

大阪 開催

総合ユニコム「商業施設マネジメントセミナー [実践講座]」のご案内

施設運営・営業方針、収益性を高める具体手法を学ぶ

店舗管理力、魅力溢れる競争力、テナント交渉力などSC運営スキルを習得

SCショッピングセンターの高収益を実現する

「管理力」「競争力」「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

- 消費者意識の変化で大転換期に直面するSCで高収益を維持するには
- 売上不振テナントが増えるなか、顧客支持と競争力をつけて、予算にぶれない収益をどう維持するか
- 既存SCの現在・課題を判断できるための事業指標のチェック方法とは
- テナントとのさまざまな交渉に対して、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

SC(ショッピングセンター)事業は、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、“売れない時代”に突入し、そのあり方を大きく問われる時代になりました。テナントの売上が伸び悩むということは、SCデベロッパーの賃料収入減に直結、負のサイクルに陥るといって苦悩が続いており、いかにしてSCの競争力を向上させ、テナントとのさまざまな交渉にも立ち向かい、選ばれるSCへとしていくための提案・分析能力を備えることが、SC管理・AM・PMの実務担当者に問われています。

本セミナーは、SCの管理力=事業構造の基本的知識、SC管理に必要な事業指標を確認したのちに、競争力向上のための策定、テナントとの強いリレーションをつくるための知識や交渉力を学びます。

SC事業に関わる方々のご参加をお待ちいたします。

日時 2019年5月22日(水) 13:30~17:30

会場 クリスタルタワー会議室

大阪市中央区城見1-2-27 20階

TEL. 06-6949-5049

※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
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の高収益を実現する「管理力」「競争力」「テナント指導力」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	

0-0320180510-040

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。

商業デベロッパー、運営管理企業、PM会社のための実践スキル習得講座
SCの高収益を実現する「管理力」「競争力」「テナント指導力」研究講座

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(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
- ・テナント売上げ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

13:30~17:30 ※途中休憩を挟みながら進行してまいります。

I. 最新注目施設に学ぶ
「強いSC」「競争に勝てるSC」徹底研究

1. 直近1年に開業したショッピングセンターの特徴
2. リニューアルしたSCの成功モデル
食ゾーンの充実、多様なサービステナント(シェアオフィス、コミュニティスペース、
宿泊施設など)
3. 売場の変化
テナントの特徴、出店テナントと退店テナントの状況、サービステナントの増加

II. ショッピングセンターが収益を高めるための
チェック項目

1. SCの利益連鎖と利益構造
顧客の購買額、テナント収益、SC運営利益、オーナー利益の相関
2. 売上げの構成要因・マネジメント手法、SC賃料の構造と決定要因
固定、歩合、最低保証付き売上歩合制、固定歩合の決定要因
3. 収益を維持・高めるためのコストコントロール
販促費、顧客管理費、メンテナンス費、清掃・警備・設備点検

III. 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. リニューアル、退店、賃料交渉に備えたテナント対応方法

IV. 運営段階で求められる指標分析・評価判断

1. テナント売上げに関する指標
客数、客単価、買上率、リピート率、接客
2. 入店数向上マネジメント
インスタプロモーション、スペースマネジメント、VMD、宣伝広告、ポイントシステム
3. 来街者分析
購買率、滞留時間、エリア分析、売上げ分析

V. 今後のショッピングセンター事業を取り巻く環境変化

1. 環境変化に対応しはじめた企業
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
2. 世界のサービスから探る新たなSC価値創造
3. ネット流通の一部となるSC経営



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)に入社し、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)東急モールの開発常務執行役員、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>