

札幌開催

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



SCの「事業構造・収支計画・経済性計算の基礎」「管理運営手法」を学ぶ2日間
商業デベロッパー、運営管理企業、不動産・PM会社のための実践スキル習得講座

の高収益を実現するための「事業構造把握」 「売上生成・テナント分析」と「収支計画策定」講座

9月
9日

SC事業と運営管理スキル向上 運営管理・売上計画・テナント 分析実務知識講座

運営スキーム、収益構造・賃料形態とは／
売上コントロールする方法
店舗営業分析手法とテナントコミュニケーション／
民法改正による賃貸借契約への影響とは

9月
10日

SC事業を徹底研究 事業収支計画策定を通して学ぶ SCビジネス基礎講座

不動産賃貸事業としてみる収益構造・賃料形態、
経営スキーム(直営、マスターリース、PM、MLPM)／
事業収支計画モデルプラン／
経済性計算の基礎知識(演習)

ご案内

わが国のSC数は、2018年に3,220か所(日本SC協会)となり増加傾向は
変わらないものの開業数は鈍化し、閉店SCの数は増加傾向にあります。
これは少子高齢化、人口減少、ECの進展など多くの要素に起因している
ことであり、今後もこの傾向は継続すると考えられます。このような環境
の中、既存のSCの売上低下傾向も見られ、今後はますますSCの運営力、
現場力が求められます。

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う、特殊なビジネスで、この理解を深める
ことで不動産事業としての収益も左右します。

そこで本セミナーは、不動産事業としてのSCを前提に「売上の構成要因」
「売上の決定要因」「賃料構造」「店舗・テナントの評価軸」「テナントコミュ
ニケーション」の本質についてと、事業構造、収支計画モデル、経済性計算
(DCF, NPV, IRR)の基礎理論を学ぶことで、普段観念的に捉えがちな
SCビジネスについて論理的に、2日間にテーマを分けて開催します。
SCを学び直す機会として開催してまいります。

【運営管理・売上計画・テナント分析実務知識講座】

日時 2019年9月9日(月) 13:30~17:30

【事業収支計画策定を通して学ぶSCビジネス基礎講座】

日時 2019年9月10日(火) 13:30~17:30

会場 北農健保会館

札幌市中央区北4条西7丁目1番4 TEL:011-261-3270
※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 いずれか1日 **44,280円**(1日/1名様につき)
(消費税及び地方消費税3,280円を含む)

- 同一申込書にて2名以上参加の場合
- 1社で両日参加の場合(受講者が変わっても構いません)
38,880円(1日/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

東京都中央区京橋2-10-2 め利彦ビル南館6F
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)

●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。

参加申込書 SCの高収益を実現するための「事業構造把握」 「売上生成・テナント分析」と「収支計画策定」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... <input type="checkbox"/> ●ご担当者名()

TEL ()	FAX ()	受講日をチェックしてください	
●出席者名①(フリガナ)	●所属部署・役職名		<input type="checkbox"/> 9月9日 <input type="checkbox"/> 9月10日
●E-MAIL			
●出席者名②(フリガナ)	●所属部署・役職名		<input type="checkbox"/> 9月9日 <input type="checkbox"/> 9月10日
●E-MAIL			
●出席者名③(フリガナ)	●所属部署・役職名		<input type="checkbox"/> 9月9日 <input type="checkbox"/> 9月10日
●E-MAIL			

©-0320190907・08-050

2019年9月9日(月) ● 運営管理者対象

SC事業と運営管理スキル向上 運営管理・売上計画・ テナント分析実務知識講座

《セミナーポイント》

- SCの運営スキーム、収益構造・賃料形態とは
- SCの売上の構成要因と決定要因から売上をコントロールする方法
- 不動産事業としてのSCにおける店舗営業分析手法とテナントコミュニケーション
- 改正民法が賃貸借契約に及ぼす影響とは

13:30～17:30

I. SCの事業構造と経営ロジック

1. SC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)

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ための具体的事例

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(VMD、行動経済学)

3. テナント営業分析

- ・ 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. テナントコミュニケーション

- ・ 不動産賃貸業を前提としたテナントとの向き合い方
- ・ コーチングとティーチング
- ・ 課題を解決する質問法

IV. 建物賃貸借契約と改正民法

改正民法が及ぼす影響と課題

V. これまでのSCとこれからのSC

- ・ 普通借家制度から生まれたSCビジネスモデル
- ・ 定期借家制度から作られるSCビジネスモデル
- ・ 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

VI. 質疑応答

【講師プロフィール】



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)東急モルズデベロップメント常務執行役員、渋谷109鹿兒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。

2019年9月10日(火) ● 経営・投資・開発担当者対象

SC事業を徹底研究 事業収支計画策定を通して学ぶ SCビジネス基礎講座

《セミナーポイント》

- 不動産賃貸事業であるSCの収益構造・賃料形態とは
- SCの運営スキーム
(直営、マスターリース、PM、MLPM)
- SCの事業収支計画モデルプラン
- 経済性計算
(DCF、NPV、IRR)の基礎知識(演習)

13:30～17:30

I. SCの事業構造と経営ロジック

1. SC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

- ・ 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)
- ・ SC事業の利益連鎖

II. SCの収支計画の理解

1. SCの売上算定方法

2. 貸方基準とレントابل比

3. 賃料形態と賃料の決定メカニズム

4. 収益項目と費用項目

5. 収支計画モデル(興行費、経常費、CF)

III. 経済性計算の理解

1. 利回り(表面、実質の違い)

2. 経済性計算(DCF、IRR、NPV)の理解

3. 物語としての収支計画とは

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。ご持参ください。