

大好評セミナーを
バージョンアップ

コロナショックにより日本のSCを取り巻く環境が大きく変化し、さらにアメリカのデッドモール（廃業SC）化現象が、日本にも波及してくる。

SCの成立・成功の概念やメカニズムは大きく変わった。

SC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。

次世代に勝ち残る SCリニューアルの戦略的手法

次世代の最有望SC業態である
「スマート・コミュニティ・センター」(SC2)への転換を!

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。コロナショック後のライフスタイルの変化や「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（SC2）」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収めているのでしょうか？

本セミナーは、SC業態の理論的研究ならびに実践的手法の第一人者でもある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。

参 加 申 込 書

次世代に勝ち残るSCリニューアルの戦略的手法

●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

0-0320200702-4000

日 時 2020年7月27日(月)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 46,200円(1名様につき)
(消費税及び地方消費税含む)
●同一申込書にて2名様以上参加の場合
41,800円(1名様につき)
(消費税及び地方消費税含む)
※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 ぬり彦ビル南館
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)

●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」と共にお願いします。
- ・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）を申し受けれます。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れます。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お願いします。
- ・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。

次世代に勝ち残るSCリニューアルの戦略的手法

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. 次世代(近未来)にSC業界で確実に起こることは何か

1. コロナショックによる日本人の6つのライフスタイルの変化
 - ①ネイバーコミュニティ・ライフスタイル
 - ②オンライン・ライフスタイル
 - ③サスティナブル・ライフスタイル
 - ④スマート消費・ライフスタイル
 - ⑤タイム&コストパフォーマンス・ライフスタイル
 - ⑥レストレーション・ライフスタイル
2. アメリカのデッドモール(廃業SC)化は2021年以降に日本でも確実に起こる
 - わが国でも2019年に初めてSC数が減少した
 - 日米とも従来型SC(日本では3分の2)はデッドモール化の潜在的可能性がある
3. 日米ともにSCの寡占化と棲み分けが同時に起こり、ゼロサム競争が一般化する
 - 一方の売上増が一方の売上減となるゼロサム競争により、勝ち残るために「存在感のあるSC」と「棲み分け型SC」へと二極化する
4. 日米ともにSCへ出掛ける頻度(出向頻度)は確実に低下する
 - アメリカでは20~30%のSCで出向頻度が低下しており、わが国もこのままではSCへの出向頻度は低下する

II. 次世代型SC(sc2)の集客・売上増のメカニズムと具体化手法

1. 次世代型SCの第1次的には「集客」、第2次的には「客単価」システムの確立を
 - SCへ“行きたい場”から、SCで“買いたい場”の融合システム化
 - もてあそばれ型SC(人は集まるが、売上げが今一歩)からの脱皮手法(新・もてあそばれ型SC)
2. 集客増はカスタマージャーニー理論の応用
 - ネットとリアル融合時代におけるSCへの来館誘導手法
 - 集客のための出向動機(“行きたくなる場”の機能)をいかにすべきか
3. 客単価はショッピングトリップ理論の応用
 - SC内でもう1店利用、および一石二鳥買いの方法(目的買い→関連買い→衝動買い)
 - SC内でのラスト買い、およびファースト買い手法

III. 次世代型SC(sc2)のマーケティングと戦略的リニューアル手法

—— 誰に、何を、どのような生活シーンを通じて、どのような環境で売るのがか！

1. 次世代型SCのターゲット戦略
 - 次世代志向SCの客層は、どのように変えなければならないのか？
 - ファミリーターゲットの希薄化に伴う、新しいターゲットの創造
2. 次世代型SCのMDing戦略
 - 次世代志向SCの商品・サービスは、どのように変えなければならないのか？
 - SCが対応する新たな生活ニーズへのライン・ロビング化(お金のコスパ)
3. 次世代型SCの生活シーン戦略
 - 次世代志向SCの対応する生活シーン(SCの利用シーン)は、どのように変えなければならないのか？
 - 自由裁量時間の増大とSCでの利用シーンの多様化(時間のコスパ)
4. 次世代型SCの商業空間演出
 - 次世代志向SCの受け皿としての商業空間演出は、どのように変えなければならないのか？
 - コト(体験)、トキ(体感)、イマ(ライブ感)、ココ(異次元)の環境演出

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>

六車講師セミナー(2019年7月開催) 参加者の主な声

- ・アメリカの最新SC事情について知ることができ、刺激になりました (商業開発)
- ・SCに関して事業者目線でのお話が聞けて、とても勉強になりました (不動産調査)
- ・SC業態に関する豊富で深い知見が大変参考になった (総合不動産)
- ・次世代有望SC業態である「SC2」の説明をさらに詳しく聞きたい (マーケティング)
- ・リニューアルの方向性がとても勉強になりました (商業PM)
- ・アメリカにおけるSC勝ちパターン解説が興味深かった (マーケティング)

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