

参加費 **44,000円** (1名様につき/消費税等含む)

- お申込み方法
  - ・下記「参加申込書」にご記入後、下記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、下記「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て指定させていただきます。
  - ・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。
  - ・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。

フリーダイヤルFAX番号  
 **0120-05-2560**  
 総合ユニコム株式会社  
 左記のFAXが通じない場合は  
 03-3564-2560におかけ直し下さい。  
 企画事業部 TEL03-3563-0099(直通)

## 参加申込書

### SC・商業施設マネジメントシンポジウム2021

●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
●E-mailアドレス	
●出席者名②(フリガナ)	●所属部署・役職
●E-mailアドレス	

①0320210505-050

### [シンポジウムのポイント]

- ◆消費マーケット・消費志向は、コロナ禍でどう変わったか。顧客の変化に対応策はあるのか
- ◆テナント側の現状課題と対策  
—— 売上不振・時短営業・賃料負担増
- ◆デベロッパー側の現状課題と対策  
—— テナント退店、コロナ対策、集客低迷
- ◆テナント、デベロッパー、それぞれの立場で協業できる戦略は何か

### ごあんない

2020年、突然現れた新型コロナウイルスは市場経済に大きなダメージを与えています。なかでもSC(ショッピングセンター)などの商業施設は緊急事態宣言以降、売上不振に見舞われ、テナントの賃料減額要請や退店・倒産が相次いでいます。しかし、この新型コロナウイルスはしばらく収束しないことが予想され、SCも試練の経営を強いられることとなります。

そのようななかで、デベロッパーとテナント双方は何を考え、何を期待し、そして今後どういった道を歩んでいくのか、本パネルディスカッションで明らかにしていきます。

## 総合ユニコム株式会社

お問合せ：企画事業部 TEL 03-3563-0099

〒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) FAX.03-3564-2560

ホームページアドレス <http://www.sogo-unicom.co.jp>  
 ※ホームページでは、総合ユニコムの出版物・セミナーのご案内をしています。

ご希望：ダイレクトメールの送付先変更または中止をご希望の方は、お手数ですが封筒ラベルに要件をご記入の上、総合ユニコム(株)企画事業部までFAX(03-3564-2560)にてご連絡ください。

コロナ禍におけるSC・商業施設の経営は、淘汰と改革が交差する時代へ進化する。デベロッパーとテナントの本音はどこに! 生き残るSC施設づくりに向けて、今何をすべきか。

## SC・商業施設マネジメントシンポジウム2021

# With コロナ。デベロッパーとテナントの本音を探る

## ～それぞれの期待と不安

SC・商業施設 [現状課題] [次代戦略] 徹底討論!

### 【登壇者】

(株)ウィゴー 岡本 浩一 氏

(株)ゾフ 伊端 勇介 氏

(株)相鉄ビルマネジメント 服部 大祐 氏

(株)メトロプロパティーズ 平田 美羽 氏

### 【ファシリテーター】

(株)SC&パートナーズ 西山 貴仁 氏

日時 2021年5月27日(木) 13:00~16:30

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

主催 総合ユニコム株式会社 月刊レジャー産業 資料

企画協力 (株)SC&パートナーズ

参加費 **44,000円** (1名様につき/消費税等含む)

## ■ セミナープログラム

[問題提起] 13:00～14:00

I. Withコロナ／Afterコロナ時代のSC・商業施設の将来のために  
今こそ、ビジネスモデル・運営管理を変革せよ

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へ
2. デベロッパー、テナント相互のチャンスとは
3. SCの魅力・価値とは何か
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: 西山 貴仁 (株)SC&amp;パートナーズ 代表取締役

[ディスカッション: デベロッパーの現状] 14:15～16:30

II. With コロナ。デベロッパー&テナントが本音を語る期待と不安  
～売上不振、賃料負担増、不動産収益減、集客・購買客激減にどう立ち向かうか～

## 1. リレー講演(各15分)

- 売上状況・今後の景況感の見通し
- コロナ禍での対策(商品企画、集客計画、DX、経営管理上のコストコントロール 等)
- デベロッパーに望むこと、デベロッパーが実施してくれてよかったこと

## 2. ディスカッション

- 勝ち残るSCのための施策は何か  
テナント側: MD/顧客層・コンセプトの見直し/価格政策/DX/退去  
デベロッパー側: 賃料増減額への対応/テナントリーシング/集客面
- 今後、SC・商業施設は、どのように成長戦略を描けばよいのか

[パネリスト]

岡本 浩一 (株)ウィゴー 執行役員 店舗支援本部 店舗開発部長

伊端 勇介 (株)ゾフ 店舗開発部 部長

服部 大祐 (株)相鉄ビルマネジメント 営業開発部 課長

平田 美羽 (株)メトロプロパティーズ プロジェクト推進部 アシスタントマネージャー

[ファシリテーター]

西山 貴仁 (株)SC&amp;パートナーズ 代表取締役

## ■ 登壇者プロフィール



岡本 浩一 (株)ウィゴー コーポレート本部 店舗開発部長

おかもと ひろかず●1996年 (株)ファーストリテイリング入社。店舗運営を経て店舗開発部に配属、出店開発業務や店舗ハード(内外装関連)の改修/メンテナンス業務に従事。2007年 (株)ウィゴー入社。店舗開発の責任者として開発業務全般を担当。未開拓チャネルであったRSCや駅ビル、ファッションビルへの出店や海外出店(上海、香港)を推進、これまでに約250店舗を開発。



伊端 勇介 (株)ゾフ 店舗開発部 部長

いばた ゆうすけ●Zoffの一号店である「下北沢店」が誕生した2001年に入社し、店長、営業マネージャー、新入社員研修、新規出店の立ち上げ準備、FC(フランチャイズ)担当、などを歴任。06年より店舗開発業務に携わり新規出店、契約更新を中心デベロッパーとの交渉などを行ってきた。Zoffの成長を見届けてきたため、自身の強みは自社の歴史を語れること。前職はプロテニスショップ「(株)バンダハウス」にて選手のストリングサポート、テニスイベントの企画、テニスグッズ・オリジナルウェア・チームウェアの販売に携わってきた。



服部 大祐 (株)相鉄ビルマネジメント 営業開発部 課長

はっとり だいすけ●(株)相鉄ビルマネジメントにて相鉄ジョイナスのリーシング担当の後、ジョイナス全館リニューアルに携わり、相鉄ジョイナスとダイヤモンド地下街の一体化プロジェクトを担当。2016年より、ジョイナスステラス二俣川の新規開発、相鉄ライフ三ツ境の全館リニューアルを手掛ける。18年の開業後は、ジョイナスステラス二俣川、相鉄ライフ三ツ境、相鉄ライフ二俣川の運営全般を経て、19年より現職に就き、新規開発案件の企画、リノベーションプラン策定、既存SCのリーシングを担当。



平田 美羽 (株)メトロプロパティーズ プロジェクト推進部 アシスタントマネージャー

ひらた みわ●2005年大和リース(株)入社。郊外型SCやアウトレットモールの新規開発・リーシング等を経験し、12年(株)メトロプロパティーズに入社。Echika池袋やEsola池袋等の運営管理・リーシング・販売促進、外部案件のコンサルティング業務を担当。17年(株)渋谷マークシティへの出向を経て、19年に復職。現在は駅ナカ・駅ビルのリーシング業務を担当。



西山 貴仁 (株)SC&amp;パートナーズ 代表取締役

にしやま たかひと●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、たまプラーザステラス、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業。