

ライブ・エンターテインメント市場は7,605億円で過去最高*を記録! *2024年びあ総合研究所調べ

増え続けるライブ・エンタメコンテンツに対応する中規模「劇場・ホール・ライブ施設」が、
今後の都市開発や商業複合施設開発に求められている!

都市開発・商業複合施設における 「劇場・ホール・ライブ施設」の 開発手法研究

好評につき
追加開催!今求められる「開発タイプ」
「適正規模・グレード」
「事業モデル」を解説!

- 「国内ライブ・エンターテインメント市場」の分析と今後のビジネスチャンス
- 都市開発・商業複合施設に高付加価値をもたらす施設導入の考え方
- 「中規模ホール」の開発モデルと事業収支(駅近ビルイン型/商業施設併設型/単独・メイン施設型)

2024年のライブ・エンタメ市場は、市場規模7,605億円・動員数6,000万人に迫るなど過去最大となりました。コロナ禍以降、首都圏を中心にライブやコンサート公演が活発化しており、今後も市場拡大が見込まれています。また一定のファンを持つインフルエンサーやバーチャルコンテンツのリアルイベントなども急増しており、多様なパフォーマーやエンタメコンテンツの受け皿として、「中規模タイプの劇場・ホール・ライブ施設」が求められています。

本セミナーは、第1部でびあ／びあ総合研究所 笹井裕子氏に、エンタメ産業の最新動向やライブ・コンサート市場の分析を通して、いま市場が求めている劇場・ホールの規模・タイプ・運営手法等を解説するとともに、今後の都市開発・商業複合施設開発におけるビジネスチャンスについて開示いただきます。

第2部では、「Kアリーナ横浜」「IMM THEATER」「TACHIKAWA STAGE GARDEN」など、全国の公共・民間施設の開発を手掛けてきたシアターワークショップ 伊東正示氏と丸山健史氏に、都市や商業施設に「劇場・ホール・ライブ施設」を導入することで、賑わいを創出してきた開発ノウハウを開示いただきます。エンターテインメント事業における事業収支計画の立て方やマーケティング、集客戦略のほか、アーティスト・プロモーター・観客の満足度を高めるハード・ソフトのポイントなど、今後ニーズが高まる「中規模ホール」(駅近ビルイン型、商業施設併設型、単独・メイン施設型)の開発について解説いたします。

FAX用 参加申込書 「劇場・ホール・ライブ施設」の開発手法研究

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	

O-0320260204-050

開催日時 2026年2月3日(火) 13:00~17:00

会場 東京ガーデンパレス

東京都文京区湯島1-7-5 ☎03-3813-6211(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) 〒104-0031 東京都中央区京橋2-10-2
ぬ利彦ビル南館6F ☎03-3563-0025(代表)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]

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

●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経由でのお申込みに関し、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。

都市開発・商業複合施設における 「劇場・ホール・ライブ施設」の 開発手法研究

講師プロフィール

【第1部】

笹井 裕子

びあ(株) 執行役員
びあ総合研究所(株)
取締役 所長



ささい・ゆうこ●1971年生まれ。早稲田大学政治経済学部卒業。早稲田大学大学院経済学研究科修士課程修了(経済学修士)。市場調査会社を経て、99年びあ(株)へ入社。2002年10月のびあ総合研究所(株)設立以来、集客エンタテインメント産業に関する定量・定性両面からの研究・分析業務に携わる。『ライブ・エンタテインメント白書』の編集・執筆を担当。16年6月にびあ総研所長に就任。22年6月にびあ(株)執行役員に就任し、現在に至る。

【第2部】

伊東 正示

(株)シアターワークショップ
代表取締役



いとう・まさじ●1952年生まれ。75年早稲田大学建築学科卒。その後大学院で劇場建築の研究を行なう。81~94年文化庁非常勤調査員として新国立劇場の建設に携わる。83年シアターワークショップを設立。劇場・ホールの構想づくりから設計・施工のコンサルティング、管理運営計画の策定や開館準備、開館後の劇場運営、イベントの企画制作まで、劇場・ホールに関することはなんでも行なう総合劇場プロデューサーとして、これまでに300館を超えるプロジェクトに参画。2008年に「職能としての劇場コンサルタントの確立と一連の業績」で日本建築学会賞(業績)を受賞。21年に文化庁長官表彰受賞。

丸山 健史

(株)シアターワークショップ
運営プロデュース部門
執行役員



まるやま・けんじ●2004年ソフ・オン・デマンドに入社し、DVDの宣伝等を行なう。06年ロッテにて複合都市開発プロジェクトの集客施設担当。11年シアターワークショップに入社し、「ヒカリエホール・カンパレンス」の立ち上げと運営を経験。その後、「ITSCOM STUDIO & HALL 二子玉川ライズ」「ルミネゼロ」「渋谷キャスト スペース・ガーデン」「スクランブルホール」「TACHIKAWA STAGE GARDEN」「扇町ミュージアムキューブ」の立ち上げや運営を行なう。

PROGRAM

※内容は一部変更の可能性がございます

【第1部】 13:00~14:30

エンタメ産業の需要分析、マーケティング戦略

1. 国内ライブ・エンターテインメント市場と会場供給の現状

- 2024年のライブ・エンターテインメント市場の概況
 - ・市場規模(売上高)、会場数、公演数、動員数等
- コンサート・ライブ会場の供給・稼働状況
 - ・【エリア別】首都圏、国内主要都市、地方都市等
 - ・【規模別】スタジアム、アリーナ、ホール、ライブハウス等
- エンタメ産業の今後の潮流と「劇場・ホール・ライブ施設」へのニーズ
 - ・コンテンツのタイプ、開催規模、開催手法、施設の開発主体等
 - ・注目の国内開発プロジェクト
 - ・インバウンド・国際市場から見た「劇場・ホール・ライブ施設」需要
- 民間が音楽ホール事業に取り組む可能性と課題

2. ライブ・コンサート事業における収益最大化手法

- 物販、配信、飲食等、興行周辺での収益化事業
- チケット購入から来場当日までのアプローチ(マイページ、LINE、SNS等)
- 顧客データ活用の実際~商業施設との連携の可能性
- キャラクター等、コンテンツの最有効活用

【講師】 笹井 裕子 びあ(株) 執行役員 / びあ総合研究所(株) 取締役 所長

【第2部】 14:45~17:00

都市開発・商業複合施設開発 における事業モデル研究

1. 都市開発・商業複合施設開発で 高付加価値をもたらす 「劇場・ホール・ライブ施設」の導入方法

- 国内「劇場・ホール・ライブ施設」の開発動向(公共および民間)
 - ・現在の稼働状況と期待される施設タイプ、地域における音楽ホールの可能性
- 都市開発・複合開発の中で期待される「劇場・ホール・ライブ施設」の役割
 - ・消費活動ではなく創造体験をもたらす「劇場・ホール・ライブ施設」の効果
 - ・複合開発の中での貢献要素(容積率緩和・集客・情報発信等)

2. 複合開発型「中規模ホール」の開発モデル研究

- 事業計画(収支計画・マーケティング・集客戦略)立案時の注意点
 - ・複合開発におけるホールのタイプ・規模、規模と演目の関係、特徴づけ
 - ・高稼働を実現する施設設計、導線計画、事業計画(開発・運営・設備更新等)
 - ・利用者(アーティスト・プロモーター・観客)の満足度を高めるポイント
- 今後期待される1,000~5,000人規模の
「中規模施設」の開発モデルと事業収支(貸館事業として)
 - ① 駅近ビルイン型(~1,000席) ② 商業施設併設型(~3,000席)
 - ③ 単独・メイン施設型(~5,000席)

【講師】 伊東 正示 (株)シアターワークショップ 代表取締役
丸山 健史 (株)シアターワークショップ 運営プロデュース部門 執行役員

