

2019 年度事業計画

自 2019 年 4 月 1 日

至 2020 年 3 月 31 日

I. 2019 年度基本方針

2019年度 協会活動基本方針 ～ 交流と参加 ～

SC業界は、人口減少・少子高齢化とそれに伴う人手不足、ICT などテクノロジーへの対応、e コマースの急伸等による競争激化、インバウンド客の拡大、災害対応への社会的ニーズの高まり、SDGsへの対応等、大きな潮流変化の時代を迎えている。

そうしたなかで 2019 年度は、消費税率の改定、働き方改革の推進、外国人材の受入れ本格化、東京 2020 オリンピック・パラリンピックの開催前夜といった、SC業界の転換期ともいえる喫緊の課題を有する。

そこで当協会では、人材育成、情報提供、ビジネス交流等の基幹事業において、会員交流と参加機会をさらに拡大し、着実に事業を推進するとともに、その実施にあたっては新たな潮流変化や現下の課題への適切な対応に資する、タイムリーな事業企画に力点を置くこととする。

これらの取り組みを通じて、会員満足度の一層の向上を目指す。

1. 会員の実務に資する取り組みの推進

SCに大きな影響をもたらす潮流変化に伴う中期的課題については、内外の有益な情報提供に努めるとともに、SC経営士会の協力等を得て研究を行っていく。また、消費税率の引き上げ、人材不足、国際的なスポーツイベントとインバウンドへの対応等、現下の課題については行政等への働きかけや関連団体との連携も含め、会員の実務に資する取り組みを推進する。

2. 人材確保対策

とりわけ人材確保対策については、SCにおけるES宣言に基づき、テナント従業員等の労働環境改善に関する動きへの支援やSC接客マイスターの認知度向上等によるモチベーションアップ等に取り組むとともに、従業員が生き生きと働くことができるよう生産性向上に資する諸情報の提供に努める。また、外国人材の受け入れが本格化するなか、関連団体と連携して、その動向を注視していく。

3. 交流と研鑽機会・ビジネスチャンスの拡大

基幹事業であるセミナー及び公共政策関連説明会、SCビジネスフェア、Webサイト等を活用して、会員相互のネットワークやビジネスチャンス拡大に資する機会を、意識的に創出する。またセミナーにおいては、昨年度試験導入したWebセミナーの本格実施等により、受講スタイルの多様化に対応することで、協会事業へのアクセスを増やすとともに、研鑽機会の拡大につなげる。

協会事業を基軸として、会員の交流・研鑽ネットワーク及びビジネスチャンスの拡大を図る。

4. 情報発信

会員向けに月刊 SC JAPAN TODAY のデジタル版を試験的に発行する等して情報発信を行い、利便性の向上に努める一方、SCが果たしている役割や現況等について一般の人々やマスコミ等の理解を増進すべく、広報活動等による内外への情報発信に努める。

5. 事業基盤の維持

協会の事業等については、その内容、手法、コストパフォーマンス等について点検を行い、会員ニーズに即した不断の改善を図るとともに、持続力のある事業基盤の維持に努める。また会員数については、以上のような事業の活性化や会員の交流と参加を促すことにより、980 社を目途に増強を図る。

Ⅱ. 会議

1. 総会

第47回定期総会(2019年5月21日)

2. 理事会

第1回理事会(2019年4月24日)
第2回理事会(2019年5月21日)
第3回理事会(2019年10月29日)

3. 企画会議

第1回企画会議(2019年10月中旬予定)
第2回企画会議(2020年3月下旬予定)

Ⅲ. 支部活動計画

支部名	活動計画
北海道支部	(1) 支部総会・懇親会(2020年2月下旬～3月) (2) 運営委員会(7月～9月) (3) SC接客ロールプレイングコンテスト北海道大会(10月25日／サンピアザ劇場) (4) 支部主催セミナー
東北支部	(1) 支部総会・講演会・懇親会(2020年3月) (2) 運営委員会(7月、10月、2020年3月) (3) SC接客ロールプレイングコンテスト東北大会(10月30日・31日、ホテルメトロポリタン仙台) (4) 研修会(10月)
関東・甲信越支部	(1) 支部総会・講演会・懇親会(2020年2月) (2) 運営委員会(7月、12月) (3) SC接客ロールプレイングコンテスト関東・甲信越大会 ① 関東・甲信越地区(9月3～6日、9月9・10日 IMAホール(光が丘 IMA)) ② 東京地区(10月7～11日・ムーブホール(ムーブ町屋)) (4) 単館 SC 研究会 (5) 支部主催研修会 ※若手育成研究会について ・若手育成研究会の機能を支部研修会に統合する。 ・若手育成の目的、意義を大切にし、若手の意見を取り入れ、支部研修会の内1～2回を若手が関心のあるテーマとして開催する。 ・若手特別料金を設定、若手社員の参加を積極的に奨励する。
中部支部	(1) 支部総会・講演会・懇親会(2020年3月) (2) 運営委員会(7月、11月、2020年3月) (3) 接客ロールプレイングコンテスト中部大会(11月13日～15日・ウインクあいち) (4) 支部主催セミナー(11月)
近畿支部	(1) 支部総会・SCフォーラム・懇親会(3月) (2) 運営委員会(7月、12月) (3) 接客ロールプレイングコンテスト近畿大会(10月15日～18日／ホテル京阪京橋グランデ) (4) SC研究会セミナー(4月、8月、12月、3月) (5) 単館SC交流会(5月、8月、11月、2月)
中国・四国支部	(1) 支部総会・記念講演会・懇親会(2～3月) テーマ・講師・会場 未定 (2) 運営委員会(7～8月、11～12月、2～3月) (3) 支部主催研修会(11月～12月) テーマ・講師・会場 未定 (4) 第25回SC接客ロールプレイングコンテスト中国・四国大会 日程:11月18日(月)～20日(水) ※3日間開催予定 会場:さん太ホール(山陽新聞社本社ビル)

九州・沖縄 支部	(1) 支部総会・講演会・懇親会 (2020年3月) (2) 運営委員会(7～9月) (3) セミナー・研修会および交流会(7～9月) (4) SC接客ロールプレイングコンテスト九州・沖縄大会(10月1日～3日・西鉄ホール)
-------------	---

IV. 委員会事業計画

1. 総務・会員委員会

1. 2019 年度 基本方針

- (1) 会員サービスの向上に努め、会員数 980 社を目途とする
- (2) 人材確保対策への取組みの推進
- (3) 2016 中期経営計画(2016～19 年度)の進捗状況の把握
- (4) 次期中期経営計画(2020～23 年度)の策定
- (5) 支部、委員会、SC 経営士会の各事業の進捗状況の把握及び総合調整
- (6) 2019 年度予算管理の徹底

【人材確保対策特別委員会】

1. 2019 年度 基本方針

人材確保対策特別委員会は 2019 年で満 2 年を迎える。この間、ES 宣言の発表、ES 特設サイトの開設などさまざまな取組みを行い、SC 業界に ES に取り組む機運が醸成されるなど、人手不足対策・ES 向上において一定の成果をあげることができた。

しかしながら、少子高齢化・人口減少の進展により今後も人手不足の厳しさは続く想定され、また、会員企業から人手不足対策・ES 向上に関する情報を求める声は引き続き多い。これらを踏まえ 2019 年度は人手不足対策・ES 向上に関する事例発信の更なる強化に努めていく。

また、テナント従業員の付帯業務を軽減し本来業務(接客・販売)に集中できるようにするなど、ES 向上に資する「生産性の向上」が大きな課題となっている。最新の ICT 技術や業界内外の生産性向上事例の情報発信にも注力する。

このほか、SC 接客ロールプレイングコンテストの大賞受賞者、ES 賞受賞 SC、拡大する外国人雇用への対応などタイムリーかつ会員に役立つ情報の発信にも努めていく。

2. 事業計画(骨子)

- (1) テナント従業員の ES 向上に資する「生産性の向上」の情報発信
 - ・ICT 技術を使った生産性向上の取組み
 - ・業界内外の生産性向上事例
 - ・政府の進める働き方改革 など
- (2) ES に関する会員・協会の取組み発信強化
 - ・SC 接客ロールプレイングコンテストの大賞受賞者の事例発信
 - ・ES 賞受賞 SC の事例発信
 - ・月刊誌における ES に関する記事掲載の強化
 - ・ES 特設ページへの協力 SC・テナントの募集
 - ・各委員会・支部に ES の取組み強化の働きかけ
 - ・会員各社への ES シンボルマーク等活用の依頼・周知
 - ・外国人雇用について情報発信(情報委員会)
 - 月刊誌 5 月号「外国人材と働く～採用そして共生～」

- ES 向上・人材確保に関する定量調査(調査研究委員会)
→2019 秋実施予定
- 一般向けに ES 取り組みの認知度拡大 など

(3) その他

- 政府への働きかけ
→外国人「特定技能」制度の小売業への拡大など

2. 公共政策・環境委員会

1. 2019 年度 基本方針

公共政策・環境委員会は、SC 業界の健全な発展に必要な各種制度の整備や、阻害要因となる各種規制の改善等を政府機関に提言する。また政府機関等から要請のあった事案について、連携・協力等による幅広い活動を行う。また SDGs 等を参考に、持続可能な社会の実現に向けた取り組みについても継続的に推進する。

2019 年度においては重点施策として、4 月に新たな外国人材受け入れ制度がスタートし、10 月には消費税率引き上げと軽減税率制度の実施、また増税に伴う反動減対策の一環としてキャッシュレス・消費者還元事業の実施等が予定されている。東京 2020 大会の開催も来年に控える中、喫緊の政策等を中心に引き続き政府機関等との連携を密にし、情報収集と会員へのタイムリーな情報提供を行う。

また継続して、実効性のある法律・制度の改正等の要望、低炭素社会実行計画のフォローアップ調査(SC におけるエネルギー実態調査)や地域生活者と協働したクールシェア・ウォームシェア等の環境問題への取り組み、震災復興支援の取り組みを行う。

2. 事業計画(骨子)

(1) 消費税増税に伴う軽減税率制度・反動減対策(キャッシュレス・消費者還元事業)に向けた取り組み

2019 年 10 月より消費税率が引き上げられ、軽減税率制度の導入と共に反動減対策の一環としてキャッシュレス・消費者還元事業の実施が予定されている。SC 業界においても様々な対応が求められる中、業界団体として政策内容等に係る情報入手に注力する他、特に SC において想定されるケース等を含めて制度内容の周知・会員間の情報共有等に努める。

(2) 改正入管法(新たな外国人材受け入れ制度)に向けた取り組み

2019 年 4 月より改正入管法が施行され、特定技能 1 号・2 号と言う新たな外国人材の受け入れ制度がスタートする。14 業種が対象となり、外食・飲食料品製造を中心に SC 業界における人材確保の面でも影響度は高い。また本制度とは別に外国人留学生においても新たな在留資格(特定活動)の導入が予定されており、動向を注視すると共に、関連団体とも連携した上で会員向けにタイムリーな情報の提供に努める。

(3) 公共政策に関する情報収集と各種要望・周知活動

重点施策を含め、委員会の基礎的活動として政府機関の委員会参加や直接的な連携を通じて幅広く情報を収集。活動の中で必要に応じた提言・要望を行う他、説明会や情報委員会と連携した月刊誌等を含め会員への有益な情報提供に努める。また 2019 年度も税制・制度に関する要望書を提出する。

(4) 公共政策に関わる施策等に関する取り組み

法律・制度に限らない公共政策に関わる施策等についても、実施への協力や情報提供を行う。3 年目を迎えるプレミアムフライデーの他、2020 年に東京オリンピック・パラリンピック競技大会が控える中、国際委員会と連携したインバウンド対策や交通・物流対策、ソフトターゲットに対するテロ対策等、SC 業界への影響度が高い内容について焦点を当てて取り組む。

(5) 環境問題に関する取り組み

引き続き低炭素社会実行計画フォローアップ調査を実施すると共に、先進事例の紹介等を行う事で省エネに向けた取り組みを推進する。また地域社会の一部としての役割が求められる SC において地域生活者と協働したクールシェア・ウォームシェアに協力する他、3R を始めとする循環型社会の実現等、幅広く環境問題への取り組みについて研究を行う。

(6) 復興支援・災害対策に関する取り組み

復興支援事業として被災地の物産販売や観光 PR に向けた紹介・後援等のサポートを引き続き実施する。また昨今の災害発生状況を受け、SC 業界における災害対策の現状や必要な取り組みについて改めて検討・研究を行う。

3. 国際委員会

1. 2019 年度 基本方針

2018 年度にはインバウンド（訪日客）が 3000 万人を突破し、過去 5 年で 3 倍に急増するなか、2019 年度は翌年度に控える東京オリンピック・パラリンピック、さらに 2025 年度開催の大阪万博やIR誘致などに向けて、SCがインバウンド対応をよりいっそう進めることができるよう、協会ホームページ等で「インバウンド」に関する情報発信を進めていくことを通じて、会員のビジネスチャンス拡大に努めていく。特に、地方SCにおいて、インバウンド需要を取り込むことはSC活性化の大きな柱となり得ることから、地方SCに資するインバウンドの受入環境整備や導入事例の発信に注力していく。

また、国際会議の出席、海外のSC協会の日本視察対応など、国際交流も継続して行っていく。

2. 事業計画（骨子）

(1) インバウンドに関わる情報提供等

協会ホームページの「インバウンド特設サイト」を通じて、下記について会員へ情報提供する。

1) 他社事例の紹介

ディベロッパー企業、テナント企業、その他、インバウンド対応の進んでいる企業の取組み事例（特に地方でのインバウンド対応）を紹介し、会員企業が取組む際の参考にしていただく。

2) インバウンド客の受入環境整備に関する情報等の提供

免税制度対応、決済対応、宗教（ハラール）対応、多言語対応、通信環境（Wi-Fi）対応など、SCの受入環境整備に関する情報提供や実質的サポートについての研究を進め、他団体と協力しながら会員へ情報提供を行う。

3) SC以外のインバウンド対応の紹介

セミナー、視察等の実施により、インバウンドに関する先進的な取組み事例を紹介する。

(2) 国際交流

1) APRC などの国際会議において、アジア各国のSC団体との交流を通じて情報収集する。

2) 海外のSC協会等の日本へのスタディーツアーの際には協力するとともに、相互交流を進めていく。

(3) 行政に対する働きかけ

1) インバウンドに関して、会員企業の利便性を向上するため、SCや複合商業施設等の免税店の利用方法の緩和や、一般物品の特殊梱包の緩和など、行政に対する働きかけを推進する。

4. 人材育成委員会

1. 2019年度 基本方針

2016 中期経営計画（2016～2019 年度）の重点課題の一つに「教育研修プログラムの内容と受講方法の検討」を掲げた。これを受けて 2017 年度、2018 年度、人材育成委員会では変化する社会経済情勢とマーケットニーズを的確に把握しつつ、SC 経営の現状における課題抽出と解決策を提供する場を、セミナー、通信教育などのツールを使い、会員ニーズに合った人材育成プログラムを提供することに努めてきた。また、2018 年度は、年来の課題であった地方会員へのサービス向上の一環として、ICT を活用した WEB セミナーをスタートした。

2019 年度は、引き続き SC を取り巻く厳しい環境が続く中で、会員に向けて即効性かつ実務的な課題解決策を提供できる企画を立てるとともに、大きな変化が想定される将来の社会・経済環境をみすえ、今後の SC の方向性を考えるうえでヒントとなるような内容を提供していく。

また、首都圏以外の会員への受講機会拡大を目指し、2018 年度よりスタートした ICT を活用した WEB セミナーの拡充を図っていく。

併せて更に、昨年度より人材育成委員会の所管となった SC 経営士試験実行委員会は、人材育成委員会と密接な連携を図りながら、円滑に試験関連事業を推進していく。

【重点施策】

- ① 「セミナー」は、新しい時代への対応、人材確保等 SC 業界の重点テーマを取り上げるとともに、ICT 活用による遠隔セミナーの拡充を図り、年間 46 本実施する。
- ② 「海外研修」は最新 SC や専門店、まちづくりなど注目される都市を選定するとともに、目的、テーマを明確にし、米国 2 本、欧州 1 本の 3 本を催行する。
- ③ 「SC アカデミー」は、第 13 期では「SC 序論（合宿研修）」「SC 総論 I」「SC 総論 II」「SC 経営実践論」「特別演習」等の各カリキュラムの内容及び運営方法の見直しを図り、実施する。
- ④ 「冠講座」「SC 経営士資格更新講習」については、SC 経営士会の協力のもと、新たな視点を導入し、推進していく。
- ⑤ SC 経営士試験の内容の充実及び 2 次試験の内容の検討を行う。

2. 事業計画（骨子）

(1) セミナー

2019 年度は次の 4 点を重点施策として、セミナーカリキュラムを構築する。

- 1) SC 業界が昨今抱える課題をテーマに実施
- 2) ICT 活用による遠隔セミナーの拡充
- 3) テナント企業向けセミナーの充実（継続）
- 4) 定番セミナーの精査・見直し

なお、セミナー開催にあたっては会員企業の課題解決の場であるとともに、ネットワークを広げる場となるように意識し、セミナー終了後の交流の時間を増やす。

1) SC 業界が昨今抱える課題をテーマに実施

～新時代対応シリーズのブラッシュアップ～

前年度より導入した新時代対応シリーズセミナーの一層の充実を図る。

- ・AI、IoT 等新技術への対応

テーマ案：『AI、IoT、ロボティクス活用セミナー』

- ・新しい時代へ対応した SC の構築（コンセプト、テナントミックス、空間創造機能 他）

- テーマ案:『新時代対応型ショッピングセンター戦略』
- ・ECとリアル融合の捉え、次世代のSCのあり方を考察
テーマ案:『ECとリアル融合から考えるSCの未来セミナー』
- ・特微化戦略の核となるこれからのマーケティング
テーマ案:『新視点のマーケティング戦略』
- ・キャッシュレス時代への対応
テーマ案:『キャッシュレスの現状と今後の展望』
- ・人材確保対策(2017年度から継続・拡充 年間2本)
テーマ案:『人手不足時代のショップ販売員定着率UPとモチベーションUP、ESの重要性』

2) ICTを活用した遠隔セミナーの拡充

前年度実験的にスタートしたWEBセミナーを拡充し、時間的制限、経費等の課題により東京会場に参加しにくい会員へのサービスの拡充を図る。

- ・WEBを活用したセミナー候補案
 - 上期 : 『新入社員向けフレッシュャーズセミナー』
 - 下期 : 『ショップ営業力強化セミナー』
- ・映像を活用した東京、大阪同時開催のサテライトスタイルのセミナー
 - 上期 : 新時代対応シリーズ②『ECとリアル融合から考えるSCの未来セミナー』
 - 下期 : 『SCリニューアルセミナー』
- ※その他検討セミナー
新時代対応シリーズ⑤『キャッシュレスセミナー』、法律関連セミナー
また、収録したセミナーを時期を改めて再発信する一種のeラーニングの可能性を検討する。

3) テナント企業向けセミナーの充実

2018年度は以下の3本を実施した。

- ・「テナント向けSC法律セミナー」
- ・「ショップ営業力強化セミナー」(WEB活用)
- ・「テナントスタッフ向けクレーム対応セミナー」

テナント企業向けセミナーは通常セミナーと比べ参加者数は多くはないが、満足度は高く、2019年度は上記3本をテナント会員企業の方に多くご参加いただけるよう内容の充実を図り、継続実施する。

また、テナント従業員の時間的制限も考慮したWEBを活用した方法も検討。

4) 定番セミナーの精査・見直し

SC運営・開発業務の基本、並びにステップアップのための講座内容の精査と充実を図ると共に、既存セミナーの見直しを行う。

- ・コンセプトの見直し ⇒ 『SC事業戦略セミナー』

従来SCマネジメントブックを基本にセミナーの構成を行ってきたが、今後のSCの在り方を鑑みながら、「今後のSCの事業戦略」というテーマで再構築する。

- ・受講対象者の拡大 ⇒ 『マネージャー交流セミナー』

従来マネージャーを対象に新規に開業したSCの視察を中心に開催してきたが、マネージャー対象の枠を外し、名称も変更し、幅広く参加しやすいセミナーとする。

新セミナー名『SC視察・交流セミナー』

5) その他

SCを考える際の幅広い知見の基盤となるリベラルアーツ系セミナー、また2020年のオリンピック、パラリンピック関連、インバウンド関連他、タイムリーなセミナーについては随時導入を検討。

2019年度セミナー年間カリキュラム（案）

番号	日付	曜日	セミナータイトル	開催地	分類	分野
1	4月18日	木	テナントミックス・リーシングセミナー	東京	C	テナントリーシング
2	4月25日・26日	木・金	SC基本管理運営セミナー	東京	A	管理運営全般
3	5月8日	水	テナント向け法律セミナー	東京	A	契約・法律
4	5月22日	水	SC出店契約書作成セミナー	東京	A	契約・法律
5	5月23日	木	～新時代対応シリーズ①～ AI、IoT、ロボティクス活用セミナー	東京	C	事業戦略
6	5月29日	水	SC販促イベントセミナー	東京	C	販売促進
7	6月13日	木	テナント営業管理担当者ステップアップを目指す第1回	東京	B	テナント営業
8	6月14日	金	テナント営業管理担当者ステップアップを目指す第2回	東京	B	テナント営業
9	6月20日	木	新入社員向けフレッシュヤーズセミナー	東京	A	管理運営全般
10	6月26日	水	SC事業戦略セミナー	東京	D	事業戦略
11	7月11日	木	リーシング担当者ステップアップを目指す第1回	東京	B	テナントリーシング
12	7月12日	金	リーシング担当者ステップアップを目指す第2回	東京	B	テナントリーシング
13	7月18日	木	SC法律セミナー	東京	C	契約・法律
14	7月23日	火	～新時代対応シリーズ②～ ECとリアル融合から考えるSCの未来セミナー	東京	D	事業戦略
15	7月25日	木	～新時代対応シリーズ③～ 人手不足問題対策セミナー（1）	東京	C	事業戦略
16	7月30日・31日	火・水	SC緑陰トップフォーラム	未定	E	経営戦略
17	8月6日	火	SC新規開発・リニューアルに向けたマーケット分析手法	東京	C	開発・リニューアル
18	8月21日	水	SC運営の基礎知識を学ぶ 第1回「SC管理運営の基礎知識」	東京	A	管理運営全般
19	8月28日	水	SC運営の基礎知識を学ぶ 第2回「SCテナント営業管理の基礎知識」	東京	A	テナント営業
20	8月30日	金	SC施設管理セミナー	東京	C	その他
21	9月4日	水	SC運営の基礎知識を学ぶ 第3回「SC販売促進の基礎知識」	東京	A	販売促進
22	9月11日	水	SC運営の基礎知識を学ぶ 第4回「SCテナントミックス、リーシング、出店契約の基礎知識」	東京	A	テナントリーシング
23	9月12日	木	～新時代対応シリーズ④～ 新視点のマーケティング戦略セミナー	東京	D	事業戦略
24	9月18日	水	SC運営の基礎知識を学ぶ 第5回「SCテナント更新、リニューアルの基礎知識」	東京	A	開発・リニューアル
25	9月24日	火	～新時代対応シリーズ⑤～ キャッシュレスセミナー	東京	C	その他
26	9月26日	木	顧客情報活用セミナー（IT、ポイントカード活用）	東京	C	販売促進
27	10月10日	木	SC契約セミナー	大阪	C	契約・法律
28	10月22日	火	SCクレーム対策セミナー	東京	C	その他
29	10月29日	火	危機管理対策セミナー	東京	C	その他
30	11月6日	水	SC秋晴れトップフォーラム	東京	E	経営戦略
31	11月20日	水	ショップ営業力強化セミナー	東京	C	ショップ関連
32	11月27日・28日	水・木	SC基本開発セミナー	東京	A	開発・リニューアル
33	12月2日	月	～新時代対応シリーズ⑥～ 新時代対応型SC戦略セミナー	東京	C	事業戦略
34	12月3日	火	SCにおけるテナント従業員教育セミナー	東京	C	テナント営業
35	12月4日	水	SC視察・交流セミナー	未定	C	その他
36	12月10日	火	まちづくり・地域活性化セミナー	東京	C	その他
37	12月11日	水	SCリニューアルセミナー	東京	C	開発・リニューアル
38	2月5日	水	テナント向けクレームセミナー	東京	A	ショップ関連
39	2月12日	水	プロモーション担当者ステップアップを目指す第1回	東京	B	販売促進
40	2月13日	木	プロモーション担当者ステップアップを目指す第2回	東京	B	販売促進
41	2月20日・21日	木・金	SC基本管理運営セミナー	大阪	A	管理運営全般
42	3月6日	金	～新時代対応シリーズ⑦～ 人手不足問題対策セミナー（2）	東京	C	事業戦略
43	3月12日	木	飲食・食品ゾーン活性化セミナー	東京	C	その他
44	3月13日	金	危機管理対策セミナー（食の安全管理）	東京	C	その他
45	3月20日	金	SC視察・交流セミナー	未定	C	その他
46	3月26日	木	SC契約実務対策セミナー	東京	C	契約・法律

*＜階層＞A…基本編、B…ステップアップ編、C…事例中心、D…中堅向け、E…経営者向け
 *セミナー日程、内容については、やむをえない事情により、変更になる場合がありますので、ご了承ください。

(2) 海外研修

「海外研修」は、2018年度と同様に米国2本（東海岸、西海岸の各1本）と欧州1本の3本を催行する。米国では代表的なSCからトレンドを捉えた専門店やリニューアルの事例を、また、欧州では最新SCや特徴のあるSCの視察に加えまちづくりなど、目的、テーマを明確にしたツアーにする。

また、地方からの参加もし易くするため、現地集合・現地解散ができるプランも検討する。

- ・米国初心者・初級者向け、米国を代表するSCからトレンドを捉えたSCを視る「米国西海岸」
- ・話題性があり、かつテクノロジー活用事例など視察できる、注目度の高い「米国東海岸」
- ・欧州における注目のSCを視て、まちづくりにおけるSCの役割を考察する「欧州」

なお、各方面については、2018年度と同様に治安の状況などを踏まえて、慎重に検討していく。

実施時期	訪問先	テーマ
2019年7月	米国東海岸 (ニューヨーク他)	最新テクノロジーを活用したSCや専門店の視察
11月	欧州	注目SCやまちづくりにおけるSCの役割の考察
2020年2月	米国西海岸 (ロサンゼルス他)	米国の代表的なSCやトレンドを捉えたSC、専門店の視察（入門編）

(3) 通信教育

- 1) 主に新入社員や入社（SC業務歴）5年以内の方、基本を再確認したい方たちを主な対象として、SC開発及びSC管理運営の基本を学ぶことができるプログラムとする。
- 2) テキストやレポートの特色などを受講者募集パンフレットでわかりやすく伝え、SC経営士試験受験者を含めてSCについて学習をしたい方々に紹介する。

(4) SCテナントスタッフハンドブック

- 1) 「SC接客マイスター筆記試験」の参考図書として告知を強化し、販売数増加に努める。
- 2) ディベロッパーの新人向けに、テナントとのコミュニケーションツールとして薦める。

(5) サポート関連（研修講師派遣）

SCへの講師紹介、賛助会員企業への研修の場の提供など、サポート関連業務（研修講師派遣）を会員サービスとして、テナント店長・スタッフ向け研修カリキュラム、ディベロッパー向け研修カリキュラムをさらに充実させる。

(6) SCアカデミー

- 1) 2019年度に第13期目を迎え、WGグループからの提案を基本として、講義内容や方法をよりアップデートなものとする。
- 2) 第13期では第12期で実施した「SC序論（合宿研修）」、「SC総論Ⅰ」、「SC総論Ⅱ」、「SC経営実践論」、「特別演習」を継続する。
- 3) 各カリキュラムの内容及び運営方法を見直し、実施。
- 4) ゼミ形式を継続し、少人数でのディスカッション、卒論指導などを実施する。
- 5) 14年目に向けてカリキュラムの再検討を行う。

(7) 冠講座

SC経営士会との連携のもと、年間2校を実施する。

前期...岩手県立大学

後期...下関市立大学

(8) SC経営士更新講習

1) 2018年度登録更新状況

2018年度、SC経営士登録更新者は73名

2) 2019年度登録更新について

・登録更新の講習対象者183名

※2019年度より単年度更新対象者のみを対象とした講習を実施。

更新講習の予想参加人数は119名（183名－64名）

・講習は大阪1回と東京2回と計3回実施。

大阪会場 予想参加人数：42名

東京会場 予想参加人数：77名

講習の内容については、SC経営士会が企画・立案を行う。

・2019年度より、SC協会会員外のSC経営士については、更新時に会員化を促進する。

3) 2020年度以降の登録更新について

・今後の課題

登録更新者が増加する中で、講習を受けられない人が増加する可能性もあり、登録更新については、登録料を含め、更新講習の内容、回数など2020年度実施に向けた再検討を行う。

(9) SC経営士試験関連について

1) 第28期(2019年度)SC経営士試験について

一次試験問題の作成について、試験実行委員会が主体的になって試験項目の抽出や整理をしてきたが、2019年度試験については事務局がより積極的に関わっていき、体系立った試験項目案を作成するなど、内容の充実を図る。

2) 二次試験（論文・口頭試問）の内容の検討

受験者の若年化、二次試験（論文および口頭試問）のレベルの低下（二次試験不合格増）を受け、二次試験の内容を検討する。

5. 情報委員会

1. 2019年度 基本方針

情報委員会は月刊誌「SC JAPAN TODAY」の発行、協会ホームページ、広報などを管轄する委員会であり、SC業界・協会の情報発信の中心的な役割を担っている。

特に月刊誌においては、2018年度はフードホール、ミクストユース、キャッシュレス決済といったSCの新潮流や、ES宣言特集、地方SCの挑戦などSC業界の課題に焦点をあて、SC業界、会員のヒントになるような情報の発信を行ってきた。

2019年度は、月刊誌においてSDGs、消費増税、外国人材など、これまで以上に時流を捉えかつ会員に役立つ情報の発信に努めていくものとする。また、会員満足度の一層の向上を図るべく、会員向け月刊誌デジタル版サービスを開始するとともに、会員のビジネス機会拡充に向けた会員情報の発信強化、会員・マスコミに向けた協会情報の積極的発信などに取組んでいく。

2. 事業計画骨子

(1) 時流を捉え5軸を基準とした会員に役立つ月刊誌の発行

「SC JAPAN TODAY」は、特集年間軸の5軸(*)を基準に、事例を多く、また各現場での具体的な案件を掲載する。

*5軸：SDGs、消費動向、技術革新・IT活用、人材確保対策、SC開発・運営の新潮流

(2) 会員向けに月刊誌デジタル版サービスを試験導入（会員限定・無料）

*サービス開始半年後にアンケートを実施。会員のご意見や販売への影響などを踏まえ、サービス継続をあらためて審議。

(3) 会員情報の発信強化

協会の各種媒体を活用し、会員のビジネス機会拡充に向けた会員情報の発信を強化

- ・会員企業の情報発信拡大（月刊誌・WEBなど）
- ・新会員の紹介（月刊誌・WEBなど）

(4) 会員及びマスコミに向けた協会情報の積極的発信

6. 調査研究委員会

1. 2019 年度 基本方針

調査研究委員会が所管するSCデータならびに、販売統計、賃料・共益費実態調査を始めとする各種調査統計は、SC業界の全体像を明らかにする基礎資料として作成しているが、広く伝わっているとはいえ、より多くの方々に発信し、さらに多くの媒体に取り上げていただくことを目指したい。

そのためにも、2019 年度は、SC 業界の全体像をよりいっそう適切に把握し情報発信するために、各種調査の精度向上を図る。

2. 事業計画(骨子)

(1) 各種判断基準の整理

新規オープンとリニューアルの整理、複数の建物に分かれる場合のSCのカウント方法、閉店等の判断基準、一時閉鎖中の建物の取扱いなどの判断基準について、改めて整理し明確にする。

(2) 調査結果の周知の拡大

調査結果の概要の月刊誌への掲載や、マスコミ向けのプレスリリースの配信など、協会会員やマスメディアへの周知の拡大を図る。

(3) 既存調査の深堀・見直し

既存調査の精度向上のため、サンプリングの見直しやサンプル数の増加に取組み、会員に役立つ情報を提供するとともに調査内容の見直しも進めていく。

(4) 人材確保に関する定量調査の実施

2015 年度から開始した「人材確保に関する定量調査(ディベロッパー、テナント)」について2019 年度も継続調査として実施する。調査内容については、人材確保対策特別委員会と連携して見直しをおこなう。

7. 全国大会実行委員会

1. 2019年度(第44回)基本方針

ショッピングセンター(SC)業界は多様化するライフスタイルによる消費行動の変化、Eコマースの急進、人口減少による人手不足など、著しく環境変化が加速している。こうした背景を踏まえ、SCビジネスフェア2020では、タイムリーなテーマをコンテンツの中で採り上げつつ、協会ならではの付加価値をつけて、新たな情報発信、提案をしていく。

2. 事業計画(骨子)

(1) 第44回日本ショッピングセンター全国大会概要

会期	2020年1月22日(水)～24日(金)
会場	パシフィコ横浜
参加者	会員企業を中心としたSCディベロッパー、テナント、SC関連企業、官庁、関連団体の方々、学生
主催	(一社)日本ショッピングセンター協会
後援	経済産業省、国土交通省、農林水産省、横浜市、日本経済新聞社、織研新聞社、産業タイムズ社(順不同)
協賛	日本商工会議所、日本小売業協会、全国商工会連合会、日本百貨店協会、日本チェーンストア協会、(一社)日本専門店協会、(一社)日本フランチャイズチェーン協会、(一社)新日本スーパーマーケット協会、(一社)日本ボランタリーチェーン協会、日本スーパーマーケット協会、(一社)日本フードサービス協会、日本チェーンドラッグストア協会、全国地下街連合会、(一社)不動産協会、(一社)日本ビルディング協会連合会、全国商店街振興組合連合会、協同組合連合会日本専門店会連盟、(公社)商業施設技術者・団体連合会、(一社)日本商環境設計家協会、(一財)流通システム開発センター、(一社)再開発コーディネーター協会(順不同)
特別協賛	数社(SC協会会員企業、SCビジネスフェア出展者、シンポジウム・セミナー登壇企業等)
主な公式行事	
オープニングテープカット	
懇親パーティー	
SCビジネスフェア出展者交流パーティー	
SC接客ロールプレイングコンテスト全国大会表彰式	

<p>●SCビジネスフェア2020 (SCビジネスフェア、シンポジウム・セミナー) 会期 2020年1月22日(水)～24日(金) 会場 展示ホールA・B・C、アネックスホール メモ SCビジネスフェアは、展示ホール(13,300㎡)に多彩な企業がブースを構えるSC業界唯一の商談展示会。発見マルシェ(初日、2日目)、学生向けSC業界研究イベント(3日目)を併催(Cホールを予定)。 シンポジウム・セミナーでは、アネックスホールにて懇親パーティー、有料セミナーを、展示ホールにて無料セミナーを開催。</p>	<p>●第25回SC接客ロールプレイングコンテスト全国大会 会期 2020年1月24日(金) 会場 会議センター 1階 メインホール メモ 支部大会を勝ち抜いた接客のスペシャリストが集い、“SC接客日本一”を決定するSC業界テナントスタッフ対象のロールプレイングコンテスト。</p>
---	---

(2) SCビジネスフェア(商談展示会)事業計画骨子

- 1) SCビジネスフェア2020では、SCビジネスフェアとして展示規模540小間程度 (SC業界研究イベント含む)、入場登録者数 14,000人(延べ54,000人)を目標とする。
- 2) テナント企業の出展者増及び来場者増を図る施策を検討、実施する。
- 3) 3回目となる主催者企画ゾーン「発見マルシェ」をブラッシュアップさせ、さらなる充実を図る。また、「発見マルシェ」誘致条件等の一部見直しを検討する。
- 4) 新たな主催者ゾーンとして、「SCテクノロジー(TEC)フォーラム(仮称)」を企画し、実施する。なお、これについては当協会の次世代SCテクノロジー研究会(※)に、協力を要請する。
- 5) 海外ディベロッパー企業・団体の出展あるいはプレゼン誘致の施策を検討、実施する。
- 6) マッチングシステムの効果的な運用や、展示ホールの事前入場登録について検討する。
- 7) 引き続き特別協賛を設け、出展者のPR機会創出とSCビジネスフェアの活性化を進める。
- 8) SC業界研究イベントでは、SCに興味を持つ学生の来場を増やし、最終的に参加企業の内定につなげていく。

※次世代SCテクノロジー研究会メンバー企業/㈱パルコ、㈱SHIBUYA109エンタテイメント、㈱丸井、㈱アトレ、イオンモール㈱、東神開発㈱、東日本旅客鉄道㈱、三井不動産㈱、三菱地所㈱、㈱サザビーリーグ、㈱ジャパンイメージネーション、ダイアナ㈱(敬称略)。SCビジネスフェアでは毎回主催者企画セミナーに登壇いただき、SCビジネスフェア2019では、「ニューリテールと今SCが活用すべきテクノロジー」と題して、パネルディスカッションを行った。

(3) SCビジネスフェア(シンポジウム・セミナー(有料・無料セミナー))事業計画骨子

- 1) 「研鑽と交流」を目的に、参加者にとって、参加しやすい有料セミナー・懇親パーティーの参加形態および参加料の設定を行う。
- 2) 有料セミナープログラムについて、前回と同様に時代に合ったタイムリーな内容を軸に考える。
併せて、昨今のSCを取り巻く環境、情勢を踏まえ、求められるニーズが非常に多様化していることを受け、SC業界のみならず、幅広い業界に目を向けた講演内容、講師を検討するとともに、講師交渉、セミナー運営も含めたアウトソーシングの検討も行う。
- 3) SCビジネスフェア会場内で実施する無料セミナーについては、出展者プレゼンテーションと主催者企画の二本立てとするが、夫々において、SC業界における喫緊の課題、SCを取り巻く環境変化等、聴講者の主となるSC関係者の興味関心が高いテーマを設定する。
- 4) 紙面、デジタルでの広告募集、シンポジウム・セミナーの告知媒体において、従来のものに加えて、新たな視点での検討も行う。

8. 接客ロールプレイングコンテスト実行委員会

1. 2019 年度 基本方針

2019 年度は以下の 4 項目を重点実施項目として SC 接客ロールプレイングコンテスト及び SC 接客マイスターの施策を推進する。

(1) 収支改善の着実な推進

課題であった SC 接客ロールプレイングコンテストの収支改善を以下の施策を着実に実施し、ロールプレイングコンテスト事業の健全な収支構造を確立する。

- ・東京大会、関東・甲信越大会、北海道大会、中部大会、パシフィコ横浜の全国大会の会場費の改善。
- ・他地域の会場費の見直し
- ・スポンサーシップの実施
- ・収入面の改善

(2) 新試験制度の実施

SC 接客マイスター試験制度発足から 3 年が経過する中、以下のような現制度の抜本的な改革を図り、本年度より新試験制度を実施する。

- 1) 再試験制度の実施
- 2) 1 級の筆記試験の導入
- 3) 2 級合格範囲の拡大
- 4) 審査基準の見直し

(3) SC 接客マイスターの新たな価値の創造

SC 接客マイスターが、今年度合格者 285 名を含めると 1,205 名に増加し、今後の一層の増加が想定される中、SC 接客マイスターの将来に向けた組織づくりと新たな付加価値を創造し、SC 接客マイスターの価値向上と活性化を図る。

- ・SC 接客マイスターの組織化
- ・SC 接客マイスターの新たな価値創造

(4) SC 接客ロールプレイングコンテストの円滑な運営

SC 接客マイスター定義の新設、各級の認定基準の見直し、審査ポイントの見直し等、新たな審査基準に則り、新基準の専門審査員への周知徹底を行い、審査の平準化と円滑な運営を推進する。

2. 事業計画(骨子)

(1) 収支改善の着実な推進

SC 接客ロールプレイングコンテスト事業の健全な収支構造確立に向け、以下の事業に取り組む。

1) 【会場費の改善について】

ロールプレイングコンテスト事業の収支構造の圧迫の最大の要因である全国の会場費の見直しを行い、大幅な改善を図る。

- ・関東甲信越大会を「光ヶ丘 IMA」、東京大会を「ムーブ町屋」に変更。
- ・北海道大会はサンピアザに変更。
- ・東北大会は 2019 年度については日程等を考慮し、引き続きホテルメトロポリタン仙台で開催。

2020年以降については、ホテルメトロポリタン仙台、東北大学萩ホール、宮城県民会館、仙台市公会堂等、多面的に検討を進めていく。

- ・中部大会はウイנקあいちに変更。
- ・全国大会は2018年度より1割減の1,863千円で開催。

2) 【スポンサーシップの実施】

- ・ロールプレイングコンテスト開催地区の協力のもと、地域の企業から特別協賛を募集する。

3) 【収入面の改善策について】

会場費の削減、スポンサーシップの検討と併せ、収入面での改善策を実施。
(ロープレ参加費の増額)

◀収支改善▶ 上記合計：11,657 (千円)

(2) 新試験制度の実施

本年度より現状の試験制度を抜本的に見直し、新たな試験制度を発足する。

1) 再受験制度の実施について

前年に引き続きSC接客マイスター制度の一層の浸透とSC接客マイスターの拡大を目指し再受験制度を継続実施する。

2) 1級の筆記試験の導入

従来、1級合格者は筆記試験が免除されてきたが、筆記試験はSCへの理解を深める為の試験でもあり、ロールプレイングコンテストは接客技術の向上による顧客満足度を高める為のコンテストという、2つは個別の考えで実施されていることを鑑み、支部代表として全国大会に出場する1級取得者についても本年度より筆記試験を実施。

3) 2級合格者の合格範囲の拡大

従来、2級合格者の合格範囲は、得点率が75%以上80%未満という範囲であり、その為、合格者は1級合格者より少ない状況である。一般的な資格試験を考える際に合格範囲の設定は一部にあまり偏りのないのが一般的であり、本年度より、2級合格範囲を70%以上80%未満とする。

旧合格率	1級 80%以上	新合格率	1級 80%以上
	2級 75%以上 80%未満		2級 70%以上 80%未満
	3級 60%以上 75%未満		3級 60%以上 70%未満

4) 審査基準の見直し

接客ロールプレイングコンテストの現行の審査基準を設定して3年が経過するが、この度、審査員の意見を収集しながら見直しを行い、SC接客マイスターの定義の新設、各級の認定基準の見直し、審査ポイントの見直し等を行い、新たな審査基準を設定。

<SC 接客マイスターの定義>

SC 接客マイスターは、

1. SCの一員として自覚を持ち、接客の仕事への誇りを胸に、自店とSCを愛します。
2. 目の前のお客様のニーズを捉え、“お客様のための提案”をして、お客様と喜びを共有します。
3. お客様とコミュニケーションをとり、信頼関係を築き、私と、自店、SCのファンをつくります。

<各級の認定基準>

	レベル	得点
1 級	マイスターの定義を体現し、期待を超える接客でお客様に喜びをもたらすとともに、周囲に影響力を発揮できる人	ルールプレイングコンテスト支部大会において、専門審査員2名の得点合計が満点に対し80%以上および全国大会出場者
2 級	マイスターの定義を実践し、専門的な知識や技術を駆使して、お客様の期待を満たす接客ができる人	ルールプレイングコンテスト支部大会において、専門審査員2名の得点合計が満点に対し70%以上 80%未満
3 級	マイスターの定義を理解し、知識や技術を活かし、お客様の期待に応え、誠意を尽くした接客ができる人	ルールプレイングコンテスト支部大会において、専門審査員2名の得点合計が満点に対し60%以上 70%未満



様々な課題を抜本的に見直し、2019年度より新たな試験制度としてスタートさせる。

(3) SC 接客マイスターの新たな価値の創造

SC 接客マイスターの新たな組織づくりと SC 接客マイスターの価値向上に向けた取組みを順次推進する。

1) SC 接客マイスターの組織化

接客マイスターが、今年度合格者 285 名を含めると資格取得者は 1,205 名に増加し、今後も大幅な増加が想定される SC 接客マイスターの一層の価値向上を目指した組織化を図る。

2) SC 接客マイスターの新たな価値創造

SC 協会のホームページを活用し、以下の施策を展開し、SC 接客マイスターの新たな価値向上を図る。

・1 級マイスターの“輝”の発信

⇒1 級マイスターを顔写真入りで、本人の「接客に関する考え方」、「常日頃、心がけていること」等を発信し、1 級マイスターのステータス感を訴求する。

・有益な情報提供

⇒新しく組織化したマイスター全員に対し教育研修企業の講師より「接客についての考え方」、「接客技術の向上についてのアドバイス」等に関するメッセージの発信など、マイスター各人の今後の接客技術向上に有益な情報を提供し、マイスターとしての特別感を訴求する。

(4) SC 接客ロールプレイングコンテストの円滑な運営

1) 支部大会

大会名	日程	会場	申込締切日	競技順・スケジュール 公表日
関東・甲信越大会 <small>(茨城、栃木、群馬、埼玉、千葉、神奈川県、新潟、山梨、長野)</small>	9月3日(火)～6日(金) 9月9日(月)・10日(火)	IMAホール (光が丘 IMA)	7月22日(月)	8月9日(金)
九州・沖縄大会 <small>(福岡、佐賀、長崎、熊本、大分、宮崎、鹿児島、沖縄)</small>	10月1日(火)～3日(木)	西鉄ホール (ソラリアステージ)	8月16日(金)	9月4日(水)
東京大会 (東京)	10月7日(月)～11日(金)	ムーブホール (ムーブ町屋)	8月23日(金)	9月10日(火)
近畿大会 <small>(福井、滋賀、京都、大阪、兵庫、奈良、和歌山)</small>	10月15日(火)～18日(金)	ホテル京阪京橋	8月30日(金)	9月18日(水)
北海道大会 (北海道)	10月25日(金)	サンピアザ劇場	9月9日(月)	9月27日(金)
東北大会 <small>(青森、岩手、宮城、秋田、山形、福島)</small>	10月30日(水)・31日(木)	ホテルメトロポリタン仙台	9月17日(火)	10月4日(金)
中部大会 <small>(高山、石川、岐阜、愛知、三重、静岡)</small>	11月13日(水)～15日(金)	ウインクあいち	9月27日(金)	10月17日(木)
中国・四国大会 <small>(鳥取、島根、岡山、広島、山口、徳島、香川、愛媛、高知)</small>	11月18日(月)～20日(水)	さん太ホール (山陽新聞社本社ビル)	10月4日(金)	10月23日(水)

※各会場ともに参加者数に応じて開催日数に変更になる場合があります。また、「競技順・スケジュール公表日」は、前後する可能性がございます。

①全国大会

- ・開催日…2020年1月24日(金)(第44回SC全国大会 3日目)
- ・会場…パシフィコ横浜

②第24回大会DVD販売について

全国大会の競技記録DVDを販売する。
 価格…会員 8,640円、会員外 12,960円
 目標販売枚数…250枚

9. SC 経営士会

1. 2019 年度 基本方針

2018年度は新生SC経営士会の体制を固め、活動の基盤づくりに努めた。

2019年は、前年度の活動をベースに、SC業界の潮流変化を踏まえつつ、新生SC経営士会としての目的を改めて認識し、各グループ及びブロックの活動を通じて、SC協会のシンクタンクの機能の充実に努め、活動のレベルをあげていく。

2. 事業計画(骨子)

(1) 研鑽・研究グループ

- 1) 例会の企画・実施
- 2) 夏の例会(東京)、秋の例会(渋谷周辺見学)、春の例会(東京以外)
- 3) SC経営士更新講習の企画
- 4) 研究活動
 - ・ 「研究テーマ」(新しい時代のSCを取りまくステークホルダーの関係について)に基づく活動(原則月1回)。
 - ・ 研究ポイントとしては従来のディベロッパーとテナント間の「賃料」や「テナント会」に加え、「(テナント及び顧客との)賃料以外の新たな収益源及びビジネス関係の構築」、「顧客も加えた新たなSCのステークホルダー組織のあり方」などを設定。
 - ・ 研究成果については、2020年1月開催のSCビジネスフェアで、「例会」や「研究論文募集企画」などのグループ活動と合わせて報告。
- 5) 研究論文の企画・募集
下記(5)参照。

(2) 業務広報グループ

- 1) 人材育成委員会からの依頼に基づく冠講座(岩手県立大学、下関市立大学)の企画、実施
- 2) SC経営士会ニュースの企画・作成
- 3) 2018年度活動記録の企画・作成
- 4) 若手SC経営士交流会(仮称)の企画、開催
- 5) 年次ゼネラルミーティングの企画、運営
- 6) SCビジネスフェア2020 SC経営士会セミナーの企画、運営
- 7) SCビジネスフェア2020 協会ブースSC経営士会コーナーの企画、運営
- 8) SC経営士相互のための名簿作成

(3) ブロック活動

SC経営士相互の交流を促進するための行事を企画、計画、執行する。
SC経営士が参加しやすいように、行事の開催時期の相互調整を行う。

(4) SC協会会員の募集

SC経営士会としてSC協会の会員募集を行う。2018年度第1回総務委員会では、入会に至った際にSC経営士会へのインセンティブの付与が承認された。なお、インセンティブはSC経営士会のブロック及びグループ活動費等に充てる予定。

(5) 研究論文の企画・募集について

○研究テーマ:「未来のSCのために今取り組むべきこと」

人口減少、高齢化、加速度的な技術革新など環境変化が急速に進む中、私たちのSCの未来を創るためには、従来発想の枠を取り払い「未来を思考する」ことが求められる。

10年以上先の目指すべき未来像から現在を眺めることで、時間軸が自然に未来へと引き伸ばされ、現在起きている課題への解決策と異なった視点となり、未来社会の中でSCの果たすべき役割が見えてくると思う。「未来のSCのために今取り組むべきことは何か？」について熱い提案を求める。

- 応募資格
 - ・2019年4月1日時点で、「SC経営士」として登録している者
 - ・作品提出は個人、グループともに可
- 応募・審査の流れ
 - 1) 1次審査:2019年8月31日までに作品提出
 - 2) 2次審査(「提言発表会」にて)
 - ・1次審査の結果、複数名(7名程度)が10月に開催される「提言発表会」に進出
 - ・自らの作品について発表し審査員の審査により最優秀賞及び優秀賞を決定、その日のうちに表彰
- 1次審査対象作品の内容・書式
 - 1) 現状・未来分析は「A4」1枚程度とし、チャート・箇条書き等書式自由
 - 2) 提言部分(「未来社会の中でSCの果たすべき役割」「今取り組むべきこと」など)
 - 2,000～4,000字程度の論文形式
 - ※SC経営士としての個人見解であることが必須
 - ※審査では「新規性」「独自性」「挑戦」「論理の整合性」「実現可能性」等を重視
 - 3) 事例・データ等は資料として添付
- 2次審査対象について
 - ・1次審査の作品内容を「パワーポイント」等に起こし、「提言発表会」の場で10分程度で発表、プレゼンテーションも審査の対象
- 審査員
 - ・1次審査は、SC経営士会の幹部で審査
 - ・2次審査(提言発表会)の審査員はSC協会幹部等による
- 「提言発表会」について
 - ・SC経営士や希望者の参加を可能とする公開型とし「質問」も可とする。
- 賞について
 - ・最優秀賞(協会賞)10万円(1編) ・優秀賞(SC経営士会賞)5万円(1編)
 - ・奨励賞3万円(最優秀賞及び優秀賞以外の発表者で複数)
 - ・作品提出者にはもれなく2019年度のSC協会主催セミナーへの無料招待券(複数回)を支給
- 応募作品の取り扱い等
 - ・最優秀賞はSC協会発行の月刊誌等へ掲載(予定)
 - ・掲載作品の著作権はSC協会に帰属、また応募作品は返却不可
 - ・審査内容に関する問い合わせは不可

2019年度 SC経営士会 活動スケジュール(案)

	2018年度												2020年度	
	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	
SC協会行事		□ 4/24 第1回理事会(2019年度活動計画決定) □ 5/21 定款総会(2019年度活動計画決定)												
幹事会(仮)		□ 第1回幹事会	□ 正副会長会議											
例会(仮)			□ 夏の例会	□ 夏の例会										
研鑽・研究グループ		★ 論文募集(未来のSCと今取り組むべきこと) ★ 一斉審議	□ 夏の例会(東京) □ 夏の例会(大阪) ★ 修論論文コンテスト	□ 秋の例会 □ 秋の例会(企業) □ 秋の例会(企業・学)	□ AGM(2020年度活動計画承認) □ 第4回幹事会									
業務広報グループ		□ 冠講座(岩手県立大学)	□ 冠講座(下関市立大学)	□ 冠講座(下関市立大学)	□ 冠講座(下関市立大学)									
北海道ブロック		□ SC経営士ニュース □ SC経営士ニュース □ SC経営士ニュース	□ SC経営士ニュース □ SC経営士ニュース □ SC経営士ニュース	□ SC経営士ニュース □ SC経営士ニュース □ SC経営士ニュース	□ SC経営士ニュース □ SC経営士ニュース □ SC経営士ニュース									
東北ブロック		□ SC経営士ニュース □ SC経営士ニュース □ SC経営士ニュース	□ SC経営士ニュース □ SC経営士ニュース □ SC経営士ニュース	□ SC経営士ニュース □ SC経営士ニュース □ SC経営士ニュース	□ SC経営士ニュース □ SC経営士ニュース □ SC経営士ニュース									
関東・甲信越ブロック		□ SC経営士ニュース □ SC経営士ニュース □ SC経営士ニュース	□ SC経営士ニュース □ SC経営士ニュース □ SC経営士ニュース	□ SC経営士ニュース □ SC経営士ニュース □ SC経営士ニュース	□ SC経営士ニュース □ SC経営士ニュース □ SC経営士ニュース									
中部ブロック		□ SC経営士ニュース □ SC経営士ニュース □ SC経営士ニュース	□ SC経営士ニュース □ SC経営士ニュース □ SC経営士ニュース	□ SC経営士ニュース □ SC経営士ニュース □ SC経営士ニュース	□ SC経営士ニュース □ SC経営士ニュース □ SC経営士ニュース									
近畿ブロック		□ SC経営士ニュース □ SC経営士ニュース □ SC経営士ニュース	□ SC経営士ニュース □ SC経営士ニュース □ SC経営士ニュース	□ SC経営士ニュース □ SC経営士ニュース □ SC経営士ニュース	□ SC経営士ニュース □ SC経営士ニュース □ SC経営士ニュース									
中国・四国ブロック		□ SC経営士ニュース □ SC経営士ニュース □ SC経営士ニュース	□ SC経営士ニュース □ SC経営士ニュース □ SC経営士ニュース	□ SC経営士ニュース □ SC経営士ニュース □ SC経営士ニュース	□ SC経営士ニュース □ SC経営士ニュース □ SC経営士ニュース									
九州・沖縄ブロック		□ SC経営士ニュース □ SC経営士ニュース □ SC経営士ニュース	□ SC経営士ニュース □ SC経営士ニュース □ SC経営士ニュース	□ SC経営士ニュース □ SC経営士ニュース □ SC経営士ニュース	□ SC経営士ニュース □ SC経営士ニュース □ SC経営士ニュース									