

SC
ショッピングセンター

商業デベロッパー、運営管理企業、PM会社が学ぶ
SC収益向上実践スキル習得講座

社会が変わる、消費者が変わる、流通が変わる今だからこそ考えたい

**SC・商業施設の「利益構造」
「リニューアル」「運営力」研究講座**

「強いSC」「競争に勝てるSC」になるためのリニューアル・テナント分析・運営戦略

- 社会環境、消費者意識の変化で「リアル売り場」をどう変革させるか
- SCリニューアルのプランニング方法論
- 売れないテナントを売れるテナントにする一考察
- 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とは

ご案内

わが国は、2005年から人口減少社会へ突入し、今後、未曾有の高齢化と少子化が訪れ、若年層の減少とともに急激な市場の縮小に見舞われます。また、近年のECの成長に代表される販売チャネルの多様化は、リアル売り場に大変革を余儀なくされています。

一方で地球温暖化による気候変動は持続的な高温と甚大な自然災害をもたらし、アパレル不況などとは言いられないほど消費者の購買行動鈍化に大きな影響を及ぼしています。人口動態の変化に伴う消費者嗜好や買うモノの変化、サブスクリプション、シェアリングエコノミーなど新サービスの登場でモノの利用の仕方も変化するなど、リアル売り場への逆風はより強くなることが予想されます。これら社会の流れを把握したうえで、リアル売り場を持つショッピングセンターや商業施設は、どのように対応したらよいかを検討しなければなりません。

本セミナーでは、「社会、消費者、流通」の変化とその対応について、一つずつ丁寧に解説し、その対応方法について重きを置いた研究講座として開催いたします。

日時 **2019年12月5日(木) 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 **44,000円**(1名様につき)

(消費税及び地方消費税を含む)

●同一申込書にて2名様以上参加の場合

39,600円(1名様につき)

(消費税及び地方消費税を含む)

※テキスト・コーヒー代を含む

主催 **総合ユニコム株式会社**

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>

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)

参加申込書

SC・商業施設の[利益構造][リニューアル][運営力]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 | |

0-0320191207-040

- 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、携帯電話等での通話はお断りいたします。
 - ・講演中のPCの使用は可能ですが、使用に関しては周囲へのご配慮を願います。
 - ・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。

商業デベロッパー、運営管理企業、PM会社が学ぶSC収益向上実践スキル習得講座
SC・商業施設の [利益構造] [リニューアル] [運営力] 研究講座

セミナープログラム 13:30～17:30 ※途中休憩を挟みながら進行してまいります。

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

- ・時代変化の売り場づくりへリニューアルを検討しているが、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の集客が低下していることを憂慮している
- ・SCが収益を高めるための施策・方向性を模索するための分析・評価方法を学びたい

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. 最近開業の特徴的なSCの開発事例
2. 最近リニューアルしたSCの成功モデル

II. SCリニューアルの傾向を類型化する

1. リニューアルの必然性
2. 投資効率を考慮したリニューアルの段階仮説
3. SCリニューアルのプランニング方法論
テナント分析とポートフォリオ/失敗しない市場戦略

III. 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のビジネスモデルの本質
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. SC売上げの構成要因・マネジメント手法
SC売上の決定要因と構成要因とコントロール
3. 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
4. 定期借家契約と改正民法
借主の修繕権、賃料の当然減額、連帯保証人の極度額等

IV. 売れないテナントを売れるテナントにする方法論

1. 行動心理学と購買行動
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、気分一致効果、アンカリング効果、おとり効果、ハロー効果
2. テナント営業分析の具体的手法
売上分析、定量分析、定性分析、静的分析、動的分析、比較分析、テナントポートフォリオ、損益分析、損益分岐点分析
3. テナント指導とコミュニケーション
営業指導のステップ、店舗面談、コーチングとティーチング

V. ESとCSの本質

1. スタッフのESを上げるためのモチベーションマネジメント
衛生要因と動機付け要因、2要因理論
4. 「お客様は神様」か
CSはお客様のためにあるのか。顧客満足、顧客志向、顧客戦略の違いとは。

VI. ショッピングセンターの将来

1. ショッピングセンター事業を取り巻く環境変化
2. SCビジネスモデルの限界
50年続いたSCのビジネスモデルは限界を迎える10の要素
3. これからのSC経営
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



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

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>