

マーケット変化に対応するSCイノベーション、集まる&売れる場をどう創造するか！
今SCに求められる経営戦略・マーケティングと、次代に残るSCづくりのための具体手法研究



SC・商業ビル・駅ビルを取り巻く 環境変化とあるべき経営戦略・ マーケティング研究講座

出退店データにみる最新リーシングトレンド (株)リゾーム
SC改革:「ルクア イーレ」「バルチカ」「ルクア フードホール」の開発手法
西日本旅客鉄道(株)

ご 案 内

人口減少、高齢化に加え、eコマースの普及に伴う買い物形態の大変革から、SC、商業ビル、駅ビルはモノが売れない厳しい事業環境が続いています。SCの開発・運営事業者にとっては、マーケットの変化を背景に、これまで以上に戦略的な商業空間の企画力が求められています。

今、消費者は何を買い求めているのか、どのような業種・業態の店舗は集客でき、売上げが上まっているのかの理解とともに、デベロッパーが時代を読んで、時間消費型テナントの積極導入、サービス系や飲食を中核としたエリア構成を企画し、施設のリノベーションのあり方を、独自に検討しなければならない時期に差しかかっています。

そこで本セミナーでは、(株)リゾームが運用するSC・百貨店の出退店データベースの最新データに基づき、近年のSCにおけるリーシングトレンドを「施設規模・立地」「物販・非物販」「開業年度」「新規開発・リニューアル」から学ぶとともに、国内SCのリノベーション成功実例として注目を集める、JR西日本の「ルクア イーレ」、「バルチカ」、「ルクア フードホール」の開発手法から、SC変革期を生き残るための経営戦略、マーケティング、事業計画、リーシング戦略を学んで参ります。

日 時 2019年2月8日(金)13:00~17:00
講演会場 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(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 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・コーヒー代を含む。
主 催 総合ユニコム株式会社
月刊レジャー産業 資料
〒104-0031
東京都中央区京橋2-10-2 め利彦ビル南館6階
TEL. 03-3563-0025(代)

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>

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・商業ビル・駅ビルを取り巻く環境変化とあるべき経営戦略・マーケティング研究講座

●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、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&タイムスケジュール

13:00~14:45

I. データから読み解く最新リーシングトレンド —モノ離れ・コト消費時代のなかで売れる売り場をどう作る

1. 社会、住、商業の変化
2. 増えるSC、減るテナント
 - 施設規模別・立地別にみる出退店の実際—エキナカ、駅ビル、市街地、郊外
 - テナントの大型化の背景に何があるのか
3. 物販系テナント／非物販系テナント出退店の動向／業種別出店ランキング
4. 新規開業SC、リニューアルSCの差別化の方向性
 - 増えるグローサラントやフードホールの特徴と体験消費の価値
5. 導入進む“コト消費”“時間消費型”“生活サービス”テナントの実際
 - 「レジャー」「健康」「シニア向け」-----訴求力あるキーワードとは
6. データからみるリーシングトレンドの総括と展望
 - いま求められているデベロッパーの役割、テナントの業種・あり方とは

講師: 金藤 純子 株式会社リゾーム 専務取締役
SCトレンド研究所 所長 SC経営士

15:00~17:00

II. SC新時代に求められる経営戦略・マーケティングとは ～パラダイムシフトへの対応～

—「ルクア イーレ」「バルチカ」「ルクア フードホール」の開発から学ぶSC改革の目線

1. SCを取り巻く環境の変化
 - アパレル産業・飲食産業・食品産業
2. SCビジネスの本質
 - SCビジネスの本質的メカニズム
 - 「ルクア イーレ」開発等にみる百貨店からSCへの業態転換は何を意味するのか
3. SCデベロッパーに求められるケイパビリティ
 - SC運営における改革の方向性とは
4. ビジネス・エコシステムにおけるSCの役割
 - SC新時代に求められる発想の転換
5. 「バルチカ」「ルクア フードホール」から示唆される今後のSC活性化戦略
 - 「バルチカ」「ルクア フードホール」開発の本質
 - SC新時代に求められるイノベーションとは何か

講師: 舟本 恵 西日本旅客鉄道株式会社 創造本部
ショッピングセンター事業統括チーム 課長
MBA、SC経営士

講師プロフィール

金藤 純子

(かねとう じゅんこ)
株式会社リゾーム
専務取締役
SCトレンド研究所 所長
SC経営士



JTBに入社し海外旅行課店頭販売を経て、関西営業本部情報企画室、マーケティング室主任研究員として、顧客データベースマーケティングや調査事業、販促計画立案、店舗指導に携わる実務を経験。1999年、流通小売業各業種を中心に、顧客マーケティング、CRM推進のリサーチ、分析、エリアマネージャーによる店舗マネジメント改革プロジェクトや生産性向上プロジェクトの支援を行なう(株)リゾームに入社。SCにおいては、デベロッパーとショップの課題を調査、分析し、課題解決に向けたSCマネジメント業務の研修プログラム企画やリニューアル前後の顧客動向調査、商圈分析など、SCの経営・顧客データの戦略的活用を受託している。リゾームの大きな強みとなっているのが、全国の商業施設におけるテナントの出退店動向を調査し集約した業界最大級のデータベース「SC GATE(エスゲート)」(2013年より開発・提供)。業種やタイプ別の統一マスタをもって、様々な切り口で横断的に検索・比較できる業界で唯一のユニークなデータベースに定着している。今年9月に「SC GATE」のデータを抽出・特別編集した「SC GATEレポート2018」を刊行している。このほか、リゾームの戦略会議NEXT(顧客分析システム、デベロッパーマネジメントシステム)、BOND GATE、SC・百貨店の出退店データベースなど、業界課題解消に役立つ各種システム、データを開発・提供中。SC経営士12期生。

舟本 恵

(ふなもと けい)
西日本旅客鉄道株式会社 創造本部
ショッピングセンター事業統括チーム
課長 MBA、SC経営士



1977年京都生まれ。メーカー。2000年 西日本旅客鉄道(株)入社。02年 天王寺SC開発(株)へ出向、天王寺ミオの店舗開発・運営全般を担当。07年 JR西日本山陰開発(株)へ出向、シャミネ松江の運営全般・大規模リニューアルを担当。10年 西日本旅客鉄道(株) 創造本部へ着任、金沢百番街、さんすて岡山、シャミネ鳥取等の新規開発・大規模リニューアルを担当。13年 JR西日本SC開発(株)へ出向、開発推進プロジェクトリーダーとしてルクア イーレの開発を担当。その後、ルクア イーレの運営統括を経て、16年6月よりJR西日本SC開発(株) 営業本部 次長 兼 業態開発室 室長。バルチカ増床、ルクア フードホール新規開発等を担当。18年7月より現職。神戸大学MBA、SC経営士19期生。



「ルクア イーレ」「バルチカ」「ルクア フードホール」

「JR大阪三越伊勢丹」が「ルクア イーレ(LUCUA 1100)」に生まれ変わったのが2015年4月2日。テナントリーシング、MD、買い物しやすい環境を整え、100億円の売上げを上乗せすることに成功した。顧客ニーズを捉えた店舗リニューアルを進める一方、飲食施設の充実に力を入れ、17年12月、27店舗による個性派飲食ゾーン「バルチカ」を拡大オープン、また18年4月には『スーパーマーケットでもない、デパ地下でもない、フードコートでもない。『住む街』へと変化を遂げる梅田の中心にマルシェとレストランが融合した次世代型の新しい食のエリア』をコンセプトに15店舗で構成される「LUCUA FOOD HALL」をグランドオープン。多くの来場者を集め話題となっている。