

商業施設のマーケットトレンドと開発・バリューアップ研究

商業施設(SC、百貨店、商業・飲食ビル等)の最新動向分析から、「収益力」「集客力」向上のポイントと“これからの商業施設”的あり方を学ぶ!

7/30

13:00~17:00

会場●都市センターホテル(東京・永田町)

講師●矢木 達也 様(ビーエーシー・アーバンプロジェクト)



デジタル化・人口減少社会を見据えた新たな“価値創出”の方向性

- 立地・タイプ・業態別の長期トレンドや賃料推移から成長要因を分析!
- 直近の商業施設を取り巻く環境変化の影響を踏まえて今後の潮流を予測!
- 脱モール化を進めるアメリカの先進事例から今後の商業施設や経営のあり方を提言!



E コマースの急速な普及や人口減少が本格化する社会の中で、商業施設は時代に即した業態の再構築や施設の価値創出が課題となっています。これまで商業施設は、社会環境の変化に柔軟に適応することで、新しい付加価値やライフスタイルを顧客に提供して成長を続けてきました。今後の商業施設事業においても、外的要因(デジタル化の進展、インバウンド需要等)を取り込んで、新しい価値の創造や成長戦略を構築することが急務となっています。

このような状況下、モール型SCからの脱却が進むアメリカの商業施設の最前線では、「商業施設の機能にレジャーや観光等のコンセプトを入れることで賑わいや新たな客層を創出させた事例」や、「SNSと実店舗を連動させることで個人の購買を促進させて、売上をアップさせた事例」、「地域の個性や文化を巧みに施設に取り込むことで地域住民が絶えず訪れる仕組みを構築して集客を回復させた事例」など、商業施設の新たな潮流が生まれています。

本セミナーは、商業施設に特化したコンサルティング業務を行う(株)ビーエーシー・アーバンプロジェクトの矢木達也氏を講師に迎え、国内の商業施設の進化の変遷や直近の国内マーケット分析、さらにアメリカの先進事例等から、これからの商業施設開発に求められるコンセプトや新しい価値創出のヒントを導き出して、今後の業態の方向性を解説してまいります。

商業デベロッパーをはじめ、AM、PM、投融資に携わる方々の参加をお勧めいたします。

FAX用 参加申込書 商業施設のマーケットトレンドと開発・バリューアップ研究

会社名(フリガナ)	貴社業種
振込予定日(月) 日 当日現金支払い希望□ ご担当者名()	

所在地(〒)

TEL () FAX ()

氏名(フリガナ)	所属部署・役職名
----------	----------

E-MAIL

氏名(フリガナ)	所属部署・役職名
----------	----------

E-MAIL

開催日時 2025年7月30日(水) 13:00~17:00

会場 都市センターホテル

東京都千代田区平河町2-4-1 ☎ 03-3265-8211(代)
※詳しい会場案内図は参加証にてお知らせいたします。

参加費 55,000円/1名様 ※消費税及び地方消費税を含む

●同一申込書にて2名様以上参加の場合

48,400円/1名様につき ※消費税及び地方消費税を含む
※講演資料代を含む

主催 総合ユニコム(株)/月刊レジャー産業資料/
月刊プロパティマネジメント

お問合せ先/総合ユニコム(株)企画事業部 ☎ 03-3563-0099(直通)

ネットでお申込み 下記URLの弊社ホームページからもお申込みできます。
<https://www.sogo-unicorn.co.jp>

FAXでお申込み 左下の申込用紙へ記入し、下記フリーダイヤルへFAX願います。
0120-05-2560 [不通時はFAX.03-3564-2560]

●お申込み方法

・【インターネットでのお申込み】弊社HPの該当セミナーページよりお申込みください。詳細は弊社HPをご覧ください。

・【FAXでのお申込み】左記「参加申込書」にご記入後、上記FAX番号にてお申込みください。参加者宛に「参加証/請求書/銀行振込用紙」を郵送いたします。

・【開催直前や当日の申込受付】開催直前や当日でも空きがあれば受け付けます。その場合は、メールまたはFAXにて「受講案内」と「支払方法」をご連絡いたしますので、必ずメールアドレスかFAX番号の明記をお願いいたします。

・当日は「参加証」をご持参いただき、受付に「お名刺1枚」と共にお渡しください。

●参加費のお支払について

・【インターネットでのお申込み】

・弊社HP経由でのお申込みに限り、クレジットカード決済が銀行振込かの選択が可能です。なお、クレジット決済はお申込み時のみ承りますのでご注意ください。銀行振込の場合は、下記FAXでのお申込みの項目をご一読ください。

・当日現金でのお支払いも可能です。お申込フォーム備考欄にその旨をご記入願います。

・【FAXでのお申込み】

・参加費は「請求書」到着後、原則として開催3営業日前迄にお振込み願います。

・お振込みが開催後になる場合は、左記「振込予定日」欄にご記入ください。

・お振込手数料は弊社にてご負担願います。

・当日現金でのお支払いも可能です。「当日現金支払い希望」欄に印をご記入願います。

●お申込者が参加できない場合について

・代理人にご出席いただけます。既送の「参加証」と「代理人のお名刺1枚」をご持参のうえ、当日会場受付までご来場ください。

●キャンセルについて

・開催3営業日前(土日祝日、年末年始を除く)迄に、弊社宛に「会社名/氏名/電話番号/返金先銀行口座(お振込済みの場合)」を明記の上、FAX.03-3564-2560宛に必ずご連絡ください。返金手数料として3,000円(1枚毎)を申し受けます。なお、開催2営業日前以降のキャンセルにつきましては、全額をキャンセル料として申し受けます。その際には当日配布資料を参加者宛にご送付いたします。

●その他ご連絡事項

・お座席は受付順を基本に当方にて指定させていただきます。

・講演中の録音・録画、携帯電話等での通話はお断りいたします。

・講演中のPCの使用は可能ですが、使用の際には周囲へのご配慮を願います。

・ご記入いただいた個人情報は、弊社商品案内ならびにセミナーの適切な運営、参加者間の交流促進のために利用させていただきます。

・主催者や講師等の諸般の事情により、講師変更や開催を中止する場合がございます。その際には弊社より参加者にご連絡させていただきます。

・開催中止の場合には受講料を返金いたしますが、それ以外の理由では返金できません。また、開催中止の際の交通費の払い戻し・キャンセル料の負担はいたしかねます。

商業施設のマーケットトレンドと開発・バリューアップ研究

7/30
水
13:00~17:00
会場
都市センターホテル
(東京・永田町)



矢木 達也

株式会社ビーエーシー・アーバンプロジェクト
代表取締役社長

やぎ・たつや ●1961年生まれ。筑波大学社会工学類都市計画学科卒業。大手百貨店を経て、87年に(株)ビーエーシー・アーバンプロジェクトに入社。取締役を経て、2006年代表取締役社長に就任。店舗賃料データ「ReReM(リリム)」などオリジナルの調査システムを駆使し、ショッピングセンター等商業施設に特化したマーケットレポートや、SC・百貨店など商業施設を投資対象としたデューデリジェンス業務におけるレポート、開発・リニューアル時のマーケティング・コンサルティングを行なう。多数の開発プロジェクト・リニューアルプロジェクトなどへの参画実績とともに、同社レポートは投資家からの信頼も厚い。17年4月よりショッピングセンター協会SCアカデミー指導教授、SC経営実践論を担当。著書に『タウンセンター：商業開発起点によるウォーカブルなまちづくり』他、専門誌等に執筆。日本SC協会認定SC経営士、インターナショナルショッピングセンター協会認定CSM(Certified Shopping Center Manager) / CRRP(Certified Retail Real estate Professional)。

PROGRAM

※適宜休憩を挟みます

過去から学ぶ

I. 商業施設の構造変化の軌跡

① ポストコロナで明暗を分けた業態・施設

- 全国的小売業販売額の推移、業態別にみた成長の変遷、Eコマースとの関係
- 立地別(都心・郊外・駅前)の成長要因
- タイプ別(近隣型NSC・大規模郊外型RSC等)の成長要因
- 業態別の成長要因

② 賃料トレンドにみる立地価値の変遷

- SC賃料・路面賃料・業態別の賃料負担力等から、ポテンシャルの高い立地の変遷を掴む

近未来を読む

II. 社会変化と消費スタイルの進化

商業施設を取り巻く環境変化のインパクトを予測

① デジタル化と小売の再構築

- Eコマース、D2C(Direct to Consumer)、SNS×商業施設

② 商業施設運営に求められる対応力

- 人手不足、高騰するコスト、テナントリーシング

③ 人口減少・高齢化のインパクト

- 年齢別の潜在消費の推計と影響

④ 消費スタイルの多様化

- 非日常消費の成長 —— トラブルリテール、パーソナルショッピング、推し活、マイホビー
- 日常消費での競争激化 —— 食業態の進化、バリュー志向

⑤ 業種業態の変化予測

- 進化する「食」、二極化する「ファッショ」、「モノよりコト」の「住生活」、「個」に対応する余暇レジャー

⑥ 今後「伸びる商業施設」「縮む商業施設」

近未来の設計

III. アメリカの先行事例に学ぶ新潮流

① レジャー産業化する商業施設

- トラブルリテール、エンターテインメントセンター、メディアとしての商業施設

② 近隣型商業施設(NSC)の再定義とクオリティオブライフ(QOL)

③ 時代とマッチさせる既存施設のリニューアル・コンバージョン

- NSCをタウンセンターへ転換した例

- RSCからミックスドユース(複合用途)のまちづくりを目指した例

④ 注目すべき業態

- 「Market Place」「タウンセンター」「メインストリート」

お問合せ先

综合ユニコム(株)企画事業部

〒104-0031

東京都中央区京橋2-10-2

ぬ利彦ビル南館6階

☎ 03-3563-0099(直通)

ダイレクトメールの送付先変更・中止は、お手数ですが、封筒ラベルにご要件を記入の上、弊社企画事業部(FAX.03-3564-2560)迄ご連絡ください。

