

ポスト資本主義時代の到来！売れない時代に集客力・購買力を高めるSCのイノベーションをどう図るか！  
eコマースに打ち勝つリアルSC創造のためのリーシング&マーケティング実務を学ぶ

多世代対応、コト&時間消費のマーチャンダイジング  
イノベーションを生む空間づくりのためのテナント付け手法研究

# SC・商業ビルの [リーシング]&[マーケティング]戦略研究

リーシングコンセプトと具体戦略 —— (有)MKシンディケイツ 代表取締役 黒島美紀子  
出退店データにみる最新リーシングトレンド —— (株)リゾーム 専務取締役 金藤純子

## ご 案 内

人口減少、高齢化はもちろんのこと、eコマースの普及やそれに伴うショールーミングの浸透、さらには若い世代を中心とした個人消費の低迷など、SCのテナントにとっては厳しい環境が続いており、SCの開発・運営事業者にとっても、これまで以上に不動産賃貸業から“戦略的商業企画業”になることが求められています。

そうしたなかで、テナント企業の業種・業態細分化の進行や、かつてのSCの中心を担っていたアパレル等物販テナントの苦戦を背景に進む時間消費型テナントの積極導入など、リーシングのあり方については変化がみられます。

新規開発のみならず、既存施設のリニューアルにおいてもリーシング戦略は重要であり、消費者ニーズを的確に捉えたテナントの導入が施設成功の可否を握っているといえるでしょう。

本セミナーでは、(株)リゾームが運用するSC・百貨店の出退店データベース『SC GATE』の全国約4,500商業施設／17万5,000テナントにのぼるデータを基に、近年のSCにおけるリーシングトレンドを「施設規模・立地」「物販・非物販(小業種324分類)」「開業年度」「新規開発・リニューアル」などの多様な視点から分析。そのうえで、実際のSCの新規開発およびリニューアル成功事例を交えながら、SC変革期を生き残るためのプランニングの考え方やリーシング戦略を学んで参ります。

日 時 2017年9月6日(水)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 43,200円(1名様につき)

(消費税及び地方消費税3,200円を含む)

●同一申込書にて2名様以上参加の場合

38,880円(1名様につき)

(消費税及び地方消費税2,880円を含む)

※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 め利彦ビル南館6階

TEL. 03-3563-0025(代表)

※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！

<http://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)

## 参加申込書

### SC・商業ビルの[リーシング]&[マーケティング]戦略研究

●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

0-0320170907-050

#### ●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にて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、PC・携帯電話等の使用はお断りいたします。
- ・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。なお、そ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ので、予めご了承ください。

# SC・商業ビルの「リーシング」&「マーケティング」戦略研究

セミナープログラム

講師プロフィール

13:00~14:00

## I. ポスト資本主義時代、SC変革期に生き残る、リーシングコンセプトと具体戦略

——売れる店舗をリーシングするために必要なキーワード

1. SC開発・リニューアルの現状  
——消費動向二極化、過渡期・変革期にあるSC開発
2. 売れない時代のSC・商業ビルの特徴の作り方  
・これからのSC経営における新しいKPI - 月坪売上からの視点から離れる重要性  
・“唯一無二”の商業施設をどうプランニングするか
3. 生き残るテナントリーシング戦略  
・「共感型」「参加型」「パーソナル」というキーワード  
・eコマースとの新しい共栄ストラテジーとは?
4. リーシングマネジャーが実務上で収益貢献を果たせるポイントとは  
・テナント交渉・契約時の注意点  
・リーシング先に入店を説得できる必要書類・データ  
・新規テナントの健全性評価のポイント

講師：黒島 美紀子 有限会社MKシンディケイツ 代表取締役

14:10~15:50

## II. テナント出退店データから分析する最新リーシングトレンド

——モノ離れ・コト消費時代のなかで売れる売り場をどう作るか

1. 物販系テナント・非物販系テナント出退店の動向／業種別出店ランキング
2. 施設規模別・立地別にみるリーシングトレンド  
——駅ナカ・駅ビル・市街地・郊外(小・中・大・超大型)  
・施設規模別・立地別のテナント出退店状況  
・同一商圈・競合施設とのテナント重複をどう考えるか
3. 新規開発／開業年度・リニューアル別にみるリーシングトレンド  
・新規開発におけるテナントの出店状況  
・開業年度・リニューアルにおけるテナントの出退店状況
4. 導入進む“コト消費”“時間消費型”テナントの実際  
・「レジャー」「健康」「シニア向け」...訴求力あるキーワードとは  
・“コト消費”“時間消費型”テナント導入の際の指標
5. データからみるリーシングトレンドの総括と展望  
・いま求められているテナントの業種・あり方とは

講師：金藤 純子 株式会社リゾーム 専務取締役(SC経営士)

16:00~17:00

## III. 国内外事例に学ぶ

### リーシング&マーケティング具体手法

リーシング&サービス／リアル店舗入店の効果／シニア世代へのサービス強化

講師：黒島 美紀子／金藤 純子



黒島 美紀子

(くろしま みきこ)

有限会社MKシンディケイツ 代表取締役  
消費家・商業マーケティングコンサルタント

アパレル、セレクトショップ百貨店を経て独立起業。メーカー側、デベロッパー側双方のコンサルティング、プランディングを手がける。ファッション、ビューティ、食、インテリア、ライフスタイルの動向を消費者目線で考察し、“次世代へ遺る商業”をテーマにプランから現場着地まで請け負う。また、世界各地の商業施設やブランドをチェック、消費活動を通じたマーケティングを実施し、企業とクリエイター、消費者を結ぶコーディネートをこなしている。



金藤 純子

(かねとう じゅんこ)

株式会社リゾーム 専務取締役  
(SC経営士12期生)

JTBにて海外旅行課店頭販売を経て、関西営業本部情報企画室、マーケティング室主任研究員として、顧客データベースマーケティングや調査事業、販促計画立案、店舗指導に携わる実務を経験。1999年流通小売業に特化した顧客分析、経営分析システムを企画・開発し、調査事業やコンサルティングを推進する株式会社リゾームに入社。SCにおいては、デベロッパーとショップの課題を調査・分析し、課題解決に向けたSCマネジメント業務の研修プログラム企画やリニューアル前後の顧客動向調査、商圈分析など、SCの経営・顧客データの戦略的活用を受託している。

リゾームの大きな強みとなっているのが、全国の商業施設におけるテナントの出退店動向を調査・集約した業界最大級のデータベース「SC GATE(エスシーゲート)」(2013年より開発・提供)。業種やSCタイプ別のマスタをもって、様々な切り口で横断的に検索・比較できる、業界で唯一のユニークな月別時系列データベースとして評価を得ている。今年8月に「SC GATE」のデータを抽出・特別編集した「SC GATEレポート2016」を刊行している。このほか、リゾームの戦略会議NEXT(顧客分析システム、デベロッパーマネジメントシステム)、BOND GATE、交渉管理wareなど業界課題解消に役立つ各種システム、データを開発・提供中。