

ショッピングセンター(SC)への投資・再生に際して
今後どのような業態を目指すべきか。
SC・商業施設の見方が変わる!

マーケティング・デザインモデルによる

ショッピングセンター 「勝ちパターン」の条件と 戦略実践手法研究

- ① SC業態の歴史的変遷から考える、今後生き残るSCタイプの検証
- ② マーケティング・デザインモデルによる勝ちパターンの条件
- ③ 核テナント不在時代の「SCの核」の考え方(マーケットの深耕戦略)



1/29 13:00
水 ~17:00

会場 ● 東京ガーデンパレス

講師 ● 六車 秀之氏

(株)ダイナミックマーケティング・パートナーズ

消 費者のライフスタイルや購買行動が大きく変化するなか、現在のショッピングセンター(SC)は、単なる小売の場を超えた新しい価値を提供し、消費者に支持され、SC自体の生産性を高める必要があります。そのために本講座では、SC全体としてのマーケティング・デザインモデル(共有商圏の中で互いに得意分野を発揮して棲み分け、競存共栄するマーケティング戦略)の考え方をもとに、デザインモデルの基準数値や国内外の事例研究から、次世代の勝ち組SCへと目指すべき業態やポジショニングを学びます。

SCの開発・リニューアル・運営は、ステークホルダーとしてのSCディベロッパー、投資家(不動産ファンド)、株主、地域社会、顧客の理解を得るためのエビデンス(根拠)のあるコンテンツを提示することが必要です。不思議な成功も不思議な失敗もありえず、成功は成功の理由、失敗は失敗の理由があります。SCへの投資や開発・再生を行なうディベロッパーや不動産ファンドの皆様にとって、早期の投資回収ならびに確実な成長を実現する、勝ちパターンSCの条件を知る機会として本講座へのご参加をお勧めいたします。

開催日時 2025年1月29日(水) 13:00~17:00

会場 東京ガーデンパレス
東京都文京区湯島1-7-5 ☎03-3813-6211(代)
※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 ※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)/月刊レジャー産業資料

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

ネットでお申込み 下記URLの弊社ホームページからもお申込みできます。
<https://www.sogo-unicom.co.jp>

FAXでお申込み 左下の申込用紙へ記入し、下記フリーダイヤルへFAX願います。
☎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「お名刺1枚」と共にお渡しください。

- 参加費のお支払について
 - ・【インターネットでのお申込み】弊社HP経由でのお申込み限り、クレジットカード決済が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「代理者のお名刺1枚」をご持参のうえ、当日会場受付までご連絡ください。

- 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的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。

FAX用 参加申込書 ショッピングセンター「勝ちパターン」の条件と戦略実践手法研究

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… <input type="checkbox"/> ご担当者名()	
所在地(〒)	

TEL () () ()	FAX () () ()
出席者① 氏名(フリガナ)	所属部署・役職名
E-MAIL	
出席者② 氏名(フリガナ)	所属部署・役職名
E-MAIL	

ショッピングセンター 「勝ちパターン」の条件と 戦略実践手法研究



PROGRAM

※適宜休憩を挟みます

I. 成熟期のSC業態を取り巻く環境とその影響

- SC業態の変遷と予測される将来(国内・海外)
- 次世代型SCの「スマート・コミュニティセンター(SC2)」と「スーパーサイバー・コミュニケーション(SC3)」の出現
- 伝統的SCのイノベーションの必要性
- 新・旧タイプのSCが混在する現在の新陳代謝の傾向
- Eコマースとの共存、売場効率と賃料設定の考え方

II. 今後勝ち残るSCへのポジショニングの見極め ～自社または対象のSCはどのポジションにいるのか

- 固有マーケットのなかでSCの棲み分けを目指すマーケティング・デザインモデル
- 業績から見たSCのタイプとその条件
(ナンバーワン型、オンリーワン型、オリジナルワン型)
- 勝ちパターンのSCの基準数値解説と、基準数値で分析する自社施設の現在のポジション(売場効率、マーケットシェア、総合客単価等)

III. 勝ちパターンを実現するマーケティング、 開発・リニューアル・運営戦略

- SCの開発・リニューアル・運営計画のタイプ
- SCリニューアルの三段跳び理論
- MDingとSC機能のバランス
- ESG(環境・社会・ガバナンス)要因の導入バランス
- 事例研究

IV. SCのタイプとマーケットの深耕戦略 ～市場細分化と差異化戦略

- SCのデータマーケティングのタイプと活用法
- マーケットインのクラスター属性
- パーソナルデータマーケティングのコンテンツ

V. SCの今後の社会環境適応の方向性

- 技術革新・経済革新とSC運営のデジタルイノベーション
- 経済や生活行動の人的生産性2倍の時代へ
- ライフスタイルの変化～タイプ・要素の選択肢とイメージ・ストーリー化(サステナブル対応等)
- 参考事例研究

VI. 質疑応答・まとめ



六車 秀之

株式会社ダイナミックマーケティング・パートナーズ
代表/シニアコンサルタント

むぐるま・ひでゆき●明治大学大学院商業研究科修了。SC経営士。SCおよび流通の理論に基づく実践手法のコンサルタントとして、SCの開発・リニューアルに関するコンサルティングを専門に実施する。1つの固有マーケットのなかで競合SCと棲み分けをする「消費者がもう1つほしいSCづくり」「もう1つ成立するSCづくり」を、マーケットデザイン理論から解明することをミッションとしている。同社のホームページでは流通・SCの情報発信を積極的に行っており、年間60万アクセスがあるなど好評を博している。

本セミナーの受講をお勧めしたい対象者

- 勝ちパターンのSCへ、開発あるいはリニューアルで対応したいディベロッパー
- 今後の出店にあたり、勝ち筋のSCを選択したいテナント企業
- 保有するSCの価値を確認・向上したい不動産ファンド・AM会社、商業PM会社
- SC業態の今後を見通したい流通関係・シンクタンク・金融機関等

お問合せ先

総合ユニコム(株) 企画事業部
〒104-0031
東京都中央区京橋2-10-2
ぬ利彦ビル南館6階
☎03-3563-0099(直通)

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上、弊社企画事業部(FAX.03-3564-2560)迄ご連絡ください。