

1/20^火
13:00~17:00

会場
都市センターホテル
(東京・永田町)
講師
六車秀之氏



勝ち組ポジションへ転換し、売上が3倍となった地方SCの事例も!

ショッピングセンター

SCの「成功モデル」構築手法研究

徹底的なデータ分析で“立地ポテンシャル”を洗い出し、
適正な“ポジショニングと業態の選択”により自施設を成長軌道へと導く、
「マーケティング・デザインモデル」の分析手法を事例とともに詳解!

国内外の成功事例から
勝ちパターンを学ぶ!

- オレンジカウンティ(米国)
- グンゼタウンセンター つかしん(尼崎市)
- 大阪・梅田街区(大阪市)

ご案内

施設数の減少にみられる「SCの飽和期」が到来し、真の地域ニーズに基づいたSCでないと事業の成功は難しくなりました。SCは、立地するマーケットの可能性と地域生活者の購買行動の綿密な分析のもと、時代に即した独自の価値を提供し、売上や収益力を高めることがこれまで以上に重要になっています。

本セミナーは、SC開発における「マーケティング・デザインモデル(共有商圏の中で互いに異なる得意分野を発揮して棲み分け、“競存共栄”するマーケティング戦略)」の考え方をもとに、独自基準による解析や評価、対策の立案・実行ステップを解説するとともに、国内外の事例研究を通して、自施設を「勝ち組」に導くポジションと業態の確立手法を学びます。

また、マーケティング・デザインモデルを活用したりリニューアル事例のなかには、年間売上が80億円から280億円まで上がったケースもあるなど、企画・開発時はもちろん、再生の場面でも有効な手法です。

商業施設事業者はもちろん、SCへの投資や開発・再生を行なう不動産ファンドやデベロッパーの皆様の確実な成長を実現する根拠ある計画策定と、その実現に向けた道筋を明らかにする機会として、参加をお勧めします。

FAX用 参加申込書 SC(ショッピングセンター)の「成功モデル」構築手法研究

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 ()

出席者①	氏名(フリガナ)	所属部署・役職名
	E-MAIL	
出席者②	氏名(フリガナ)	所属部署・役職名
	E-MAIL	

開催日時 2026年1月20日(火) 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 57,200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
49,500円(1名様につき/消費税及び地方消費税を含む)
※テキスト代を含む。

主催 総合ユニコム(株)

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-unicom.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、クレジットカード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営業日前迄にお支払い願います。
- ・お振込みが開催後日になる場合は、左記「振込予定日」欄にご記入ください。
- ・お振込手数料は貴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

- ・代理者にご出席いただけます。既送の「参加証」と「代理者のお名刺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件毎)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お願いします。
- ・ご記入いただいた個人情報、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。

ショッピングセンター

SCの「成功モデル」構築手法研究

1/20
火

13:00~17:00

会場
都市センターホテル
(東京・永田町)

※適宜休憩を挟みます

PROGRAM

I. SCを勝ち組へ導く「マーケティング・デザインモデル」

1. 新・旧タイプのSCが混在するなか、地域で存在価値を高めるための条件
●ECとの連携に取り組む時代、ECがリアル店舗を活用する時代のSCのあり方
2. SC飽和期の成功モデル「棲み分けによる一番型SC」3つの成立手法
①勝ちパターンの定義は「売場効率」が基軸
②3つの勝ちパターン「ナンバーワン戦略」「オリジナルワン戦略」「オンリーワン戦略」
3. 固有マーケットのなかでSCの棲み分けを目指す「マーケティング・デザインモデル」

II. 「マーケティング・デザインモデル」の3段階

1. MRI解析（マーケット・リポジショニング・インデックス）
——1つの固有マーケット内でのポジショニング再構築のための数値的解析
①固有マーケット内の各SCとの相関と競争優位性
②固有マーケット内のマーケットデータと立地ランク
③固有マーケット内の潜在的な勝ちパターン要因解析
2. MMR解析（マーケット・マネジメント・リサーチ）
——商圏内生活者の買物と生活に関する行動メカニズムの数値的解析
①商品別（50品目）の購入先（30か所）探索
②主要SC（自社SC・競合SC）の利用度・選択理由分析
③SC別の特性・機能評価、当該SCの自己評価
④マーケットおよび当該SCへの地域住民のニーズ探索
⑤商圏およびSCのプロフィール探索（ライフステージ、衣食住の傾向等）
3. IPS解析（イノベーション・パワーアップ・システム）
——革新するSC強靱化フォーマット
①成功モデル構築のための「勝ちパターン」化の基本フォーマット
②「勝ちパターン」進化の3ステップ（業態づくり・業格づくり・業彩づくり）
③「勝ちパターン」確立へのプロセス設計（調査・戦略・計画・運営）

III. “勝ちパターン”構築のためのマーケット探索

1. ロス&チャレンジ解析
①来ている客、来ていない客の実態と属性・要因の解析
②売り損ねているニーズと挑戦すべきニーズの解析
2. マーケットの深耕戦略 ～ニーズ把握、方向性解析、アプローチポイント
①外部要因分析 ～客層、エリア、競合における進出分野の選択と深耕戦略
②内部要因分析 ～商品、SC機能、顧客ニーズ対応におけるアプローチポイントの選択
3. マーケットソリューション（マーケットの課題解決）のポイント

IV. 「マーケティング・デザインモデル」事例研究

1. 郊外型「オレンジカウンティ（米国）」の現在
●30年間のエリア内競争の末、地域一番店との棲み分けで複数SCが勝ち組ポジションを獲得
2. 周辺市街地エリア「グンゼタウンセンターつかしん（兵庫県尼崎市）」の再生
●20年に及ぶ不振から、核テナント退店を機に業態の棲み分けを図り再生を実現
3. 中心市街地型「大阪・梅田街区」の進化
●「棲み分け型一番戦略」により、直近10年間で“新しい日本一の中心街”へと進化



六車 秀之

(株)ダイナミックマーケティング・パートナーズ
代表/シニアコンサルタント

むぐるま・ひでゆき●明治大学大学院商業研究科修了。SCおよび流通理論に基づく実践手法のコンサルタントとして、SCの開発・リニューアルに関するコンサルティングを専門に実施。1つの固有マーケットのなかで競合SCと棲み分けをする「消費者がもう1つほしいSCづくり」「もう1つ成立するSCづくり」を、マーケティング・デザイン理論から解明することをミッションとし、2006年「グンゼタウンセンターつかしん」のリニューアル案件では、マーケティング・デザインモデルによって再生を実現した。同社のホームページでは、流通・SCの情報発信を積極的に行ない、年間60万アクセスがあるなど好評を博している。SC経営士。

本セミナーの受講をお勧めしたい対象者

- SCの開発やリニューアルで勝ちパターンを構築したいデベロッパー
- 今後の出店にあたり、勝ち筋のSCを選択したいテナント企業
- 保有するSCの価値を確認、向上したい不動産ファンド・AM会社、商業PM会社
- SC業態の今後を見通したい流通関係・シンクタンク・金融機関等

お問合せ先 総合ユニコム(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・中止をご希望の方は、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。