

SC事業は大変革の時代へ突入。「不動産賃貸業」の本質を守りながらアップサイドを狙えるSC事業のポテンシャルをどう把握していくか、内部・外部成長を手伝う事業構造・消費マーケットに見合う開発・事業評価を行なう主要指標を学び、事業価値を高める具体手法を徹底検証。

商業デベロッパー・投資家・運営者のためのSC事業把握 **基礎知識**

# SC [事業力] [収益構造] 研究講座

～モノが売れない時代のSC経営とは～

収益構造 / 事業評価 / 賃料形態 / マーケティング / リーシング / 等

セミナーの  
ポイント

- SCはどう変化しているのか
- SCの本質である不動産賃貸業としての成長・維持を図るために、今求められる知識とは
- SC事業の改善・評価を行なうための主要指標をどう把握していくか
- 変革する消費ニーズをつかみ、開発・リニューアル・テナントリーシングにどう活かすか

ご 案 内

生活者の消費意識の変化や、ネット通販の猛攻を背景に、SC(ショッピングセンター)でモノが売れない時代が本格的にはじまっています。不動産賃貸業であるSC事業は、入居するテナントの売上げが収益に直結してきます。消費ニーズを満たすマーケティング力、サービス業として空間・接客・集客・イベント力などの実務を備えることが求められるという、特殊性のあるビジネスであり、時代の変化に沿ってSC事業そのものも変革を求められています。

本セミナーは、変わり行くSC事業において継続した内部・外部成長を目指すために、現状の主要な「適正な事業指標」を把握するとともに、SCで収益を見込むための不動産業としての改善策、テナント変更策も探ってまいります。また、今後の施設開発、テナント構成、リニューアルに活かす消費の実態やニーズを把握していきます。

SCの事業価値向上に不可欠な必要知識として、現状課題を踏まえつつ、体系的に整理・解説いたします。

日 時 2017年11月30日(木)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**  
**プロパティマネジメント**  
**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。

※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 [事業力] [収益構造] 研究講座

●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	

●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)迄は、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[事業力][収益構造]研究講座

～モノが売れない時代のSC経営とは～ 収益構造／事業評価／賃料形態／マーケティング／リーシング／等

セミナープログラム ※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

### I. 大変革時代に突入したSCの危機とチャンス

1. SCを取り巻く今日的課題
2. 海外SC事業、小売業、スーパーが崩れる…ネット通販の猛攻の実態
3. 時流に備えたSCへ、どう変革させるか

### II. 収益維持・成長のための主要指標の把握

1. SCの収益構造
  - ・収益・経費構造の基礎理解
  - ・テナントの損益分岐点
  - ・投資の経済性評価
2. テナント売上分析
  - ・テナント売上高の分析手法
  - ・テナント指導とコミュニケーション
  - ・テナントの役割と期待
3. SC賃料のメカニズム
  - ・SCの賃料形態
  - ・固定賃料、売上連動型賃料
  - ・賃料決定のメカニズム
4. SCの運営企業、PM、AMの評価法
5. 収支項目から見た、経費削減の手法

### III. SCの新規開発、リニューアル、

#### テナントリーシングに備えた消費者ニーズ新潮流

1. SC利用者の変化と期待
  - ・近代マーケティングの限界／運営マーケティングの台頭
  - ・マーケティングマネジメントの潮流
2. 開発・リニューアルにおけるSCポジショニングの考え方
  - ・SC類型、導入テナントによる施設イメージ
  - ・SC競争戦略
  - コモディティ化を脱する開発・リニューアルはあるのか

### IV. 不動産収益を高める実務

1. テナントリーシング上の契約条件の今日的手法
  - ・リーシングの基本実務
  - ・賃料・共益費など誘致条件の考え方
  - ・一般的な賃料設定方式
  - ・共益費などランニングコスト
  - ・保証金・敷金などのイニシャルコスト
  - ・リーシングスケジュールの作成方法
  - ・「募集要項」作成のポイント
2. 収益を向上させる契約締結の実務
  - ・リーシング業務関連プレーヤーへの理解
  - ・収益向上のための契約方法
  - ・契約締結後のフォロー業務
  - ・続出する「賃料値下げ交渉」への対応策
  - ・テナント退店への対処方法
  - 退店情報の収集と後継テナントの確保

### V. 質疑応答



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)に入社後、宅地開発、土地区画整理などの街づくりを担当。その後、SCの企画開発、運営管理、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に就任、渋谷109鹿児島など新規開発を担当。15年11月独立起業。

現在は、SC企業研修、百貨店SC化プロジェクト、企業インナーブランディング、経営計画策定、テナントの出店戦略策定など幅広く活動している。青山学院大学経済学部卒業、SC経営士(12期)、岡山理科大学非常勤講師、「月刊レジャー産業資料」にて『新時代のSC経営』を連載中。

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。

弊社ホームページでは、セミナー・展示会・刊行物などのご案内と商品検索がご利用いただけます。また、メールマガジン[総合ユニコム通信]を毎週配信しております。ぜひとも、メールアドレスをご登録ください。



<http://www.sogo-unicom.co.jp>