

商業デベロッパー、運営管理企業、商業アセットの運用事業者が学ぶ
SC・商業施設経営スキルを習得するリアルセミナー

Withコロナ／Afterコロナ時代の

SC (ショッピングセンター)・商業施設 [価値変革][経営戦略]

～こんな時代だからこそその不易流行、顧客本位のSC経営とこれからの時代対応とは～

◆「強いSC」「競争に勝てるSC」徹底研究

◆コロナ禍を経たテナントコミュニケーションのあり方

◆SCの売上げを高める方法論

◆SC賃料と賃貸借契約の知識

ご案内

近年の個性的なSC・商業施設の開業、既存施設のオーバーストアによる競合激化、EC等の販売チャネルの多様化で売れないSCの先行き不安な状況に加えて、この度の新型コロナウイルス感染症の大きな影響。SC・商業施設事業者は、リアル売り場の大変革が求められており、コロナ期に対応した施設価値を、生活者にどのように提案するか、日々検討のなかにあります。

本セミナーは、西山貴仁講師の知見から、Withコロナ・Afterコロナ時代のSC・商業施設の経営戦略のあり方を学ぶとともに、不易流行、顧客本位のSC経営実現の施策について考える講座として開催してまいります。

また、コロナ期を乗り越えて「強いSC」「競争に勝てるSC」となるために、SCビジネスモデルの今後のあり方、売上げを高める方法論、テナントとのコミュニケーションの方法に加え、デベロッパーとしての不動産賃貸借知識の今日的な実務も学びます。

コロナ期の「社会、消費者、流通」の変化とその対応について、1つずつ丁寧に解説し、今後のSC開発から経営まで研究する講座として開催いたします。

日時 2020年10月30日(金) 13:00～17:00

会場 アイビーホール
東京都渋谷区渋谷4-4-25 TEL 03-3409-8181
※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・中止は、お手数ですが、封筒ラベルにご要件を記入のうえ、弊社企画事業部(FAX. 03-3564-2560)までご連絡ください。

※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宛まで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、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。
- ・開催中止の場合は受講料を返金いたしますが、それ以外の理由では返金できません。また、開催中止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。

参加申込書 Withコロナ／Afterコロナ時代の
SC(ショッピングセンター)・商業施設[価値変革][経営戦略]

●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. ()
●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	

Withコロナ／Afterコロナ時代の SC(ショッピングセンター)・商業施設【価値変革】【経営戦略】

セミナープログラム 13:00～17:00 ※途中休憩を挟みながら進行してまいります。

◆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

- ・Withコロナ／Afterコロナ時代のSC経営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

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
3. 数字で見るSC

II. SCビジネスモデルを知る

1. SCビジネスモデルとは何だったのか
2. なぜ、今のSCビジネスモデルが生まれたのか
3. コロナ禍で明らかになったSCビジネスモデルの脆弱性

III. SCの売上げを高める方法論

1. SC売上げの決定要因と構成要因、そのコントロール手法
2. テナント売上げの構造と業種別コントロール手法
3. 行動心理学と購買行動、インスタプロモーション、VMD

IV. コロナ禍を経たテナントコミュニケーションのあり方

1. SCとテナントの関係性を問い直す
2. テナント営業分析の具体的手法(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(売上ではなく利益を出す指導方法)

V. SC賃料と賃貸借契約の知識

1. SC賃料の構造(固定、歩合、最低保証付き売上歩合制)
2. SC賃料の決定メカニズム

VI. SCに将来はあるのか

1. SC事業を取り巻く環境変化、50年続いたSCビジネスモデルの限界
2. リアルはネットの一チャンネルになる現実を直視せよ
3. 今後のSC開発のあり方(疫病と自然災害を経験して)

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>



総合ユニコムでは、新型コロナウイルス感染予防対策に取り組み、セミナーを開催いたします。

ご参加のお客様におかれましては、手指の消毒の励行、ならびに、マスク着用でのご参加をよろしくお願いたします。