

大阪  
開催

総合ユニコム「商業施設 マネジメントセミナー【実践講座】」のご案内

内容刷新

情報  
アップデート

商業系デベロッパー・アセット運用事業者のための実践実務  
SC・商業施設・複合ビルの収益を生むための実務を習得

# SC<sup>(ショッピングセンター)</sup>・商業施設のテナントリーシング&テナント賃料設定プロセス実務講座

収益向上に直結するリーシング業務の実践法と賃料メカニズムを理解し実務に活かす

テナントリーシング業務の類型と業務フロー／賃料決定メカニズムとテナント賃料設定  
テナント交渉開始から開業まで／リーシング担当者が陥るミス(プロ化のトラップ)

## ご案内

SC・商業施設の開発や運営管理は、大きな変化を強いられています。4月以降、人流が急速に戻り、インバウンドの来館も増加、来館者、売上げとも昨年を上回ってきているものの、SC・商業施設=不動産賃貸業における最大の顧客であるテナントの出店意欲の低下は深刻で、これまでの事業構造である「賃料ビジネス」の形態は崩壊しようとしています。Eコマースは引き続き拡大し、商業施設の存在意義にも疑問符が付くまで、取り巻く環境は一変しました。しかし、全国に立地するSCのテナント区画総数は16万区画を超え、今後もこの16万区画を埋め続けていかなければなりません。今こそ、商業テナントの出店を優位に運び、売れる店舗を誘致するための実践実務=テナントミックス・MD・リーシング手法、テナント賃料設定改定プロセス、テナント誘致力を強化しなくてはなりません。

本セミナーは、今後のSC・商業施設の経営、テナントリーシングのあり方、賃料の考え方について、直近の変化を踏まえ、事例を交えて考えていきます。新たな時代を拓くSC・商業施設を創造するための講座として、情報をアップデートして開催してまいります。

## 開催概要

開催日時 **2023年9月22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 **55,000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、  
**48,400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  
management  
東京都中央区京橋2-10-2 め利彦ビル南館6階  
TEL. 03-3563-0025代 FAX. 03-3563-2560

ダイレクトメールの送付先変更・中止をご希望者は、お手数ですが、封筒ラベルにご要件を記入の上、弊社企画事業部 (FAX.03-3564-2560)迄ご連絡ください。

お問合せ先／総合ユニコム(株) 企画事業部 TEL.03-3563-0099(直通)

ネットで  
お申込み <https://www.sogo-unicom.co.jp>

FAXで  
お申込み ☎ **0120-05-2560** (不通時はFAX.03-3564-2560)



- お申込み方法  
・【インターネットでのお申込み】弊社HPの該当セミナーのページよりお申込みください。詳細は弊社HPをご覧ください。  
・【FAXでのお申込み】左記「参加申込書」にご記入後、上記FAX番号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」を郵送いたします。  
・【開催直前や当日の申込受付】開催直前や当日でも空きがあれば受け付けます。その場合は、メールまたはFAXにて「受講案内」と「支払方法」をご連絡いたしますので、必ずメールアドレスかFAX番号の明記をお願いいたします。  
・当日は「参加証」をご持参いただき、受付に「お名前1枚」と共にお渡しください。
- 参加費のお支払いについて  
【インターネットでのお申込み】  
・弊社HP経由でのお申込みに限り、クレジットカード決済か銀行振込かの選択が可能です。なお、クレジットカード決済はお申込み時のみ承りますのでご注意ください。銀行振込の場合は、下記FAXでのお申込みの項目をご一読ください。  
・当日現金でのお支払いも可能です。お申込フォーム備考欄にその旨をご記入願います。  
【FAXでのお申込み】  
・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(お振込済みの場合)」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3,000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。  
・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、使用の際に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。  
・主催者や講師等の語録の事情により、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。  
・開催中止の場合に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・キャンセル料の負担はいたしかねます。

## 参加申込書

<b>大阪開催</b> SC・商業施設のテナントリーシング&テナント賃料設定プロセス実務講座	
●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	

0-0320230914-040

## SC(ショッピングセンター)・商業施設のテナントリーシング&テナント賃料設定プロセス実務講座

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。

### ◆本講座をお聞きいただきたい方

- ・商業施設・ビルを運営管理する企業の実務担当者  
— 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

- ・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
- ・テナント退店が進行し、リーシングもうまく進まない
- ・テナント誘致をどのように進めていくべきか。コロナ後での近未来を見据えてどう考えるか

## 1. テナントリーシング業務の類型と業務フロー

- ① テナントリーシングの類型と特徴、各々の注意点
- ② テナントリーシング15のステップ
- ③ テナントリーシングは交渉ではない理由

## 2. テナントリーシングを進める上で知っておくべき知識

- ① 商圈分析
- ② SC市場戦略
- ③ MD・テナントミックス
- ④ ゾーニング計画・フロアプラン
- ⑤ リーシング業務月坪効率から売上高を予測
- ⑥ 定期借家のコンセプトと改正民法

## 3. 賃料決定メカニズムとテナント賃料設定

- ① SC賃料の類型と特徴
- ② テナントの支払い能力の把握
- ③ テナント損益の理解
- ④ 賃料設定のための準備、テナント分析、市場分析、相談までのプロセス
- ⑤ SC賃料改定の実勢と注意点(総合賃料と個別賃料)

## 4. テナントリーシング業務詳細

— テナント交渉開始から開業まで

- ① テナントヒアリング
- ② 条件表の作成(サンプル)
- ③ 交渉ステップ

## 5. リーシング担当者が陥るミス(プロ化のトラップ)

- ① 市場セグメントの失敗
- ② 思い込みのターゲット設定
- ③ 新業態の罠
- ④ 差別化を狙わない戦略

## 6. これからのSCテナントリーシング

- ① 最近、気になったテナントの特徴
- ② 社会的な動きを背景にしたSC経営
- ③ ECとの対峙方法
- ④ SCの存在価値の変化

## 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。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。

**告知** 西山貴仁氏 講座《福岡開催》

### SC(ショッピングセンター)・商業施設の テナントリーシング&テナント 賃料改定プロセス実務講座

- 日時 2023年10月26日(木) 13:00~17:00
- 会場 JR博多シティ会議室(福岡・博多)

収益向上に直結するリーシング業務の実践法と賃料メカニズムを理解し実務に活かす

1. テナントリーシング業務の類型と業務フロー
2. テナントリーシングを進める上で知っておくべき知識
3. 賃料決定メカニズムとテナント賃料設定
4. テナントリーシング業務詳細  
— テナント交渉開始から開業まで
5. リーシング担当者が陥るミス(プロ化のトラップ)
6. これからのSCテナントリーシング

※九州事業者の皆様は課題に沿って内容を変えてまいります。

《講師》

西山 貴仁氏 (にしやま たかひと)  
株式会社 SC&パートナーズ 代表取締役