

「管理・運営」「テナントリーシング」「販売促進」「リニューアル」など、現在の市場環境に対応した『商業施設のバリューアップ実務』を体系的に解説!

商業施設のPM実務とリニューアル手法研究

6/5(金) 13~17時
都市センターホテル
(東京・永田町)

JLLリテールマネジメントの実務家が解説!!



- 商業PMに求められるマーケティング・マネジメントスキル
- テナント管理業務／営業指導・支援業務／施設管理業務
- テナントリーシング——市場調査／MD計画／レントロール／リーシング
- 販売促進業務——販促の目的／アウトストア／インストア／オンライン
- リニューアル事例研究——郊外型大型SC／都市型大規模小売店

ご案内

商業施設を取り巻く事業環境は、少子高齢化・デジタル化・消費行動の多様化などを背景に劇的な変化を遂げています。このような状況下において、商業施設が「持続的なバリューアップ」を実現していくためには、競争環境の把握に基づいた「競争優位性の構築」や、管理・運営サービスのレベルアップによる「収益性向上」などの戦略的アプローチが不可欠となっています。

本セミナーは、全国440万㎡以上の商業施設を管理運営し、1,700以上のテナントとリレーションを行なうJLLリテールマネジメント(株)の取組みより、まず第Ⅰ講座で、自施設の競争優位性を構築するために必要不可欠な「商業PMのマーケティング・マネジメントスキル」について解説。第Ⅱ講座では、商業PMの業務体系を整理したうえで、「各業務のレベルアップと収益性向上のポイント」についてわかりやすく解説。

さらに第Ⅲ講座では、「郊外型大型SC」「都市型大規模小売店」のリニューアル事例をもとに、市場分析に基づいたバリューアップのコンセプトワークやテナントMD計画、オーナー・AMとの調整など、「施設価値最大化」と「競争優位性」を実現させるリニューアル業務推進のポイントについて解説いたします。

開催概要

開催日時 2026年6月5日(金) 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 総合ユニコム株式会社
〒104-0031 東京都中央区京橋2-10-2 ぬり彦ビル南館6F
TEL 03-3563-0025(代表)

ダイレクトメールの送付先変更・中止のご希望者は、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。

お問合せ先/総合ユニコム(株) 企画事業部 TEL.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)

参加申込書

商業施設のPM実務とリニューアル手法研究

●会社名(フリガナ)	●貴社業種
●振込予定日(月 日)	●振込予定日(月 日)
●当日現金支払い希望... <input type="checkbox"/>	●ご担当者名()
●所在地(〒)	
TEL. ()	FAX. ()
●出席者名①(フリガナ)	●所属部署・役職名
●E-MAIL	
●出席者名②(フリガナ)	●所属部署・役職名
●E-MAIL	

0-0320260603-060

- お申込み方法
 - ・【インターネットでのお申込み】弊社HPの該当セミナーの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がFAX番号の明記をお願いします。
 - ・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営業日前迄にお振込み願います。
 - ・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。既述の「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PM実務とリニューアル手法研究

セミナープログラム (13:00~17:00)

講師プロフィール

I. 商業施設の特殊性と商業PMの役割

- 商業PMの担当者がもつべき2つの視点
 - ・不動産賃貸業とリテール事業
- 多岐かつ複合的な業務管理範囲
- 商業PMに求められるマーケティング・マネジメントスキル
 - ・競争環境の把握と競争優位性の構築

II. 商業施設のPM業務の全体像と収益性アップのポイント

—— 管理運営サービスの改善、レベルアップ手法

- 商業PMの業務体系
 - ・テナント管理業務
 - ・営業指導・支援業務
 - ・販売促進業務
 - ・MD(店揃え)調整、テナントリーシング業務
 - ・施設管理業務、等
- 施設タイプや規模による分類と組織体制
- テナントリーシング業務の体系とポイント
 - ・マーケット調査
 - ・MD(店揃え)計画
 - ・レントロール
 - ・リーシング活動、等
- 販売促進業務の体系とポイント
 - ・販売促進の目的
 - ・アウトストアプロモーション
 - ・インストアプロモーション
 - ・オンラインプロモーション、等

III. リニューアル業務推進の実際

- プロジェクト担当者に求められる知識と視点
- リニューアルプロジェクトの事例研究
 - ・事例①：郊外型大型ショッピングモール
 - ・事例②：都市型大規模小売店



大津 武

(おおつ たけし)

JLLリテールマネジメント(株)
会長

関西大学を卒業後、(株)丹青社にて複合商業施設関連事業に従事。その後、(株)リンガーハット、(株)ナムコの企画集団「チームナンジャ」を経て2008年に丹青グループに復帰し、(株)丹青モールマネジメント(現・JLLリテールマネジメント(株))の代表取締役役に就任。(一社)日本ショッピングセンター協会理事などの要職を歴任し、様々な分野での新規事業の開発や事業革新に取り組んでいる。ネイス(株)社外取締役、Terra Charge(株)社外監査役、中小企業診断士。



岡本 恭介

(おかもと きょうすけ)

JLLリテールマネジメント(株)
執行役員

2007年(株)丹青モールマネジメント入社。5つのオンサイト物件での常駐、セールスプロモーションチームを経て、千葉県市原市のリージョナル型SC「unimo(ユニモ)ちはら台」では施設責任者として大規模リニューアルを推進。施設の活性化と並行してエネルギーの効率化にも注力し、同物件の「2019年度省エネ大賞」における省エネルギーセンター会長賞受賞に貢献。21年からは本社PMチームの責任者として管理物件を統括。24年より現職に就任。宅地建物取引士、SC経営士、Affiliated Financial Planner。



戸田 健吾

(とだ けんご)

JLLリテールマネジメント(株)
第3プロパティマネジメント
チーム
チームヘッド

2007年(株)丹青モールマネジメント入社。全国の商業施設でプロパティマネジメント業務、リーシング業務、新規開業およびリニューアルのセットアップ業務に従事。セールスプロモーションチームヘッドを経て26年4月より現職。



今村 真之

(いまむら まさゆき)

JLLリテールマネジメント(株)
リーシングチーム
九州エリア統括マネージャー

電鉄系のデベロッパーにて駅ビルの運営管理・リーシング業務を経験の後、JLLリテールマネジメント(株)に入社。百貨店退去後の再生案件やスタジアム複合大型開発案件など、高難度物件の実績が豊富で、現在は九州エリアのリーシング業務を統括しつつ、全国の大型プロジェクトにも携わっている。