

7/30(木)  
13:00~17:00

都市センターホテル  
(東京・永田町)

事例  
解説

年間売上を再生前から約100億円アップさせた  
AMによる「ハンズオン型再生プロデュース実務」を解説!

# 「郊外型SC・商業施設」の 投資価値向上「実務研究」

バリューアッド戦略実務を詳解!!

【講師】 山本敦士氏  
アジア・パシフィック・ランド・(ジャパン)・リミテッド  
アセットマネジメント シニアヴァイスプレジデント



投資の検討条件

再生のシナリオ構築

OPEX・CAPEX削減

資金調達

各種契約

販促・集客・ブランディング等顧客づくり

## ご案内

郊外型SC・商業施設は大きな転換点を迎えています。郊外型SC・商業施設の多くは、築年数経過に伴う大規模修繕や設備更新に迫られているだけでなく、従来の「大型化」や「GMSを核にしたモデル」から、「多様化するライフスタイル」や「社会課題」に対応する新たな役割が求められています。一方、近時の投資家の意向においても、収益の向上に次いで、省エネ設備導入等によるOPEX(運営費)・CAPEX(大規模設備投資)の削減や、ESGに配慮した不動産としての“出口の流動性向上”を期待しています。

この状況下、アジア・パシフィック・ランド・(ジャパン)・リミテッド(APLJ)では、2023年以降に累計1,000億円規模で既存の郊外型SC・商業施設への投資を計画し、地域活性化とESG要素を活かした施設の売上アップとコストダウンを実現させています。

本セミナーは、APLJの山本敦士氏をお招きして、郊外型SC・商業施設の現状や投資を検討する際のポイントについて整理したうえで、バリューアッド戦略の立て方から、環境性能向上(OPEX・CAPEX削減)の戦略的実践手法、地域との連携を通じた施設の魅力向上策など、郊外型SC・商業施設の投資価値を向上させる実務について、事例を基に具体的に解説いたします。

## 開催概要

開催日時 2026年7月30日(木) 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)

### ●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か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連絡ください。

### ●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願います。
- ・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。

## 参加申込書

### 「郊外型SC・商業施設」の投資価値向上「実務研究」

●会社名(フリガナ)	●貴社業種
●所在地(〒 )	●振込予定日( 月 日 )
	●当日現金支払い希望... <input type="checkbox"/>
	●ご担当者名( )
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	

# 「郊外型SC・商業施設」の投資価値向上[実務研究]

セミナープログラム (13:00~17:00)

※適宜休憩を取りながら進行いたします

## I. 郊外型SC・商業施設の現状と課題

- 投資視点でみた郊外型SC・商業施設の状況
  - ・リアルな買い物の場としての商業施設の必要性
  - ・投資対象として商業施設がもつインフレ耐性
  - ・人口減少社会における商業施設の投資適格性
- 郊外型SC・商業施設へ投資を検討する際の条件
  - ・対象商業施設の見極め
  - ・投資家・レンダーのお金の種類とのマッチング
  - ・バリューアッドの余地と蓋然性
  - ・バリューアッドのストーリーを実現するパートナーの存在
  - ・行政のバックアップ

## II. 郊外型SC・商業施設の再生・価値向上手法

- 投資の前提(ポテンシャルの見極め)
  - ・エリア内のポジショニング(ベストケース、チャレンジングケース)
  - ・築年に応じたLCC投資の蓋然性、等
- 再生の基本ステップ
  - ・現状分析(退店予定、等)
  - ・最適な再生ステップに向けたマスタースケジュール・事業計画の作成
  - ・次の開業までのキャッシュフローの確認
  - ・再生・新規開業の蓋然性確認(プレマーケティング)
  - ・テナントリーシング計画
  - ・新施設の売上計画の策定
  - ・リノベーション計画
  - ・新施設のコンセプト策定
  - ・施設MD計画
  - ・大店立地法の制約確認
  - ・適切な協力業者のコーディネート
  - ・管理規定の策定(館内使用細則、売上金管理規則)
  - ・テナント会の設置検討
  - ・リノベーション工事の発注・監督
  - ・開業販促の実施とテナントとの連携
  - ・開業時売上・集客状況の効果測定
- 環境性能向上の実践
  - [OPEX][CAPEX]の削減手法
  - ・省エネ工事によるOPEX削減
  - ・戦略的CAPEX削減工事
  - ・環境認証の取得

- 資金調達
  - ・投融資先にとって魅力的なストーリーの構築
  - ・バリューアッドに関するビジネスプランの構築
  - ・再生規模に見合ったリターン計画の設定
  - ・投融資先のスタッキング
- 再生・新規開発における各種契約
- 販促・集客・顧客づくり
  - 好循環構築のステップ
  - ・対象施設の定量的・定性的なSWOT分析
  - ・DX販促の必要性
  - ・顧客困り込みの施策
  - ・来店頻度を高めるための施策
  - ・買上げ比率を高めるための施策
  - ・買回り比率を高めるための施策
  - ・一次的な集客を高めるための施策
  - ・持続的なファンを獲得するためのブランディングと施策
  - ・周辺のイベントや祭り、集客施設との連携(美術館、音楽ホール、公園、等)
  - ・販促活動を売上や歩合賃料に反映させる方法(適切な販促予算の設定、結果を出すために与えられた期間の把握)

## III. 再生事例研究 —— GMSを核にした大型SC・商業施設の再生実務から学ぶ

- 【事例①】 サニーサイドモール小倉  
(旧：ザ・モール小倉／福岡県北九州市)
- 【事例②】 コースカ ベイサイド ストアーズ  
(旧：ショッピングプラザ横須賀／神奈川県横須賀市)

### 講師プロフィール



### 山本 敦士

(やまもと あつし)

アジア・パシフィック・ランド・(ジャパン)・リミテッド  
アセット マネジメント  
シニア ヴァイス プレジデント

投資会社のアセットマネジャーとして20年以上のキャリアをもち、全国の「郊外型」および「都市型」商業施設の運営、新規開発・再生に携わる。2009年APLJIに入社、商業施設運営部門のリーダーを務める。

### 【事例①】 サニーサイドモール小倉



2007年に取得、15年に約20億円をかけて内外装を一新。集客力のあるナショナルチェーンと地元テナントを融合させて地域への経済的還元や雇用創出を実現し、23年にJR九州に売却。今後30年間の稼働を可能とするよう中央監視と空調関連の設備を更新してLCC削減を図った。

### 【事例②】 コースカ ベイサイド ストアーズ



2019年に約50億円をかけて工事を実施。Re-Seed機構からの出資を受け、エネルギー使用量とCO<sub>2</sub>排出量を大幅に削減。BELS星表示3つを取得するとともに、OPEXを年間数千万、CAPEXを数億円単位で削減。施設の年間売上は再オープン前より推定約100億円アップした。