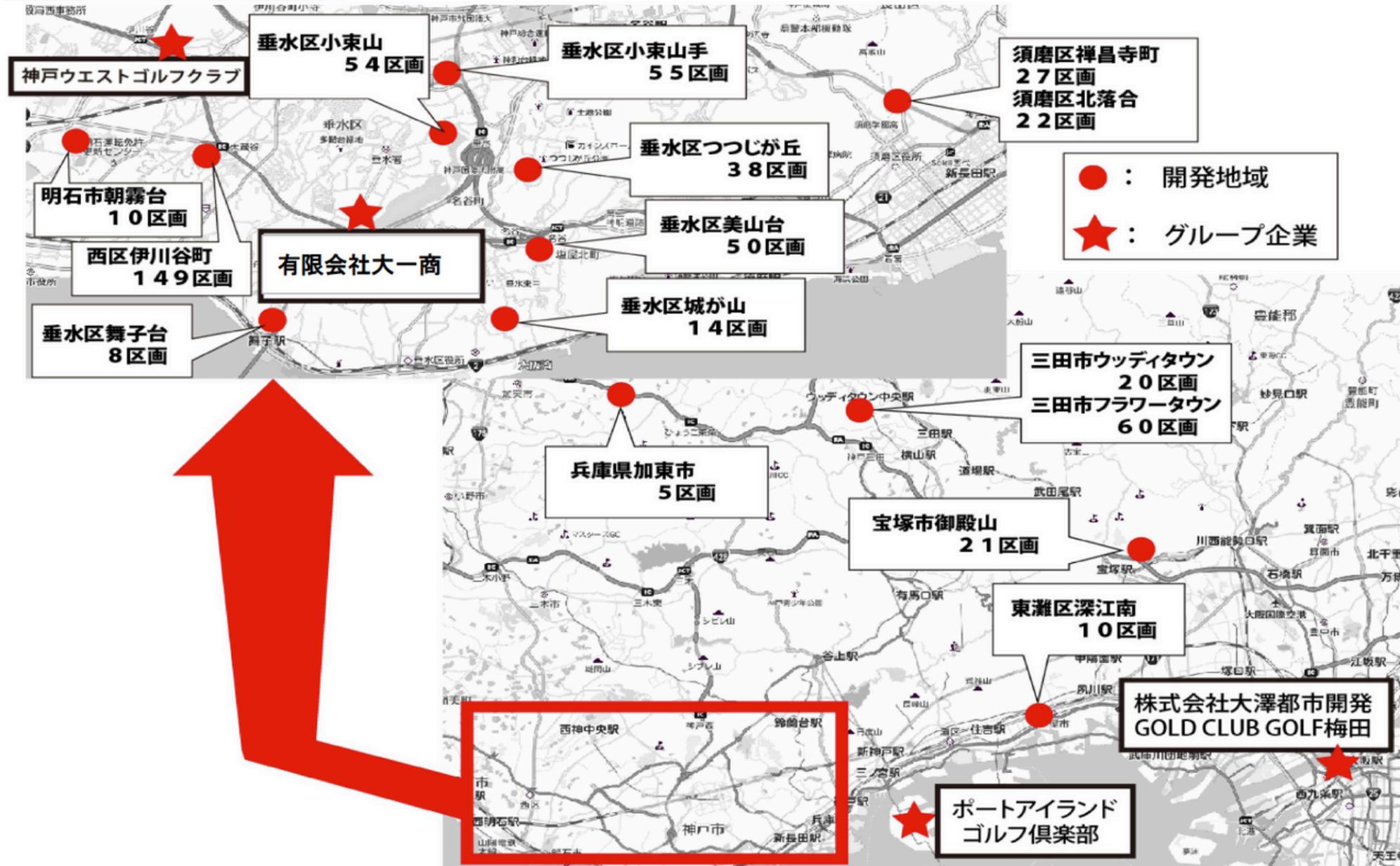


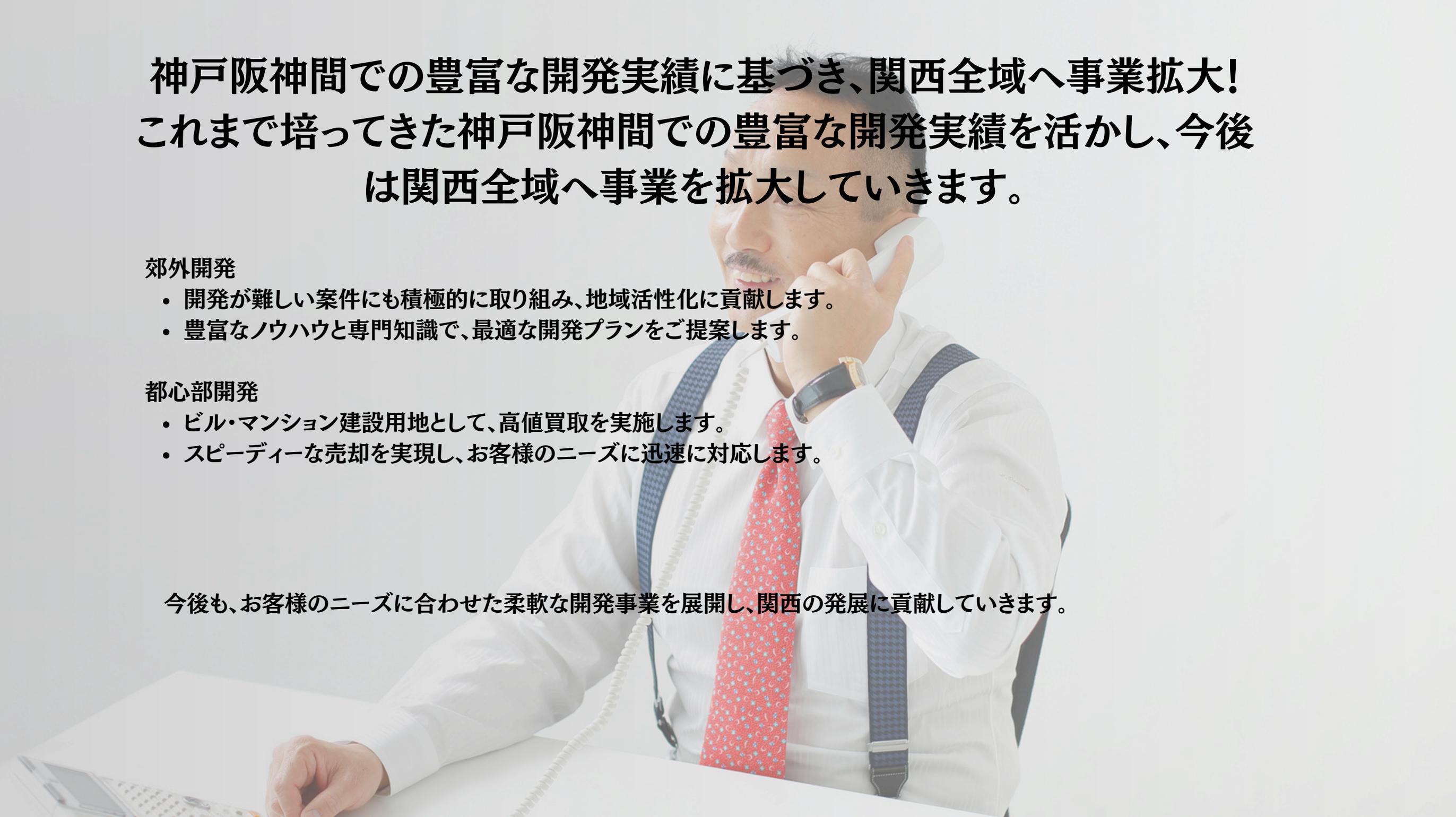
大阪市福島区  
フラップレス駐車場



大阪市福島区  
30坪→60坪に拡張

# 過去開発地域



A man in a white dress shirt, blue patterned suspenders, and a red tie with a small pattern is sitting at a desk. He is holding a white telephone receiver to his ear with his left hand and has a slight smile. His right hand is resting on a desk with a calculator. The background is a plain, light-colored wall.

**神戸阪神間での豊富な開発実績に基づき、関西全域へ事業拡大！  
これまで培ってきた神戸阪神間での豊富な開発実績を活かし、今後は関西全域へ事業を拡大していきます。**

#### 郊外開発

- 開発が難しい案件にも積極的に取り組み、地域活性化に貢献します。
- 豊富なノウハウと専門知識で、最適な開発プランをご提案します。

#### 都心部開発

- ビル・マンション建設用地として、高値買取を実施します。
- スピーディーな売却を実現し、お客様のニーズに迅速に対応します。

今後も、お客様のニーズに合わせた柔軟な開発事業を展開し、関西の発展に貢献していきます。

# 今後のモデルケース：地域文化を守り活性化し不動産収益を得る



## 農業法人

1. 地域農産物の栽培と販売： 地域の特産品や伝統的な農産物の栽培を行い、それを地域内外に販売する。地域の特産品にこだわり、ブランド化を図ることで付加価値を高める。
2. 農業体験プログラムの提供： 地域の観光資源を生かして、農業体験プログラムを提供する。観光客や都市部からの訪問者に、農業体験や農産物の収穫体験などを提供し、地域の魅力を伝える。
3. 地域への貢献： 地域の学校や福祉施設への支援や、地域イベントへの協賛など、地域社会への貢献活動を行う。



## 都心の印刷業法人

1. 地域の文化との融合： 地域の歴史や伝統を尊重し、伝統的な印刷技術やデザインを活かした商品の制作を行う。地域の文化や歴史をテーマにしたポスターや書籍の制作などを行い、地域の魅力を発信する。
2. 地域イベントの支援： 地域のイベントやフェスティバルの協賛や印刷物の制作を行う。地域のイベントの成功に貢献することで、地域コミュニティとの連携を深める。
3. 地域人材の育成： 地域の若手デザイナーや印刷技術者の育成を支援する。地域の人材を育てることで、地域経済の活性化と地域の持続可能な発展に貢献する。

## 【期間限定】

あなたの不動産、今いくらで売れる？  
無料査定で高値売却のチャンスを掴みましょう！

当社は、これまで数多くの不動産売却を成功に導いてきた実績がございます。

お客様のご希望をしっかりと伺い、最適な売却方法をご提案いたします。

高額売却を目指したいお客様はもちろん、スムーズな売却を希望されるお客様にも

ご満足いただけるよう、全力でサポートいたします。

豊富な経験と実績で、お客様の売却をサポート  
いたします。



# よくある質問

Q1 経営革新等支援機関とは何ですか？

A1 経営革新等支援機関とは、政府から認定された企業や団体であり、中小企業の経営革新を支援するための専門機関です。

Q2 不動産開発会社が経営革新等支援機関に認定される条件は何ですか？

A2 不動産開発会社が経営革新等支援機関に認定されるためには、一定の経営革新に関する実績や専門知識、資格を持っている必要があります。

Q3 不動産開発における経営革新の成功事例はありますか？

A3 はい、当社の経営革新支援により、不動産開発プロジェクトの効率化や収益性の向上を実現した成功事例がたくさんあります。

Q4 経営革新等支援機関の専門家の経験や資格は何ですか？

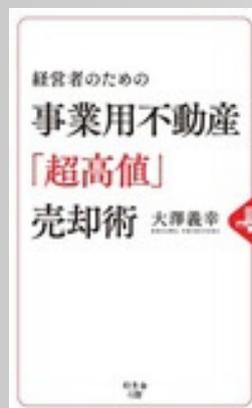
A4 当社の経営革新支援チームは、不動産開発業界での長年の経験と専門知識を持つプロフェッショナルです。



# 大澤 義幸プロフィール



兵庫県生まれ。龍谷大学経営学部出身。在学中はアメフト部に所属。卒業後、マンション販売会社を経て、実家の駐車場管理業務を引き継ぎ、1年で急成長させる。その後独立開業し、宅地開発、医療ビル開発等で事業を広げていき、日本では珍しい不動産オークションを主催、自社ビル内にオークション施設を併設。これまでの総取り扱い不動産は12000棟、15万平米を超える。不動産コンサルティングマスター。日本で唯一の経営者引退コンサルタント。株式会社大澤都市開発、他関連数社の代表を務める。



## 『経営者のための 事業用不動産「超高値」売却術』 大澤 義幸

事業が悪化し経営苦に陥った中小企業経営者の切り札「不動産売却」。できるだけ高値で売却して多額の負債を返済したいと考えながらも、実際は買手の「言い値」で手放せざるを得ないケースが多い。しかし、売れないと思っていた土地も工夫次第で元値と同等どころか、2倍、3倍の価格で売却することは可能である。本書では、経営者が売却を決断するべきタイミングから、売却への手順、そして高値で売る方法まで、「不動産売却」で失敗しないためのテクニックを事例とともに紹介する。



大澤自身も経営者として、新規事業で開始したゴルフ練習場を閉鎖し、商業モールを開発し、起死回生出来た経験があります。6000坪の敷地にゴルフ練習場新設しました。投資総額は16億円。しかし、ゴルフ事業で捻出されるキャッシュフローでは、経営を継続することは難しく、事業は約4年後に断念。しかも、借入金、リースの残債合計は14億円の状態でした。起死回生施策として、2000坪3区画での土地開発に取り組み。最終的には、土地開発後の再販価格は、26億円にすることが出来ました。

# 大澤義幸 沿革

## 人格形成期

## 不動産開発ノウハウ形成期

## 発展期

### ～1989年 26歳

大学卒業後、少人数で設立されたばかりのマンション販売会社に就職し、不動産価格高騰を受けて異常な取引が常態化する中、神戸で物件を担当。3年半勤務後、実家の事業拡充のため、退職。実家の不動産業を兄弟で引き継ぐ。不動産の販売はできるが、不動産を作る知識がないことに気づき、一から知識を身に付けることを決心する。チラシを作り、地主を回り営業。前職の部下と分担し、駐車場管理業務を急成長させる。0を1にするためには考えるだけでなく、対人折衝をはじめとした実際に行動することの大切さを学ぶ。

### ～1999年 36歳

父親との経営方針の違いから自分でやるしかないという考えに至り、独立。創業メンバーである40代の営業と学生時代の後輩3人で不動産仲介業を開始する。神戸市垂水区で駐車場管理台数シェアNo1になる。垂水に自社ビル兼不動産オークション会場を建設する。競争できるほどの人気のある土地が集まらず、不要な土地の情報が集まる。

### ～2014年 51歳

10億以上の投資・借入をしてゴルフ練習場の経営に乗り出す。競合の出店等により思うように集客できず、売却しようとするも値段がつかず、人生最大の危機となる。しかし、本来の持ち味である土地開発能力を発揮し、土地を造成して3つに分割して売却先をまとめ、金融機関と交渉して借り換えて息を吹き返す。ゴルフ練習場の擁壁工時を通じて、財団法人建設工学研究所（現一般財団法人）とのつきあいが始まる。神戸市は山に海に囲まれて建設工学が発達しやすい環境にあり、国内外の研究者が集まる日本の権威集団となっていた。こうした学術的な組織との付き合いから、土質工学や法工学などの工学的な知識を身に付け、組み合わせて「土地の隣地買取り」や「土地の加工」を行う知識・ノウハウの下地となっていく。

### ～現在 61歳

ゴルフ練習場の売却が落ち着き、関西の中心である大阪に拠点を構え、天命である不動産事業を再スタートする。大阪は、東京とつながり人や投資が集まりやすく、土地活用も幅広い。大阪の不動産業は会話をしながら情報を収集する他、商売のスピードが速く、敗者でも復活できるなど、神戸とは異なる土壌がある。神戸で培ってきた土地づくりのノウハウが大阪で活かせることに気づく。これまでの事業で培ってきた「土地の隣地買取り」や「土地の加工」のノウハウを武器に新たなビジネスを行う決心をする