

# 1978年 ショッピングセンター 総目次

	1978年1月号	1978年2月号	1978年3月号
			
特 集	<p><b>私がつくってみたいSC</b> 雄大な自然を生かした“買物公園”構想 (西川俊男) 私の初夢&lt;1985年某月某日某SC訪問記&gt; (倉橋良雄) SCは第三の生活の場—都市型文化創造を目指して— (森本泰好) 六甲山麓に実現させたいSCの夢 (松下孝夫) これからの市民社会におけるSCの再創造 (吉田三郎)</p>	<p><b>デベロッパーVSテナント</b> 低成長下での都市間競争を乗り切るために景気自在 (大川進一郎) 統一方針の下、ダイナミックな営業活動をとりもどしたい信頼感 SCの盛衰に大きく影響するデベロッパーのノウハウ提供のあり方 (下條千一) SCに出店して10年、一テナントとして思うこと (原 久夫) ワゴンはコレステロール (吉村清一)</p>	<p>商店会会長を兼務して積極的に施策を打ち出しSC内調和を目指す (山田宏一) 「大家」の「店子」に対する限りない愛情と熱意が運命共同体意識をつくりあげている (榎イワキ) 絶えず時代の先端を見つめSC全体の先頭にたつて鋭意努力する (山田耕治) デベロッパーに思うこと—都市再開発SCの利権者の立場より (水谷慎志) 都市総合開発の一端として良心的で内容の充実したSC開発を推進 (中山喜作) デベロッパーはいかにあるべきか (山田佳男、松下孝夫)</p>
日本のSC	シーモール下関	ベルタウン	ユアエルム
世界のSC	サンライズモール	ウイロウブルックモール	ローヒードモール
時評 (奥住正道)	再検討すべき七つのポイント	飲食店の果たす役割	SCと百貨店とビッグストア
我が社における店長教育	第16回—榎鈴代 「鈴代大学」でユニークな教育を (田中 清)	第17回—榎上新電機 社長自ら心魂を打ち込む (前川實吾)	第18回—榎ダスキン 心は東洋的に、ビジネスは西洋的に (高原晃清)
ズームイン <売り上げ好調なテナントに聞く>	ダイヤモンドシティ・名西ショッピングセンター	グリナード永山	
特別記事	新春インタビュー—江戸英雄会長 努力、努力で非常事態も乗り切れる 第9回国内研修<中京圏>報告 立地の創造と大型店の影響を現地にみる	街のルポ—依存産業から戦略産業へ—シーモールにかけた下関小売業界— (編集部) 台湾訪問記—近くて遠い国 (松下孝夫) 第4回ヨーロッパ視察研修ツアー報告—欧州最新SC事情	ショッピングパーク“ユアエルム”の店舗構成と賃貸形式について (武部 孝) 第2回日本ショッピングセンター全国大会報告 52年度総目次

# 1978年 ショッピングセンター 総目次

	1978年4月号	1978年5月号	1978年6月号	
				
特 集	<p>第2回日本ショッピングセンター全国大会                      &lt;海外特別報告&gt;                      アメリカにおけるショッピングセンターの動向と問題点 (遠藤吉実)                      &lt;シンポジウム&gt;                      環境変化に対応するこれからのショッピングセンターとは                      田村正紀/江尻 弘/阿部周造/柳 孝一/森本泰好                      &lt;パネルディスカッション&gt;                      すれちがうデベロッパーとテナント—共存共栄の条件をさぐる—                      奥住正道/広瀬 勲/渡辺綱纜/舟橋政男/小泉 彰/横山章一                      &lt;分科会&gt;                      A-1                      存在問われる商店会のあり方                      A-2                      車社会が都心SCに及ぼした影響と郊外SCに与えた問題                      A-3                      これからの時代は路面店かSCテナントか                      B-1                      お客はどう変わったか                      B-2                      フードサービスはSCへの来店動機に及ぼす影響を与えるか                      B-3                      ファッション戦略修正の方向                      C-1                      地元主導型SC成功の条件                      C-2                      無駄のないリノベーションとは                      C-3                      悪条件下売上(利益)拡大は如何にして可能か</p>	<p>SC運営の要・SCマネジャーとテナント店長                      存在理由問われるSCマネジャーとテナント店長 (松下孝夫)                      簡単な約束事を守ることから (吉見外雄)                      必要とされる役割認識とコミュニケーション (望月保則)                      軸なき組織は崩壊する (大川照雄)                      &lt;座談会&gt; 今後SCを繁栄させるためには (ユニチカオウタウン)                      小野島義雄/竹田忠光/田辺誠一/村田健一郎/宗平 昭/三田 治/井上 豊/松下孝夫</p>	<p>悪条件下改めて問い直されるSC販促の意味                      地域社会のニーズにこたえる生活文化の提供 (広川光国)                      顧客との心のふれあいを大前提として (佐々木一義)                      消費者の心をとらえた手段でキーテナントとの一体的展開を (馬場是則)                      ファッションビルにおける販促—エルの場合— (梅村茂男)                      テナントから見たSCの販売促進—事例からの考察— (山本 孝)                      大事なのはポリシーを打ち出し継続投資すること (進藤桂吉)                      SCにおける飲食店の販促不要論 (中川進三)                      まず売り場のマンネリ化防止を (水野博文)</p>	
	日本のSC	悪条件下売上(利益)拡大は如何にして可能か	ピア	エスバル
	世界のSC		ホーソンセンター	シトラスハイツ
連 載		これからのSCにおける管理運営について・その1 (倉橋良雄) これからのSCのあり方・その1・規模の決定について (山中均之)	これからのSCにおける管理運営について・その2・玉川高島屋SC賃貸借条件の考察 (小西隆昭) これからのSCのあり方・その2・隣接性の問題 (山中均之)	
時評(奥住正道)		地域専門店の協同組合方式によるSC化	ビッグストアや百貨店は本格的SC開発会社をつくる時だ	
店長による販売員教育		テナント販売員の教育について (エスエスシーエスコンサルティング(株)・高橋平吉)	専門家を育てることが社会への貢献と心得て (㈱キクチメガネ・馬場若秀)	
ズームイン <売り上げ好調なテナントに聞く>				
特別記事		第9回アメリカ西海岸とハワイSC視察研修ツアー報告 改めて求められる“背景理解” 第10回国内研修<首都圏>報告 話題の激戦地をみる—競合商圏の解決策—		

# 1978年 ショッピングセンター 総目次

	1978年7月号	1978年8月号	1978年9月号
			
特 集	<p><b>増加するテナント間トラブル</b> 現状におけるパッシング問題の必然性 (後藤庄平)</p> <p>活性化の契機となる可能性を含んだパッシング (安井研一)</p> <p>相乗効果を持ち、発展向上の一助となるようなパッシングを (中川俊二)</p> <p>SC内の商品パッシングの原因は何か (山村義昭)</p> <p>基本姿勢はあくまでも“取扱品目違反はしない”こと (S氏)</p> <p>SCにおけるラインロビングの考え方と実施方法 (下中 登)</p>	<p><b>望まれるテナント従業員の資質向上</b> 心の通いあう共通の広場—従業員の福利厚生をSC経営の筆頭に— (渡辺綱纒)</p> <p>あらゆる会合を教育の機会と心得て—よりよい効果を上げるために— (水上武雄)</p> <p>商店会はひとつの共和国—会則のもとに団結、協力— (小柳重隆)</p> <p>教育指導制度とその運営について—新静岡センターの場合— (山上 昭)</p> <p>効果を上げるため経験に応じた段階教育を—初級からシニア教育まで— (松川 弘)</p> <p>SC従業員の福利厚生とデベロッパの立場 (弓削佐一良)</p> <p>さんちかタウンの福利厚生と今後の問題点 (大内信行)</p>	<p><b>コミュニティ施設再考</b> 本当にコミュニティ施設は必要か—実務10年の反省— (中垣輝雄)</p> <p>パンジョにおけるニューコミュニティライフの現実提案 (有山三郎)</p> <p>音楽教室開設に伴う喜びと大いなる苦悩 (渡辺吉男)</p> <p>SC活性化のための文化体育施設の効果 (辻巻 孝)</p> <p>SC発展のために生かしたいスイミングクラブ誕生 (大浜久子)</p> <p>マクロ的発想でとらえたいコミュニティ施設 (齊藤彰久)</p> <p>地域社会の文化向上に貢献—コミュニティ施設としての文化教室— (吉武治子)</p> <p>新しいコミュニティと小売業の課題 (大竹進三)</p>
日本のSC	寝屋川グリーンシティ	露木コミュニティーランド	イシバシプラザ
世界のSC	レッドバードモール	ランダルパーク	フィップスプラザ
連 載	<p>これからのSCにおける管理運営について・その3・玉川高島屋SC管理運営面での留意点 (大甕 聡)</p> <p>これからのSCのあり方・その3・店舗間買物行動モデル (山中均之)</p>	<p>これからのSCにおける管理運営について・その4・玉川高島屋SC明装化の実例研究 (神岡勝彦)</p> <p>これからのSCのあり方・その4・広告宣伝について (山中均之)</p>	<p>これからのSCにおける管理運営について・その1・SC内トラブルはテナントの売上不振に起因する (山田耕治)</p> <p>これからのSCの役割・その1・小売構造ビジョンとSC (柳 孝一)</p>
時評 (奥住正道)	地域とのつながり	最近の海外視察から	Priority Management
店長による販売員教育	週2回のミーティングを最大限に生かして (㈱セガミ製薬・清貞博俊)	一人一人が店の代表者 (㈱大宮鈴屋・市川 博)	もの売り事始め (㈱うを佐・福島克己)
ズームイン <売り上げ好調なテナントに聞く>	●仙台ジャスコシティ アカシヤ 昭栄		
特別記事	米国東部SC業界視察ツアー報告 今後の主流になるといわれる未来都市づくりの一環としてのSC (江頭和夫)	第11回国内研修<京阪神>報告 話題のSCを探る	ハワイ研修ツアー報告 快適な生活環境の中核としてのSC

# 1978年 ショッピングセンター 総目次

	1978年10月号	1978年11月号	1978年12月号
			
特集	<p><b>テナントの退店問題を考える</b></p> <p>退店決断前に企業努力をしたか—まず告知（広告）方法の見直しから—（料治宏尚）            差別化による空店舗利用成功の教訓（池田好重）            “事業は人なり”—小名浜名店街事例からの考察—（原田知良）            保ち続けたい専門店集団の結束—地方郊外都市における再開発SCでの経験—（村木清司）            少ないテナント退店事例—活発な商店会活動を展開—（高津秀剛）            最も肝要なことは信頼関係を保つこと（S氏）            デベロッパーの退店処理の基準作成の急務（大東行人）            タイプ別退店の事例と処理方法（山田芳男）</p>	<p><b>大店法・商調法の矛盾をつく</b></p> <p>大型店問題は法で決着すべきではない（江尻 弘）            大店法改正のポイント（伊藤啓一）            大店法改正とその周辺（赤松良一）            「商業と法規制」雑感—一時的保護が真の商業発展を促すか—（前田育宏）            3条申請から2年半、いまだ調整されない現状を憂える—ローカルチェーンからの考察—（岡村信宏）            根拠の軟弱な出店反対を擁護する新大店法の本質を問う（佐藤 辰）            生きた大店法改正運用を望む（竹内尚広）</p>	<p><b>大店法・商調法の矛盾をつく</b></p> <p>大店法及び商調法改正の概要（林由起夫）            現行大店法とその改正法を考える（市村昭三）            新二法の誕生に思う（大川進一郎）            行政当局に望む適切な法運用と積極的指導（匿名）            実情にあった規制内容に—エス・シー・アイリスの場合—（匿名）            大店法は平清盛か（吉川正見）            &lt;座談会&gt;せめて施行令段階では二法の曖昧さをなくしてほしい</p>
日本のSC	平和堂豊田店・エキセン	トーカイプラザ・ニチイ東神奈川ショッピングデパート	ラフォーレ原宿
世界のSC	ノースブルックコート	レイクハースト	リバーサイドスクエア
連載	<p>これからのSCにおける管理運営について・その2・協業化SCにおける諸問題を考える（山田耕治）            これからのSCの役割・その2・小売業における業態変化とテナントミックス（柳 孝一）</p>	<p>これからのSCにおける管理運営について・その3・テナント会の運営について考える（山田耕治）            これからのSCの役割・その3・欧米ショッピングセンターの動向から何を学ぶべきか（柳 孝一）</p>	<p>これからのSCにおける管理運営について・その4・SC運営上の経費節減について考える（山田耕治）            これからのSCの役割・その4・ショッピングセンターの挑戦すべき課題（柳 孝一）</p>
時評（奥住正道）	バイニング・パワーの時代からマネジメント・パワーの時代へ	クレジット社会	米国のミニセンター
店長による販売員教育	社員にとっては会社もお客様（㈱河原写真機店・伊豫紀彦）	「主役意識」の涵養を（㈱アオキ・富田壽男）	セールスミーティングを中心に販売員を「生かす」教育を（㈱ダイム・安達重好）
ズームイン<売り上げ好調なテナントに聞く>			
特別記事	第12回国内研修<北陸路>報告 地元主導型SCの問題点を探る	海外ツアー報告 SCにも反映される“ゆとりあるアメリカ”（鈴木俊夫）	