

「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。

ショッピングセンター

SCの事業構造・売上生成論 から学ぶ経営ロジック研究講座

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

わが国の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、年々増加しています。また市場規模も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、消費者の購買意欲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、テナントの対策までを学びます。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 2017年2月28日(火)13:00~17:00

会 場 JR博多シティ会議室 9階会議室2
福岡県博多区博多駅中央街1-1
TEL 092-292-9258
※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>

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)

参加申込書

SCの事業構造・売上生成論から学ぶ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) ●当日現金支払い希望... ☐ ●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	

●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「お名前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」欄に印をご記入願います。

●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「代理者のお名前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

- ・お座席は受付順を基本に当方に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、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・事業会社のための
SCの事業構造・売上生成論から学ぶ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まいります。

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)の現状と特徴

- ・総数、店舗面積、売上、業種構成、最近の開発物件の特徴

2. SCが生み出す収益と事業構造から最適経営を考える

- ・不動産賃貸業としてのSCの仕組み
- ・SC経営スキーム(直営、マスターリース、PM、パススルー型ML/PM契約)のメリットとデメリット
- ・SC事業の収益、費用、利益、事業計画、経済性評価(IRR、NPV)

II. SCの売上生成論

1. SCの売上構造を知り、コントロール手法を学ぶ

- ・SC売上の決定要因と構成要素
- ・SC売上をコントロールするプロモーション手法
- ・計画購買と非計画購買

2. テナントの売上構造を知り、正しく分析する

- ・テナント売上の構成要素
- ・テナント売上を向上させる手法とVMDの重要性
- ・テナント売上分析(静的、動的、比較、ポジション、損益分岐点分析)
- ・テナントの責任と役割、テナント指導のステップ

III. 賃料の決定メカニズム

1. SC賃料の特徴から交渉過程を学ぶ

- ・SC賃料の類型と特徴
- ・SC賃料の決定プロセス
- ・近年のSC賃料の特徴

2. デベロッパーから見たSC賃料の決定方法

- ・賃料決定のアプローチ(積算法、収益法、賃貸事例比較法、予算法)
- ・収益法の計算方法
- ・一般的な月坪売上高とは

3. テナント側から見たSC賃料の許容範囲

- ・テナント側の店舗損益計算書の構造
- ・支払い賃料と不動産コスト
- ・【演習】損益計算と損益分岐点分析

4. SC賃料に関する留意点

- ・工事区分と賃料の相関関係
- ・賃料に影響を及ぼす敷金の取り扱い
- ・SC経営スタンスと賃料の選択要因

IV. これからのSCに課せられたテーマ

- ・わが国における気候、風土、市場、消費者の意識変化
- ・人口ピラミッドから見えるSCの過去、現在、未来
- ・情報ソーシャル化時代のSCとは

V. 質疑応答

※電卓を使用しますので、お持ちください。

※本セミナーは、2016年12月15日大阪開催内容を適宜修正し、福岡にて開催するものです。



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>