

【7月セミナー満席のため追加開催！ 好評 西山講師シリーズ 第3弾】

# SCリニューアルの実践的な考え方

【講師】

株式会社 SC & パートナーズ 代表取締役 西山 貴仁 氏

【講義概要】

国内のSC総数は3,217か所となり、売上総額は32兆円を超え、5.9兆円の百貨店を大きく凌ぐ流通業態まで成長しました。一方で、SCの増加は施設間の過度な競争を招き、市場から撤退しなければならないSCも散見されます。また、SCを取り巻く経営環境も厳しく、少子高齢化、アパレル不振、耐震性問題、自然災害の多発など多くの課題に直面しています。

こうした中でも、競争に勝ち残っていくためには、施設の魅力を高め集客力UPにつながるリニューアルに取り組んでいく必要があります。そこで、今回のセミナーでは、SCのリニューアルの考え方について、単に経験談や事例紹介ではなく実務に裏打ちされたロジックを解説します。

【講義項目】

- 2018年、開業SCの特徴とリニューアル案件
  - ・開業物件の特徴と其中でのリニューアル案件の位置づけ
- リニューアルが必要とされる理由
  - ・社会環境の変化と必要とされるリニューアルの方向性
- リニューアルの目的と意思決定
  - ・リニューアルの目的、リニューアルの種類、意思決定ポイント、投資判断
- リニューアルならではのMD
  - ・再生を目指すリニューアル、着地点を見たMDプラン、テナントポートフォリオ
- SC競争戦略
  - ・差別化を目指さないSC、顧客視点の競争戦略
- テナント退店交渉
  - ・テナントの退店理由と退店交渉のステップ
- リニューアルに活かす定期借家契約
  - ・普通借家と異なる定期借家の特徴とリニューアルを前提とした契約条文
- 関連質疑応答

\*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

【講師経歴】  
東京急行電鉄株式会社において都市開発、土地区画整理事業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。2015年11月(株)SC & パートナーズを設立。現在はSC人材の育成、企業研修、コンサルティングなどを中心に活動している。岡山理科大非常勤講師、小田原市商業戦略推進アドバイザー、宅地建物取引士、SC経営士、(一社)日本SC協会会員。

