

【昨年11月及び本年2月満席セミナーの追加開催！ 電卓をたたいて学ぶセミナー】

商業施設の事業収支計画策定の進め方 (初級編)

【講師】

髙 S C & パートナーズ 代表取締役 西山 貴仁 氏

【講義概要】

商業施設やショッピングセンターなどの商業用不動産は他の不動産用途とは異なり、賃料収入は入居するテナントの売上高に依存します。つまり、入居するテナントの顧客である消費者の視点を持たないと賃料収入が期待できないのです。したがって、テナントに床を貸すだけでなく、常に社会を見据え顧客の期待する施設を運営し、そしてテナントの売上が上がるようオーナー側にも努力が必要となるのです。

本セミナーでは、この商業用不動産やショッピングセンターに特化した事業収支計画を平易に解説しますので入門編としてご活用ください。

【講義項目】

1. 近年のショッピングセンターの経営変化

(1)SC数、売上高の推移 (2)近年の特徴 (3)今後の課題

2. ショッピングセンターの売上の決定要因

(1)売上の構成要因 (2)テナントの売上の構造 (3)売上をコントロールする

3. 商業施設(ショッピングセンターを含む)の収入の源泉

(1)テナント賃料形態 (2)テナント賃料の決定の仕組み (3)その他運営収入

4. 経済性計算

(1)経済性計算手法(回収期間法、DCF法) (2)興業費と経常費 (3)収支計画表策定

5. 商業用不動産収支計画策定の注意点

(1)運営を考慮した視点 (2)マーケットを意識した視点 (3)永続的経営を捉えた視点

6. 関連質疑応答

* 途中計算問題もありますので電卓をご持参ください。(スマホ不可)

* セミナーの録音、撮影、転送等はお断り致します。

講演スタイル
プロジェクターを使用します

東京急行電鉄株式会社において宅地開発、土地区画整理事業の企画、地元調整、認可申請、工事監理など街づくりを担当。その後、SCの企画、開発、運営、リニューアルを数多く手掛ける。2004年SC経営士取得、SC経営士制度委員会委員、SC経営士会幹事、SCアカデミー指導教授(日本SC協会)など業界活動を積極的に行っている。2015年11月(株)SC&パートナーズを起業。現在はSC人材の育成、SC企業研修などを中心に活動している。宅地建物取引士、青山学院大学経済学部卒。

