

大阪  
開催

総合ユニコム「SC・商業施設 マネジメントセミナー」

西山貴仁講師と対面しながら導き出す、これまでのSC事業とこれからの事業戦略  
変化対応に備えた事業の基本[賃料形態、契約形態、テナント対応]を押さえながら  
新たなSC・商業施設ビジネスへの変革の手立てを検討できる実務講座!

# SC・商業施設ビジネス

ショoppingセンター

## [構成要素の基本]と[イノベーション戦略]講座

◆ テナント賃料・契約・トラブル対応  
◆ 施設リニューアル

◆ テナント類型&トレンド  
◆ 次代に向けた事業見直しと革新の方向性

～ これまでのSC事業の徹底理解とこれからの変化を追う ～

ご あ ん な い

SC・商業施設事業は、消費価値の変化、コロナを経て購買行動の変化等を背景に、模索の日々に突入しています。次代に向けてSC・商業施設事業のビジネスモデルの価値再編に向き合い、SC・商業施設経営のあり方を、各社独自の戦術でイノベーションを図ることに迫られています。

本セミナーは、SCの経営・運営・マネジメントのビジョンを、**西山 貴仁講師**と対面しながら導き出す講座として、大阪で開催いたします。これまでのSC事業とこれからの変化への事業戦略や変化対応に備えた事業の基本[賃料形態、契約形態、テナント対応]を視座に、今後のSC・商業施設事業について考えていきます。環境変化に対し、自社事業の見直しに迫られている実務担当者各位、自社SCの事業再構築のための施策・方向性を模索するための方法を学びたい運営管理企業各位などのご参加をお勧めいたします。

日 時 2022年3月25日(金) 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 **46,200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

**41,800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  
management

月刊 **レジャー産業 資料**

〒104-0031

東京都中央区京橋2-10-2 めり彦ビル南館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「お名前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。

大阪  
開催

SC・商業施設ビジネス  
[構成要素の基本]と[イノベーション戦略]講座

●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

0-0320220305-040

## SC(ショッピングセンター)・商業施設ビジネス [構成要素の基本]と[イノベーション戦略]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企業・商業デベロッパーの実務担当者
- ・ショッピングセンターの価値向上・不動産収益・テナント売上管理を担う実務担当者
- ・リテールアセットとして投資するファンドマネジメント会社のAM担当者
- PM会社／不動産会社、鉄道会社などのSC運営を担う子会社・関連会社／SCの運営会社(地元企業、地下街など)／投資ファンド・金融関連企業 等

### ◆こんな課題を持っている方

- ・環境変化に対し、自社事業の見直しに迫られている
- ・自社SCの事業再構築のための施策・方向性を模索するための方法を学びたい

## 1. SC・商業施設のビジネスモデルの基本

- (イ) ビジネスの仕組みとKPI
- (ロ) 百貨店との相違 —— 商圏、コンセプト、ターゲット、不動産収益構造の相違
- (ハ) 収入と費用 —— SC売上高算定
- (二) SCのバリューチェーン

## 2. SC・商業施設ビジネスを構成する基本要素

### ① 賃料

- (イ) ビジネスの構成要素
- (ロ) SC賃料の形態と特徴
- (ハ) テナントの支払い能力をどう加味するか
- (二) デベロッパーが把握すべき民法改正の要点

### ② 売上成否を左右する動線計画

——新規開発・リニューアルの重要ポイント

## 3. SC・商業施設の類型と近年の開業SCの特徴

- (イ) 規模別、テナント別、形態別、立地別
- (ロ) コロナ襲来の前と後の変化と相違
- (ハ) 顧客価値の変移

## 4. 50年間変わらないSC運営管理をどう進化させるか

- (イ) 変化に背を向けるSC事業者
- (ロ) テナントが先を進むDX
- (ハ) SCのDXとは

## 5. 2030年、SCの未来

——イノベーション戦略徹底研究

- (イ) コロナ前と後で考えるSCビジネスと、そのインパクト
- (ロ) 斜陽産業へと歩み始めたSCビジネスの起死回生策

## 6. 質疑応答・参加者間の意見交換



西山 貴仁 (にしやま たかひと)

株式会社 SC & パートナース  
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。

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。