

この街を、また来たくなる空間に。

その施設がある街に、人々を集めることのできる商業施設とはどんな存在なのか。

集う人たちに笑顔を届け、豊かさを実感できる商業施設とはどんな場所であるべきなのか。

私たち住商アーバン開発は、住友商事グループの商業不動産総合ソリューションカンパニーとして

その最善の答えを追求し続けています。合言葉は、“この街を、また来たくなる空間に。”

私たちは豊富な商業施設の運営実績を基に、

新規開発・バリューアップ・運営受託から商業資産の有効活用

コンサルティングまでをトータルに実施し、

これからも人々を魅了し続ける豊かな商業空間をプロデュースしていきます。

経営理念

商業施設(街)と街区全体(街)が、お客さまから愛され、喜ばれ、何度でも来ていただける空間とすることを私たちは目指しています。そこには、当社の経営理念である「顧客主義」「地域主義」が貫かれています。

【顧客主義】

当社のお客様は、「消費者(来場者)」「テナント」「事業者」です。それぞれと一体となって商業施設を運営・開発することにより、満足度の高いサービスを提供してまいります。

【地域主義】

地域との交流や地域生活者への情報発信など、地域特質を理解し、それぞれのお客様にあったサービスを提供することで地域の発展と活力のある街づくりに貢献します。

Vision | 私たちのビジョン

私たちは、集客施設事業において、常にクオリティの高い情報とノウハウを集結することにより、最高水準の開発企画力とオペレーションを追求するとともに商業施設の総合ソリューションカンパニーとして新しい価値を創造し、お客様に楽しさと喜びと、心から満足する上質なサービスを提供し続けていきます。

Mission | 私たちのミッション

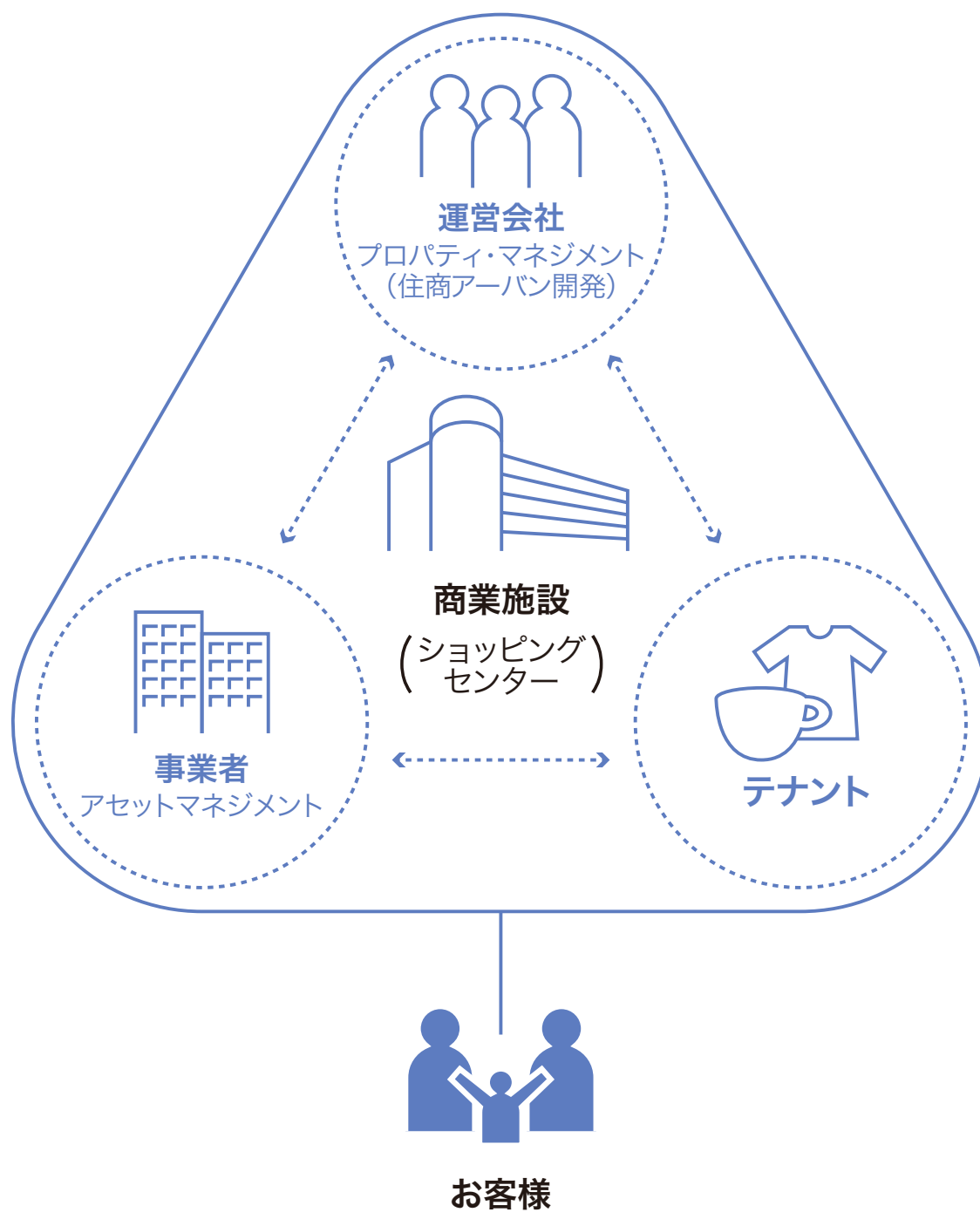
私たちは、テナントや投資家の皆様との強固なリレーションシップを構築し、全てのステークスホルダーにとって有益なサービスと価値を提供することで地域の発展と活力ある街づくりに貢献します。



事業内容

商業施設の総合的な資産運営管理を行う
プロパティマネジメントを行います。

商業施設やビルなどの不動産を一つの資産(プロパティ)として捉え、その資産を管理運営し、価値を高めて投資効率向上を図ることを主業務としています。



商業不動産における
様々なソリューションを提供しています。

商業施設の新規開発サポートや大規模リニューアルの推進、施設経営および資産活用コンサルティング、商業収益不動産売買サポート等も行っています。

商業施設(ショッピングセンター)とは、計画、開発、所有、管理運営される商業・サービス施設の集合体のことであり、その立地、規模、構成に応じ、生活者ニーズに応えるコミュニティ施設として都市機能の一翼を担っています。

業務内容



各事業所・ 本社リモートPM部 (巡回型運営施設担当) ●全国各地の商業施設運営管理業務	
テナント営業 施設の運営方針を柱するテナントとの強力なパートナーシップを構築し、テナント売上および賃料収入予算の達成目標を実現していきます。 □共有した売上目標を達成するために各テナントへの定期的な情報提供。 □商業施設の新鮮さを保つ、ゾーンやフロア毎のテナント出店戦略。 □テナントスタッフへの接客技術やディスプレイ研修を通じた、接客力・販売力向上支援。 □テナントスタッフ使用の施設環境改善等、福利厚生観点からのテナントスタッフモチベーション向上活動。 □契約情報管理の徹底と賃料条件の適正な判断による変更。 など	販売促進 施設のブランディング、営業戦略、売上予算達成をふまえた販促戦略を策定し、売上を確実なものとしていきます。 □効率的な媒体選定による広告宣伝、広報活動。 □賑わいの創出と来館促進のイベント、催事展開。 □セール等、シーズンごとのプロモーションと装飾の展開。 □フロアガイド等の効率的な制作物管理。 □ハウスカード等の発行、運営による顧客の囲い込み強化。 □顧客データの活用や来館者調査によるお客さまニーズの取り込み。 □地域に根ざした文化、情報発信地としての活動。 など
施設管理 安心・安全・快適な最適環境でお客さまをお迎えできるよう万全を図ります。また、同時にコスト低減と環境対策を目指した施策を講じ、事業の収益性を確保していきます。 □警備、設備、清掃等の専門会社の協力によって、適正な施設維持管理計画を策定、実行。 □事故や地震などの有事に備えた対応マニュアルの策定や、研修・訓練の定期的な実施。 □テナント内装監理による工事における諸問題の整理・対応。 など	業務管理 バックオフィス業務を通じて、各部門と連携し営業管理面を支えます。また同時に各業務の効率化を推進しています。 □テナント売上実績のリアルタイムなチェック。 □売上、賃料等収入、施設運営費等の計数管理基礎データベースの構築。 □リスク管理と回避策の策定・実施、関係各所への情報発信。 □日報OCR導入、テナントコミュニケーションツール等による。正確、且つスピーディな売上確定やテナントへの情報提供。 など

※運営施設により業務内容は異なります。

本 社

- 商業施設の企画、開発や商業不動産経営のコンサルティング業務
- 各事業所のサポート業務
- 経営基盤強化、成長戦略の推進

企画開発第一部・第二部

新規商業施設の開発

立地や競合施設、居住されているお客様等あらゆる角度から商圈を分析し開発計画・コンセプトを立案。そこから事業収支はもちろん、テナント構成、施設環境等各社内専門部署をまとめながら設計会社やゼネコン等と調整し、プロジェクトを推進します。

既存商業施設のリニューアル

既に運営している商業施設の大規模リニューアルのプロジェクトマネジメントやプランニングを行います。現状の課題抽出、商圈分析等を通じて、事業所や各専門部署とともにリニューアルの方針やテナント構成の検討施設環境改善等を実施します。

商業施設運営の新規業務受託・コンサルティング

当社が運営していない商業施設において、商業施設運営のプロとして運営コンサルティングを行っています。また、現状や課題を分析したうえで、その商業施設の価値をより高めるための運営手法や体制を提案し、運営業務を受託するという営業を行います。

テナント開発部

新規商業施設開発やリニューアルの段階にあわせて計画に合致するテナント誘致戦略を策定し、募集や出店条件交渉を行います。既存施設のテナントネットワークと情報収集力を最大限活用した幅広い業種のテナント誘致が特徴です。

マーケティング部

新規商業施設開発や既存商業施設について、統計データやカード会員等の各種分析、顧客調査、競合調査などを通して様々な角度からマーケティング分析を行います。また分析結果から導かれる商業ポテンシャル評価や、課題解決の方向性を提案します。

エンジニアリング・マネジメント部

新規商業施設開発や大規模リニューアルなどのプロジェクトにおける建築設備・ビルマネジメント分野の計画立案やコントロールを行います。また各事業所で生じる当該分野の課題解決に向けたサポートも行います。

経営企画室

当社の更なる成長に向けて、将来に向けた経営基盤強化への取り組みや、プロパティマネジメントのノウハウを生かした新たな領域での業容拡大、次世代新規ビジネスの創出等、商業施設のプロパティマネジメントにとどまらない「商業不動産の総合ソリューションカンパニー」としての成長戦略を検討・推進しています。

アカウンティング・マネジメント・センター

テナントから売上金を預かり、賃料等を徴収後、返還します。更に徴収した賃料等から施設運営に関わる諸経費の支払いを行い、事業者と精算します。この業務により、テナント・事業者への正確な処理と、レポーティングを通じた営業管理、リスクマネジメントを行います。

DX推進室

商業施設における新規決済システムの導入やアプリ開発、施設運営管理システム導入等、ITやデジタル技術を活用したプロパティマネジメント業務の高度化を事業所と連携して推進します。また社内においても、社員が働きやすい環境をシステム面から整備しています。

当社の特色

1. 開発から運営までをトータルプロデュース

▶ 2019年10月オープン「テラスモール松戸」

千葉県松戸市の松戸北部市場跡地に開業した、松戸エリア最大級の約180店舗を有するショッピングモール。「豊かに・楽しむ・毎日の暮らし」を開発コンセプトとしている「テラスモール松戸」で、当社は調査、商業企画、リーシング等、開発全般を担いました。松戸での暮らしを誇りに感じられ、集う人と人を緩やかに結び付ける、松戸のシンボリックな生活交流拠点づくりに向け、運営管理も行っています。

▶ 2020年9月グランドオープン「グランエミオ所沢」

西武鉄道「所沢駅」の駅ビル。駅の利用者や所沢エリアおよび西武線沿線の居住者に対して、より便利でより上質な暮らしを提供することを目指し、当社は商業企画、開発支援および開業後の運営を行っています。



テラスモール松戸



グランエミオ所沢

2. 多様な商業施設の運営ノウハウ

表参道「GYRE」、みなとみらい「コレットマーレ」などの都心・都市型から、「テラスモール湘南」などの郊外型、また都心部の飲食ビルや駅ビル、大規模モールなど多様な立地タイプの商業施設を運営しています。

3. 積極的な地域との共生への取り組み

「セルバ」のフランス風野外市「泉マルシェ」は当社が中心となり発足し、現在も継続しているエリア最大のイベントです。

4. グループ外運営受託物件数の増加

(グループ内物件 約40% グループ外物件 約60%)
多種多様な運営受託実績による当社への信頼度向上がグループ外のクライアント増加につながっています。

5. 万全に整備されたコンプライアンス体制

商業施設に関わる多くの法律を遵守し継続するため第三者監視・監査体制を整備しています。

6. 安心と信頼の住友商事グループ会社

年金等社会保険は住商連合に加入しています。

運営施設

運営物件 約 70 件 常駐型 約 20 件 巡回型 約 50 件	運営面積 約 1,200,000 m ²	管理区画 約 2,000 区画
---	---	---------------------------

(常駐型運営施設)

 セルバ・セルバテラス 宮城県仙台市	 プラーレ松戸 千葉県松戸市	 テラスモール松戸 千葉県松戸市	 晴海トリトン 東京都中央区
 GYRE 東京都渋谷区	 川崎ルフロン 神奈川県川崎市	 コレットマーレ 神奈川県横浜市	 ミウヰ橋本 神奈川県相模原市
 テラスモール湘南 神奈川県藤沢市	 グランエミオ所沢 埼玉県所沢市	 エミテラス所沢 埼玉県所沢市	 京都ファミリー 京都府京都市
 MOMOテラス 京都府京都市	 ならファミリー 奈良県奈良市	 御影クラッセ 兵庫県神戸市	 千島ガーデンモール 大阪府大阪市

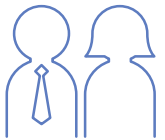
ワーク・ライフ・バランス支援制度

当社独自の支援制度を制定し、働きやすい環境を目指しています。

項目	結婚	妊娠	出産	0歳	1歳	2歳	3歳	小学校 入学	小学校 3年生
★結婚休暇	●								
★マタニティ休暇 女性が利用可能		●							
★配偶者出産休暇 男性が利用可能			●						
★出産祝金			●						
育児休業 子が1歳に達するまで(保育園に入れない場合は2歳に達するまで)				●	●				
時間外勤務の免除			●	●	●	●	●		
時間外勤務の制限、深夜勤務の免除			●	●	●	●	●	●	
育児短時間勤務 1日あたり90分までの短縮可能 ★子が小学3年生まで			●	●	●	●	●	●	●
★延長保育手当 育児休業明けで時短勤務をしていない社員に支給				●	●	●	●	●	●
子の看護休暇(一子につき年間5日間★有給) 子の負傷・疾病・予防接種・健康診断のため、世話をを行う際に利用				●	●	●	●	●	
★ライフイベントに応じた職掌転換 育児や介護等に伴い、全国転勤可能社員・地域限定社員間の職掌転換が可能	全社員対象・ライフイベント発生時転換								

(★当社独自の制度) ● …利用可能

社員トピックス

1. 平均年齢	 40.7歳	4. 産休育休後の復職率	 100%
2. 新卒採用／ キャリア採用比率	 新卒採用 27%  キャリア採用 73%	5. 有休消化率	 78% 同規模企業 (社員数100～299人) 平均 62.1%※
3. 平均勤続年数	 10年	6. 部署平均滞留歴	 3歳1カ月

※2023年厚生労働省調査

会社概要

設立	1997年12月16日(営業開始 1998年2月1日)
本社	〒101-0054 東京都千代田区神田錦町2-2-1 KANDA SQUARE14階 電話番号: 03-5217-2622 ファクス: 03-5217-2629
大阪事務所	〒550-0002 大阪府大阪市西区江戸堀1-8-14肥後橋SKビル3F 電話番号: 06-6441-5340 ファクス: 06-6441-5326
資本金	150百万円
株主	住友商事株式会社(全額出資)
代表取締役社長	羽鳥 貴弘
営業内容	商業施設の企画開発・運営管理

住商アーバン開発株式会社が運営している SC(ショッピングセンター)のひとつ。

テラスモール湘南

JR辻堂駅北口直結の立地に加え、東京ドーム3.6個分の敷地に湘南初進出店やシネコンを含む280店舗以上が集う湘南地域最大規模の大型商業施設。今後のSCの在り方や社会的役割において参考・模範となるSCに与えられる「日本SC大賞(一般社団法人日本ショッピングセンター協会主催)」で、2015年 第6回日本SC大賞金賞を受賞。

