

2019年度 人材育成プログラムのご案内

～SCセミナー年間スケジュール～

【2019年度のセミナーの特徴】

■2019年度の新規・新時代対応セミナー

- ～新時代対応シリーズ①～ AI、IoT、ロボティクス活用セミナー（5月23日／東京）
- ～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（7月23日／東京）
- ～新時代対応シリーズ③～ 人手不足問題対策セミナー(1)（7月25日／東京）
- ～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（9月13日／東京）
- ～新時代対応シリーズ⑤～ キャッシュレスセミナー（9月24日／東京）
- ～新時代対応シリーズ⑥～ 新時代対応型SC戦略セミナー（3月3日／東京）
- ～新時代対応シリーズ⑦～ 人手不足問題対策セミナー(2)（3月6日／東京）

■定番のシリーズセミナー

- テナント営業管理担当者ステップアップを目指すセミナー（6月13日・14日／東京）
- リーシング担当者ステップアップを目指すセミナー（7月11日・12日／東京）
- SC運営の基礎知識を学ぶ 全5回シリーズセミナー（8月21日～9月18日／東京）
- プロモーション担当者ステップアップを目指すセミナー（2月12日・13日／東京）

■定番のセミナー

- SC基本管理運営セミナー（4月25日・26日／東京）
- SC基本開発セミナー（11月27日・28日／東京）
- SC基本管理運営セミナー（2月20日・21日／大阪）

日々の変化・進化する社会環境の中で注目度の高いセミナーについて、取り組みに対する考え方や実例等を学ぶセミナーをご用意しました。

昨年度に引き続き、開催地は東京を中心に予定しておりますが、一部セミナーはWEB配信、サテライト中継にてご参加が可能です。

*表記価格(税込)については、2019年12月現在の内容となります。

1. SCセミナー

■2019年度年間スケジュール

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ャーズセミナー	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27日	火	海外SCおよび流通を学ぶ最新情報セミナー～欧州編～	東京	C	その他
20	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
21	8月30日	金	SC施設管理セミナー	東京	C	その他
22	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
23	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
24	9月13日	金	～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
25	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
26	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
27	9月26日	木	データドリブン型SCを目指すセミナー	東京	C	販売促進
28	10月10日	木	SC契約セミナー	大阪	C	契約・法律
29	10月23日	水	SCクレーム対策セミナー	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
34	12月4日	水	SC視察・交流セミナー(コレド室町テラス)	東京	C	その他
35	12月9日	月	海外SCおよび流通を学ぶ最新情報セミナー～米国編～	東京	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	SCR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	SCクレーム対策セミナー	東京	A	ショップ関連
39	2月7日	金	SC視察・交流セミナー(渋谷パルコ)	東京	C	その他
40	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
41	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
42	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
43	2月27日	木	危機管理対策セミナー	東京	C	その他
44	3月3日	火	～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
45	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
46	3月11日	水	危機管理対策セミナー(食の安全管理)	東京	C	その他
47	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
48	3月17日	火	海外SCおよび流通を学ぶ最新情報セミナー～アジア編～	未定	C	その他
49	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。

1. SCセミナー

■担当分野別おすすめセミナー

■テナント営業担当者におすすめ！

開催日	セミナータイトル	開催地	階層
6月 13日	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
6月 14日	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
8月 28日	SC運営の基礎知識を学ぶ② 「SCテナント営業管理の基礎知識」	東京	A
12月 3日	SCにおけるテナント従業員教育セミナー	東京	C

■販売促進担当者におすすめ！

開催日	セミナータイトル	開催地	階層
5月 29日	SC販促イベントセミナー	東京	C
7月 23日	～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
9月 4日	SC運営の基礎知識を学ぶ③「SC販売促進の基礎知識」	東京	A
9月 13日	～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
9月 26日	<顧客情報活用セミナー>データ・ドリブン型(駆動型)SCを目指すセミナー	東京	C
2月 12日	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
2月 13日	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

■テナントリーシング担当者におすすめ！

開催日	セミナータイトル	開催地	階層
4月 18日	テナントミックス・リーシングセミナー	東京	C
7月 11日	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
7月 12日	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
9月 11日	SC運営の基礎知識を学ぶ④ 「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

■契約・法律担当者におすすめ！

開催日	セミナータイトル	開催地	階層
5月 8日	テナント向け法律セミナー	東京	A
5月 22日	SC出店契約書の基礎が学べるセミナー	東京	A
7月 18日	SC法律セミナー	東京	C
10月 10日	SC契約セミナー	大阪	C
3月 26日	SC契約実務対策セミナー	東京	C

■開発・リニューアル担当者におすすめ！

開催日	セミナータイトル	開催地	階層
8月 6日	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
9月 18日	SC運営の基礎知識を学ぶ⑤ 「SCテナント更新、リニューアルの基礎知識」	東京	A
11月 27日 28日	SC基本開発セミナー	東京	A
12月 11日	SCリニューアルセミナー	東京	C

■受講料 (以下料金が基本ですが、内容により別途料金となりますので、詳細は協会ホームページをご覧ください。)

1日(3单元)・・・27,500円(会員価格、税込)
2日(6～7单元)・・・51,700円(会員価格、税込)

■お申し込み方法

協会ホームページ(<http://www.jcsc.or.jp>)からのWEB申込み、またはセミナーパンフレットの参加申込書(FAXまたはメール)でもお申込みいただけます。なお、諸事情によりセミナーの日程・テーマ・開催地が変更になる場合がありますので、最新情報はホームページをご確認いただくか、協会までお問い合わせください。

2. 通信教育

■通信教育の特徴

1. 随時受付、随時開講しています。
2. 「SC管理運営講座」は1974年、「SC開発講座」は1984年に開講し、長年SC関係者に支持されています。
3. SCや大型商業施設の開発・管理必要と思われる内容をすべて盛り込んでいます。その中でも特に、昨今の出店契約に伴う法律的留意点やSCの営業管理・リーシング面についての内容を充実させています。
4. 編集・執筆・添削指導は、SCの開発・管理運営の第一線で長く活躍している実務家やSC経営士等が担っています。



本講座の修了者には協会発行の「修了証書」を授与します。成績優秀者には「優秀賞」も授与し、さらに各年度最優秀者には「学校長賞」を授与し、表彰しています。

〈その他特典〉

- ・優秀賞対象者は、「SC経営士」の一次試験の一部科目が免除されます。
- ・本講座受講者には、最新のSC動向をまとめた「SC白書」(年1回・協会発行)を差し上げます。

3. SCアカデミー

■SCアカデミーとは

次世代のSC経営者層の育成を目的として、SCを学術的・体系的に学び、SCの新潮流、将来動向についても理解を深めていただくための1年間の教育プログラムです。2007年に設立し、これまでに第1～11期生423名が修了されました。講師は各コースの指導教授の他に、SC業界を中心に関連分野で活躍されているゲスト講師もお招きしております。

■SCアカデミーの特徴・メリット

1. 次世代を担うSC経営者層の育成を目指す、SC業界唯一のビジネススクール。
2. SCを学術的・体系的に学ぶことにより、SCの新潮流、将来動向について理解を深めることができる。
3. 受講生相互の情報交換の場として、新たなネットワークづくりができる。
4. 卒業論文の制作を通じて、知見や視野が広がり、思考力の向上や1年間の学びの成果を確認できる。



■SCアカデミー卒業生の声

・アカデミーでの1年間はSC運営を改めて考え直す良い日々でした。SC飽和状態の昨今、これからのSC像に夢抱いた日々でもありました。学んだことを実務に活かし、テナント様、お客様に還元していきたいと思えます。(専業ディベロッパー女性)

・アカデミーでは現在の課題だけではなく、将来あるべき姿を他企業の方と共通の認識として目指すことができるようになります。一企業だけでは超えられない課題について、解決の糸口を見つけることが出来ると思います。(流通系ディベロッパー男性)

・SCにまつわる歴史から現在直面する課題まで、他社受講生と問題を共有化することができる唯一の機会でした。同業他社の皆さんとのネットワークは今でも私の財産です。(電鉄系ディベロッパー男性)

・「情報は宝!」、「人脈は宝!」、SCの歴史から現在まで学ぶことができるとともに、抱えてる問題等を整理することができる有意義な場所です。そして何よりも情報交換の場所であり、私にとって大きな財産となっています。(不動産系ディベロッパー男性)

4. SC経営士

■SC経営士

SC経営士とは、SCに関する専門知識を総合的・体系的に体得し、その専門知識を活かして、現在および将来のSC経営やSC業界、地域社会の発展に貢献できる資質を持った方で、当協会が実施するSC経営士試験に合格し、登録した方をいいます。

現在、約670名のSC経営士が、さまざまなSCのビジネスシーンで活躍しています。

■SC経営士 資格の特徴

1. SC業界唯一の認定資格
SCビジネスに関わるうえで認められる高いマネジメント能力
2. SC経営士会の主催企画参加による自己研鑽
研究会や視察、その他イベント参加による知見の広がりや蓄積
3. 業界内ネットワークの構築
ビジネスに役立つ同一業界内の仲間との出会いや繋がり



■資格取得のメリット: SC経営士の声

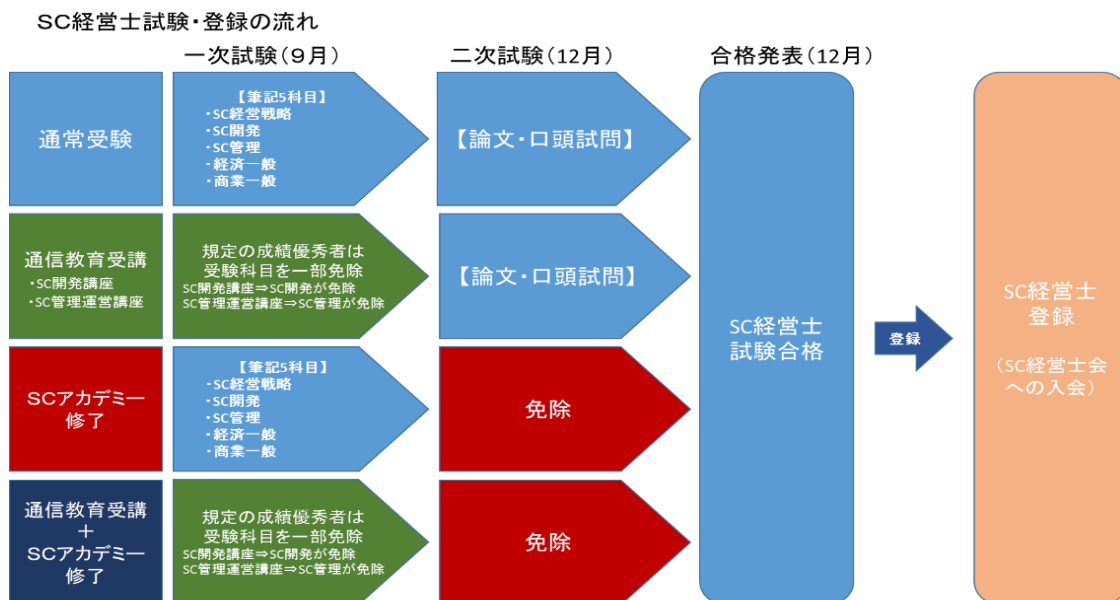
- ・SC経営士のネットワークにより、さまざまな情報(テナント、リーシング、最新SCマネジメント情報 等)が収集できる。
- ・資格を取得することにより、企業内のSCマネジメント層のレベルアップにつながる。
- ・同業界や同世代で深いつながりができる。
- ・業界のトップマネジメントクラスの方々と交流ができる。
- ・協会との連携も強まり、より一層業界動向がつかみやすくなる。

■受験資格

一次試験は、年齢、学歴、職歴等に関係なく、誰でも受験することができます。ただし、二次試験(論文と口頭試問)は、次のいずれかの条件を満たす方が受験できます。

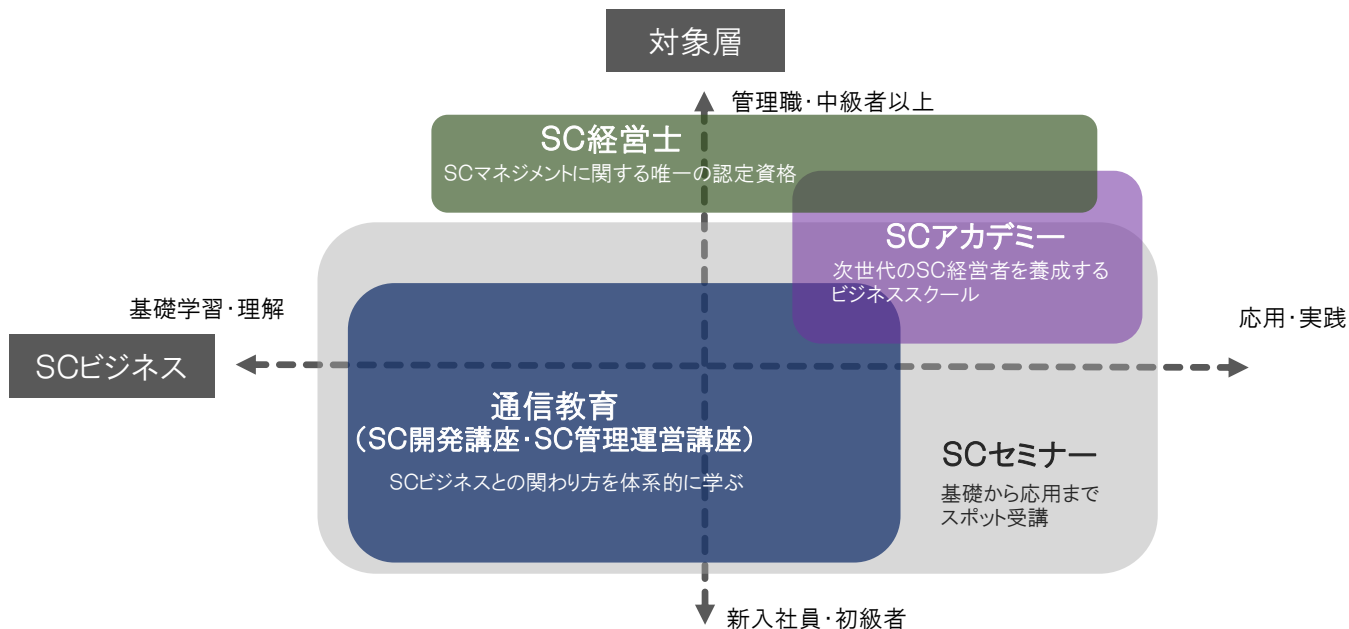
- 1.SC事業に関連した職種で、5年以上の実務経験を有すること。
- 2.実務経験が5年に満たない場合は、「一次試験合格者」とし、一次試験合格後10年以内に受験の前後の実務経験を合算して、通算5年以上の実務経験を経た後、資格審査を経て二次試験を受験できるものとする。

■試験の内容



5. 人材育成プログラムの関連性

ご自身のキャリアや目的・段階に応じて、プログラムをお選びください。



6. その他のプログラム

◆海外視察研修ツアー

行き先はアメリカを中心に、ヨーロッパ、アジアなどSC協会独自の企画で、毎年3~4回実施しています。

■主な特徴

1. 現地の流通事情に精通したコーディネーターが同行します。
2. 視察先の現地担当者とのミーティングの機会があります。
3. 各回テーマを設定し、訪問都市や視察する施設を選定します。

■2019年度催行予定

- ・アメリカ東海岸(ニューヨーク・オーランド/7月)
- ・ヨーロッパ(パリ・ロンドン/11月)
- ・アメリカ西海岸(ロサンゼルス・サンフランシスコ/2月)



◆研修講師派遣

テナントオーナー講演会、ディベロッパー社員研修、店長研修や接客ロールプレイング研修など、SCで実施するさまざまな研修会のプログラム提案や講師紹介、スケジュール調整などのサポートをさせていただきます。その他、ロールプレイングコンテストの審査員やお客様役の派遣、店舗診断の企画提案なども行っています。

■主な特徴

- ・経験豊富な講師陣をそろえています。
- ・リーズナブルな料金システムです。
- ・研修・講演のさまざまなプログラムを提供します。

お問い合わせ先

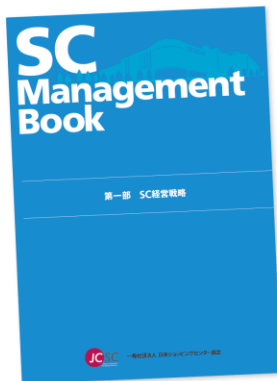
一般社団法人日本ショッピングセンター協会 教育研修部
〒112-0004東京都文京区後楽1丁目4番14号 後楽森ビル15階
TEL.03-5615-8523(直通) FAX.03-5615-8539
mail:kenshu@jcsc.or.jp ホームページ:http://www.jcsc.or.jp/

SC Management Book

第3版 発売中

SC事業に携わる方々、
SC経営士を目指す方々の
必携書!

この1冊で“SC経営とは何か、SCが抱えている
諸課題を解決するためのヒント”が解ります。



第一部(本編)と第二部(別冊)で構成されています。第一部は、SCの戦略的経営の現状分析と方向性について、第二部では、2020年に向けた10の課題を専門的に分析しています。

第一部 内容

はじめに

第1章 SCの経営環境の変化

- 第1節 社会・経済環境の変化
- 第2節 SCと流通・サービス業の状況
- 第3節 地域活性化とSC

第2章 SC経営戦略

- 第1節 多様化するSCの事業形態
- 第2節 SCマーケティング戦略
- 第3節 SCマーチャндаイジング戦略

第3章 SC開発戦略

- 第1節 SCのオーナーシップ
- 第2節 SC開発成功のための条件
- 第3節 SC開発における昨今の傾向

第4章 SC運営管理戦略

- 第1節 SCの運営戦略
- 第2節 SC事業の継続性
- 第3節 SCの人材戦略

第5章 SC経営と法律

- 第1節 SCの開発に関する法律
- 第2節 SCマネジメント及び環境問題に関する法律

第二部 内容

第6章 ポスト2020のSC事業に影響を及ぼす 社会変動テーマ10

- 第1節 日本のSCの未来—少子高齢化社会への適応
- 第2節 グローバリゼーション インバウンドとSC
- 第3節 ECの成長と流通革命
- 第4節 東北大地震に学ぶ防災・耐震化とSCの役割
- 第5節 MIXED USE PROJECT ~人を集めるまちづくり
- 第6節 コンパクトシティ(中心市街地再開発)&
サードプレイスの創造~商業施設からのまちづくり~
- 第7節 環境施策とSC開発

- 第8節 ミレニアル世代の台頭と消費性向
- 第9節 「国土のリノベーション」と地方のSCに
求められる事業再構築力
- 第10節 モール専門店の未来像

SC Management Book 第3版

- 体 裁：A4判(第一部 160ページ、第二部 100ページ)
2016年11月25日発行
- 定 価：8,640円(本体8,000円、消費税640円)
- 会員価格：5,400円(本体5,000円、消費税400円)



一般社団法人
日本ショッピングセンター協会

SCテナントスタッフハンドブック

「テナント必携ハンドブック」改訂版

SC・テナント教育担当者、
お店の店長・販売員の方々の

必携書！



“おもてなし力”向上に、 この一冊。

“おもてなし力”向上が、SC発展の核心です。SCでお客様に接するスタッフに、これだけは知っておいて欲しい基礎知識を一冊にまとめました。どこのSCでも通用するスタンダードな内容です。SC内のテナントスタッフ教育、専門店内の教育用テキストとして最適です。

内容

はじめに

第1章 SCとは何でしょうか？

1. SCとは
2. SC発展の歴史
3. 日本のSCの現状と課題

第2章 ディベロッパーとテナント

1. ディベロッパーとは
2. SCにおけるテナント
3. ディベロッパーとテナントの関係

第3章 SCにおけるテナントの役割と 具体的業務

1. SCにおけるテナントの活動
2. SCテナント店長の役割とリーダーシップ
3. 店長の仕事とは

4. 店長の課題

- 店長の悩み Q&A

5. テナントスタッフの基本姿勢

第4章 CS(顧客満足)の実現

1. 接客サービスの取り組み
 2. 飲食・食品店の接客
 3. トラブル・クレームへの対応
- 「SC接客ロールプレイングコンテスト」への参加

第5章 SC・テナントのリスク管理

1. 地震・津波・風水害など災害への対応
2. 事故・事件への対応
3. 個人情報の取り扱いと対応

(サイズ：A4版／頁数：144)

◆「SC接客マイスター」推薦図書◆

2015年度よりテナントスタッフのステータス向上を目的とした新資格「SC接客マイスター」がスタートしました。

SCのテナントスタッフの“おもてなし力”“接客スキル”向上がSC発展のカギを握っています。競合対策としても有効です。

テナントスタッフの新たな仕事力向上の目標として、「テナントスタッフハンドブック」で学習し、積極的に資格取得にチャレンジしてください。

SCテナントスタッフハンドブック

販売価格 ● 会員 1冊3,240円(税込)

● 一般 1冊5,400円(税込)

※30冊以上ご購入の場合は5%引き

※50冊以上ご購入の場合は10%引き



一般社団法人
日本ショッピングセンター協会