

出会い、発見、チャンス、そして未来へ。

ONLINE

SC BUSINESS FAIR 2021

第45回 日本ショッピングセンター 全国大会

2021.2.9 Tue - 16 Tue (8日間)

アーカイブ公開 2.18 Thu - 28 Sun (11日間)



SC経営士会 年次ゼネラルミーティング2021 開催!

SCビジネスフェア2021の開催初日に、SC経営士会の年次ゼネラルミーティングをオンラインにて開催させていただきます。新経営士の皆さんにもご参加いただけますので、ぜひ皆様もご参加いただき、交流を深めてください。

日時: 2021年2月9日(火) 17:00~18:30

会場: オンライン (Zoom)

- プログラム:
- ① 会長挨拶
 - ② 副会長ご紹介
 - ③ 2020年度活動報告&2021年度活動計画(各ブロック長・各グループ長)
 - ④ 新SC経営士ご紹介
 - ⑤ SC経営士交流会(3~4名のグループに分けてオンライン交流会を行います)
 - ⑥ 閉会

※開催イメージ



年次ゼネラルミーティング2021 参加申し込みは [こちら](#) です。

出会い、発見、チャンス、そして未来へ。

ONLINE

第45回 日本ショッピングセンター 全国大会

SC BUSINESS FAIR 2021

2021.2.9 Tue - 16 Tue (8日間)

アーカイブ公開 2.18 Thu - 28 Sun (11日間)



パネルディスカッション 若きSCリーダーによる未来への提言

SCの未来を語ろう ～2021・私たちはどう生きるか～

デジタル・ローカル・マーケティングの各分野から、SCの未来を描く！

【コーディネーター】

【パネリスト】

【パネリスト】

【パネリスト】



株式会社トリニティーズ
代表取締役
(SC経営士)

中山 亮 氏



JR西日本SC開発株式会社
カンパニー統括本部
開発戦略室 室長
(SC経営士)

舟本 恵 氏



株式会社SHIBUYA109
エンタテインメント
オムニチャネル事業部
MDプランニング部長
SHIBUYA109総支配人
(SC経営士)

澤邊 亮 氏



大和リース株式会社
流通建築リース事業部
運営企画部
運営企画課 (東日本担当)
担当課長
(SC経営士)

坂口 絵美氏

SCビジネスフェア2021オンラインにおきまして、経営士会主催の無料オンラインセミナーを開催致します。

実力派のSC経営士4名によるセミナーを、皆様ぜひご視聴ください!!

2021年2月9日(火) - 16(火)

第29期(2020年度)SC経営士二次試験

9月9日(水)、東京/大阪会場で2020年度のSC経営士試験(一次試験)が実施されました。新型コロナウイルス感染拡大の影響もあり、例年より微減となったものの、多くの受験者が一次試験に挑みました。その結果、40名が一次試験に合格されました。

その後、二次試験進出者が論文を提出し、12月に行われた口頭諮問と合わせて二次試験の合否判定が行われ、先日48名の合格者が発表されました。なお、今回の口頭諮問は東京・大阪ともにオンラインでの開催となりました。

合格された方々、おめでとうございます!



第2回【若手SC経営士交流会】開催レポート

業務広報Gの富田(阪急阪神ビルマネジメント株/27期)です。業務広報Gでは、昨年に引き続き第2回目となる「若手SC経営士交流会」を実施致しました。講演会・ディスカッション・懇親会と盛りだくさんの内容であった第1回目と違い、コロナ禍の中で開催となった第2回目は「WEBセミナー形式」と「1時間」のみというシンプルな構成ではありましたが、参加者の経営士の皆様からは大変に好評をいただきました。ご参加頂きました皆様、ありがとうございました。

- ◆開催期日 : 2020年11月10日(火) 14:00~15:00
- ◆参加費 : 無料
- ◆対象者 : 39歳以下(開催日時時点)もしくは取得後2年以内(26.27.28期)のSC経営士
- ◆参加人数 : 29名(業務広報Gメンバー含む)
- ◆会場・形式 : ZOOMによるWEBセミナー形式

- ◆内容
 - 1. グループディスカッション(14:10~14:25)
→各グループ(5~6名)に分かれてテーマ別のディスカッション
テーマ(1) アフターコロナ下の、SC施設運営について
テーマ(2) アフターコロナ下の、テナントリーシングについて
テーマ(3) アフターコロナ下の、SC開発・RNのあり方について
 - 2. グループ発表(14:25~14:40) →各グループの発表者が全体にディスカッション内容を発表
 - 3. フリートーク(14:40~15:00) →各グループに戻って近況や今後のSC経営に関して意見交換。

◆当日の様子



◆担当者所感

- ・「コロナ禍という未曾有の環境を乗り越えた後に、SC開発・運営にどのように向き合っていくか」という難易度の高いテーマではありましたが、非常に熱い議論が展開されました。
- ・コロナの影響で視察や出張に行けず、情報交換ができる飲み会に参加できないため、交流を求めている経営士が多く、WEB開催を歓迎する声が多く聞かれました。
- ・地方や海外からの参加者も多く、「無料&WEB開催」のメリットが十分に活かされた開催方式であると確認できました。
- ・対象者はSC運営・開発に実務の最前線で携わっている経営士が多いため、60分という時間設定とWEB会議という形式により、業務時間中にも参加しやすかった点についても好評をいただきました。

◆今後に向けて

- ・今回初めてWEB開催にチャレンジしましたが、参加された経営士の皆様がとても熱心で、かつ交流の場を必要としていることを改めて実感できました。時間配分などの面で課題も浮き彫りとなりましたので、次回の開催に向けて改善していきたいと思っております。
- ・業務広報G事務局メンバーとしても、「経営士相互の交流」という目的に対して、withコロナの時代では最適な開催手法ではないかと考えております。
- ・第3回についても実施を予定しております。また「若手」以外のくくりでも開催してみたいと思っておりますので、皆さま是非ご参加ください!

【withコロナの施設運営事例】盛岡フェザン 佐藤さん

【SDGs勉強会の開催】

11月より(株)アトレでの2年間の出向を終え盛岡フェザンに復帰いたしました。感染者ゼロを7月末まで続けてきた岩手県ももはや秋田県、青森県、山形県を感染者数で上回り、新幹線の利用率もGOTOスタート時は回復傾向でしたが、11月から現在までの感染者の増加とともに鈍化してしまいました。街の様子、館利用者の動向、周りの環境を見たときに市民マインドとして感じるのはコロナへの恐怖心と同時に周りの目への恐怖心が大きいのかなども。食事を楽しむことや人込みの中に行くことに対して非常に敏感であると感じました。盛岡も様々なイベントが中止に追い込まれました。チャグチャグ馬コ、盛岡さんさ踊りなどの伝統行事や、北上川川下り大会、いしがきミュージックフェスティバル、盛岡シティマラソンなどなど東北から祭りをとったら何が残るのか。

下ばかり見ていてもしょうがないということで、こんな時だからこそ、将来に向けて知恵を蓄えようとフェザン営業部員を対象に「SDGs勉強会」を開催しました。講師に岩手県立大学 総合政策学部 地域社会・環境コース 渋谷晃太郎教授 (SDGs公認ファシリテーター)をお招きして講義していただきました。

「SDGsって担当の人がわかってればいいじゃない」ではなく一人ひとりの意識が世界を変えるんだ!!そしてビジネスに必要なのだーといことで一部の営業部員を除き受講しました。まさに 誰も取り残さない!!

【地域企業感染対策支援事業の申請手続きについてのショップ向けセミナー開催】

店長会にて、地域企業感染対策支援事業の説明会を行いました。感染対策に要した費用を盛岡市から補助金を頂けることについての説明と申請方法を商工会議所担当者から説明頂きました。

■プロフィール

佐藤 繁 (21期)

2001年 盛岡ターミナルビル(株)入社

2018年 (株)アトレ出向 (主に開発業務を担当。)



講師の渋谷教授 ↑

↓ カードゲームに夢中



【withコロナの施設運営事例】三井アウトレットパーク北陸小矢部 小松さん

【従業員の検温】

三井アウトレットパーク北陸小矢部で、最初に苦労したのは従業員の検温でした。急遽、全社的に導入したサーモカメラは検温スピードも速く便利でしたが、MOP北陸小矢部は、従業員駐車場が少し離れた場所にあるため、夏の暑い日には駐車場から歩いてくる間に熱を吸収し、37.5分以上の数値&警告音が頻発しました。(同じ仕組みの他のSCでは異常値率100%という日もあったそうです。)

そこで急遽、手首で検温する仕組の検温器に切り替えたところ、エラーもほぼゼロへ。時々、初めての出勤のスタッフさんに戸惑う姿も見られましたが、今は問題無く運用できています!



■プロフィール

小松 慶 (23期)

三井不動産商業マネジメント株式会社

アウトレット運営本部 第四事業部

三井アウトレットパーク北陸小矢部オペレーションセンター

1975年5月9日生まれ / 2001年9月入社

kei-komatsu@mf-shogyo.co.jp

入社後、本部調査課→LALAガーデンつくば→LSP事業本部→ららぽーと豊洲→アウトレット運営本部→ララガーデン川口を経て、三井アウトレットパーク北陸小矢部で所長をやっています。ちなみに、SC経営士になった後に、SCアカデミー11期を卒業しました(最高に楽しかった!).

現在は単身赴任のため、思う存分仕事に打ち込んでおります。家族と離れて寂しいので、みなさん是非、視察がてらいらっしゃってください。全力でおもてなし致します。

体温計測のお願い



袖をまくり、手首をかざしてください。

※外気に晒された箇所では、
正確に検温できない可能性があります。

37.0℃以上の方は
荷捌き所にて再検温を実施ください。

京都駅前地下街ポルタは 開業40周年を迎えました!

2020年11月27日に開業40周年を迎え、これまでご愛顧くださったお客様への感謝を伝えるため、新型コロナウイルス感染防止対策を図り、各種の記念施策を実施しました。

● 開業40周年記念限定商品・メニュー

40周年を記念して「いまだけ」「ここだけ」のポルタ限定商品や期間限定メニューの提供

● 「SDGs」を取り入れたポップアップストア

- ・KOUGEI EXPO in Kyoto (全国の伝統産業職人によるトークセッションと販売)
 - ・京都水尾の実生の柚子加工品販売 (過疎化と高齢化が進む地域産業の活性化)
 - ・京都紋付の、黒染め技術による衣類の再生
 - ・NPO法人リボン京都による、途上国の女性・若者が現地で縫製したアイテムの販売 (日本から送った古着を再生する技術を指導することで自立を支援)
- など、「SDGs」を取り入れたポップアップや古本市などを開催しました。



● ポルタクラブカード 開業以来初の「15倍ポイントアップ」

「15倍ポイントアップ」で、これまでご愛顧いただいたお客様へ感謝の気持ちを伝える。コロナ禍で厳しい中でも「密」を避ける対策を講じ、会員様の来店強化により、期間中の会員売上は前年同期比147.8%、会員以外を含む全体の売上でも105.2%でした。

● 京都ポルタ コロナ対策 ●



● 換気強化 (空が見える地下街)

夏季・秋季の天候のいい日はポルタプラザの屋根を開放し、お客様にも万全の換気対策実施をアピール。階段の防風扉は、冬季も開放!!冷気による暖房効率低下もコロナ対策です。

■プロフィール

桂 智史さん(23期)

京都ステーションセンター(株) 総務企画部経営企画室

1984年7月11日生まれ。

2009年に大阪地下街株式会社へ入社、店舗管理業務、ホワイトイウめだ(運営管理、販促、ロープレ、リニューアル)、5地下街のリーシング業務を経て、2017年1月に中日本高速道路株式会社に入社し用地買収を経験。

同年9月に京都ステーションセンター株式会社へ入社し、京都駅前地下街ポルタの運営管理を担当後、2019年12月より経営企画室に異動となり、現在に至る。

2020年2月にSC協会主催のアメリカ西海岸(ロサンゼルス・サンフランシスコ)視察研修に参加させていただき、貴重な経験になりました。まだ現地はコロナ禍ではなく、TVで視察したSCを見るたびに、行けたのが奇跡だったと思っています。

現在、CXに繋がるDX化を勉強中です。以上、底冷えの京都からお届けしました。



● 京都ポルタ・最近のトピック

- ・防災センター更新リニューアルを実施し、最新のITV導入により、AI空調やマーケティング活用、防犯対策等への活用を進めています。
- ・DX化に向けて、サイネージの更なる活用やロボット掃除機等の導入検討など効率的な運営と資産の有効活用に向けて取り組んでいます。
- ・SDGsについて、KES(京都環境マネジメントシステム)を活用しながら、ショップと共に取り組んでいます。

【withコロナの施設運営事例】 エスパル仙台 佐藤さん

【福袋事前予約】

仙台は伊達政宗公の時代から初売文化が根強く残り、「仙台初売」は仙台における商売の伝統文化となっております。毎年ショッピングセンターだけでなく、商店街なども一体となり、多くの福袋を準備し、地域のお客さまに楽しんでいただくイベントですが、今年はコロナ禍という状況で大々的な集客が難しい状況です。ただ初売の単日売上は年間で1位（去年は4億弱）ということもあり、「福袋を売りたい」「お客さまを集客したい」けど「できない」というジレンマの中、準備を進めました。

ECでの販売という話も出しましたが、当社はEC販路を持たないため、ネットでの福袋販売等も難しく、福袋販売のためのEC基盤構築も検討しましたが、費用対効果を考えると得策でないという判断となりました。その後、新たな手法として、店頭での事前決済と予約券の引き渡しというルールで福袋の事前販売を行い、年始に使える飲食や土産のクーポンなども一緒に配布することで引換来店時の多店利用促進も図りました。

また、市内のSCや百貨店、商店街とも連携を図り、営業時間や初売の分散開催など、様々な工夫を行い、伝統文化を継続しつつ、お客様へ安心安全にコロナ禍でも初売を楽しんでいただけるよう努めました。

以下、当日の様子です。

【2020年1月2日】



昨年に比べて行列の人数は激減。更に今年はソーシャルディスタンスも意識し、間隔を空けて整理をし、入店の際には弊社スタッフがお客様へアルコール消毒の徹底を行いました。

【アルコール消毒の様子】



結果として、前年に比べ売上は約半減、開店前の行列も前年に比べ約20%でした。来年以降どのような初売が続くか不透明ではありますが、仙台の伝統文化をSCとしてしっかり継承していくために、地域との連携を密に図り続けます。

【2021年1月2日】



■プロフィール

佐藤 啓央
(28期)



2012年仙台ターミナルビル(株)へ入社。販売促進業務やフロア業等を中心にエスパル仙台、福島で7年間勤務。2019年より本社営業企画部営業推進Gへ異動し、エスパル全体のJREPOINT施策や販売促進、CSES、インバウンドや地域連携等など様々な業務を担当。また、一般社団法人ジャパンショッピングツーリズム協会東北支部の副事務局長として東北全体のインバウンド促進業務も行っております。

【withコロナの施設運営事例】 三菱地所リテールマネジメント 菊田さん

前号に引き続き、菊田さんから三菱地所リテールマネジメント社が運営する各施設での事例をご紹介します。菊田さん、ありがとうございます！

①マークイズみなとみらい

<マークイズみなとみらい × 横浜DeNAベイスターズ「YOKOHAMA BLUE PROJECT」>
「YOKOHAMA BLUE PROJECT」の「BLUE」というのは、横浜をみんなで青くして元気にやっぴこうという意味。「横浜DeNAベイスターズ」を応援していくことで、横浜の街を盛り上げていこうというプロジェクトでロゴも、「MARK IS みなとみらい」のブルーと「横浜DeNAベイスターズ」のブルーを掛け合わせたデザインとなっています。

コロナ禍ではGOOD DAY HOMEをテーマに、横浜DeNAベイスターズの特別動画をマークイズみなとみらい公式HPだけで限定配信しています。

※マークイズみなとみらいHP <https://mec-markis.jp/mm/campaign/kt425.html>



MARK IS みなとみらい 横浜DeNAベイスターズ
オンライントークショー

121人が視聴中

10 0 チャット 共有 報

MARK IS みなとみらい チャンネル登録



②イムズ

<笑顔の感知でアルコール除菌液を噴霧する手指除菌装置「emmyWash (エミーウォッシュ)」を設置>

社会貢献型のこの除菌装置は、機械の正面で笑顔を向けるとアルコール除菌液が自動で噴霧され、笑顔(噴霧)の数が一定数に達すると、除菌液を近隣の小中学校へ寄附。笑顔で楽しんで買物をいただきたいとの思いを込めています。

プレスリリース <https://ims-tenjin.jp/office/image/press/20200916.pdf>



【withコロナの施設運営事例】 三菱地所リテールマネジメント 菊田さん

③アクアシティお台場

<シーサイドかざぐるま>

アクアシティお台場3階海側デッキに全長約120メートルにわたって、約700本のかざぐるまを設置。同時に近隣小中学校「お台場学園」のランチルームに“飛沫防止アクリルボード”を寄贈するチャリティキャンペーンを実施。Instagramで「#アクアシティのシーサイドかざぐるま」のハッシュタグをつけてかざぐるまの写真を投稿。投稿数がお台場学園の児童・生徒と同数の430件を達成すると楽しく語らいながら食事ができるよう“飛沫防止アクリルボード”を寄贈。三密回避が求められる中、海風が吹くお台場を楽しんで頂きたいとの思いを込めています。
プレスリリース https://www.mec.co.jp/j/groupnews/archives/mecg200902_seaside%20Kazaguruma.pdf



<映画鑑賞『お台場 屋上シネマ(ねぶくろシネマ)』>

新型コロナウイルスの影響で野外イベントが相次ぎ中止される中、コロナ禍でも屋外の開放的な場所で席の間隔を空けるなどの感染対策がとりながら映画をみんなで見る楽しんでもらう。近隣の東京お台場大江戸温泉物語、weber PARKの3社で企画し、街全体の回遊も高める。三密を回避できる屋外で東京を一望できる夜景と映画を同時に楽しんでもらいたいとの思いを込めています。

参考:<https://www.nebukurocinema.com/program200926-0927.html>



<公式チャンネル>

コロナ禍だからこそ最新の魅力、情報をYouTubeで楽しく届ける。お台場でずっと20年。お台場の魅力を知り尽くしたアクアシティお台場がお届けする「アクアシティお台場公式チャンネル」です。

YouTube: https://www.youtube.com/channel/UCwE1Y8Lon7MB9kCGBbjBcPA?view_as=subscribe



【withコロナの施設運営事例】 三菱地所リテールマネジメント 菊田さん

④泉パークタウン・タピオ

<Moi! Tapio Air Window Shopping ~エア ウィンドウ ショッピング~>

コロナ禍で頻繁に外出するお客様が減る中、画像と記事だけだったSNS配信に動画を追加することでお店を詳しく紹介。自宅に居ながら実際に泉パークタウン・タピオに来ているかのように楽しんでいただきたいとの思いを込めています。

動画: <https://www.facebook.com/tapio.jp/videos/974026436367507/>



⑤南砂町ショッピングセンターSUNAMO

<飲食店舗/抗菌マスクケース>

800円以上お食事のお客様にマスクケースをプレゼント。飲食店舗で食事をする際、外したマスクを置く場所がなく困ることの解決に繋げる。

<医療支援バルーングリーティング>

バルーンアーティストに館内を回遊してもらい、医療寄附金を募る。寄付してくれた方には江東区観光キャラクターコトミちゃんとのコラボマスクケースをプレゼント。寄附金は「守ろう東京・新型コロナ対策医療支援寄附金」へ寄付することで医療支援にも繋がりたいとの思いを込めています。



■プロフィール

菊田 徳昭 (24期)

三菱地所リテールマネジメント(株) 運営1部 マルヤマクラス 館長
1977年9月生まれ。2000年(株)西武百貨店(現:(株)そごう・西武)入社。その後、(株)アクアシティ(現:三菱地所リテールマネジメント(株))入社。アクアシティお台場、川崎ルフロン、南砂町ショッピングセンターSUNAMOの運営管理、リーシング、リニューアル等を担当。2017年より、マークイズみなとみらい副館長、2019年より、マルヤマクラス館長に就任し、現在に至る。
2020年4月より、SC経営士会北海道ブロック運営委員。

新SC経営士に聞く 若狭 美穂さん

株式会社ルミネ 大宮店 営業部

●経営士試験の感想

入社して8年が経過した頃、ふと社会人になって自分が仕事を通して身に着けたことを、何かしら形に残しておきたいと思い、SC経営士試験を受験することになりました。日頃から業務の幅も広く、モノの考え方や見方等、幅広い知見が必要だと思っておりましたが、経営士の勉強を始めからはモノの見方考え方等、自分の中で整理ができたような気がしました。「合格」という強烈な2文字を目指して何かに没頭することもなかなかなかったので、合格した時は達成感と安堵感と、久しぶりに忘れていた感覚を思い出し、勉強に励んだ時間は良い時間でした。

●今後の抱負

私の働くルミネ大宮店ですが、ルミネの中では東京都心から離れ、比較的地元のお客さまに多くご利用頂いている館になります。新型コロナウイルスの感染拡大の中、お客さまの価値観やライフスタイルが大きく変わり、これから居住エリアの商業施設の価値は高くなっていくと思います。大宮エリアのお客さまに益々期待して頂けるよう、「半歩先だけど、そうそうこれが欲しかった」と思っていただけの売り場作りに取り組みます。

●プロフィール

1988年北海道生まれ

幼少期は北海道と日本海の雪国を転々と過ごし、雪の上をそりを引いて買い物に行くほど長閑な街で育ちましたが、とてもせっかちな性格です。

(株)ルミネ入社後、ルミネエスト店で勤務後、現在の大宮店に異動しました。直近4年間は改装関係に携わり、コロナ禍でしたがるルミネ2-3Fのメインエリアが2020年3月竣工、ルミネ2-1Fフードエリアが10月に竣工しましたので、みなさま大宮にお立ち寄りの際は是非お買い物にいらしてください!

●早くやりたいこと!

休みの日に、いつも通り実家に帰って地元の友達に会ったり、大好きな会社の先輩・後輩とまた旅行に行きたいです。写真はコロナ禍、近所で開業した隈研吾氏の設計監修のミュージアムです。気兼ねなく、どこかに行きたいな...



新SC経営士に聞く 高橋 昌剛さん

株式会社東急モルズデベロップメント

戦略事業部 施設管理部 アシスタントマネジャー

●SC経営士を目指したきっかけ

社内での取得推奨資格だったことが直接のきっかけですが、SCの運営や経営を体系的に勉強できるいい機会だとも考え受験しました。それまでの私は「資格をとっても仕事には意味ないよ〜」と思っている資格否定派でしたが、どうせなら資格を取ってから同じことを言った方がカッコ良いよな、と思い直した次第です(笑) (今ではSC経営士の勉強をして、実際に合格をしてとても良かったと実感しています!)

●SC経営士試験の感想

一次試験は正直全く手ごたえがなく完全に落ちたなと思いました!今振り返ってみて、やっておいて良かったと思う勉強は、宅建と日経テストです。前年に宅建に合格していたので、民法や借地借家法などの基礎知識がありましたし、日経テストで全般的な経済知識が習得できていたことで点が拾えたのかもしれません。

●今後の抱負

当社は若い社員が多く、私自身、社内研修の講師を務めることが多いので、若手に対してSC全般の知識やSC経営士の情熱を伝播できる存在になりたいです。変革期を乗り越えるためにも、熱く!情熱的に!業務に邁進いたします!!!!

●趣味

音楽のLIVEとカラオケ(ほぼヒトカラ)です! 今年はコロナ禍でLIVEが軒並み中止となり、有給が余りまくっています(笑)今「SHISHAMO」「緑黄色社会」「ずっと真夜中でいいのに。」にハマっていて、また普通にLIVEに行ける世の中に早く戻って欲しいなあと感じています。カラオケは1人で行く(頻度はほぼ週1回)ので、コロナ禍の影響はさほどなく楽しめています!

●プロフィール

2008年1月に東急モルズデベロップメントに入社し、2013年12月に退社。2017年4月に再入社、施設管理部に配属となり現在に至る。



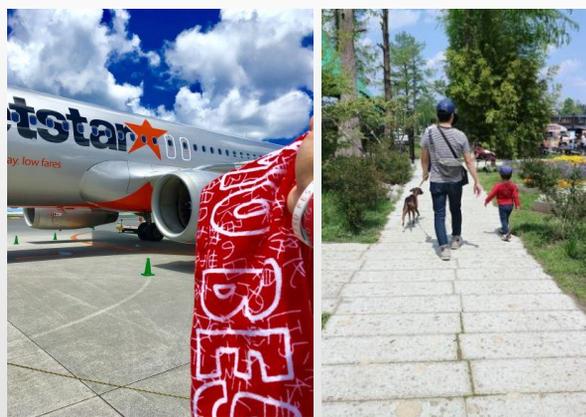
写真

(上) 社内研修用ビデオ撮影現場にて

(左下) 2019年、SHISHAMOを追いかけ沖縄に行ってきました

(1人で)

(右下) 息子と犬を連れて遊びに行くこともあります



新SC経営士に聞く 藤田 允さん

(株)ジェイール西日本デパート・ネット 駅編集事業本部 デベロッパー事業グループ

●SC経営士を目指したきっかけと試験の感想

弊社は3事業(駅構内デベロッパー事業(エキマルシェ、駅構内テナント)、駅構内直営店事業(駅構内コンビニ、土産店、自販機等)、ビジネスホテル事業)を営んでおりますが、デベロッパー事業について本格的に取り組み始めて10年程度しかないので、今後社内でデベロッパー事業の中心を担う人間になりたいと思い受験しました。

実は2回目の受験で、今回は同じ部署の後輩も同時に受験したので、先輩の意地でなんとしても合格すべく必死に勉強しました。筆記試験は自己採点では不合格でしたので諦めておりましたが、通過できたときは嬉しかったです。面接では、論文の内容に沿って自分の意見を述べる事ができたと思います。

●趣味

SC視察が趣味です(笑)。学生時代を東京で過ごしたこともあり、全国各地のSCを巡ることが趣味。大学生の頃に、JR東日本さんのエキナカ「エキュート」が次々と開発され「商業施設っておもしろい!」と思ったのがきっかけです。誰か一緒にSC巡りしましょう(笑)

娘(5歳)が産まれてからは、プライベートは基本的には家族と過ごしております。休日には娘を連れてSCに出かけることも多いです。他には、中学から大学までやっていたバレーボールなど。

●今後の抱負

SC経営士になった途端、コロナウイルスが流行してしまい、SC経営士として特にこれといった活動が出来ておりませんが、全国のSC経営士の先輩方と交流を深め、様々なことを勉強させていただきたいと思っています。また社内では初のSC経営士として、後輩指導などをして行きたいと考えております。

●これまでのプロフィール

2010年4月入社。直営店舗勤務を1年間、1年半の総務部人事グループ勤務を経て、「エキマルシェ大阪」運営事務所に於いて販売促進や広報・スイーツテナント担当を3年間、現在の部署にてエキマルシェ全体の会員システム改善・設備修繕計画・販売促進・テナント入れ替え・売上管理などの業務を2年間経験後、エキマルシェ大阪リニューアル業務を担当(現在約2年半)。



① JR大阪駅構内の駅ナカ商業施設「エキマルシェ大阪」に携わり、約8年になります。



- ②娘とSCめぐり(ららぽーとEXPOCITYにて)
- ③「エキマルシェ大阪」リニューアル開業のイメージパース。現在の担当業務です。
- ④バレーボールは、地元のサントリーサンパーズ、パナソニックパンサーズのファン。コロナ状況下でなければ、年に10回は観戦。現在はテレビ観戦。



新SC経営士に聞く 飯田 仁子さん

西日本鉄道株式会社 都市開発事業本部 営業部 ソラリアステージ

●SC経営士試験の感想&合格の喜び

今まで商業関係の業務を行ってきた一つの区切りとして、改めて体系的に学び直したいと受験を決めました。久しぶりの試験勉強に苦労しましたが、普段業務をしているだけでは知ることの少ない様々な知識を学ぶことができ、大変良い機会となりました。

面接では、風邪で声がほとんど出ない状況の中、必死で答えたことも今となってはいい思い出で、どうにか合格できて非常に嬉しかったです。受験に伴う出張等で職場を空けることもあり、協力していただいた職場の方々にも感謝しています。

●今後の抱負

今年の4月より本社からソラリアステージに異動になり、久しぶりの運営室だとドキドキしていましたが、予想だにしていなかったコロナ禍に翻弄される日々が続いています。このようなときだからこそ、学んだことを活かしつつ、新しい取り組みにもチャレンジしていきたいです。

●プロフィール

福岡生まれ福岡育ち

2002年西日本鉄道株式会社入社、都市開発事業本部で天神地区の集客・販促、SCのリニューアル、地域密着型SCの開発を担当した後、グループ会社再編業務に携わり、2011年人事部に異動して採用・異動担当業務を経験。2013年に都市開発事業本部に戻り、2020年4月より現職。プライベートでは体を動かしたくて始めたエアリアルヨガも今年で5年目に。月に数回ですが、なんとか続けられています。また、美味しいご飯やスイーツを食べることが好きで、ふらりと良い店探するのも楽しみのひとつです。

■写真

- ①今年4月に館長として赴任したソラリアステージ。福岡・天神の駅ビルです。
- ②数年前にまちづくりに関する出張でバリに行かせていただきました。プライベートでも旅行したいのですが、コロナでまだまだ時間がかかりそうですね・・・
- ③今年の初めに慰安旅行で尾道と道後温泉へ。いい仲間にも恵まれています。



第23期SC経営士の高橋 駒貴です。

昨年のは頃は函館競馬場の立ち寄りをコラムにUPさせて頂いたのですが、この1年、本当に色々なことが変わり、今までどおりにいかない1年を過ごすことになりました。少ないながら年に1、2度現地観戦していた競馬も2020年は一度も行けずということ、何とも言えない1年となりました。敢えてこんな時だからこそ少し外に目を向けてみようと思ひ、海外の競馬についてこの場で触れてみたいと思ひます。

世界ではおおよそ100前後の国、地域で競馬が開催されていると言われますが、私が初めて海外の競馬場に足を運んだのは、今から約20年前、21歳の夏、現代競馬発祥の地、イギリスでした。ここからはウィキペディアの力も借りながらとなりますが、私が初めて降り立った競馬場は、「エプソム競馬場」。クラシック競走であるダービーなどが行われる競馬場として知られています。因みに「ダービー」、日本でも良く聞くレース(日本では「日本ダービー」とか「東京優駿」の愛称になります)ですが、各国の競馬で最も権威あるレースとして認められていることが多く、その元祖がイギリスです。何故権威あるレースとなったのか、「ダービー馬のオーナーになることは一国の宰相になることより難しい」というイギリス政治家、ウィンストン・チャーチルが残した言葉に由来する説が最も有力ですが(諸説あります)、歴史、馬生でたった一度しか出走が叶わない等の特別性がそれを助長したのかも知れません。その権威の雰囲気になんとも触れたいということで、当時短期留学していたイギリスで、授業の合間を縫って訪れたのでした。

当日はGIのような大きなレースがなく、どちらかというと閑散としていると言うか、見渡す限りの草原が長閑な雰囲気を醸し出し、ゆっくり競馬を楽しんだのですが、あまり下調べをせずに訪れたため一番びっくりしたのが馬券の買い方。

↑↑馬券

↑↑ サッカーの予想チケット →

日本では競馬の主催者から馬券を購入することしか認められていませんが、ヨーロッパでは競馬の主催者以外に、『ブックメーカー』と呼ばれる政府公認の賭元からも馬券を購入することができる。なので、競馬場には主催者の馬券売場のほかに、ブックメーカーの売場が露店のような雰囲気で出店していてどこで買えば良いのか迷いましたが、当時は敢えてブックメーカーで買ってみたというのが懐かしい思い出です。ブックメーカーからの馬券の購入は、当時普通の個人商店のような場所でも取り扱っていて、馬券に限らずサッカーやその他スポーツを賭けて楽しむ文化がしっかり根付いている。(宝くじを購入するような感覚に近かった)当時、競馬以外の賭け事がどちらかと言えばダーティーなイメージが強かった日本に住む私には新鮮でした。

※調子に乗ってサッカー関連の賭け事もしっかりチャレンジしました。(画像2,3枚目)
今でもですが、サッカーは大のアーセナルファン(=グーナー)です!

兔にも角にも異国の競馬(スポーツ)でその国の風情、文化を知るといっても悪くないのではないのでしょうか?
※コロナが落ち着いた話ですが、私の海外競馬探訪の目標は、中東のオアシス?、ドバイです!



■プロフィール
高橋 駒貴 (23期)
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。
競馬との繋がりも深く、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。

～LINK～ 経営士の輪

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します。

【前回登場の金森さんより】

私が紹介させていただくのは、名古屋鉄道株式会社の若山さんです。若山さんはSC経営士27期の同期で、いっしょに勉強していた受験仲間です。飲み会での軽快なトークはさすがです！また落ち着いたら集まりましょう！

若山 直弘さん (27期)

名古屋鉄道株式会社

開発部SC事業課

1980年5月15日生まれ

2006年4月入社

naohiro.wakayama@nrr.meitetsu.co.jp

はじめまして！名古屋を中心として愛知、岐阜県下にまたがる444キロの鉄軌道路線を有する鉄道会社の不動産部門で、ミュープラットという商業施設の運営を担当しております。鉄道路線長は長いものの、ミュープラットとしての施設数はまだ少なく、1施設あたりのテナント数も多くて20テナント規模の駅商業施設です。

今の部署に配属されたのは約半年前、コロナ禍真っ只中でした。減賃や退店交渉、GoTo対応やコロナ起因の対応に追われ、気づけば年の瀬になってしまいましたが、おそらくSC経営に携わられる皆さまも同じような状況でこの一年を過ごされたのかと思います。

運営経験が全くなかった私は、この半年間、上司や後輩に助けられ、困ったときは、このSC経営士仲間の名刺を頼りに連絡をとり、各施設での事例を教えてくださいながら自社の運営に役立させていただきました。この場を借りて御礼申し上げます。この経営士の「輪」を大切に育みながら、私からも皆さまに有益な情報を伝えられるよう経験を積みたいと思っています。

プライベートでは、4歳の娘とSCデートをよくしております。言葉を話すようになる前から近所のイオンモールに足を運んでいるため、遠出の旅行先でも「パパ、イオン！」と知らせてくれるほどで、同社の戦略にハマっているんだろうなど。いつか当社の施設もそんな存在に近づければと夢見ます。

皆さま、本年もよろしくお願いいたします。



【編集後記】

みなさま、あけましておめでとうございます。

都市に意図的に「密」をつくって「坪効」をあげ、売上歩合で「最大瞬間風速」を生み出す発想から、どう転換しながらビジネスのカチをつくっていくか？そして回収のハードルが高いほど、密・坪効・最大瞬間風速を求めることになるわけですが、2021年、その逆を、どうつくっていくか？

できるだけ「アリモノ」を活かし、使えるものは、なんでも組み合わせ、付加価値を生み出す発想を持ち、SCかくあるべしという枠を取り払う覚悟を持たなければ、強く感じているところです。

これだけ「豊かであることの価値観」も変わるなか、企業にとっては、変化に対応できる柔軟性を持ったビジネスと、その投資を早期回収して繰り返すサイクルをつくること、持続的な「メシのタネ」につながるわけですから、「モノ」そのものよりも、それを廻す「知恵」や「仕組み」への投資が大事になってくるのではと。

かつて、最強の流通業態といわれたSCにとっては、いまだ逆風はやむ兆しはありませんが、こうした視点を持ちながら、新たな機会を見出しつつ、我が国が、そして地域が抱える社会課題解決に向けた「リアル」のインフラとして、その価値を発揮し続けることができるよう、みなさまと研鑽を重ねてまいります。

本年も、よろしくお願いいたします。

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

SC協会 SC経営士会事務局

sckeieishikai@jcsc.or.jp



SCBA
Shipping Center
Business Administration