

## 出展者パネルディスカッション&プレゼンテーション (聴講無料)

今回は会場が2ヶ所(出展者プレゼンテーションA会場・B会場)になります。お間違いないようにご来場ください。

- <凡例> **黄色** = 出展者プレゼンテーション(A会場にて実施)  
**青色** = 出展者プレゼンテーション(B会場にて実施)  
**橙色** = 講演・出展者パネルディスカッション(A会場にて実施)

## 1. パネルディスカッション (聴講無料) (敬称略)

### A 1月19日(木) 11:30~12:30 パネルディスカッション A

#### 最新大型施設におけるデジタルサイネージの役割と効果 ~更に進化するサイネージとは

- パネリスト  
 ●大阪ターミナルビル(株) ●三井不動産(株) ●ピーディーシー(株)  
 コーディネーター  
 ●丸紅テクノシステム(株)

2011年話題の大型施設である「大阪ステーションシティ」と日本最大級の店舗にリニューアルした「ジャズドリム長島」に採用されたデジタルサイネージの導入動機やその効果、そしてこれから更に進化するサイネージのあり方などそれぞれの立場からディスカッションしていきます。

### B 1月19日(木) 15:30~17:00 パネルディスカッション B

#### 「駅と街の新たな関係性」を探る ~エキ商業開発者、女性SC経営士4人が語り合う~

- パネリスト  
 ●札幌駅総合開発(株) 取締役エスタ店 店長 松井 歩  
 ●東京急行電鉄(株) 二子玉川ライズ運営部 課長 朝倉 敦子  
 ●西日本旅客鉄道(株) 創造本部ショッピングセンター事業統括チーム 店舗開発 村岡 絵美  
 ●博多ターミナルビル(株) 営業部 営業一課 担当課長 吉原 令子  
 コーディネーター  
 ●株丹青社 CS事業部 企画プランニング部 プランニングディレクター 畑 豊道

札幌、二子玉川、大阪、博多の駅商業開発は、既存の街にどのようにどのように向き合い、駅ならではの役割を発展させたのか? 女性ならではの視点で、これからの駅と街の新たな関係性について、語り合います。

※パネルディスカッションBは、当日先着順での受付となります。  
(1月19日14:50~B会場にて受付)

### C 1月20日(金) 10:15~11:15 パネルディスカッション C

#### SCだからできる地域リレーション

- パネリスト  
 ●モリタウン 高橋 佐登志(昭和の森総合サービス(株))  
 ●イースつくば 佐々木 健雄(大和ハウス工業(株))  
 ●トレッサ横浜 村上 功(株トヨタオートモールクリエイト)  
 ●株イマジネーションプロみなみかぜ ポニー・小野  
 コーディネーター  
 ●株イマジネーションプロみなみかぜ ハーレイ・岡本

3.11以後より高まっている地域リレーションを考える。先進的取り組みをしてきたSCの具体的な施策を紹介しつつ、SCだからこそ可能なさまざまな地域貢献をイメージしてほしい。

### D 1月20日(金) 15:00~16:30 パネルディスカッション D

#### 東日本大震災~あの時SCはどう対応したか

- パネリスト  
 ●(協) 江釣子ショッピングセンター 事務局管理部長 田鎖 淳  
 ●イオンリテール(株) イオン石巻ショッピングセンター モールマネージャー (現 イオンモール盛岡南 モールマネージャー) 秀方 純  
 ●東神開発(株) 玉川事業部 副部長 長塚 裕司  
 コーディネーター  
 ●鹿島建設(株) 開発事業本部 開発計画部長 伊藤 隆彦

SCにおける被災の実情や営業継続を目指しての震災への懸命な対応、また東日本大震災を受けての防災対応の強化策などについて、SC運営の実務者が具体的に紹介します。

#### 出展者パネルディスカッション&プレゼンテーションに関する最新情報は、 協会ホームページ (http://www.jcsc.or.jp) でご覧になれます。

- ・上記内容・スケジュールなどは変更になる場合がありますので、あらかじめご了承ください。
- ・当日のご参加も可能ですが、会場準備の都合上、事前に右記フォームにてお申込みください。なお当日は先着順となりますので、満席の場合はご了承ください。なお、パネルディスカッションBは、先着順での受付となります。(1月19日14:50~B会場にて受付)
- ・受講証はお送りいたしません。

## 2. プレゼンテーション (聴講無料)

1日目 1月18日 (水)	2日目 1月19日 (木)	3日目 1月20日 (金)
<b>11:50~12:20 プレゼンテーション 1</b> <b>集客コンテンツの活用と地域共生について</b> 株JTBコミュニケーションズ キャザリングマネジメント局 プロデューサー 松村 成史 集客コンテンツの活用による当社の地域活性化の取り組み(大型イベント・映画撮影ツアー等)について紹介します。	<b>10:15~10:45 プレゼンテーション 8</b> <b>人材教育から見た今後のCSのあり方</b> 株エデュカール 代表取締役社長 幅地 嘉代 SC業界における人材育成のあるべき姿、またエデュカールの具体的なコンサルティング事例についてご紹介します。	<b>11:35~12:05 プレゼンテーション 14</b> <b>SCにおける節水とトイレ環境の維持管理</b> 株アメニティ 営業技術部 課長 照井 康司 アメニティの節水管理システム(水栓単位を適正水量に調整し、継続的に維持管理していくサービス)と、トイレ診断士のご紹介。
<b>12:25~12:55 プレゼンテーション 2</b> <b>ブランド品の偽物・本物の見分け方</b> BLOBAL by Bestlife 代表取締役 岩本元照 トップブランド(シャネル、エルメス、ヴィトン等)の本物・偽物の見分け方、また今後の中古市場などについて説明します。	<b>10:50~11:20 プレゼンテーション 9</b> <b>ポイントカードで顧客は囲い込めるのか?</b> 日本GMAP(株) 代表取締役 酒井 嘉昭 ポイントカードの分析から顧客行動を理解することで、SCの競争力を高められます。英国アズダ社での分析事例をまじえ解説します。	<b>12:25~12:55 プレゼンテーション 15</b> <b>成長するマーケット「アジア」における事業展開</b> 株マーズモール・トラスト・マネジメント・リミテッド 最高経営責任者(CEO) サイモン・ホー 経済、貿易の環境が大きく変化し、熱い視線が注がれるアジアの市場において、SCの開発・運営における事例などをご紹介致します。
<b>13:00~13:30 プレゼンテーション 3</b> <b>テナントを必ず元気にするSCのおキテ</b> ワンスアラウンド(株) 代表取締役社長 鈴木 理善 「店長がまた受たい」「スタッフにも受けさせたい」と思っていただけのような参画率を必ずあげるテナント研修、またテナント・店長を自立させる実践型、体験型研修について、事例を挙げながら紹介します。	<b>12:40~13:10 プレゼンテーション 10</b> <b>中国への事業展開の将来性と流通・SC動向</b> 株ダイナミックマーケティング社 代表取締役 六車 秀之 日米の流通の歴史の変遷と現状から見た今後の中国の流通動向、中国市場の潜在的魅力、日本の流通業が中国市場で展開することの優位性と課題について解説します。	<b>13:15~13:45 プレゼンテーション 16</b> <b>スマホ対応でパワーアップ版!</b> 株コースデザインプロダクト チーフディレクター 杉浦 安希子 スマホ利用者急増の中、モバイル端末利用特性を活かしたSCの販促強化! スマホソーシャルメディアの販促手法もご紹介。
<b>13:45~14:15 プレゼンテーション 4</b> <b>集客が必ずアップする! 買い回り率が必ずアップする! SC専用ケータイ版とは?</b> 株ipoca 代表取締役社長 一之瀬 卓 日本で初めてSC向けにパッケージングされたケータイ版「SCタッチャップ」が、さらに進化。「SCタッチャップVer.2」登場! JR駅ビルや大型商業施設など全国15施設での事例を元に顧客行動分析、活動事例などを紹介。SCが抱える課題の解決方法を公開します。	<b>13:25~13:55 プレゼンテーション 11</b> <b>顧客を「動かす」情報とは~顧客の場所・時間に連動した「動的情報」をスマホのフロアマップに配信する「Map MashUp Manager」の最新事例をご紹介!</b> インディゴ(株) シームレス空間基盤研究開発センター 高橋 陽一 昨今注目を集めているスマートフォンやデジタル・サイネージ等を接点に、顧客の場所と時間に連動した「動的な情報配信」を行う意味と、それら情報で「顧客を動かす」効果について、弊社クラウド製品「Map MashUp Manager」の最新事例を交えてご紹介いたします。	<b>14:05~14:35 プレゼンテーション 17</b> <b>SC差別化の鍵~イーストの提案「SCにおける3つのコミュニケーション改善策」</b> 株イースト 西日本事業部 事業部長 室 謙司 イーストは柔軟なメニュー作りを通じてCS力向上に必要な3つのコミュニケーション「対お客様」「店長・スタッフ間」「ディベロッパー・テナント店長間」の「人づくり」「売場づくり」の問題・課題に対応した解決策を提案します。
<b>14:20~14:50 プレゼンテーション 5</b> <b>無人店舗「ZoomShop」の可能性</b> ZoomSystems Japan(株) ビジネスディレクター ジェラルド ファブロ 新しい販売チャネルとビジネスの可能性について。WWのブランドおよび店舗の事例をご紹介します。	<b>14:05~14:35 プレゼンテーション 12</b> <b>消費者心理に基づいた「接客」における満足要因とは?~笑顔の重要性~</b> 株チェッカーサポート 教育コンサルティング事業部 事業部長 中村大道 接客項目が消費者心理に与える影響の分析、また顧客の事前期待と満足の関係性や笑顔を定着させるための課題とポイントについてご紹介致します。	
<b>14:55~15:25 プレゼンテーション 6</b> <b>店長力向上をめざすSC・専門店向けグループウェア「BONDGATE」</b> 株リゾム 代表取締役 中山 博光 現場の業績は店長力の差によって大きく左右されます。顧客満足・人材育成・業績向上を目的とした、店長が主役の最新グループウェア「BONDGATE」をご説明させていただきます。	<b>14:45~15:15 プレゼンテーション 13</b> <b>地下から日本を元気に ~東京メトログループのエキチカ事業展開とまちづくり~</b> 東京地下鉄(株) 事業開発部 生稲博子、伊藤綾子 株メトロプロパティーズ 営業部 根本幸枝 株メトロプロパティーズ 企画部 高原麗美 東京メトログループは、エキチカを魅力的な商業空間にすることで街の発展を通して、地下から日本に元気を発信していきます。東京メトログループのエキチカ事業展開と、地下駅構内ならでの設備及び駅をランドマークとした周辺の「街との調和」を意識した開発の取り組みをご紹介します。	
<b>15:35~16:05 プレゼンテーション 7</b> <b>二子玉川ライズS.C.が作る新しいデパ地下食文化</b> 東急電鉄(株) 都市生活創造本部 ビル事業部 二子玉川ライズ運営部 統括部長 秋山 淨司 株東急ストア 二子玉川ライズ東急ストア 店長 西山 誠一 株東急百貨店 食品統括部 担当部長 針木 直 2011年3月、震災直後にオープンした二子玉川ライズS.C.。注目を集める地下1階の食品売場で核テナントとして入っている東急百貨店Foodshowと東急ストアのキーマンを交え、ディベロッパーとして競演させた狙い、テナント2社の思い等についてご紹介、今後の食生活・食文化の展開を予測します。		

## 3. 講演 (聴講無料) (敬称略)

### 1月18日(水) 16:20~17:50 講演

#### ネットとリアル店舗の融合事例

株ユナイテッドアローズ  
 上席執行役員事業支援本部長 佐川 八洋  
 アパレル商品がネット経由で販売される比率が増えていきます。大手小売りでは実店舗とネットを組み合わせ、消費者が便利に買い物ができるような試みを始めています。大手小売りの代表による事例です。

## 出展者パネルディスカッション&プレゼンテーション申込書 申込 FAX 03-3536-8120

企業名 \_\_\_\_\_ 部署・役職名 \_\_\_\_\_

申込み担当者氏名 \_\_\_\_\_ TEL \_\_\_\_\_

### 出展者パネルディスカッション

	A	C	D	講演
ご参加人数	名	名	名	名

(パネルディスカッション・講演はA会場にて実施します)

### 出展者プレゼンテーション

	1	2	3	4	5	6	7	8	
ご参加人数	名	名	名	名	名	名	名	名	
	9	10	11	12	13	14	15	16	17
	名	名	名	名	名	名	名	名	名

(黄色はA会場、青色はB会場にて実施します)