



◆ 「SC GATE」3つの特徴

① リーシングリストなど、今までのアナログ作業が格段に効率化されます。

「SC GATE」を活用することで、日常的なリーシング資料の作成・集計などのアナログ作業が格段に軽減されます。情報更新は毎月行われますので、最新情報での資料作成が可能です。

② トレンドやテナント動向をタイムリーに共有。チームの情報感度が高まります。

リーシング業務においては、SC やショップの重点出店エリアや、どんな業種業態を持っているか？運営企業は？など様々なデータを把握、更新していくことが重要です。「SC GATE」を活用することで、約17万ショップの出退店動向と商圈情報（※2）を手軽に確認・共有でき、チーム全体の情報感度が高まります。

※2：国勢調査より。距離別のマーケットボリューム、人口長期推計、性別・年齢別人口ピラミッドなど

③ 自社ノウハウの積み上げと人材育成を促進します。

膨大な情報収集と分析をリーシング会社へ依頼することは効率的ではありますが、反面、社内の知見が蓄積できず、若手人材育成が難しくなることがあります。当社では、業界のトレンド情報と「SC GATE」データ活用の手法をご説明するセミナーを毎月開催、リーシング業務の効率化をトータルでサポートさせていただいております。ぜひ、自社ノウハウの積み上げと人材育成にお役立てください。

◆今、元気なSC出店ショップ・ブランド！年間出店数ランキング紹介

「SC GATE」で常時掲載されているランキング一例です。ほかにも多様なランキングを掲載しています。

・「SC GATE」に登録されている商業施設への出店データです。全ての出店データではありませんのでご注意ください。

- ・同一施設内でのフロア移動も含めた数値になります。増床の場合は含んでいません。
- ・集計期間は、2016年7月～2017年6月の一年間です。

<生活雑貨編>

1位	DAISO	株式会社大創産業
2位	Seria	株式会社セリア
3位	Yogibo	株式会社Yogibo Japan
4位	BOOKS えみたす	日本出版販売株式会社
5位	Can Do	株式会社キャンドウ
6位	無印良品	株式会社良品計画
7位	JINS	株式会社ジーンズ
7位	eyecity	HOYA 株式会社
9位	Zoff	株式会社ゾフ
9位	マツモトキヨシ	株式会社マツモトキヨシ

<アミューズメント編>

1位	Molly Fantasy	株式会社イオンファンタジー
2位	Kid' s US. LAND	ユーエスマート株式会社
3位	Namco	株式会社ナムコ
3位	あそびパーク	株式会社ナムコ
6位	イオンシネマ	イオンエンターテイメント株式会社

6位	girls mignon	フリー株式会社
6位	MIDLAND SQUARE CINEMA	中日本興業株式会社
6位	キラキラ Asobox	株式会社エターナルアミューズメント
6位	プレビ	プレビ株式会社

<スポーツ・ホビー編>

1位	SPORTS AUTHORITY	株式会社メガスポーツ
2位	Craft Heart Tokai	藤久株式会社
3位	CORNERS SPORTSAUTHORITY	株式会社メガスポーツ
4位	LOGOS SHOP	株式会社ロゴスコーポレーション
4位	おもちゃ屋さんの倉庫	おもちゃ屋さんの倉庫
6位	mont・bell	株式会社ベルカディア
7位	島村楽器	島村楽器株式会社
7位	ジグソーパズルのお店マスターピース	株式会社マスターピース
7位	Hobby Zone	株式会社冒険王
10位	AEON BIKE	イオンバイク株式会社
10位	JaniJaniFan	株式会社ココネ

◆「最新データで読み解く！テナント出退店のトレンド2017」SC GATE 無料体験セミナーのご案内  
業種別の詳しい出退店トレンド情報や、実際の「SC GATE」操作体験など 内容盛りだくさんの大好評セミナーです。お早めにお申し込みください。

開催日程： 8月8日（火）、8月22日（火）

9月5日（火）、9月19日（火）

※各回 15:30～17:30 で開催します。途中退席も可能です。

※各回 10名様までの受付となります。

会場：リゾーム東京オフィス

お申込み・詳細 URL： <http://www.rhizome-e.com/seminar/pdf/1708scgatetrendseminar.pdf>

◆その他、リゾーム製品について

商業施設運営における課題解決のための様々なソリューションをご用意しております。以下一例となりますので、是非お気軽にお問い合わせください。

「交渉管理 ware」

主にデベロッパーとショップとの交渉をシンプルに、効率的に管理できるクラウドサービス。最新の交渉状況を簡単に共有管理できます。

<https://pr.nego-ware.jp/>

<導入事例：東京急行電鉄株式会社>

[http://www.rhizome-e.com/press-release/pdf/20160818\\_negoware\\_release\\_forWeb.pdf](http://www.rhizome-e.com/press-release/pdf/20160818_negoware_release_forWeb.pdf)

「BOND GATE」

デベロッパー（本部）とショップ店長をつなぐコミュニケーションウェア。場所・時間に制限されず、いつでもどこでも店長が必要とする情報を共有し、現場力のアップにつなげます。

<https://scbiz-direct.jp/search/products/2>

<導入事例：株式会社アトレ>

[http://www.rhizome-e.com/press-release/pdf/20151001\\_BONDGATE\\_release\\_forWeb.pdf](http://www.rhizome-e.com/press-release/pdf/20151001_BONDGATE_release_forWeb.pdf)

※本プレスリリースに記載されている会社名および商品・サービス名は各社の登録商標または商標です。

※プレスリリースに記載されている内容は、報道発表日時点の情報です。ご覧になった時点で内容が変更になっている可能性がありますので、あらかじめご了承ください。

**【本リリース・製品に関するお問合せ窓口】**

株式会社リゾーム 事業企画

TEL：03-3523-1128

E-mail：pr@rhizome-e.com

**【株式会社リゾームについて】**

お客様の「情報価値」を最大限に引き出し、経営の成果に結びつける事を当社の存在目的として、「今を活かし、未来を創造する」を経営理念と定め、百貨店・SC・専門店などの流通・小売業界を中心に事業を展開しています。

**■会社概要**

会社名：株式会社リゾーム

所在地：

《本社》 〒701-0165 岡山県岡山市北区大内田 675 テレポート岡山 5F

《東京オフィス》 〒104-0042 東京都中央区入船 1 丁目 5-11 弘報ビル 4F

《大阪オフィス》 〒532-0011 大阪府大阪市淀川区西中島 5-14-10 新大阪トヨタビル 7F

代表者：代表取締役 中山博光

資本金：5,265 万円

事業内容：

○流通小売業向けソフトウェア・クラウドサービス企画・開発・販売

戦略会議 NEXT シリーズ・・・顧客分析システム・デベロッパーマネジメントシステム

コミュニケーションウェア・・・BOND GATE

クラウド型 SC 向け営業管理・・・交渉管理 ware

○サービス運営事業

流通小売業向け Web サービス運営・・・SC GATE・出店ダイレクト

一般消費者向け Web サービス運営・・・MallNavi・MallNavi Job

○各種コンサルティング

マーケティングコンサルティング・リーシング情報支援

顧客分析レポート・ID-POS データ分析レポート・ショップ実績分析レポート

Web サイト：<http://www.rhizome-e.com/>