

SCショッピングセンターの売上向上を実現する 「運営力」「売上構成力」「テナント指導力」研究講座

SC事業構造の把握／収益向上のための運営管理必須知識／テナント分析／営業方針

- 競合の増加、ECの台頭、消費者意識の変化で大転換期に直面するSC
- 売上不振テナントが増えるなか、魅力増を図り、予算にぶれない収益を維持するか
- テナントに対する理解・指導を効果的に実践するための運営力研究講座

ご 案 内

競合施設の増加、ECの台頭、消費者意識の変化などを背景に、SC（ショッピングセンター）事業は“売れない時代”に突入しました。テナント売上高が思うように上がらず憂慮するものの、消費シーンの変化、立地するエリアマーケットの変化、顧客のニーズの変化などを、デベロッパーやPM会社など施設管理サイドで分析できていないため、テナントへの営業活動方針を打ち出せず、さらに売上が伸び悩む負のスパイラルに陥るという悩みが多く聞かれます。

そこで本セミナーは、施設の営業方針の策定、テナントの理解を深める説明ができるための実務知識として、SC事業の構造、売上予測のプロセス、テナントとの賃料契約スキーム、予算を実現するためのテナント指導のあり方までを学びます。

テナント売上で構成されるショッピングセンター事業の仕組みを基礎から学び直し、SC運営管理現場でテナントとの有益なコミュニケーション活動を行なうことはSC収益確保における重要ポイントです。SC事業に関わる方々のご参加をお待ちいたします。

日 時 2018年12月5日(水) 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

TEL 03-3265-8211

※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 43,200円(1名様につき)

(消費税及び地方消費税3,200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

月刊レジャー産業 資料

〒104-0031

東京都中央区京橋2-10-2 ぬり彦ビル南館6階

TEL. 03-3563-0025(代表)

ダイレクトメールの送付先変更・中止をご希望者は、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。

※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！
<https://www.sogo-unicom.co.jp>

参 加 申 込 書

SCの売上向上を実現する「運営力」「売上構成力」「テナント指導力」研究講座

●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。

●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「代理者のお名前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(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。

セミナープログラム

講師プロフィール

◆本講座をお聞きいただきたい方

- ・ショッピングセンターを運営管理する実務者経験企業の社員
—— PM会社／不動産会社、鉄道会社などの運営子会社／SCの運営会社（第3セクター、地元企業、地下街など）／
リテールアセットを保有するREITマネジメント会社（AM） など

◆こんな課題を持っている方

- ・時代の変化を分析できず、テナントの営業活動方針の打ち出しに悩んでいる
- ・テナント売上が思うように伸びずSCの評価が低下していることを憂慮している
- ・テナントに説明できるように賃料収受の仕組みを基礎から学びたい
- ・テナントの営業指導やコミュニケーション活動の進め方に悩んでいる

13:00～17:00 ※途中休憩を挟みながら進行してまいります。

I. ショッピングセンターの現状と特徴

1. 2018年開業したショッピングセンターの特徴
2. 数字で見るショッピングセンターの状況（開業数、売上総額の推移）

II. ショッピングセンターの売上構造を理解する

1. SC売上の決定要因
市場環境要因、立地要因、マーケティング要因、マネジメント要因
2. SC売上の構成要因
客数、客単価、還元的分析と重要要素
3. 売上を上げるためのマネジメント手法

III. テナント売上マネジメント

1. テナント売上の構造
客数、客単価、買上率、リピート率
2. テナント売上のマネジメント手法
インスタプロモーション、スペースマネジメント、VMD
3. 衝動買いマネジメント
消費者心理、行動経済学、計画購買と非計画購買

IV. テナント分析とコミュニケーション

1. テナント分析の種類
定量分析、定性分析、静的分析、動的分析、比較分析
2. テナント営業分析の具体的手法
売上分析、テナントポートフォリオ、損益分析、損益分岐点分析
3. テナントコミュニケーション
店舗面談、営業指導、コーチングとティーチング
4. SCとテナントの役割分担と責任区分、営業指導10の考え方

V. ショッピングセンター事業を取り巻く環境変化

1. 人口減少、少子高齢化、人口構造の変化
2. 気候変動、就業形態の構造変化、ネット社会の到来
3. 環境変化に対応し始めた企業
変わる百貨店、多角化を始めたSC企業、新たなビジネスモデル

VI. これからのショッピングセンター

1. SCから失われる「ショッピング」という概念
2. 新たな価値創造
3. ネット流通の一部となるSC経営
4. これからのショッピングセンター像とは



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、土地区画整理事業や街づくりを担当後、商業施設事業に移り、グランベリーモール、たまプラーザテラス、レミィ五反田、二子玉川ライズ、渋谷ヒカリエなどの新規開発やリニューアルを手掛ける。2012年(株)東急モールズデベロップメント常務執行役員、渋谷109鹿児島など新規開発を担当。15年11月独立。現在は、SC企業人材研修、企業経営計画策定、街づくりマスタープラン策定、百貨店SC化プロジェクト、テナントの出店戦略策定など幅広く活動している。岡山理科大学非常勤講師、小田原市商業戦略推進アドバイザー、SC経営士、宅地建物取引士、(一社)日本SC協会会員、青山学院大学経済学部卒。

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。



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