

## 商業施設における売れる仕組み作りとマーケティング戦略

### [講座概要]

今年もまた花粉の時期がやってきましたが、皆さまは花粉症の症状はいかがでしょう？そろそろスギからヒノキに移ってくるかと思われそうですが、当支部のある先生は、スギは大丈夫だけどヒノキはどれもダメだそうです。簡単な血液検査で何にアレルギー反応がおきるのか調べてもらえますので、一度検査しておくといいかも知れませんね。

さて、本年度最後のスキルアップ研修のご案内が遅くなり、申し訳ございません。当初計画しておりました講師のご都合が悪くなりましたので、当支部のメンバーとしてご活躍されている藤塚利彦先生にご登壇いただく事になりました。当支部の皆さまはご承知のように藤塚先生には2月度の定例会でお話いただくことになっておりましたが、2月・3月の定例会が流会となってしまいましたので、先生にお話しいただける機会として今回の研修講師をお願いしました。

本講座では先生が定例会で予定のテーマをベースにスキルアップ研修用に昇華させ、先生が本業で培われたノウハウと、ご自身の経験と研究に基づく実践的なお話をいただきます。是非ご受講いただきますようご案内申し上げます。

なお、当支部の研修は会員の紹介でどなたにでもご受講いただけます。皆様のお知り合いで興味のある方がおられましたら、是非ご紹介ください。

関西・東海支部 支部長 西原玉久

### [講師紹介] 経営士 藤塚 利彦 先生

【経歴】1956年生まれ。岐阜県出身、大阪市在住。

大学卒業後、イオンと三菱商事の合弁会社のダイヤモンドシティという商業施設やショッピングセンター（SC）の開発専門デベロッパーに就職、以降40年間商業施設の開発、管理・運営に従事し、アメリカ西海岸を何度も視察に行き日本版のSCを造り上げてきました。

デベロッパーでのビジネスを通じて、SCに出店しているアパレルや飲食・サービスなどの様々な業種のテナントへの経営戦略やマーチャンダイジング、マーケティング戦略の提案、経営分析、営業対策、顧客対応の助言を行い、テナント経営者と一緒にデータに基づいた営業対策を計画しました。またSCのデベロッパー業界は不動産の性質があるので、資金調達の多様化に伴い、自社保有の不動産流動化後のアセットマネジメントやプロパティマネジメントも行ってきました。

現在は退職し、コンサルタントとしてクライアントの開拓とスキルアップに努めています。

【所属団体】日本ショッピングセンター協会

【協会履歴】2022年1月入会

【保有資格】経営士、SC経営士、宅地建物取引士

### ・・・ 御 案 内 ・・・

[開催日時] 2024年3月31日（日曜）13:30～15:00

[開催方法] テレビ会議システム zoom

[申込方法] 関西・東海支部事務局 藤岡宛 ([t-fujioka@jmca.or.jp](mailto:t-fujioka@jmca.or.jp) に返信) にて申込  
(当支部外の方は所属支部名・氏名・メールアドレスを明記ください)

参加のご連絡をいただきましたら、追って当日のzoomのURLとレジュメをお送りいたします。

[申込締切] 2024年3月25日（月曜）必着

[参加料金] 会員無料、会員外2,000円

[定 員] 20名程度（お早目にお申込下さい）

[主 催] 特定非営利活動法人 日本経営士協会関西・東海支部