

【春の例会】レポート

SC経営士会「春の例会」は、個性的な商業施設が目白押しの広島エリアでの視察研修会でした。2017年春にオープンした郊外型商業施設「LECT」と、昨年春にオープンした話題の「ジ・アウトレット広島」に加え、リニューアルしたJR広島駅の駅施設「ekie」を徹底研究し、当日は遠方にもかかわらず、34名という多数の参加者が参集しました。（報告：金藤さん（12期）・長岡さん（22期））

初日は、3月7日(木)12:30に広島駅に集合。バスを貸し切り、2か所のSCを回りました。視察会では、各SCの概要や取り組みについて、45分間の講義を聞いてから館内視察を行ったため、有意義な内容となりました。

①THE OUTLET HIROSHIMA イオンモール株式会社

広島駅から車で約20分、山陽自動車道五日市ICから車で約10分の高台に、2018年4月に開業。貸付面積約53,000㎡・212店（うちアウトレット127店）。

他社のアウトレットモールとはポジショニングを変え、「本格アウトレット」に「エンターテインメント」と「地域との出会い」を加えた店づくりを行っている、との兵頭ゼネラルマネージャーのお話にあった通り、1Fは食・アミューズメント・そして地域の名産品と書籍雑貨等による屋内モール、2Fは127店からなる本格的な屋外アウトレットゾーンという構成の同SC。印象的だったのは、1Fフロアに約30店からなる大きな飲食ゾーンと、フロア中央にSMとベーカリー等からなる食物販ゾーンが広がっており、デイリーに利用できるショップラインナップに自分がアウトレットにいることを忘れてしまうような売場構成になっていることでした。また、映画館やスケートリンクなどのアミューズメントゾーンもあり、ショッピングだけでなくグルメやエンターテインメントによって、1日中楽しめるSCになっています。

実際に館内を歩いて、「アウトレットを、もっと自由に。」という同SCのコンセプトに納得したとともに、アウトレットモールの今後の在り方を考えさせられるSCでした。



②LECT 株式会社イズミ

THE OUTLET HIROSHIMAからわずか車で10分、山陽本線の新井口駅から車で5分程度の場所に2017年4月に開業。店舗面積約39,000㎡、150店。

「知」「食」「住」というテーマをごとに、広島T-SITE、youme食品館、CAINZを核店舗にしています。T-SITEは、広島最大の200席あるスターバックスコーヒーをはじめ28のショップと毎日イベントを行うスペースを有しています。youme食品館は同社最大の売り場面積を誇り、さらにその周辺に食物販ゾーンと1,000席あるフードコートが配置されています。CAINZには、動物病院や犬の学校（しつけ教室）が併設されている地域NO.1のペットコーナーや、グリーンコーナーにはまるで植物園の中にあるかのようなCAINZ直営のカフェがあり、工夫が凝らされている売場になっています。

三浦支配人からは、2022年に売上高1兆円を目指している同社が、ゆめタウンとは差別化し新たな挑戦としてLECTを開業させたことや、サードプレイスを目指し、コンセプトである「毎日、行きたくなる。わざわざ行きたくなる。」の実現のためにどのような取り組みを行っているのか等、具体的な事例を用いて熱くお話しいただきました。中でも、LECTと広島T-SITE、CAINZの3者で365日毎日イベントを開催しており、その数が年間で2,000回（！）を超えていること、さらにLECTの事務所はわずか5人で運営していることには、大変驚かされました。

LECT視察の後には、参加者交流会で初日が締めくくられました。各テーブルでは、積極的なドリンクオーダーと情報交換が行われ、熱い夜となりました。

「春の例会」2日目は午前中にSC視察、午後はオプションツアーとして、西日本豪雨の被災地の視察を行いました。



③ekie中国SC開発株式会社

広島駅直結のJR西日本グループの駅ビル。2017年10月第1期開業。今夏以降の第4期開業後は、店舗面積約10,400㎡、130店。

ekieは「ザッカマルシェ」をコンセプトにしたファッション・雑貨を中心としたゾーン、広島・瀬戸内エリアのお土産を扱うゾーン、そして広島焼きや軽く一杯飲める等テーマ別にまとめた飲食ゾーンと、目的別に分けたゾーニングで、観光客にもわかりやすい構成になっています。

藤岡社長からは、「今後の広島駅開発～広島駅から始まる街づくり～」をテーマに、駅の歴史とekieの概要に加え、再開発プロジェクトについてお話いただきました。駅南側に建つ同社運営のASSEが建て替えになり、広電が2Fに乗り入れるという大がかりな再開発を、広島市・JR西日本・広島電鉄と計画中とのことで、今後の広島駅の完成に向けて期待が広がります。

④オプション 岡山県倉敷市真備町 視察

「春の例会」2日目は、7月の西日本豪雨（平成30年7月豪雨）で被災した岡山県倉敷市真備町を視察しました。真備町は、被災家屋数5,600棟、死者51名という未曾有の被害を受けました。GMSやHC、専門店が撤退、全壊家屋の取り壊しや修復が続き、被災者はみなし仮設住宅に散在するなか、いまコミュニティの分断が課題となっています。

そこから車でわずか10分のイオンモール倉敷では、7月7日深夜、1万人の地域住民が立体駐車場に避難していたことは余り知られていません。一時避難を受け入れたイオンモール倉敷でも、さまざまな想定外が発生したそうです。

例えば、停電によって、電子マネーやサイネージ式の自販機は動かなくなりました。そこで館内に会った旧式の自販機を駐車場に設置したそうです。また、最近の館は駐車場トイレがありますが、20周年を迎えるため、館内トイレを使わせていただくこととなります。それで当日は警備員さんが誘導、現在は、売り場に入れない誘導経路を切り分けたそうです。

地球温暖化による異常気象は今後も続き、水害は全国で発生すると予想されています。われわれSC関係者は自然災害にどのように対応すべきか、また長期にわたる街の復興への取り組みで、何ができるのでしょうか。ボランティアの状況などを学習すべく、現地をご案内しました。

まず、真備町川辺の「災害ボランティアセンター」にて、岡山NPOセンター、災害支援ネットワークおかやま事務局 詩叶純子氏による活動報告、川辺まちづくり推進協議会広報 松田美津江氏による防災教育とコミュニティ、最後に金藤から、防災からみたSCとまちづくりについて、3つのミニセミナーを行いました。

続いて、ジャンボタクシーに乗り、決壊した小田川、その支流の末政川の決壊箇所の見学を行いました。こんな幅の狭い小さな川が決壊し、町が水没した状況に陥ったことに見学者は驚いていたと思います。

最後に、被災し、今なお土壁、床を剥がし、掃除を続けている日本家屋のご家庭に上がらせていただき、水害もたらす長期の被害について実態を知っていただきました。一見、何も起こっていないように見える真備町内の街並みが、中に入れば、窓を開け放ち、がらんどうになったまま、人気の無い姿を晒していることを実感する貴重な場になっていたかと思います。



新SC経営士に聞く～第3回～ 石川宏樹さん（株）金沢ターミナル開発

この度27期SC経営士となりました金沢ターミナル開発(株)の石川と申します。
僭越ではございますが、この掲載の場を頂戴しましたので、自身の紹介をさせていただきます。

■SC経営士を目指したきっかけ

入社年次より百貨店で長く勤務させていただいたことで、販売・接客からストアマネジメントまで小売業のいろはを学ばせていただきました。3年前よりDVとして業務をすることをきっかけに、小売業及びサービス業を営んでいるテナント様の力になりたいという想いのもと、SCのスキルやノウハウを身につけ、テナント様とDVがお互いに成長できる環境や仕組みを提案していきたいと思ったからです。

■SC経営士取得後の抱負

今後は、既存業務の枠組みに捉われない、新しい事業領域や新分野に取り組んでいきたいと思っております。SC経営士2次試験の論文で記述させていただいたような『SCとしてのCSV（共通価値）の創造と実現』といった新しい分野や領域にも目を向け、お客様はもちろんテナント様やDVがWIN-WIN-WINの関係となるようなスキーム作りにチャレンジしていきたいです。皆様から色々とおアドバイスや知見を頂戴したく思っておりますので、宜しくお願いします！！

■プロフィール

- 2009年4月～ 西日本旅客鉄道(株)入社
- 2009年5月～ 博多駅配属 駅の改札・精算業務に従事
- 2009年10月～ (株)ジェイアール西日本伊勢丹 京都店（メンズフロア）
京都伊勢丹のメンズフロアにてアパレル編集売場の販売担当
- 2011年4月～ (株)ジェイアール西日本伊勢丹 大阪店（メンズフロア）
大阪三越伊勢丹のメンズフロアにて販売のアシスタントマネージャーを担当
- 2016年8月～ 西日本旅客鉄道(株) 創造本部 総務・人事関係の業務に従事
- 2018年6月～ 金沢ターミナル開発 企画部 企画・計画業務、フロア営業、インバウンド業務を担当

<趣味> スポーツ観戦、美味しい飲食店を探ること&飲みに行くこと
(金沢にはたくさん美味しいお店がありますので、是非来られる際はご一報を！！)



新SC経営士に聞く～第4回～ 為我井 裕美子 さん（株）三越伊勢丹

(株)三越伊勢丹 不動産事業部 SC事業推進部の為我井（タメガイ）裕美子さん（27期）を紹介します。

■SC経営士を目指したきっかけ

今年度でSC事業7年目。キャリアは長くなりましたが、業界の皆様と比べて不勉強で、スキル不足がコンプレックス。少しでもスキルUPをすべく、2017年度にSCアカデミーを受講。その後、社内の暗黙ルール「アカデミー卒業後に経営士受験」に則り、受験生になりました。

■試験前日に大事件！

試験前日は追い込みのため有給取得。図書館に行くために全テキストを携えて電車に乗ったのですが、、慣れないことをしたせいか、下車時、全テキストを電車の網棚に置き忘れてしまいました。運悪く、はるか遠方まで直通運転する電車だったため、大宮から110kmも離れた小田原まで取りに行く羽目に。小田原駅でテキストと再会できた時は、ここで運を使い果たしたと思ったのでした。そんな波乱万丈もあったので合格を知ったときは本当にうれしかったです。（皆様、荷物の置き忘れにご注意下さい。）

■今後の抱負

私の業務ミッションでもあるのですが「自由にやっていると新しいチャレンジをせよ。これまでの当たり前を変えよ」と言われています。そうすることで、時代やお客様に対応できる商業施設でいられるのだと思います。その実現のためにも、みなさまとの横の繋がりを持つ機会を増やしたいです。新宿エリアに勤務しているので、交流会などございましたらお声がけいただけると嬉しいです。

■プロフィール

- 1998年入社 新潟三越で食品店頭業務、その後媒体制作を担当
 - 2002年～2003年 米国/オランダ三越出向（ウォルトディズニワールド内Japan Pavilion勤務）
 - 2010年から首都圏事業会社に転籍。日本橋三越のHP・情報誌等での情報発信、EC事業を担当
 - 2013年からSC事業に異動。百貨店の定借化及びフィリピンでの不動産複合開発・国内SC事業を担当
 - 2017年度 SCアカデミー（11期生）修了
 - 2019年1月 SCビジネスフェア・アカデミーテラス主催のセミナーに登壇
(SC Japan today3月号をご覧ください)
- 趣味：海外旅行（プライベートで年3～4回北米・アジア中心に旅しています）
プライベートも仕事でも、楽しくなることを全力で探しています。カニが大好きです。



マチノマ大森 (東京都大田区・三菱商事都市開発株式会社)

- 施設概要 東京都大田区大森西3-1-38
スーパー・ライフと約40の専門店
- 公式HP <https://machinoma.jp/>



この連載では、SCマニアを自称する編集部の方々「仕事が忙しくてSCを見にいけない」「いまだ知らない本当の良いSCを知りたい」というご要望に応え、「わざわざ時間を作って見に行く価値のあるSC」をご紹介します。今回の担当は、中山副グループ長(22期)です。

第5回でご紹介するのは、東京の大田区に昨年登場した新・都市型NSC「マチノマ大森」です。駅徒歩10分、文字通り町中に登場したマチノマ大森。前面道路は片側1車線で一般的にはSC向きではないのでは?と思う場所に誕生したマチノマは、そのMD構成と徹底した地域密着施策により大きな成果をあげています。

SCのコンセプトは現代の「ヨロズヤ(萬屋)+チャノマ(茶の間)」。街の真中に登場したマチノマは毎日必要な買い物ができる利便性・何度行っても寛げる快適性・足を運ぶたびに新しい発見のある施設を目指して開発が行われました。開発におけるキーワードは「過ごす」。従来のSCの二番煎じではなく、買い物機能と共に高いコミュニティ機能を有しているのも特徴です。

マチノマのMDを見て驚くのが、アパレルの少なさ。立地的な特性も相まって、洋服のショップはたった2店舗。雑貨は8店舗で、その他物販は全て食・ペット・自転車など生活に密着した業種のみとなっています。その象徴が1Fに開業したタカマル鮮魚店。新しいカタチの魚屋を標榜する同社ならではの活気ある店内にはオリジナル曲が流れ、移り変わる消費者のニーズに対応するため日々豊洲から仕入れる数々の魚類やお弁当・店内加工の魚など活気を呈している。総合スーパーのライフと相まって、入口がほぼ1ヶ所でメインの入口が最も賑わうという図は、大型化して顧客動線がバラバラになりがちな、近年のSCへのアンチテーゼともとれる実に「商業施設らしい」画をみることが出来ます。

コミュニティ空間としては2Fのフードコートも面白く、地域のラーメン店とこちらにもタカマル鮮魚店のレストランが存在。安くはない値段でありながら、鮮魚店でそのクオリティを知っている顧客が次々と注文する姿は驚きの一言です。最も大きな特徴といえるのが、3Fのマチノマノマと呼ばれる地域住民の交流の場。サポートスタッフが常駐し、会員制でワークショップやイベントを共に楽しむスタイルが取られ開業時には毎日お越しになるお客様の姿が多数見られました。

その他にも保育園・住民向けのテラス・新型女性専用フィットネス・子供体操教室など従来のSCの枠では大型SCのみとなりそうなコミュニティ機能を物販店より優先して誘致し、お客様の生活になくてはならない存在になりつつあります。その注目度は、コンパクトなSCにも関わらず首都圏だけでなく全国のデベ関係者が開業時からこぞって視察に訪れたことからわかります。

21世紀のNSCの一つの指標ともなるマチノマ大森。その魅力を、ぜひ現地を訪ね体感してみたいかがでしょうか。



あなたのライフスタイルをもっと豊かに、もっと楽しく

【SCとアウトドアと私】

このコーナー（不定期連載）では、アウトドア好きな経営士の日常をランダムに紹介させて頂きます。第5回も引き続き増井さん（22期）のコラムです。今回のテーマは【GOOUT CAMP】です。SCでモノを購入して、キャンプというコトを楽しみ、そして人生そのものを楽しんでいらっしゃる増井さんのキャンプライフです！

今回は、私が現在のキャンプスタイルにはまるきっかけとなったGOOUT CAMPを紹介させていただきます。

GOOUT CAMPとは、三栄書房さんが発行されているファッション・アウトドア・ライフスタイルを提案する雑誌「GO OUT」が誌面から飛び出して、キャンプ場という自然のど真ん中で、新しい仲間との出会いや、自然の強さと優しさを体感できる時間、様々なアイテムやアクティビティの体験をパッケージしたアウトドアフェスティバルと定義されています。私は、5年ほど前に、ふもとつばらキャンプ場にて開催されている本フェスに初めて参加してから、ゲストとして、またボランティアスタッフとして参加してきました。今回はその魅力についてご紹介したいと思います。

<魅力1> まるで様々なキャンプスタイルの展示場

様々なこだわりを持ったキャンプスタイルのキャンパーが、魅せることを意識しつつ、情報収集や発信を目的として集まってくるので、みんなのキャンプサイトを見て回るのもとても楽しいですし、自らのキャンプサイトをテーマを決めて演出し、お互いに情報交換したりしながら普段接点の無いディープな世界を覗けるのも魅力です。

<魅力2> 音楽に囲まれた時間

フェス期間中、複数のステージで様々なアーティストのライブが行われているので、どこに居ても心地よい音色が聞こえてます。また、ステージとの距離間も近く、アーティストと一緒にフェスに参加しているという一体感を感じられ、富士山をバックに聴く音楽は最高です！

<魅力3> あれもこれも欲しくなる買い物体験

このフェス、買い物目当てでいらっしゃる方も多いようです。ファッション、雑貨、車、飲料などアウトドア関連の商品が格安で提供されています。お店の開店時間前や、タイムセール開始前は、目的のブランド目がけて多くの来場者がスタンバイしています。また購入直後から、購入した商品を手で利用する方も多く、まさにコト消費がモノ消費を生み出す構図が体感できます。

<魅力4> 豊富なアクティビティ

スラックラインやフリスビー、オフロードカーの試乗体験、地元朝霧高原の牛乳早飲み大会、さらにはキャンプ合コンなど様々なアクティビティが用意されており、大人から子供まで、参加者がそれぞれのスタイルで楽しんでいます。

ここまでは、魅力をお話ししてきましたが、一方で、大自然の脅威を間近で感じられる場でもあります。大雨や強風などに見舞われるケースも多々あり、場合によってはテント内にも川のように水が流れ、きちんと設営されていないテントなどが風に飛ばされてしまう光景も良く目にします。また、本フェスが開催される春や秋の朝晩は気温も下がり、0度近くまで冷え込むこともあるので万全な防寒対策が必要でもあります。

このように、素晴らしくも厳しい自然の中で神秘的な富士山を背景に、前述のような様々なコンテンツを自由に組み合わせたい思いの時間を過ごせるのがこのフェスの最大の魅力だと思います。みなさまも、是非一度、足を運んでみられてはいかがでしょうか？なお、本フェスはふもとつばらの他にも、各地で開催されているようです。

これまで、4回に亘り、こちらのコーナーを担当させていただきましたが、多少なりともキャンプの魅力を感じていただけましたでしょうか？次号からは、JR西日本大阪開発(株)の今治さんにバトンタッチさせていただきます。

増井紀洋（22期）



1999年 東京急行電鉄(株)入社。入社以来、主にオフィス・商業・複合ビルのPM業務に従事。カルチャースクール運営部門に従事した際には、それまでとは反対にテナントの立場で建物オーナーやPM会社との交渉も経験。2012年より沿線SCのアセット管理、PMなどに従事し、その後2016年10月より(株)東急モルズ開発に出向して、社内横断PJや経営管理を担当。2017年10月より人生初めてのSC現場「たまプラーザ テラス」にて日々奮闘中。趣味は、キャンプ、登山、スノーボードなどのアウトドア全般。とにかくアウトドアが大好きで唯一のインドア趣味であるSAXもアウトドアでの練習がお気に入り！



【ブロック長ご紹介】

今号より、各ブロックのブロック長を紹介させていただきます。
第1回は北海道ブロックのブロック長 西内 敦久 さんです。

西内 敦久

(株)札幌副都心開発公社 取締役SC事業部長
1962年4月22日生れの道産子。(7期)

1983年(株)札幌副都心開発公社入社。財務部門をスタートに主にSC部門を経験。
20代には直営のサンピアザ水族館に向出し運営も経験。数々のフロアリニューアルリニューアルを担当し、2016年のイオンモール、イオン北海道と3者で取り組んだSCRリポーンではプロジェクトリーダーとして全体を統括。
2014年より現職。

北海道ブロックは札幌在住11名のメンバーで活動しています。主な取り組みとしては地元ディベロッパースタッフのスキルアップを目的としたセミナーやSC道場(4回シリーズ)、未来のDVスタッフ醸成に向けた北星大学とのコラボ講座開催。地域の「まちづくりコンペ」へ参加し提言を行うなど普段の会社業務では経験できないことを各メンバーが知恵を出しながら行っています。

懇親も集まれるメンバーで頻繁に実施していますので、SC経営士のみなさんが札幌に来られる際には是非お声がけ頂けましたら交流会をセットします！

心と体のリフレッシュは10年前から札幌近郊の貸農園を借りて始めた夫婦での家庭菜園。現在は100坪まで拡大してじゃがいもや、大豆、トマトなど40種程度を栽培し、一昨年から蕎麦栽培を始め自家製粉で蕎麦打ち修行中。大地を耕し雑草をとり手間暇掛けて野菜を育てているとSC運営と重なって見えてきます。そんな週末農業人を満喫しながら新さっぽろの「まち」づくりに取り組んでいます。



新連載 I ～LINK～ 経営士の輪

この連載では、全国・世界で活躍するSC経営士の皆様を、リレー形式で紹介しております。

【前回登場の岩本さんより】私からは、西日本で活躍されている、三井不動産商業マネジメントさんの濱田詩織さんを紹介させていただきます。SC経営士27期の同期でもあり、誕生日が私と1年と1日違いの運命的な!?濱田さん。これからも西日本SC業界を盛り上げてくれるはずです！

濱田 詩織 (27期)

三井不動産商業マネジメント株式会社
運営第一本部 ららぽーと第五事業部 沼津計画開業準備室
1985年3月3日生まれ/2008年10月入社
shiori-hamada@mf-shogyo.co.jp

三井アウトレットパーク マリンピア神戸での3年間の現場勤務を経て、アウトレット運営本部→西日本支店と7年半現場勤務から遠のいておりましたが、4月よりららぽーと沼津開業準備室へ異動となり、久しぶりの現場勤務に今から緊張しております。

この度、27期生としてSC経営士の仲間入りをさせていただきました。先輩経営士の皆様、何卒よろしくお願ひいたします。趣味が登山&大型バイク乗りなため、4月からの沼津生活に今から心躍らせています。

10月開業のららぽーと沼津にぜひ遊びに来てください！！

(ららぽーと沼津 完成予想図 ※三井不動産様リリースより)



【ご案内】SCアカデミー・テラス/第8回研修会について

「SCアカデミー・テラス」は、SC協会の主催する研修セミナー「SCアカデミー」の卒業生で構成される任意団体です。「卒業生各期のコミュニケーション機会の創出と、業界ネットワークの拡充及び研修等を通じてショッピングセンター業界に対する発展的な提案を行うこと」を目的に活動しており、本年度もSCアカデミーテラス研修会を企画いたしました。研修会は、講演会と懇親会の二部構成としております。

今回は「マイパブリックとグランドレベル～今日からはじめるまちづくり～(晶文社)」の著者であり、両国-森下エリアで「喫茶ランドリー」を企画・運営する株式会社グランドレベル 代表取締役 田中 元子氏に、地域における多世代交流拠点である「喫茶ランドリー」などの事例を踏まえながら、これからのSCの1階のあり方・求められる機能や地域コミュニティの取り込み方についてご講演いただきます。

研修会参加者の皆様におかれましては、今後のSC開発や施設運営の参考にしていただければと思いますので、お誘いあわせの上是非ご参加ください。

SCアカデミー・テラス 世話人会

【講演会】

■内容：『1階づくりはまちづくり～これからのSCの1階づくり～』

■講師：株式会社グランドレベル 代表取締役 田中 元子 氏

■日時：2019年6月25日(火) 15:30～17:30 (受付開始15:00)

■会場：ベルサール西新宿

https://www.bellesalle.co.jp/shisetsu/shinjuku/bs_nishishinjuku/

■参加料：8,000円(税込)※懇親会費用含む。当日持参。

※講演会・懇親会どちらか一方ご出席の場合には、会費5,000円。

【懇親会】

■日時：2019年6月25日(火) 18:30～20:30 (受付開始18:00)

■会場：THE SAKURA DINING TOKYO

<https://www.sakura-dining-tokyo.jp/>



参加ご希望の方は、同送の申込票を scacterrace2019@gmail.com に送り下さい。

【訃報】

SC経営士の早川一明さん(6期/元・東神開発)が4/1に他界されました。

早川さんは、SCアカデミーにて9年間(第2期から第10期まで)に渡り講師や指導教授を務められました。謹んでご冥福をお祈り申し上げます。

まちづくりプランナー 代表 早川一明(はやかわかずあき)

1944年生まれ。1968年慶應義塾大学法学部卒業。

1970年東神開発(株)入社後、玉川高島屋SC、柏高島屋ステーションモール、シンガポール高島屋SC(現地駐在約4年間)、新宿高島屋タイムズスクエア等の新規開発・リニューアル・運営管理業務を担当し、グループのファイナンス会社代表取締役、プロバティマネジメント会社常務取締役として経営に携わり平成16年に退職。

2004年より『まちづくりプランナー』としてコンサルタント業で活躍。

【主たる業務履歴】

- 日本SC協会事業参画(SCアカデミー指導教授2007年度～2015年等)
- SC経営士会幹事・まちづくり委員会委員長等
- 経済産業省中心市街地商業等活性化支援事業専門家(2007年度～2012年度)
- 地元豊島区で活動(町会活動・巣鴨西巣鴨地域まちづくり協議会座長等)
- 世田谷区商店街連合会商人塾特任教授(2014年度～2015年度)



【編集後記】

平成最後の編集後記となりました。振り返ると、我々がひた走ってきた、この30年間は、まさしく我が国のSC成長期であったわけですが、地方からはじまった少子高齢化、そして人口減に代表される社会構造の変化から、今日ではその課題が顕在化してきた、そうしたなかで、新たな時代を迎えることになりました。

自粛ムードではじまった平成とは異なり、来夏に迫った東京2020大会に続き、2025年には大阪万博の開催が予定されるなど、「令和」時代は華々しい幕開けとなることが期待できる一方、我々SCは中長期の視点で足元の課題にも向き合い、その事業活動を通じて、地域課題の解決につなげていきたいものです。

さて、これまで本稿ではSC×スポーツを切り口に各館の事例や視点をご紹介してまいりましたが、「2020までに、いまずでできる施策はないの??」というご意見にお応えし、ご紹介したいと思います。

https://www.joc.or.jp/donation/athletes_02/

お客様が飲み物を購入するごとに、競技団体を通じて、アスリートの育成支援に役立てられるプログラムです。同じ150円の飲み物を買うという行為には変わりませんが、スタッフ休憩所で、あるいは駐車場で、気軽に参加意識をもってもらうこともまた、スタッフに、お客様に、帰属意識を高めてもらうひとつのきっかけになるかもしれません。

今月も最後までおつきあいいただき、ありがとうございました。

担当：今井(16期)

◆◇名称変更のお知らせ◆◇

前号まで「SC経営士ニュース」という名称で配信しておりましたが、『経営士相互の交流活発化』という目的のために、経営士の「輪」を強めたいという願いを込めてタイトルを

【THE CIRCLE】

に変更しました。今後とも宜しくお願い致します。

◆所属先や部署・役職などに変更がありましたら、お知らせください。

◆「SC経営士ニュース」に対するご意見・ご感想につきましては、こちらをお願いします。

SC経営士会 業務広報グループ 田部井(17期)

ktabei@gms.tokyo-dome.co.jp

日本SC協会 SC経営士会事務局

sckeieishikai@jpsc.or.jp