



第11号 2019年12月23日発行

SC経営士会 業務・広報グループ  
日本ショッピングセンター協会 SC経営士会事務局



## SC経営士研究論文

「未来のSCのために今取り組むべきこと」受賞論文が決定！

SC経営士研究論文については、SCの第一線の現場で活躍する主に30～40歳代のSC経営士が、実務者の目線で未来のSCのために今取り組むべきことを提言した8篇の論文の中から、SC協会の役員や学識経験者ら7名が審査を行い、最優秀賞を含む3編を選出いたしました。

受賞論文につきましては今後、SC協会が発行する月刊誌やSC協会ホームページに掲載される予定です。

### <最優秀賞>

論文名：～市場化するSC～同質化と多様化の狭間で生き残る新時代の道標

執筆者：磯田幸実（第23期SC経営士） 東日本旅客鉄道株式会社 事業創造本部 主席



磯田幸実さん（23期）

#### ■執筆の動機

2015年に「縁側としてのSC」と題して論文を執筆してから4年が経ち、自分自身の新たな経験や目線・世の中の更なる変化を踏まえた認識のアップデートを試みました。海外案件や商業以外の業務を多く経験する中で、特に日本の成熟市場における商業ビジネスの立ち位置は特異であり、活躍する人同士の認識共有をする必要性を踏まえ執筆しました。

#### ■受賞の感想

自分自身の認識や立ち位置の整理を目的としていたことから読む方に意図が上手く伝わるか不安でしたが、このような素晴らしい賞を頂き大変光栄です。提示した切り口や事例について、多くの人と意見交換が出来ることを楽しみにしています。

#### ■今後の抱負

日本の総小売額の1/4近い割合を占めるSCビジネスに関わる私たちの役割はとても大きいと感じています。様々な社会問題に不安を抱える自分と同世代の人々や更に若年層が、明るい未来を描き日々幸せを感じる事が出来るよう、少しでも仕事を通じて貢献していければと思います。

### <優秀賞>

論文名：「as a Service」時代の交通結節型SC：MaaS対応の処方箋

執筆者：池澤威郎（第19期SC経営士） 福山市立大学 都市経営学部 准教授

#### ■執筆の動機

令和元年は「MaaS元年」と呼ばれ、リアルな交通結節点施設の役割がさらにフォーカスされる時代を予感します。SCの典型的なタイプである「都心駅ビル型SC 対 郊外型SC」という二極の構図が揺らぎ、いずれもが接合される余地を秘めています。それを脅威とみるか機会とみるか。デベロッパーの新しい役割、位置づけに期待したいと思い書かせていただきました。

#### ■受賞の感想

大変光栄なことと思っております。元デベロッパー出身で今は実務から離れていますが、実務の世界にご恩返しができるきっかけになれば、と思っています。

#### ■今後の抱負

「EC対SC」の枠組みを超えるモデル構築を皆様と一緒に考えていきたいと思っています。よろしくご指導ください！



池澤威郎さん（19期）

### <優秀賞>

論文名：クラウドファンディングの活用により「地域のつながり」となるSCを目指す

執筆者：梶川直樹（第23期SC経営士） 株式会社東急モールズデベロップメント

二子玉川ライズ・ショッピングセンター 営業企画 MD担当 アシスタントマネジャー



梶川直樹さん（23期）

#### ■執筆の動機

SCに勤務していても、一般ユーザーの目線では道の駅やマルシェ、海外の夜市にワクワクする自分がいて、SCの新たな切り口を考えております。また、既存のSC運営の手法（預り金方式や出店店舗の同質化等）に限界を感じつつあり、少しずつ新しいことを考えるようにしてまいりました。そこで論文の募集があったので、自分の考えを整理するために論文をまとめました。

#### ■受賞の感想

正直、受賞できるとは思っていませんでした。プレゼンも時間が足りず、グズグズでしたが、いい意味で肩の力を抜いて執筆したことが良かったと思います。

#### ■今後の抱負

日本のSCは大きな岐路に立っているかと思います。海外のSCや街を視察して、少しでもSC業界が盛り上がるように貢献したいと思います。

# 「秋の例会」レポート

2019年11月26日（火）「秋の例会」  
 参加者 第1部：69名、第2部：50名

今年の「秋の例会」は、開業したばかりの注目施設「渋谷スクランブルスクエア」を舞台に開催されました。

第1部では、開発に携わった渋谷スクランブルスクエア(株)の渋谷常務より講演を頂きました。(地名と会社名と個人名に”渋谷”が入っています(笑)というご挨拶から始まり、)開発ストーリーや苦労したポイント、また開業前後のエピソードに至るまで、ユーモア溢れるお話をご披露頂きました。渋谷様、ありがとうございました。

その後、15Fの産業交流施設「SHIBUYA QWS」をご案内頂き、どのような方がどのように活用しているのか、実際に見学しながらご説明頂きました。

渋谷駅周辺の再開発プロジェクトはまだまだ進行中であり、東西を結ぶ導線も更に整備され、更に利便席が高まるようです。また、同じく今秋にオープンした渋谷PARCOや東急プラザ渋谷とともに、『渋谷(SHIBUYA)から世界に発信する』というメッセージが感じられました。

第2部では、スクランブルスクエア17Fに開業した「5クロスティーズコーヒー」に会場を移し、渋谷スクランブルスクエアの渋谷様・成田様・紺野様・上田様にもご参加頂き、懇親会を開催しました。

渋谷駅直上から周辺を展望できる素晴らしいロケーションを堪能しながらも、参加者それぞれに近況報告や名刺交換を行い、とても賑やかな会となりました。27期・新経営士の方々も数名参加されました。



**(一社) 日本ショッピングセンター協会 SC経営士会 主催**  
**「秋の例会」のご案内**  
**開催日：2019年11月26日（火）**

SC経営士会では、SC経営士相互の研鑽と交流を目的として、2019年度の「秋の例会」を開催いたします。第1部では現在進行形の「渋谷駅周辺再開発プロジェクト」を研究テーマに大規模複合施設である「渋谷スクランブルスクエア」の現地自由視察会と、開発ディベロッパーによる講演会を実施いたします。第2部では参加者交流会を開催いたします。是非この機会にご参加いただき、ご自身の研鑽とSC経営士同士の交流を深めていただきたいと思います。多くの皆様のご参加をお待ちしております。

SC経営士会 会長 大隈 聡

---

◆開催日時：2019年11月26日（火） 14:00～19:30  
 ※講演会受付開始は15:40～  
 ◆参加費：第1部のみは無料。第2部「参加者交流会」参加費 4,500円（税込）

**【第1部】 話題の渋谷駅周辺再開発研究 (15:40～17:00)**

(～15:30 「渋谷スクランブルスクエア」等現地自由視察会)  
 ※ 展望施設「渋谷スカイ」見学を希望する方は、「渋谷スクランブルスクエア」のホームページからご自身で入場チケットをご購入ください。

15:40～ 受付開始  
 講演会場：渋谷協和ビル7階スクランブルラウンジ (アクセスは裏面参照)

16:00～16:45 講演  
 「渋谷再開発及び渋谷スクランブルスクエアの概要について」  
 講演者：渋谷スクランブルスクエア(株) 常務取締役 渋谷 宗彦様  
 (16:45～ 「渋谷スクランブルスクエア」に再移動)

17:00～17:15 渋谷スクランブルスクエア15F 産業交流施設「SHIBUYA QWS」見学 (希望者のみ)

渋谷スクランブルスクエアは、渋谷最高峰の高さ約230mを誇り、地下2階～地上14階が都市型商業施設、17～45階がオフィス、45～46階と屋上には屋内外の展望施設で構成される。16階からなる商業施設には、213ショップが入居する。

**【第2部】 参加者交流会 (17:30～19:30)**

17:30～19:30 参加者交流会  
 会場：渋谷スクランブルスクエア17階「5クロスティーズコーヒー」  
 ※交流会よりご参加の方は直接会場にお越しください。(スクランブル交差点を見下ろす絶景が楽しめます)



## 「SC道場」 1回目レポート

「SC道場」とは、SC運営経験10年以内のDVスタッフを対象に、ブロックメンバーが講師となりSC運営全般への理解をより深めてもらうために限定10名で行う勉強会です。昨年初めて実施し今年も10名の参加となり、SC担当者同士の横の繋がりを深める機会にもなっております。今年は全3回の構成で、「運営サポート編」、「販売促進・リーシング編」、「未来のSCをつくる編」というテーマで実施しております。

第1回目の「運営サポート編」では、①館内巡回のポイント（目的・タイミング）②ショップとのコミュニケーションの取り方（テナントとの接し方、本社への対応、スタッフへの対応）③売上不振ショップにおける問題点と改善策（課題をどう見つけて次の行動に移すか）というテーマで、コーディネーターの進行のもと、2名のパネラーがそれぞれのテーマに対し、自身の取り組みや経験談を話しました。

不振ショップへの対応というテーマでは、病院の診察になぞらえて、処方箋（改善策）を進めていくのか、手術（改装・業態変更・入替）に踏み切るのか判断が求められる点と、不振ショップの対応には販促とリーシングが密接に関わっていく点、不振ショップの状況判断を担当者だけでなく、チームで把握・共有する点などがアドバイスされました。

会の終盤には、不振ショップの事例をもとに、想定される原因分析と改善方法を検討するグループワークを2グループに分かれて行いました。「購買客の年齢層」「客単価」「複数年の売上推移」の他、「フロアの客層」「トレンドの変化」など様々な視点で意見が出され、参加者同士で活発な議論が行われました。最終回についても2グループに分かれ実像の「まち」をテーマに仮想SCを開発してもらい発表をしてもらう予定で、終了後には受講生とブロックメンバーで修了式（交流会）も行います。ブロックメンバーは各回終了後に振返りを兼ねて写真のとおりに懇親をしています！



## 近畿ブロック活動報告

### 近畿ブロック主催講演会 報告

10/29（火）に日本一高い「あべのハルカス」25階会議室にて、関東地方で書店チェーンを運営し、従来の書店の枠を超えた新しい取組みをされている㈱有隣堂の松信副社長をお迎えして、「有隣堂のこれまでの取組と今後の展望」をテーマとした講演会を開催しました。

当日はSC経営士の他、協会会員メンバー、一般企業の方を合わせた計54名に参加いただきました。

講演会では、松信氏から近年の書店業界の厳しい状況とその原因等について説明があり、このままでは未来はなく、革命的な変革を起こす必要性を痛感された松信氏は、書店を本以外のモノ・コト・トキも使ってお客の隠れたニーズにお応えする形へと再定義した上で、その後次々に新しい取組みに挑戦。

書店とカフェのコラボ店に、有名映画関連グッズ販売コーナーや人気キャラクターのコーナー、幼児コーナーやフリースペースを併設したり、著名人を招いたイベントの開催、外部企業と連携した新しいオリジナル商材の開発、書店に異質な異業種を加えた複合店づくり等、数々の試みを披歴され、参加者にとって大変貴重で有意義な時間となりました。

その後の交流会では、松信副社長以下、有隣堂さんのスタッフ2名を加えた計33名で美味しいイタリアンに舌鼓みを打ちながら、メンバー間の親睦を深めることができました。

報告：政木さん（21期）



# 東北ブロック 活動報告

東北ブロックで11月13日に開催されました「勉強会」について報告させていただきます。前号でお伝えした通り、今期は岩手県立大学での冠講座が開催され、東北ブロックのSC経営士が講師として登壇致しました。その冠講座の担当教授である新田教授をお迎えして、講座の振り返りを行いました。懇親会も含めて、とても有意義な振り返り＆交流ができました。

## ■2019年 SC経営士東北ブロック勉強会

- 1 開催日 2019年11月13日（水）15:00～
- 2 開催場所 仙台（会場はエスパル4階会議室）
- 3 参加者 東北ブロックおよび他ブロックのSC経営士（全10名）
- 4 開催目的 東北ブロックSC経営士の交流及び勉強会開催によるスキルアップ
- 5 実施内容 岩手県立大学冠講座 振り返り（冠講座のダイジェスト版説明）  
岩手県立大学新田先生からの講演および意見交換  
SC経営士同士の交流、懇親会の開催
- 6 プログラム
 

15:00	集合
15:00～	SC経営士同士の紹介
15:20～	冠講座登壇講師による振り返り ・東京ドーム 田部井様 ・仙台ターミナルビル 小原様 ・(株)アトレ 佐藤繁様 ・仙台ターミナルビル 清水様
16:20～	岩手県立大学新田先生による講演
17:00～	勉強会終了
17:20～	懇親会



## 初開催！

### 「若手SC経営士交流会」

経営士の皆様には、既にメール配信にてお知らせしております通り、2020年2月18日に「若手SC経営士交流会」を開催することになりました。

- ・39歳以下（開催日時点）のSC経営士
- ・SC経営士取得後2年以内（26～28期）

上記いずれかに該当する方を対象とした交流会です。

- 「経営士を取得したが、なかなか知り合いが増えない」
- 「例会などに参加するきっかけがない」
- 「同年代の経営士さんと友達になりたい」
- 「経営士の飲み友達が欲しい」

といった声に応える形で、開催させて頂くことになりました。

第1部では、三井不動産(株)のご担当者様より『「コレド室町テラス」開発の経緯と今後の展望』と題した講演を頂く予定です。参加無料ですので、ぜひご参加ください。

第2部では参加者相互の交流を目的とした懇親会を開催します。第2部のみご参加も可能ですので、ぜひこの機会をご活用下さい。

### （一社）日本ショッピングセンター協会 SC経営士会 主催 「若手SC経営士交流会」のご案内 開催日：2020年2月18日（火）

SC経営士会では、次世代を担うSC経営士の交流促進とスキルアップを目的として「若手SC経営士交流会」を開催いたします。  
第1部では「日本橋エリアにおける街づくり」をテーマとして、三井不動産(株)ご担当者様によるプチセミナーを開催します。その後、参加型でのグループディスカッションを行い、第2部の懇親会でSC経営士相互の交流を図ります。  
対象となるSC経営士の皆様には是非ご参加いただき、ご自身の研鑽とSC経営士の皆様との交流を深め、ネットワークを構築していただきたいと思います。  
多くの皆様のご参加をお待ちしております。

SC経営士会 会長 大塚 聡

- ◆開催日時 : 2020年2月18日（火）15:00～20:00
- ◆参加費 : 第1部は無料。第2部「参加者交流会」参加費 5,000円（税込）。
- ◆対象者 : 39歳以下（開催日時点）もしくは取得後2年以内（26.27.28期）のSC経営士

#### 【第1部】プチセミナー&グループディスカッション（15:00～17:00）

- 14:40～ 受付開始  
会場：野村コンファレンスプラザ日本橋（アクセスは裏面参照）
- 15:00～ ご挨拶・プログラム説明
- 15:10～15:40 講演  
『コレド室町テラス』開発の経緯と今後の展望 ～「日本橋再生計画」の全貌について～  
講演者：三井不動産(株) 商業施設本部 アーバン事業部 アセットマネジメントグループ 主事 高木 勇弥 様
- 15:45～17:00 グループディスカッション  
『売上高に代わる歩合費料の指標とは？』
- 17:00～ 自由視察会  
（コレド日本橋・コレド室町・日本橋高島屋SC・YUITO・日本橋三越など）

#### 【第2部】参加者懇親会（18:00～20:00）

- 18:00～20:00 参加者交流会  
会場：「BRASSERIE D & SWEETROOM」  
（日本橋室町野村ビル YUITO 3F）  
※交流会よりご参加の方は直接会場にお越しください。



出会い、発見、チャンス、そして未来へ。

# SC BUSINESS FAIR 2020

2020 WED THU FRI  
1/22 23 24  
パシフィコ横浜  
展示ホール A・B・C (無料)  
アネックスホール (有料)



1/22 (水)

【無料セミナー】SCの未来を語ろう

①16:15~17:45

主催者企画

SC 経営士会

SCの未来を語ろう

(株)千葉ステーションビル 取締役

営業部長

森田 克伯

福山市立大学 都市経営学部 准

教授

池澤 威郎

(株)チャッカパン 代表取締役社長

平井 直人

(株)トリニティーズ代表取締役

中山 亮

■会場 展示ホール A会場  
■時間 16:15~17:45

昨年度250名を超える集客を果たした、人気セミナーを今年も実施。本年テーマは「SCの未来を語ろう」。

駅ビルデベロッパー・学術的見地・テナント・開発企業と4社4様の観点からSCの未来について思いを馳せます。無料セミナーですのでぜひお越しください！

※会場は時間によっては立ち見の可能性がございます。

セミナー内容 (予定)

- 1、自己紹介
- 2、SCの未来
  - SCはこの先どうなっていくのか
  - 生き残るSCの要件とは
  - Maasと地方都市、ライフスタイルと交通結節点の変化
- 3、地域とSC
  - 単館と地域、駅ビルに来る動機づくりのモデルケース
  - スマホ購買時代の受け皿としてのSC



昨年の様子

1/22 (水)

1/23 (木)

1/24 (金)

日本ショッピングセンター協会ブース SC経営士会主催【プチセミナー】SCの超・リアル

■会場 展示ホール内 中央交流コーナー  
■時間 【協会ブース】 期間中ご利用頂けます

SC協会ブース※昨年ベースの為、変更の可能性がございます。

・SC協会およびセミナー・出版物のご紹介



昨年の様子

【プチセミナー】各日3回・各回30分程度  
※実際の開催時間はSC協会ブースにてご確認ください。

プチセミナーの予定 「SCの超・リアル」今、現場で起きている課題とは

- ・SC経営士×現場SC運営者のトークバトル
- 講演議題 : 「SC vs 商業ビル」「デベ&テナント」「百貨店のSC化」「地方単館のリアル」等
- 講演者企業 : 東急・アトレ・阪急阪神ビルマネジメント・大和リース・野村不動産・丸井江釣子パル・トリニティーズ(コーディネーター) ※メンバー等は変更の可能性がございます。

## 【ブロック長ご紹介】

このコーナーでは、各ブロックのブロック長を紹介させていただきます。  
第3回は中部ブロックのブロック長・杉本則夫 さんです。

### 杉本 則夫 (7期)

豊田まちづくり(株) 執行役員 営業企画部 まちづくり事業担当  
1959年12月22日愛知県豊田市にて典型的トヨタマン家庭に生誕



#### ●プロフィール

1983年 愛知トヨタ自動車(株)、1988年 豊田都市開発(株)を経て  
2002年 豊田まちづくり(株)へ入社。

大店法の5条等届け出等作成から、テナント会、契約、リーシング、直営店、リニューアル、マネージャー業務等まで一貫してT-FACEの運営に30年近く関わる。現在まで続くDV情報交換会を30年ほど前から関東有名DV仲間と立上げ、DVのスタンス、販促、営業管理～リーシング情報等々…本当に多くのことを社外から学ばせていただく。

2016年よりT-FACE担当からまちづくり関連事業担当となり、豊田市中心市街地全体の活性化のお手伝いをする業務に。豊田市駅周辺のテナントミックス再構築の推進他、官民で推進する豊田市中心市街地活性化基本計画に沿った事業推進(民間部分)のお手伝い等をしております。

#官民連携 #エリアマネジメント #中心市街地活性化 #テナントミックスビジョン #リノベ



#### ●趣味

2輪、4輪

中学生頃からバイク熱に侵され、16歳でホンダの50ccに始まり1100ccまで国内4メーカー15台位を乗り継ぎ、現愛馬はちっこい“ninja”でもっぱらソロツーリング用。

4輪は小学生時代から“カーグラフィック”を教科書代わりに読み耽りヨーロッパ車信者に。速い車に憧れ、歴代愛車は全て足回り、エンジン、内外装…いじくり倒さないと気が済まない性癖に。

今は落ち着き、カッコだけ速そうな中古のBMで安全運転です。



#### DIY

“やれるところは自分で自己責任で”をモットーにバイクも車も極力DIYで整備、改造をしてきましたが、木工関係も好き。ガレージの仕上げ、ウッドデッキ等々もDIYします。気が乗らないと全くやりませんが。

#### 推し

自称硬派な私が6年前に突然“乃木坂46”が気になりだしたときは自分が一番驚いた。そこから波及し、まちづくり会社なので?“ご当地アイドル”⇒“地下アイドル”も応援するようになり、メジャーな“坂系”とマイナーチーム両方を推したりします。ヲタ芸はできません…

#### ●中部ブロック

中部ブロックの経営士は現在32名です。主な活動内容はセミナー企画、全員での夏・冬交流会がメインで、近年はブロックメンバー全員での経営士相互の交流促進に努めております。交流会にはサプライズゲストを招いたり、毎回様々な話で盛り上がり親密感も高まっております。ただ、常時のメンバー把握がなかなか困難なこと、毎回名古屋駅開催となりメンバーが固定気味で、北陸等遠方の方々には出席も難しく出席率は6割程度となる等の課題も有ります。

近年は中部の新経営士も増加傾向で、運営側も若返りを図るべく運営委員の3名が若手となりました。個性的で愉快的仲間達といった感じですが来期に向けてフレッシュな企画を検討しております。

経営士会は経営士自身が、その役割・在り方からどんな集団とするかを考えつつ、自ら活動することが重要かと思いますが、またそんなことも皆で話したり実践したりできるチームづくりをして参ります。今後とも中部ブロックをよろしくお願いたします。



# 【今、見ておくべきSC】

## Terrace Mall 松戸 (住商アーバン開発株式会社)

- 施設概要 千葉県松戸市八ヶ崎2-8-1
- 公式HP <https://terracemall.com/matsudo/>



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、平林編集員(24期)が住商アーバン開発株式会社の新本社にも直撃取材いたしました。

松戸エリアの暮らしの中で居心地のよいサードプレイスとして誕生したテラスモール松戸をご紹介します。半世紀にわたって親しまれてきた、全国的にも珍しい民設公営方式の松戸北部市場跡地に今秋10月25日に開業して1ヶ月あまり。総賃貸面積約42,000㎡(敷地約49,000㎡)に177店舗、駐車場約2,000台、駐輪場約1,000台規模でエリア初のRSC。域内経済を単に消費するのではなく、地元の価値向上への機能として成長していこうとしている素晴らしいSCをこの機会に見てください!

### 注目ポイント①【Terraceの思想】

テラスモール湘南以来8年を経て待望の第2弾。商業施設は楽しく、快適で、何度でも来たくなる「居心地の良さ」が大切であり、これを「Terrace」と表現する、という思想。あくまでも地域メイドのまちづくり志向というスタンス。湘南はブルー、松戸はグリーンのイメージカラー、第3弾?も楽しみですね。



### 注目ポイント②【松戸北部市場跡】

これからの新規開発新潮流のひとつとなるであろう公設市場跡地活性化SC。“跡地”ならではの食物販ゾーン『キタイチバ』を歩きながらレガシーモニュメントのマンホール「メダリオン」(4ヶ所)も探してみてください!



### 注目ポイント③【地域の方と共に創り上げていく姿勢】

ポップジェット(噴水)併設の屋外広場、館中央の吹き抜け空間に常設されたイベントステージ、保育者養成で有名な地元大学と共創したキッズスペース、地域に開かれたコミュニティルーム、日々それぞれの空間で共に笑顔・喜びと新たな価値が生まれています!



### 注目ポイント④【やわらかな自然光の心地よい空間】

環境コンセプトは『陽だまりの庭』  
2階中央には吹き抜け空間『アトリウムテラス』。路地のような環境のレストランゾーン『けやきダイニング』と電源豊富でゆったりしたレストスペース、そして3階約750席の大フードコート『ケヤキッチン』は共に北側の大ガラス窓に面したインナーテラス空間。



### 注目ポイント⑤【多核型サーキットモール】

各フロア両端の核店舗をつなぐ1周約350メートルの湾曲したモール通路では、次に何が現れるのかワクワク感の連続、各ファサードにいろいろな表情が生まれるレギュレーションの工夫を是非ご自身の五感で掴み取っていただきたい。

### 注目ポイント⑥【新たな取り組み】

交通量の多い生活道路渋滞を緩和する設備とサービス、SC初となるQR決済端末の全館導入、レストラン順番待ちや予約など新たなスマート技術や、純粋テナントとしてのネコサポステーション(館内物流マネジメントは某他社だそうです)導入も見どころです!



## 新SC経営士に聞く～第14回～ 辻井 明威 さん (京都ステーションセンター(株))

●SC経営士を目指したきっかけ  
SC協会が運営されているSC開発やSC運営の通信教育を受講している中、実務のみならず、もっとSC経営の観点で勉強したくなり、SC経営士の勉強をスタートしました。

●受験してみた  
通信教育の資格を取得後5年経過したこともあり、5科目の受験でした。1次受験、2次論文面接、仕事、子育て受験と、振り返ってみると本当に大変でした。しかし、このおかげで非常に貴重な経験を得られました。

●今後の抱負  
現在は飲食の店舗開発を担当しており、飲食ゾーンのリニューアルを鋭意推進中です。短期的な抱負は、京都ポルタに訪れる各国のお客様に日本食の文化体験や感動を提供し、「来てよかった」と言ってもらえるように頑張っていきたいと思っています。

●プロフィール  
中国の大連出身で、天津外国語大学で日本語を専攻しました。天津東洋インキ、日本電産、任天堂等のメーカーで翻訳通訳の仕事をしていました。2007年来日し、2016年に帰化しました。前職の㈱リックプロデュースに入社したおかげでSCと出会いました。2018年4月に現職に付きました。

●趣味など  
今は悪魔の3歳児(娘)と苦闘しながら充実した日々を送っています。健康を意識しないといけない年になり、昨年からはホットヨガを始めました。まだまだ硬い体の体質改善に至っていないが、なんとか継続していければと思っています。今後ともよろしくお祈りします。



娘と京都ポルタのワイアードカフェでデート中...

## 新SC経営士に聞く～第15回～ 東宮 康史 さん (ダイヤモンド・リアルティ・マネジメント(株))

皆様、この度27期SC経営士となりましたダイヤモンド・リアルティ・マネジメント(株)の東宮と申します。今後とも宜しくお願い致します。

●経営士試験、合格の喜び  
SC経営士にチャレンジしたのは2016年から。1次試験はなんとか合格したものの、2次試験で2回連続不合格。崖っぷちで迎えた最後のチャンスでようやく合格しました。  
実はダイエーに勤めていた父親がSC経営士2期生と大ベテランで、合格通知を受け取った日にはようやく取れた資格に感慨もひとしおであると共にようやく少しだけ追いついたかとおおいに安心しました。

●今後の抱負  
現在の仕事はアセットマネジメントに携わっており、会計周りを中心に担当していることから商業の現場に行くことが少なくなりましたが、プロパティマネジメント業務とアセットマネジメント業務のいずれも経験した人間として両社が相互理解を深めるための橋渡し役になればと考えております。

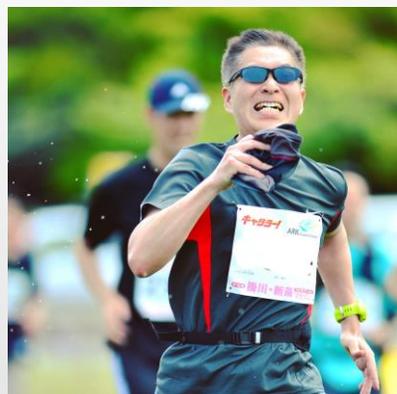
●自己紹介及びプロフィール  
生まれてから15回の引っ越しを経験し、京阪神と東京を行ったり来たりしましたが気質は陽気な関西人です。  
1997年に(株)ジオ・アカマツに入社し、2000年代初頭から黎明期のプロパティマネジメント事業に関わりました。その中で、かつて神戸にあったスイーツの某フードテーマパークでは責任者として船長の衣装を着て現場に立ち週末は大量に出るごみと格闘したり、かつて父親が開発プロジェクト責任者であった新神戸オリエンタルアベニュー(開業時の名称は新神戸オリエンタルパークアベニュー)に20年の時を経て現場常駐を担当するなど不思議な経験もしてきました。  
2010年に現在勤務するダイヤモンド・リアルティ・マネジメント(株)に転職し、現在はアセットマネージャーとしてファンドの会計周りを中心に担当しております。

●趣味  
趣味はキャンプとランニングで、キャンプは最初に現場常駐したショッピングセンターのテナントであったスノーピークさんのギアに憧れたものの家族の賛同が得られず悶々としておりましたが、最近子どもが「ゆるキャン△」というアニメにハマってから毎月のようにキャンプに行っています。ランニングは40歳手前まで全く関心なかったものの会社の皇居ランイベントでなぜか目覚めてしまい、今では会社のランニング部の部長を務めるまでにのめり込んでしまいました。

ダイヤモンド・リアルティ・マネジメント(株)  
東宮康史 yasufumi.higashimiya@mc-dream.com



子どもと一緒にいった本栖湖畔の洪庵キャンプ場で出会えた朝の絶景



実家のある掛川・新茶マラソンでのラストスパート。4時間切りを達成しました！

●SC経営士を目指したきっかけ

過去に弊社SC経営士ホルダーから取得の勧めがあり、業界に携わるものとして、いつかは取得できたら良いなというような、ぬるい気持ちでございました。時は流れ2児の父となり、勤労意欲の高い妻の働きぶりに敬意を表する一方で、子育てに時間のほとんどを割かれ、公私（ほぼ私）多忙を極める中で時間の流れの早さに驚嘆。このままではすぐに自分の人生は終了してしまう、気になることは全部白黒つけてしまおう、というような焦燥感や危機感に駆られ、勉強を始めました。

●試験の感想

家では時間がありませんから、1次試験対策は、通勤電車を勝負の時間として、過去問と日経TESTを参考書代わりに詰め込みました。2次論文は、身近に感じるところとして、時間に追われる我が家の飛躍的に伸びるEC化率をヒントにペンを走らせたのですが、面接では激しく転倒（ペラさを痛感）。救いの手を差し伸べ伴走してくださった面接官の皆様には感謝しかありません。

●今後の抱負

7月からリーシング関連の部署に配属となりました。業務では、理想と現実とのギャップを改めて痛感する一方で、今こそ内外環境、顧客像の分析など、学びを通じて得た知識を実践する機会だと捉えています。SC経営士の皆様との情報交換等を図りながら、ブレークスルーを見出してまいりたいと考えています。

●プロフィール

1976年北海道生まれ  
2000年入社、UR都市機構に  
2004年エコー・ロゼSC（富田林市）  
2008年エコー・いずみSC（和泉市）  
2011年本社、現在に至る



●趣味

- ①息子2人→効率とか、やれ合理性、論理的とか、そういったことを偉そうに口にしてきた自分ですが、これとは全く真逆の行動をとる2人の息子で両手がふさがることを日々有難く思っております。写真注記：息子どハマリ中、EXPOシティのニフレル→財布との相談の結果、年間バス購入。行き過ぎて締めムービーさすがに見飽きました（三井さんお願いします）。
- ②北海道→深まる地元愛、毎年帰省。北海道ブロックの皆さん是非交流を。
- ③草野球→大学まで続けた杵柄で。しかし肩は上がらず、壘間すらもう届きません。

株式会社関西都市居住サービス SC企画部 企画課 中山 卓也 takuya.nakayama@kul.co.jp

**ニフレルバス**  
 名のご本人様のみ有効です。  
 バスを改札スタッフにご提示ください。  
 通常入館料が必要です。  
 館日や指定除外日はご利用いただけません。  
 122060(ナビダイヤル) www.nifrel.jp/  
**2020.03.31** まで有効



■SC経営士試験について

ペリエ千葉のグランドオープンまで4か月余りという2018年2月頃、私を含め数名が社長より招集され「ペリエからもSC経営士合格者を出す。必ず合格すべし。」といった命令のもと試験がスタートしました。通信講座を最優秀で終了すれば受験科目免除と聞き実質1か月で通信講座を修了、無事最優秀でした。その後、計画的な勉強をと思ったものの、開業準備で6月末までは手付かず。開業後に本格的な勉強を開始しました。非常にやつつけ感が強かったですが、これまで実務で経験したものを体系的に整理する良い機会でした。

■今後の抱負

先日の台風の際に臨時休業を余儀なくされましたが、営業再開する際にたくさんのお客様にお越しいただきました。「必要とされているってありがたいことだ」と感じたのですが、お客様、地域に必要なSCを目指していきたいと思えます。そのためにも、SC経営士諸先輩と交流させていただき、自己研さんに励みたいと思えます。よろしく願いいたします。

■プロフィール

1971年 福島県福島市生まれ。のどかな環境で大学まですくすくと育つ。  
1994年 JR東日本入社。古川駅・仙台駅での駅業務を経て、1997年にアトレ、事業創造本部（損害保険担当）、NRE大増（弁当・惣菜の製造販売）等を担当し、2012年より千葉ステーションビルにて5段階にわたる千葉駅ビル開発プロジェクトの開業準備チームを担当、グランドオープン後の2018年9月よりペリエ千葉で運営を担当している。

■趣味

2015年よりラグビーの魅力に取りつかれています。当時、留学中の子供に会いにニュージーランドを訪問、2日目のこと。日本が南アフリカに歴史的勝利を収めた日でした。宿泊先（B&B）のおじさんに、「おい！のんびり朝飯食ってる場合じゃないぞ。日本勝っちゃった。」と祝福され、街で会う人には「ジャパニーズ??おめでとー」と祝福されました。それ以来、ラグビー（All Blacks）ファンになり、国歌まで覚える始末。今年のW杯準決勝、NZ対ENG行ってきました！感動で涙しながら国家を歌いました！！



ラグビーW杯準決勝の地・横浜国際競技場にて試合前の一枚のイングランド代表ジャージーはお手製です。（エンブレムを刺繍しました）



「CHURCH OF THE GOOD SHEPHERD（善き羊飼いの教会）」私運夫婦をラグビーへ引き込んだニュージーランドから。テカボ湖畔の朴訥としたたたずまいが好きです。



我が家の愛犬パピヨンの「パピ」さん。いつも満面の笑顔で私の帰りを迎えてくれます。

## 【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いただきます。前回は引き続き、JR西日本大阪開発(株)の今治 加奈子さん（22期）にご登場頂きます。

## SC+アウトドア+私 = 「アウトドアのアルビ」

JR西日本大阪開発（株）の今治（いまじ）です。JR大阪駅の商業施設、「アウトドアのアルビ」のMD 企画&リーシングを担当しています。コラム第4回目は、当SCと同じアウトドアに特化したMDをもつ札幌市内にある『サッポロファクトリー』を紹介したいと思います。同施設は、テナントと話をする中、必ず話題に出てくる施設であり、アウトドアのMDプランでは他の施設とは一線を画します。

2019年の冬、雪が舞い始めた札幌に訪れ、「サッポロファクトリー」を運営するサッポロ不動産開発（株）の山本氏、高澤氏、青木氏とお会いし、情報交換をさせていただきました。そこで今春のリニューアルで大きく進化した「アウトドア&スポーツ」について伺いました。

### ●サッポロファクトリーの紹介

札幌駅から2kmほどの日本のビール産業の発祥の地サッポロビール工場跡地に建設された商業施設です。工場時代のレンガ建築など7棟に約160のショップ、レストランが集積しています。

### ●サッポロファクトリーの強み

私たちの手の届く場所には、大自然があります。それも圧倒的なスケールです。

強い日差し、激しい雨、風に舞う雪。北海道の生活は、美しいけれどタフなものです。最近、館内を歩いていて、「ファクトリーは、あるよね」という言葉を良く耳にします。

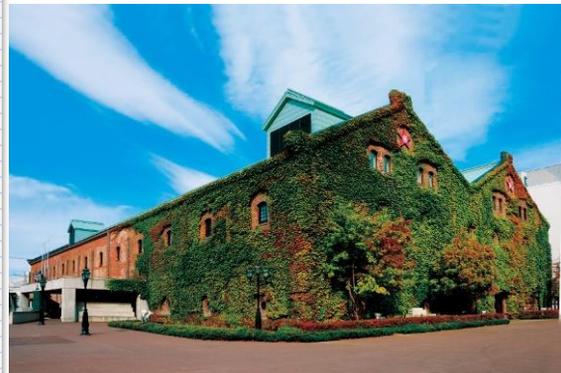
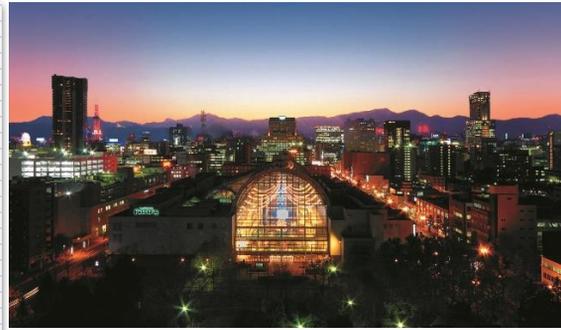
お店の店長やスタッフは、アウトドアが大好きで、遊びの話でいつも盛り上がります。古いオートバイで北海道を走り回り、疲れたらテントを張って寝るだけの僕にも、彼らは優しく物事を教えてくれる、ありがたい先生たちです。サッポロファクトリーの強みは、『僕の先生たち』です。もちろん、店舗にある商品は素晴らしいものばかり。北海道を愛する先生たちは、とびっきりのストーリーを交えながら、生活者に寄り添う商品を提案できるのです。また先生たちは、アウトドアだけではなく、タフな都市生活を楽しむために、いつもの生活に少しだけ、アウトドアのエッセンスを取り入れた提案もしてくれます。アウトドアだけではなく、北海道・札幌市に馴染むライフスタイル提案をする館が、サッポロファクトリーです。また、生活者への新しいアウトドアライフの提案を目指し、2019年に大規模なリニューアルを実施しました。The North Face+やA&Fカントリーの新区画では、オリジナルのテントと選りすぐりのギア達が、毎日、多くのお客様をお迎えしています。

### ●サッポロファクトリーの今後

高性能衣料品や昨年の震災以降に顕著となった防災商品の需要、またソロ・秋キャンプ需要の高まりもあって、アウトドアカテゴリーは好調に推移しています。

今後は、新たにアウトドアテナントと共創し、生活者へのライフスタイル提案等を発信して参ります。

以上（サッポロ不動産開発（株）山本氏寄稿）



この数年、レディスアパレルの不振もあり、アウトドアブランドの集積にリニューアルしたいという話を他のSCの方からよく聞きます。しかし、その中で、当初から「アウトドアMD」で計画開発したSCを除けば、アウトドア集積に変更した施設を知りません。市場規模5000億と言われるアウトドアのマーケットは伸びてはいますが、取り組むにはとても多くの課題があるのが事実です。このコラムには書ききれませんが、「サッポロファクトリー」もアルビと同様に、昨日今日の成功ではなく、約27年間の挑戦と修正によって多くのアウトドアブランドから支持を得ているのだと思います。「札幌駅周辺が商業集積として圧倒的に強い中、アウトドア、スポーツブランドは、うちを同じ土俵で検討してください。」と仰っていましたが、テナント側が選択する（出店したい）施設であることを感じました。

さて、4回続けた私のコラムも次回を最終回とします。12月11日にリリースされましたが、「アウトドアのアルビ」は来年度、閉館します。最終回は、子供のように長年に渡って育ててきた最愛の施設である「アウトドアのアルビ」への想いを綴りたいと思います。



第23期SC経営士の高橋 駒貴です。

前回競馬との係りを披露いたしました。今回は私が現在経験をしている競走馬に出資することについてお話したいと思います。



■プロフィール  
2005年入社後、たまプラーザ東急SC、たまプラーザ テラス、グランベリーモール、本社リーシング部門、たまプラーザ テラスを渡り歩き、2019年10月より青葉台東急スクエアに着任し、現在に至る。  
競馬との繋がりは深く、軽く四半世紀は超え。好きが高じて大学卒業後、北海道の競走馬育成牧場に就職したという経歴の持ち主。

■競走馬の所有

競走馬を個人で所有することが多少なりハードルの高いことだと、みなさん何となく理解されているのではないかと思います。国内最高峰のJRAともなると、継続的に得られる見込みのある所得（収入ではない）が、過去2か年いずれも1,700万円以上、継続的に保有する資産の額が7,500万円以上あるなど、相当ハードルが高いのが現状です。

※地方競馬は幾分ハードルが下がるため、一般的なサラリーマンでも人によっては手が出せるケースもあります。

とは言え競走馬を所有する感覚は、競馬好きなら誰も味わってみたい。（競馬ゲームで育った世代は特に）その感覚を味わえるのが一口馬主（クラブ馬主）と言われるもので、競走馬に対し小口に分割された持分を通じて出資をするという仕組みです。

※匿名組合契約を利用し、金融商品取引法（かつては商品ファンド法）によって規制を受ける、金融商品の一種です。

■一口馬主の歴史

1975年、匿名組合をクラブに適用することを考案し、国から認可されたことが現在の原型となっている、非常に歴史ある仕組みです。現在23のクラブ組織が存在しています。一口の出資額は40~500口まであり、口数が少ないクラブほど入会条件が厳しく、口数が多いクラブは比較の入館審査が緩いのが特徴です（私はもちろん500口です！）。元々は競走馬を生産する牧場が主体となって組織されることが殆どでしたが、最近ではデジタルコンテンツ配信やオンラインゲーム事業を手掛けるDMM.comが参入するなど変化も起き始めています。

■馬に係る支出と収入

さて、私は現在2社目の一口馬主ライフを満喫(?)しております。現在のクラブ法人に2015年の秋に入会し、丸4年。今回執筆させて頂くにあたり、今まで何となく避けていた支出と収入を計算してみました。（右表参照）

年月	項目	入会金	競走馬出資費用	月会費	保険出資金	維持出資金	分配金	収入-支出
2015	小計	10,800	13,200	9,720	900	0	0	-34,620
2016	小計	0	35,300	38,880	1,950	11,070	400	-86,800
2017	小計	0	24,000	38,880	0	17,784	9,434	-71,230
2018	小計	0	33,155	38,880	1,080	10,278	15,351	-68,042
2019	小計	0	0	32,460	0	9,215	9,012	-32,663
	合計	10,800	105,655	158,820	3,930	48,347	34,197	-293,355

支出項目は法人への入会金、1頭の馬への出資金、保険、維持費（馬の生活費）に対し、収入はレースで得られる賞金という内訳です。前回もお話ししましたが、計3頭所有し1勝もできていないことを考えると、もっとマイナスしているかと思いきや、何とか年間7万円強の支出で済んでいる。

※1勝もできないケースで、概ね2年間1頭の馬に出資した（維持費を払った）という計算になります。ホッとしたような、無駄遣いしているような、、、

一方でたくさん勝てる馬に出資するとどれ位回収できるのでしょうか？

歴代No.1は「ジェンテイルドンナ」というグレードの一番高いG1を7勝した牝馬です。募集額3,400万（40口、一口：85万円）に対し、獲得賞金はなんと総額17億3,899万（一口：4,347.5万）!! 馬の維持費などは恐らく総額で200万円には届かない位でしょうから、運よくこの馬に出資された方は、4,000万円近い収益を得たことになりま。もちろんこれは40口という口数が絞られた結果故ですので、これが仮に500口であったら一口で約350万円獲得できるという訳です。それでも十分夢のある話ですが、このような馬に出資できるのは非常に稀であることは言うまでもありません。

■走る馬は？

じゃあ走る馬はどのように見分けるのか？

募集時の立ち姿が良い、歩かせたときの歩き方が良い、血統が良いなど色々な指標はありますが、生き物故に公式のように当てはまらないのが常でござい。個人の道楽とビジネスでは異なる点もありますが、SC業界にも少しだけ同じようなことが言えるのではないかと、密かに私は思っております。

SCは、出店して頂いたテナントの売上の良し悪しに依存します。テナントの売上高に依存するビジネスモデルにあって、売れるテナントを誘致することが自身の収益を向上させる唯一の方法であり、生命線でもあります（現状では）。

ですが、全国どこにあってもしっかりと売上が取れるテナントは数えるほどしかありませんし、期待の大きかったテナントの売上が奮わず、然程期待していなかったテナントが売れるなどということもご経験があるのではないのでしょうか？トレンドに敏感にあることももちろん大切だと理解していますが、それよりも自分の身丈（立地、客層）に合ったテナントを選ぶこと、これが何よりも重要なはずですよ。そのために自身の勤めるSCはどんなSCなのか、周辺を隈なく歩く、様々な分析手法を駆使して顧客像を確かめる等々、しなければならぬことが山積み、、、

そして現実逃避のため、また競馬の世界に戻って行きたいと思。 （終わり）



現出資馬・2018年夏（1歳）募集時



2019年7月28日 小倉競馬場（デビュー時）



2019年10月27日 京都競馬場



この連載では、世界で活躍するSC経営士の皆様をリレー形式で紹介いたします。

【前回登場の吉田さんより】

私からは、(株)スペースの菅原さんを紹介させていただきます。直接の仕事の機会はありませんが、色々なところで見かける方です笑。聡明かつバイタリティ溢れる人柄が魅力だと感じています。これからの(株)スペースを背負って立つ!?かもしれない人材ですので、皆さん要チェックです!!

菅原啓太さん (27期)

株式会社スペース 開発本部 リーシング企画事業部  
1981年3月7日生まれ  
SC経営士 第27期 (2005年7月入社)  
k\_sugahara@space-tokyo.co.jp

■本文

みなさんはじめまして、(株)スペースの菅原です。  
2005年にスペースに中途入社して以降、さまざまな施設の企画やリーシングに携わせて頂いております。20代後半からSC業界に従事していますが、ご紹介頂いた(株)メトロプロパティーズの吉田さんはじめ、諸先輩方・クライアントの皆様にご温かく見守って頂いている、と勝手に思っています。笑

SCアカデミー8期生であり、SC経営士は27期となります。新米SC経営士ではありますが、今年より業務・広報グループのメンバーに入らせて頂いております。(ただ、メンバーになったタイミングで業務が立て込み始め、あまり参加できていないのが現状です。)

皆さん、この顔を見たら是非お気軽にお声がけください!  
これからも宜しくお願い致します!!



SCアカデミー8期生とのゴルフ

SC経営士会 年次ゼネラルミーティング 2020年1月22日(水) 開催予定!

2020年1月22日(水) 11:00より、パシフィコ横浜会議センターにて、SC経営士会の年次ゼネラルミーティングを開催致します。経営士会のメンバーが一同に会する唯一の場となっておりますので、是非皆様ご参加下さい。(詳細は別途配信させていただきます。)

当日は、2019年度の活動報告および2020年度の活動計画を説明させて頂くほか、新SC経営士の皆様をご紹介させて頂き、出席された経営士の皆様との交流の時間を設けさせていただきます。

参加無料となっておりますので、是非ご参加をお願い致します。



【編集後記】

はやいもので、今年もあと1週間を残すところとなりました。明るい話題では、改元ブームにはじまり、「ONE TEAM」に盛り上がりを見せた2019年となった一方、これまでにないような気象災害が各地を襲い、個々の生活、そして日々これに向き合う我々SC業界はもちろん、国や世界のレベルで待ったなしの対策を求めていることを痛感した1年にもなりました。

SCに携わる我々が、こうした環境変化を脅威と捉えるか、商機と捉えるか。ビジネスは、\_\_\_\_x\_\_\_\_の、掛け合わせる要素がかけ離れている程、面白いと聞いたことがあります。SCもそうしたプラットフォームに進化する1年となるかもしれません、と1月に小欄で、と申し上げました。

来年はいよいよ、東京2020大会を迎えますが、スポーツや健康を切り口とした新たな事業機会を見出す一方で、我が国が、そして地域が抱える社会課題解決に向けたプラットフォームとして、我々SC業界がその価値を発揮できるよう、研鑽を重ねていきたいものです。

編集部一同、2020年がみなさまにとって、佳き年になることを祈念しております。  
本年も、ありがとうございました。

担当：今井 (16期)

- ◆所属先・部署・役職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・ご感想は、こちらにお願いします。

SC経営士会  
業務広報グループ  
田部井 (17期)  
[ktabei@gms.tokyo-dome.co.jp](mailto:ktabei@gms.tokyo-dome.co.jp)  
SC協会 SC経営士会事務局  
[sckeieishikai@jcs.or.jp](http://sckeieishikai@jcs.or.jp)