

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・商業施設経営と運営管理スキルを習得するリアルセミナー

SC (ショッピングセンター) ・商業施設

[変わるビジネスモデルと運営管理手法]

～こんな時代だからこそ不易流行の「基本実務」に立ち返り、顧客本位・テナント交流を図るSC経営へ～

◆「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、一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 2021年4月15日(木) 13:00～17:00

会 場 JR博多シティ会議室 9階会議室1

福岡市博多区博多駅中央街1-1

TEL 092-292-9258

※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 45,100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

40,700円(1名様につき)

(消費税及び地方消費税を含む)

※テキスト代を含む

主 催 総合ユニコム株式会社

Property

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。
- ・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。

福岡開催

Withコロナ／Afterコロナ時代の
SC・商業施設[変わるビジネスモデルと運営管理手法]

●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

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[変わるビジネスモデルと運営管理手法]

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

◆コロナ期を乗り越えて持続運営のために基本に立ち返り実務を学び直したい方

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

IV. 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

V. 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)

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ネルになる現実を直視せよ
3. テナントリーシングのあり方
4. 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)東急モールズデベロップメント常務執行役員、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。

西山貴仁講座 次回開催セミナー予告

SC・商業施設の事業収支計画の 作り方【入門編】

事業収支計画と投資の経済性評価の
バランスをどう考えるか
実践演習で学ぶSCの「IRR」「NPV」の計算法

日時：2021年6月10日(木)13:00～17:00
会場：プラザエフ(東京・千代田区)

- SCを取り巻く今日の課題
- SC・商業施設の経済性計算とは
経済性計算を知る
 - SC・商業施設の経済性計算に必要な要素
 - 経済性計算の主な手法
- SC・商業施設の収支計画の具体的な作成方法
 - 収支計画の要点
 - 収支計画は物語

〈講師〉
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

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>

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いたします。