

「不動産賃貸業」=ショッピングセンター(SC)の事業評価法
投資対象としてのSCの収益分析の手法を学ぶ。

不動産デベロッパー・投資家・事業者のための

SCの事業評価と 経営ロジック研究講座

ショッピングセンター

売上構成・分析／売り場・テナント評価／リスク分析／等

セミナーの ポイント

- 「不動産賃貸事業」としてみたSCの収益構造・賃料形態とは
- 売り場、テナントの評価法と、リーシング・契約時の分析
- 収益に課題のあるSC、テナントの分析法

ご案内

ショッピングセンター(SC)数は、2015年に3,195施設(日本SC協会調べ)を数え、年々施設数を伸ばしています。市場規模も31兆円強になっており、投資対象としても常に熱い視線が向けられています。SCは、不動産賃貸事業でありながら、入居するテナントが、消費者の購買力を満たす魅力を備え日々の売上げを作り、サービス業としても空間・接客・イベント力で集客を図るといふ、特殊なビジネスです。その点で、投資家層が理解できる経営の体系化が遅れているのが現状です。

本セミナーは、SC事業に関わるプレーヤーが、投資対象としてSC事業を評価する一手法として、SCの売上構成、賃料構造、店舗・テナントの評価軸などの実務を学び、SCの本質について学んでまいります。

また対象SCの課題を抽出し、テナント収益の改善を進めていくことが、投資リスクを抑え、経営価値の向上を図る重要施策であるためその具体手法と、収益に課題のあるSC、テナントの対策を学びます。SCの事業・収益構造を体系的に整理・解説し、SC事業投資評価と経営ロジックを理解できるセミナーとして開催してまいります。

日時 2016年10月24日(月)13:00~17:00

会場 アイビーホール
東京都渋谷区渋谷4-4-25
TEL 03-3409-8181
※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 **41,040円**(1名様につき)
(消費税及び地方消費税3,040円を含む)
●同一申込書にて2名様以上参加の場合
38,880円(1名様につき)
(消費税及び地方消費税2,880円を含む)
※テキスト・コピー代を含む

主催 **総合ユニコム株式会社**
Property
management
月刊レジャー産業資料
〒104-0031
東京都中央区京橋2-10-2 ぬ利彦ビル南館6階
TEL. 03-3563-0025(代表)

※弊社ホームページからも、本セミナーはお申込みいただけます!
<http://www.sogo-unicom.co.jp>

参加申込書

SCの事業評価と経営ロジック研究講座

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

0-0320161014-050

お申込み先 FAXフリーダイヤル ☎ 0120-05-2560

※FAXフリーダイヤル不通時はFAX.03-3564-2560迄おかけ直してください。

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

●お申込み方法

- ・左記「参加申込書」にご記入後、上記FAX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」をご郵送いたします。「参加証」は当日ご持参いただき、会場受付に「お名刺1枚」と共にお渡し願います。
- ・開催直前や当日のお申込みもお受けいたします。その場合は、FAXにて「参加証」をご送付いたしますので、必ずFAX番号の明記をお願いいたします。なお、お支払方法につきましては、別途ご連絡をさせていただきます。

●参加費のお支払について

- ・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(振込済みの場合)」を明記の上、FAX.03-3564-2560にて必ずご連絡ください。
- ・返金手数料として2,000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

- ・お席は受付順を基本に当方にて指定させていただきます。
- ・会場内は禁煙です。講演中の録音・録画、PC・携帯電話等の使用はお断りいたします。
- ・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。なお、その際の交通費の払い戻しやキャンセル料の負担はいたしかねますので、予めご了承ください。

不動産デベロッパー・投資家・事業者のための
SCの事業評価と経営ロジック研究講座

セミナープログラム ※途中休憩を挟みながら進行して参ります。

講師プロフィール

13:00~17:00

I. SCの事業構造と経営ロジック

1. SC(ショッピングセンター)の現状

- ・総数、店舗面積、業種構成、売上推移

2. SCが生み出す収益と事業構造

(1) SCの売上構成

- ・SC店舗売上げの構成要素
- ・売上げを作る非計画購買(衝動買い)
- ・収益・経費構造の基礎理解

(2) デベロッパーの賃料収入

- ・SCの賃料形態
- ・固定賃料、売上連動型賃料
- ・賃料決定のメカニズム

(3) SC経営スキームの多様化

- ・直営型、賃貸型、業務委託型の類型別運用方法
- ・類型別メリット・デメリット
- ・リスク分散型 パススルー型ML・PM契約

II. 売り場、テナントの評価法と、リーシング・契約時の分析

1. 収益を生み出す「売場」の評価

(1) 売場づくりの5つのキーワード

- ・VMD(ビジュアル・マーチャンダイジング)の重要性
- ・投資対象として判断するSC店舗を見る3つの視点

(2) テナントの評価法

- ・テナント評価項目(入店前、入店後、退店時)
- ・テナント営業分析手法
(売上数値分析、店舗収益分析、管理分析、運営分析)

(3) 不動産収益を高めるリーシングマネジメントの重要性

- ・リーシングの重要性
- ・賃料・共益費など誘致条件分析のポイント
- ・一般的な賃料設定方式
- ・共益費などランニングコスト
- ・保証金・敷金などのイニシャルコスト
- ・収益向上のための契約方法

III. 収益に課題のあるSC、テナントの分析法

1. SC内課題テナントの対策

- ・店舗ポジショニング分析
- ・坪売上げ×客単価の分析
- ・テナント営業分析・損益分岐点の分析

2. テナント指導とコミュニケーション

3. リブランディング・リポジショニングでSC収益は改善できるか

4. 今後のSCの課題……SC経営のリスクは何か

IV. 質疑応答



西山 貴仁 (にしやま たかひと)

株式会社 SC&パートナーズ
 代表取締役

東京急行電鉄(株)に入社後、宅地開発、新駅開業に伴う駅前開発事業、土地区画整理事業、商業施設事業を担当。(株)東急モールズデベロップメントの出向を経て、2014年4月東京急行電鉄(株)都市創造本部 開発事業部 プロジェクト開発二部 統括副部長に就任し、商業用不動産の開発事業に当たる。これまで同社にて「グランベリーモール」の企画、開発、運営、「たまプラーザテラス」の企画立案、「レミィ五反田」のリニューアルPJに携わる。15年11月に独立し、(株)SC&パートナーズを創業。商業、SCに関するコンサルティング業務を行なう。

主な活動として、SCアカデミー(日本SC協会)指導教授、『月刊レジャー産業資料』にて「実践! SC経営 続・SC経営に活かすマーケティング理論」を連載中。SC経営士(第12期)、宅地建物取引士。

本セミナーをはじめ月刊誌・資料集・書籍は、WEBでもお申し込みいただけます。

ホームページ上では、弊社のセミナー・展示会・刊行物等のご案内と商品検索がご利用いただけます。また、メールマガジン[総合ユニコム通信]を毎週配信しております。ぜひとも、メールアドレスをご登録ください。



<http://www.sogo-unicom.co.jp>