

SCの成立・成功の概念やメカニズムは大きく変化する。

業態研究の第一人者 六車 秀之氏が今後の勝ちパターンを示す！

# 有望SC業態への転換と 戦略的リニューアル手法

飽和期・モノ離れ・ネット旺盛でSCはどうなるのか？  
流通先進国アメリカの成功事例から今後有望なSC業態を探る！

## ご案内

買物をする場として最強の流通業態であったSC（ショッピングセンター）に、いま大きな変革が求められています。「モノ離れ」が進み、「ネット通販が旺盛な時代」へと移行するなかで、百貨店や総合スーパーをキーテナントに多彩な複数の専門店で構成する従来型SCが「飽和状態」を迎え、業態転換を余儀なくされているからです。

実際、流通先進国であるアメリカでは、時代対応できずに消費者に飽きられたSCが廃業（デッドモール化）する事態が生じており、近い将来にはわが国でも同様の現象が生じてくると懸念されています。

しかし、その一方でアメリカでは、SC業態を転換してリニューアルに成功した事例も登場してきました。次世代型SCともいえる「スマート・コミュニティ・センター（SC<sup>2</sup>）」が誕生しているのです。はたして、どのような業態に転換して成功を取めているのでしょうか？

本セミナーでは、SC業態の理論的研究ならびに実践的手法では第一人者でもあるSCコンサルタントの六車秀之氏（ダイナミックマーケティング社代表）から、これから勝ちパターンとなる有望SC業態は何か、そして既存SCの戦略的リニューアル手法について開示していただきます。

日時 2019年7月18日(木)13:00～17:00

会場 東京ガーデンパレス

東京都文京区湯島1-7-5  
TEL 03-3813-6211(代表)

※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 45,360円(1名様につき)

(消費税及び地方消費税3,360円含む)

●同一申込書にて2名様以上参加の場合  
41,040円(1名様につき)

(消費税及び地方消費税3,040円含む)

※テキスト・コーヒー代含む

主催 総合ユニコム株式会社

月刊レジャー産業資料

Property  
management

〒104-0031

東京都中央区京橋2-10-2 ぬ利彦ビル南館

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！

<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)

## 参加申込書

### 有望SC業態への転換と戦略的リニューアル手法

●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宛に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。

# 有望SC業態への転換と戦略的リニューアル手法

## セミナープログラム

13:00~17:00 ※15時前後に15分間のコーヒープレイクを挟みます。

## I. 流通先進国アメリカの最新SC動向と勝ちパターンのSCづくり

1. アメリカのデッドモール(廃業SC)化のメカニズムと日本への波及
  - アメリカにおけるデッドモール(廃業SC)の実態(経年劣化/ネット旺盛)
  - 日本でも2021年以降にデッドモール化現象が起こる?
2. SCの多様化と棲み分け型SCづくり
  - SCは飽和から成熟化へと進み、8つの方向性に多様化しながら棲み分けが進展中
3. マーケットデザイン理論によるブルーオーシャンエリアの出現
  - 「適正立地」に「適正業態」のSCが、「適正規模」で「適正MDing(商品政策)」によって出店することにより、30年間の激しい競争から見事にブルーオーシャン化した事例

## II. 効果が上がるSCRリニューアルの手法

1. 同一エリアで「もう1つあってほしいSC」「もう1つ成立するSC」へのリニューアル
  - 「ナンバーワン型」「オリジナルワン型」「オンリーワン型」の3つの勝ちパターンづくりに向けたリニューアル手法
2. 成功するSCのための「13のステップ」の原則
  - SCRリニューアルを成功させるための業態フロー
  - リニューアルは13のステップを順次適切に実施することにより、SCの成果(売上高や賃料高)が決まる
3. 成功するSCのための「3つのリニューアル行動」
  - SCの「強化型」リニューアル:現状の課題解決型
  - SCの「需要創造型」リニューアル:新たなニーズを塊で獲得する
  - SCの「変身型」リニューアル:次世代型への脱皮
  - 上記3つの手法を実行しないと成果が出ない
4. アメリカで成功したリニューアルの事例
  - アメリカでも日本でもリニューアルの成功は同じ戦略
  - 日本でも適用できるアメリカSCのリニューアル事例

## III. 近未来のSC業態「スマート・コミュニティ・センター(SC<sup>2</sup>)」の概念と有望性

1. SC<sup>2</sup>の概念と成立・成功のメカニズム
  - 未来型SCと言われるSC<sup>2</sup>とは何か?
  - なぜSC<sup>2</sup>が出現したのか
  - SC<sup>2</sup>の有望性と未来展望
2. SC<sup>2</sup>がもつべき機能とは
  - 人を集める「ギャザリングセンター」
  - 地域との絆づくりの「タウンセンター」
  - デジタルネイティブな「スマートセンター」
  - これら3つの機能が近未来のSC業態には不可欠

## IV. 質疑応答

## 講師プロフィール



六車 秀之 (むぐるま ひでゆき)

(株)ダイナミックマーケティング社  
代表

明治大学大学院商業研究科修了。SC経営士。SCおよび流通の理論に基づく実践手法のコンサルタントとして、SCの開発・リニューアルに関するコンサルティングを専門に実施する。1つの固有マーケットのなかで競合SCと棲み分けをする「消費者がもう1つほしいSCづくり」「もう1つ成立するSCづくり」を、マーケットデザイン理論から解明することをミッションとしている。

同社のホームページでは流通・SCの情報発信を積極的に行っており、年間60万アクセスがあるなど、好評を博している。

URL <http://www.dynamic-m.co.jp>

### 本セミナーの受講をお勧めしたい対象者

- 近未来型SCを開発あるいはリニューアルで対応したいデベロッパー
- 今後出店するSCを選択したいテナント企業
- 保有するSCの価値を向上したい不動産ファンド・AM会社、商業PM会社
- SCの今後を見通したい流通関係・シンクタンク・金融機関、等

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。



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