



第18号 2021年3月発行

SC経営士会 業務・広報グループ
 一社) 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しました。29期の新経営士も含めて150名を超える方々にご参加頂きました。ご参加頂きました皆様、ありがとうございました。

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
- ③2020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
- ⑤SC経営士交流会(3~4名でのグループで)
- ⑥閉会



参加された皆様からは、以下のようなご意見・ご感想を頂いております。

- ・リアル開催の場合には自社ブースから離れられず経営士会のイベントに参加できないのですが、オンラインですと参加しやすいのでありがたいです(時間の融通が利くので)。
- ・初対面の経営士さんとオンライン交流会は不安でしたが、すぐに盛り上がり交流できたので楽しかったです。
- ・オンライン交流会はランダムでグループ分けされるということで緊張しましたが、皆さんとても話やすくして良い情報交換ができました。
- ・こういったオンライン交流会は、今後もぜひ開催して欲しいです。コロナで出張や視察がままならず、他社SCでの事例など情報交換できる場が少ないので、とても役立ちます!

THE CIRCLE 共同編集者を募集しております!

皆様のご協力のおかげで【THE CIRCLE】も創刊から18号目となりました。
 改めまして、ご寄稿頂いております経営士の皆様、そして読んで頂けている経営士の皆様に感謝申し上げます。

【THE CIRCLE】共同編集者募集のお知らせです。

編集作業は、

- ①テーマ選定
 - ②経営士の皆様への寄稿依頼
 - ③寄稿記事のレイアウトと編集、
- といった内容です。

※報酬はありません。完全にボランティアです。
 ※つまり会社に対して副業の申請を出す必要がありません。

※特別なスキルは必要ありません。ワードやパワーポイントの操作程度です。
 ※完全リモートワークです。
 ※お仕事が忙しい場合など、理由を問わずいつでも休職できます。

※経営士の知り合い(=友達)が増えます。
 ※『THE CIRCLE 読んでるよ』と言われると、とても嬉しいです。

ご協力頂ける方は、業務広報グループの田部井 ktabei@gms.tokyo-dome.co.jpまでご連絡ください。



主催者企画

SC経営士会主催セミナー：SCの未来を語ろう2021

2021年2月に行われました、SCビジネスフェアにおいてSC経営士会の主催セミナーが実施されました。注目の経営士3名をパネリストに迎え、初のオンラインセミナーとして実施。合計約1,500回の閲覧があり「これから何をすべきか」「次の手を探ろう」という高い意識の現れたセミナーをレポートします。

【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！】

議
論

- ① SCの2020年
- ② SCとデジタル
- ③ 都心と郊外
- ④ 賃料・出店
- ⑤ SCの未来(with/アフターコロナ)

1、現状分析

2、SCができること

3、SCの未来予想図

セミナーは前後半・各45分の白熱した議論！台本なしの生トーク+最新事例動画を2本閲覧

大阪駅・ルクアという日本を代表するSCから住宅街や郊外まで手掛ける業界随一のマーケットター舟本氏が口火を切れば、舌鋒鋭く冷静にお客様の「今」を知る109澤邊氏が返す。郊外マーケットで長年戦ってきた坂口氏の「すぞす・くつろぐ」SCというワードにも、社会が大きく変化する中でのこれからのSC開発・運営のヒントがふんだんに隠されていました。

1つだけポイントを挙げるとすれば、全員がSCが好きでSCを今後も多くの方に使ってもらう為知恵を絞り、足を使い、様々な調査をし、真摯にSC運営に向き合っている。時代が変わり始めていることを強く意識し、顧客像やニーズを正確に捉える重要性が語られたセミナーとなりました。

【パネリスト】



JR西日本SC開発(株)
カンパニー統括本部
開発戦略室 室長
(SC経営士)
舟本 恵 氏

【パネリスト】



(株)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

【パネリスト】



大和リース(株)
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

【コーディネーター】



(株)トリニティーズ
代表取締役
(SC経営士)
中山 亮 氏

コーディネーターより：SC業界を代表する3名とのトークは、何度も「まさにソレ！」と深くうなづく内容で、SC業界の変革を体感する内容でした。セミナー閲覧者の方からも何度も見ました！とわざわざご連絡頂き評価の高いセミナーとなりました。またやりたいですね！

【withコロナの施設運営事例】 FOOD&TIME ISETAN YOKOHAMA 長田さん



<安心・安全・サステナブル>

FOOD&TIME ISETAN YOKOHAMA館内には、フードコートがあり、昨年の5月時点では、市販の亚克力板で感染対策の仕切りを形成しておりましたが、お客様からより安心・安全な環境で食事を楽しむには対面の仕切りの高さを上げて欲しいとのご声も頂きました。理化学研究所のスーパーコンピューター「富岳」のシミュレーションによると、「感染を効果的に防ぐには、最低、頭ぐらいの高さが必要」とありましたので、弊社の三越製作所に製作依頼、高さ600mmの亚克力板を用意し、木脚スリットは適切な森林管理の規格を満たしたFSC認証材を使用し、サステナブルにも配慮しています。また、昨年12月には、検温ロボットにフードコート内の巡回してもらい、家族連れのお客様には好評でした。



<FOOD&TIME ISETAN YOKOHAMA ART AWARD 2020>

FOOD&TIME ISETAN YOKOHAMAでは2018年3月のオープン以来、パラリンアートによる空間アートを館内に4作品常設展示し、障がい者アーティストの支援を行っています。コロナ禍での障がい者アーティストを支援すること、開催中の横浜トリエンナーレ応援プログラムの登録施設として、横浜のアート文化を拓げるために昨年9/10~10/11に「ART AWARD 2020」を実施しました。パラリンアートアーティストとして活躍されている障がい者アーティストの方々の3作品を展示し、投票によりグランプリ作品を決定するイベントです。アート作品から受けた感動をアーティスト支援アプリ「ArtSticker」の投票ページを通して、120円から直接支援するものです。投票いただいたお客様は施設内連携ショップで、投票画面を見せると、様々な特典が受けられます。参加アーティストの方々が、アプリを通して、直接お客様のコメントを頂き、非常に励みになったと聞き、企画側としても元気を頂きました。また、続いてのアート支援企画として3/11まで「小さなミュージアム」を開催しています。

■プロフィール

長田 健さん(22期)

(株)三越伊勢丹プロパティ・デザイン

商業施設事業部 第二グループ グループ長

1986年(株)三越(現:(株)三越伊勢丹)入社。

その後、日本橋三越、米国三越、三越専門館事業部、多摩センター三越を経て、

2017年より(株)三越伊勢丹プロパティ・デザインで商業施設開発・運営を担当する。



【withコロナの施設運営事例】 東急商業發展(香港)有限公司 新出さん

当社は東急グループのリテール事業の一環として、香港エリアへの出店を検討しているテナント様をサポートする事業を行っております。一人当たりGDPが日本の1.2倍という購買力の高さが魅力の香港市場で、その展開をお手伝いしています。

高い家賃水準が参入障壁となっている香港ですが、2020年はコロナ禍で家賃が大幅に下落していることをチャンスと捉え、香港進出を検討されているテナント様が少なからずいらっしゃいます。

香港は本来、年間観光客数が全人口の9倍近くに達する巨大なインバウンド市場ですが、このコロナ禍で観光客数はほぼゼロとなり、小売業界は大きな打撃を受けています。また、2020年12月10日以降は飲食店の営業時間を18時までに制限する防疫措置が発表され、飲食業界もまた厳しい営業環境となっています。(2021年2月18日から22時に緩和)

そんな中、ローカル消費者の支持を得て売上を確保するため、飲食店の営業規制を逆手にとってプロモーションに活用されているテナント様の、当社がお手伝いした事例をご紹介します。

1. ROJITA × メイド喫茶

SHIBUYA109に古くからご出店されているROJITA様は、ガーリーでスイートなテイストが人気のブランドです。“やみかわ”要素を好む層からの支持も高く、香港でも日系ファッションが好きな若者から支持されています。

一方で、香港には日本カルチャー好きなメイドさんが働く“メイド喫茶”が多く存在しますが、夕方～深夜が主戦場となるメイド喫茶にとって香港政府のコロナ防疫措置は大きな痛手となっていました。

そこで、営業ができない18時以降のメイド喫茶店内を利用し、SNSのライブ配信によるメイドさんのファッションイベントを開催し、ROJITA様は出演するメイドさんに衣装提供をされました。人気の高いメイドさんはある種のインフルエンサーとなっており、着用したワンピースはフォロワーである他店のメイドさんの購入につながるなど、一定の販促効果を発揮しました。衣装提供されたメイドさんはみんなROJITAのファンになり、プライベートでも顧客様となっております。



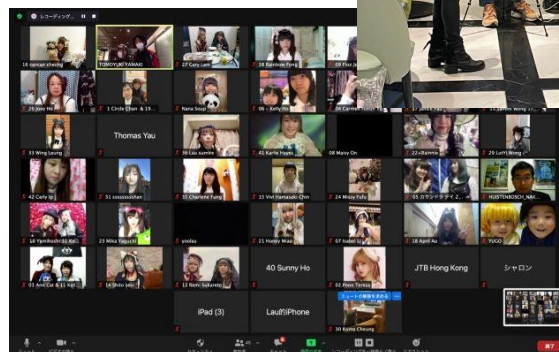
2. axes femme × ロリータファッション愛好家団体

独特の世界観が魅力のaxes femme様ですが、axes femme KAWAIIというラインでは、ロリータファッションが好きな層の普段着に最適なお洋服をご提案されています。

また、香港にはHK Lolitaという会員数500名超のロリータファッション愛好家団体があり、日本のロリータブランドやインフルエンサーと、香港のロリータ愛好家の橋渡し役を担っています。

今般、HK Lolitaの会長さんがaxes femmeのファンだったというご縁もあり、HK Lolitaのオンラインお茶会にaxes femmeが衣装提供&ラッキードロープレゼントを提供するという取り組みを実施しました。オンラインお茶会は、コロナの飲食店営業規制で利用できない18時以降のレストランをメイン会場として貸し切り、レストランが提供するアフタヌーンティーセットの紹介をしながら、日本のファッションについての語り合うというスタイルで、途中でライブコマースながらの実演によりaxes femme KAWAIIの新作をプレゼンしました。

axes femme様は今後も香港でのファンミーティングを企画されるなど、インバウンド消費に依存しない顧客基盤をつくる取り組みを推進されています。



コロナ禍における顧客とのコミュニケーションについて、改めてその重要性を考えさせられる事例でした。

■プロフィール

新出 正人さん(21期)

東急商業發展(香港)有限公司 總經理

1998年:株式会社丸井(現:株式会社丸井グループ)入社。静岡店と町田店で服飾雑貨売場を担当。
2004年:株式会社東急マーチャンダイジングアンドマネージメント(現:東急モルズデベロップメント)へ入社し、グランベリーモール(現在のグランベリーパークの前身)の運営に従事。
その後、本社リーシング部門と人事部門を経て、2018年1月より香港現地法人へ出向。



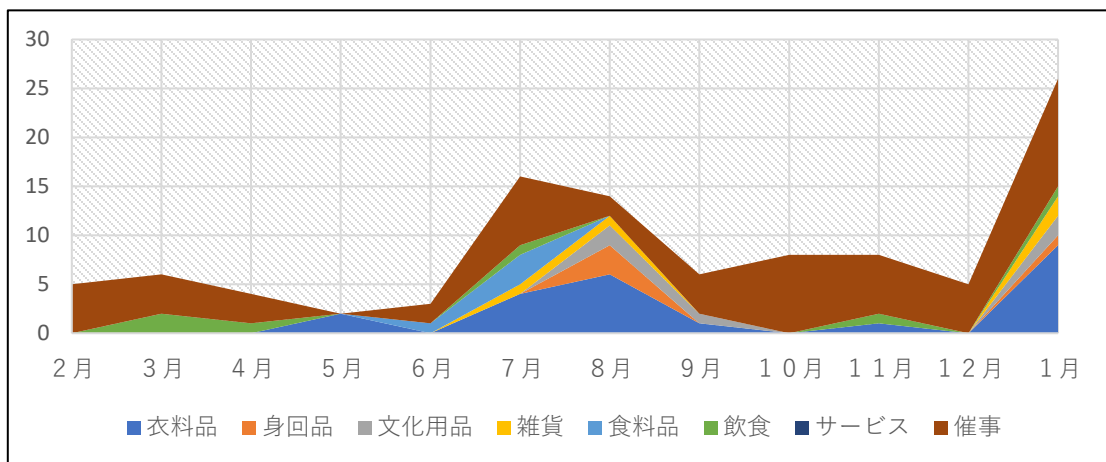
【withコロナの施設運営事例】 JRタワー 五十嵐さん

コロナウイルスが広がるとされる2020年2月から1年間を通してJRタワーの出退店の様子を積み上げ面グラフを使い、図1、図2で表してみました。傾向としては、以下のように挙げられます。

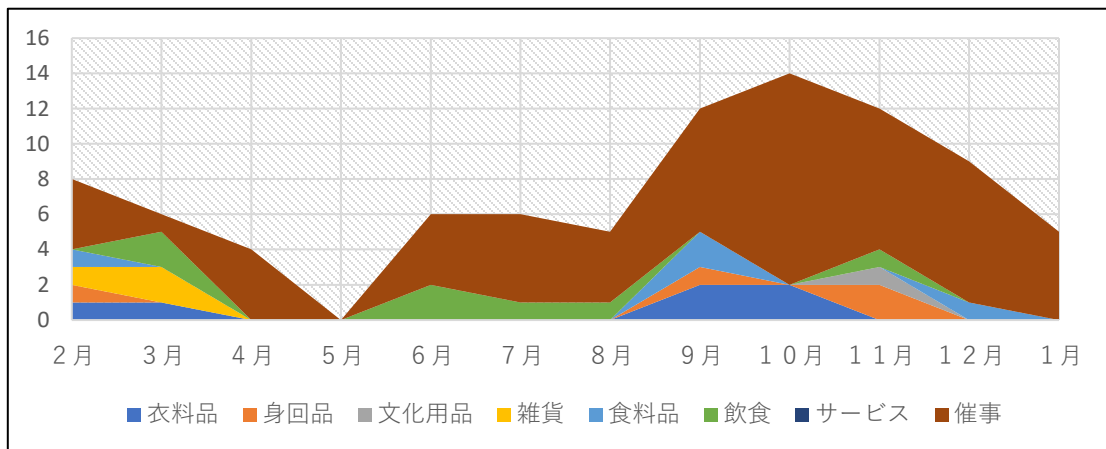
- ・定借の退店は46ショップ、新店は25ショップであり、その差を催事販売で補っている模様。
- ・業種別における退店で最も多い業種は、衣料品の23ショップ、次に飲食6ショップであり7月～8月において衣料品の退店が相次いだ。
- ・業種別における新店で多い業種は、飲食の7ショップ、次に衣料品6ショップ、身回品及び食料品4ショップであり、業種傾向における特徴は掴めなかった。
- ・催事出店の傾向としては、衣料品が51%、雑貨34%、食物販15%であった。

コロナ禍の影響により苦渋の決断で退店を余儀なくされるテナントが多くあり、新規出店に対しても、これからの経済の不透明さや出店コストの費用高がテナントにとってはネックになっており、結果、催事販売で対応している場面が多かったようです。衣料品については、定借の退店が多く占めた一方で、催事であれば意欲的に出店を望むテナントが多く存在することが特徴的でありました。

【図1】 JRタワーにおける退店推移/2020年2月～2021年1月 （単位：店舗数）



【図2】 JRタワーにおける新店推移/2020年2月～2021年1月 （単位：店舗数）



■プロフィール

五十嵐 勇人さん(17期)

札幌駅総合開発株式会社 JRタワー再整備推進本部 企画部 マネージャー

1974年6月5日生まれ 2002年入社。

当時、札幌駅南口の再開発事業(2003年3月 JRタワー開業)の立ち上げメンバーとして販売促進業務を中心に札幌ステラプレイスのブランディング作りに精を出す。その後、ショップ教育、リーシング業務を経験し、営業企画部として4SC(アピオ、エスタ、パセオ、札幌ステラプレイス)全体の運営を担当。

現在は、札幌駅周辺開発事業の一環として、現エスタと隣接している街区を一体とした再開発事業の取組みをしています。

SC協会では、北海道ブロックの運営委員をしています。Mail: igarashi@jr-tower.com



【withコロナの施設運営事例】イクスピアリ 立花さん

SC経営士の皆さま、こんにちは。

昨年(2020年)は、イクスピアリ開業20周年、オリンピック等により大きな期待の一年でしたが、新型コロナで世界中が一変、大変な年となりました。

そのような中、コロナ禍を如何にして打開するか、ウイズコロナ、アフターコロナでの新たな価値とは何か、何に取り組むべきか...。SC事業に限らず商売では、消費、浪費、投資、時間が商品になるという切り口の観点がある(ただし、コロナが特に浪費、不要不急、過剰な部分を一気に消失させ変えてしまいました)。

そこにはウイズコロナ、アフターコロナであろうとなかろうと、変わらぬものとして、楽しさ、遊び心、信頼感、役に立ちたい、良くしようという気持ちが必要になる。また、Digital transformationによりビジネスや生活様式が変革されても、やはり人と人、お客様との繋がり、そこに愛はあるか。

そして、現実的には会社・店の経営、個人の家計でも危機感を持つことと同時に、心に余裕、資金に余裕を持つことが大事。

こうしたところで、今までできなかったような構造・意識改革も必要と捉え、いろいろな人の知恵、ヒントをいただきながら、悩み、模索しています。

閑話休題、イクスピアリでは、政府から発令された緊急事態宣言および各自治体からの要請の延長を踏まえ、3月21日(日)までの間、施設営業時間の短縮等、感染拡大防止対策に取り組み、お客さまをはじめ、施設内で働くすべての従業員の健康と安全に配慮しながら運営しております(※3月15日(月)時点の情報)。

①営業時間について

・施設営業時間 10:00~20:00(当面の間、飲食店舗での酒類の提供 11:00~19:00)

②ご入館について

・当面の間は入口を限定(3か所)

③安全・安心への取り組みとお客さまへのお願い

・施設内で働く従業員のマスク着用、入館時の検温を徹底

・入館時にお客さまの検温を実施(体温が37.5度以上ある場合には入館をご遠慮いただく)

・当面の間、広場などで実施するイベントについては、館内混雑を避けるため、実施を見送り

以上、ウイズコロナ、アフターコロナにも対応できる、新時代のSC事業へ進歩させ、共に難局を乗り越えていきましょう!

■プロフィール

立花正幸さん(16期)

株式会社イクスピアリ 施設管理部

1966年7月31日生まれ

1989年4月:株式会社ららぽーと(現:三井不動産商業マネジメント(株))入社

(船橋、志木、四日市のSC運営管理)

1999年4月:株式会社イクスピアリ転職入社

(開業準備、プランニング、リーシング、契約、営業サポート、食の安全、施設管理)

masayuki.tachibana@iks.olc.co.jp

<https://www.ikspiari.com/>



新SC経営士に聞く 岩渕 芙美さん

東神開発株式会社

●SC経営士を目指したきっかけ

百貨店に入社し、販売、売場運営、MDの経験を経験してきましたが、15年目で突然畑違いのデベロッパー業務に携わることとなり、周りのメンバーとの経験値の差から、とにかく体系的にショッピングセンターについて学ばなければ!という焦りを持っていました。直近で担当していたリニューアル業務が一段落したこともあり、いざ申し込んでみたものの、試験範囲のあまりの広さに「無謀だったかも…」と後悔しつつ、直前の追い込みと気合でなんとか受験当日を迎えたのもよい経験でした。(これから受験する方には受験申込前に試験範囲を確認することをおススメします…)

●試験を受けてみての感想

経営士試験の勉強で得られたのは知識だけではなく、変わりゆく商業施設の在り方について考える上での複数の視点や変化をとらえる指標の見つけ方だと思っています。特に論文作成はある意味1次試験より苦しかったのですが、得るものも大きかったと感じています。

●今後の抱負

一人前のSC経営士と胸を張って言えるよう、学んだことを風化させずにブラッシュアップして業務に生かしていきたいと思えます。同じ業界で働くSC経営士の皆様との交流を楽しみにしておりますので、どうぞご指導よろしくお願いいたします。

●プロフィール

2001年 株式会社高島屋入社。玉川店、立川店、新宿店にて紳士服・雑貨を担当し、販売、売場運営、自主編集ショップの仕入れ等の業務を行う。
2015年 東神開発株式会社へ出向。2018年より関西に転勤、今に至る。現職は新規物件のリーシングを担当。

写真は①桜の時期の鴨川での一枚。②コロナ前の夏休みには讃岐うどんを求めて四国へ。日本のウユニ湖と呼ばれる父母が浜の夕暮れは本当にキレイでした。



新SC経営士に聞く 加藤 啓太さん

株式会社小田急SCデベロップメント

●SC経営士試験について

今まで色々な資格を勉強はしてみたことがあっても、情けないことに3日坊主で終わっていました。もうすぐ社会人になってから20年が経過するのですが、ふと自分に何も残っていないことに気付き、本気で勉強してみました。1次試験の筆記をやり終えた後は、もういやと投げ出したくなりましたが、合格できていたことは、今でも驚きです。2次試験の論文も何とかやり遂げることができ、何とか滑り込みで合格できました。

●今後の抱負

最近では、新事業やデジタルマーケティングを担当することになり、分からないことだらけです。交流のあった方が多く所属しているので、切磋琢磨する仲間として迎えていただけますと幸いです。

●プロフィール

1983年生まれ。神奈川県鎌倉市出身。2007年エム・エス・シー、2012年JR中央ラインモールを経て、2017年小田急電鉄入社。本厚木ミロードに所属し、2020年4月より小田急SCデベロップメントの新会社設立と同時に出向し、現在に至る。2019年食品・1F・4Fリニューアル、2020年～2021年フードホールリニューアルを担当。現在は、本厚木営業室として、食品フロア、全館MDを担当。全社的な新事業開発、デジタルマーケティングを兼務。

●趣味

2年前からネコを飼い始め、溺愛しています。ソンドレなところが、またかわいい。日増しにネコグッズが増えてきています。こないだ写真を使ったLINEスタンプを作って毎日使っています。また、体を動かすことが好きで、定期的に自転車・ランニングを行っています。自転車で熱海やキャンプしに行ったり、箱根ランフェスに参加したり、旅行気分でも仲間と楽しんでいます。コロナで自粛中ですが、早く再開したいですね



新SC経営士に聞く 沖田 涼さん

東急株式会社 ビル運営事業部 渋谷運営グループ

●経営士試験の感想

入社して5年目となり後輩を指導する機会が増えたのですが、自身もまだ一つの物件しか担当おらず、視野を広げる必要があるなと感じていました。当時、同じ部署のSC経営士である上司・先輩が活躍していたのを見て、自分もSC経営士となりもっと知識を深めたいと考えて、受験することにしました。

当時出向中であった会社の講習に参加し、ペースを掴みながら過去問を繰り返し解き、関連書籍を読み漁ることで、試験勉強をしました。受験を通じて、自身のこれまでの経験を知識として整理できたのと同時に、自分の知識不足を実感し、SC経営士合格をきっかけに引き続き勉強しなければと感じました。

●合格の喜び

業務時間中に講習に参加させてもらっていたこともあり、落ちたらどうしようかという不安があったので、喜びよりもほっとしたという気持ちが大きかったです。講習参加を相談した際に、快く送り出していただいた当時の上司、チームメンバーに感謝したいです。

●今後の抱負

社会人になり、なかなか新たなコミュニティを築く機会がなくなってしまったため、これを機会に、経験豊富なみなさまと情報交換をさせていただきながら、一緒にSC業界を盛り上げていければと考えております。どうぞよろしくお願い致します。

●プロフィール

2015年 東京急行電鉄株式会社（現東急株式会社）入社
二子玉川ライズ・ショッピングセンター配属 経理・施設管理に従事
2019年 渋谷ヒカリエへ異動 管理組合・オフィス業務に従事 ~現在に至る

写真① スタッフの顔を覚えてもらうために、笑顔のスタッフの顔写真をバックヤードに掲示しようという計画で撮った際の写真です

写真② 幼少期からの憧れ、イチローの凱旋試合を見に行った際の写真です。



新SC経営士に聞く 堤 佑里子さん

阪急阪神ビルマネジメント株式会社 SC第二（沿線）営業部

●SC経営士を受験したきっかけ&感想

入社して4年が経過し、様々な仕事を任せただけになったものの、SC経営に関する知識はまだまだだと感じておりました。そんな時に、同期から一緒に受けてみないかと誘いを受け、これは良いきっかけだと思い受験することを決めました。SCの運営・経営の知識だけでなく、経済や商業等幅広い分野の知識を学ぶことができ、大変良い機会となりました。（初めて過去問を解いた時は自身の知識のなさに愕然としましたが…）

●今後の抱負

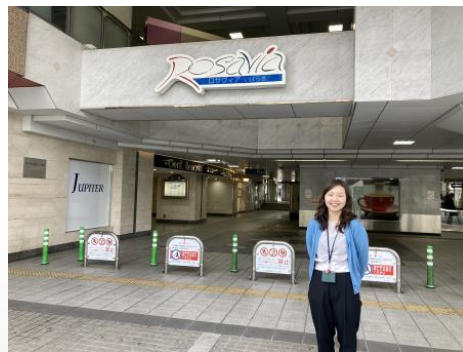
SCの運営・経営の知識経験はまだまだですので、SC経営士の先輩方と交流させていただき、様々なことを吸収し、日々の業務に生かしていきたいと考えております。どうぞよろしくお願いします。

●趣味

趣味はラーメン屋巡りです。おすすめのラーメン屋がありましたら是非教えてください！食べること全般が大好きです。最近は、モーニング娘。にハマってしまいました。この状況下で、なかなかライブにはいけませんので、ライブDVDを購入し自宅で観賞会をしています。

●プロフィール

2015年阪急阪神ビルマネジメント株式会社に入社。
入社以来、SC第二（沿線）営業部にて阪急阪神沿線の中小規模SCの運営管理に携わっております。
入社後3年間は阪神西宮駅直結のエビス西宮、
2019年からは阪急茨木市直結のロサヴィアで運営管理全般を担当しております。



新SC経営士に聞く 渡辺 健太 さん

イオンモール株式会社 西近畿事業部 営業サポートグループ

●受験のきっかけ・感想

将来責任者としてSC活性化に携わりたいという思いがあり、当時の上司から体系的な学習のペースメーカーとして本資格を紹介頂いたことが受験のきっかけでした。

自身の経験だけでは分からないことも多くあったため、講座受講による科目免除制度も活用し、長期スパンで準備しました。試験勉強や論文作成を通じて「自分が知らない知識や考え方がこんなにあるのか!」と不安になったことは多々あり、面接はしどろもどろになってしまいましたが、そうした経験を含めて必死に取り組んだことが知見を広げることに繋がっていて、トライして良かったと思います。

●今後の抱負

現部署では社内でのやりとりが主になるので、SC協会の活動にたくさん参加させて頂き、社外の先輩方からも色々な事例をお聞きしたいです。新たな時代において、担当するモールが地域のお客さまにご支持頂けるよう、活動で得た知見を活用していきたいと思います。

またSC経営士受験と同じ年に年1回の社内登用試験もありましたが、(SC経営士の勉強ばかりしていた訳ではないのですが)こちらは落ちてしまいましたので、次年度の社内面接では堂々とできるよう仕事に打ち込みたいと思います(笑)。

●プロフィール

1992年 名古屋市生まれ

2015年 イオンモール(株)入社。イオンモール木更津 オペレーション担当

2017年 イオンモール松本(開設準備室~)オペレーション担当

2019年 西近畿事業部 営業サポートグループ(現職)

●写真

半年前に長男が誕生し、休日はほとんど一緒にいます。今は家族で神戸に住んでいるので、コロナ禍で制限はありますが、おしゃれなお店を家族で開拓するのが楽しみです。

また木更津ではフットサル、松本ではバレーボールをそれぞれ職場の方としていたので、コロナ禍が収まったらまた周りの方とスポーツが出来たらと思います。



新SC経営士に聞く 吉田 尊 さん

(株)ルミネ ルミネ横浜店 営業部 マーケティングセクション 販売促進グループ グループリーダー

●SC経営士を目指したきっかけと試験の感想

社内ではSC経営士の資格取得が奨励されはじめ、半ば強制的に(笑)前年度(28期)受験し見事に惨敗。己の知識不足・勉強不足を痛感。一方で、直前に勉強を始めた際にもっと早くから勉強すべきだったと思うほど、これまでの自身の経験が体系だって整理されていくのを実感。試験終了後は来年も受験しようと決意し帰宅。その後、夏ごろに家族が新たに増えることも判明したため、今年度(29期)で合格しなければという思いを強くし、さらにコロナ禍での働き方の変化で勉強に費やせる自分の時間を一定時間確保できたこともあり、無事合格することが出来ました!!試験内容は複数の科目でこれまでよりもはるかに難しくなった印象を受け、合格発表までの間は、ああダメだったかもと自信と不安が交錯する不安な日々を過ごしました。

●今後の抱負

激動の時代を生き抜くために、SCとしてどんなことを取り組んでいくべきなのか、皆さまに様々な刺激をいただきながら、より広い視野で業務に励んでいきたいと思います。こうした時代だからこそ、くらしを豊かにするSCは頑張らなければならない“頑張り時”だと思いますので、マーケットのお客さまの思いや期待と向き合い、応えていけるよう奮闘したいと思います。

●プロフィール

1987年埼玉県久喜市生まれ

世間の大型連休とずらして長期休暇を取得できるため、日本人が少ない時期に安く海外旅行が出来るので、(いままらですが)社会人になってから海外旅行にはまりました。

墨田区に住んでいて、休みの日はのんびりしたイーストキーライフを満喫しています。

●経歴

2011年 株式会社ルミネに新卒入社 ルミネ新宿店配属

2011年9月 ルミネ有楽町店開業準備室 販売促進グループ

2016年2月 ニュウマン新宿店開業準備室 販売促進グループ

2020年2月 ルミネ横浜店 販売促進グループ 主に館の販売促進・PR業務を担当しています。

写真①海外旅行ではポルトガルとタンザニアが印象的でした。おすすめです。

写真②ニュウマン新宿時代に企画した顧客向けイベントとエキナカバンまつりイベント。

写真③ルミネ横浜は昨年開業40周年をお祝い、大幅に内容を縮小しながらも開業キャンペーンを実施しました。



新SC経営士に聞く 岩下 俊政さん

株式会社ピーアンドディコンサルティング

●SC経営士を目指したきっかけ

保有している宅建士資格と一級建築士に、何か加えられないかと考えていた際に、勤務している会社には、SC経営士が複数在籍されており、興味を持ちました。さらに社内の報奨制度で、なんと資格を取得すると報奨金がいただけるとのことで目指すしかないと思い受験いたしました。

●経営士試験の感想

商業施設に関連する業務を、新卒から20年超務めさせていただいており、一次試験においては、過去問や学習内容も経験していることが多く、スムーズに試験に望むことができました。しかし、2次試験は苦勞しました。。。自分の意見をいかに客観的に論理的に表現するか、が難しかったと感じました。あと文字数が、、、4,000字前後という指定に対して、初めに書き上げたら8,000字を超えてしまった時は終わったな、と思い、案の定その年の2次試験は不合格をいただきました。

●今後の抱負

SCといっても、大きな社会構造の変化期にその性質も大きな転換が迫られていると思いますので、新規開発は持続性を、既存リニューアルは何がそのエリアに必要なかを念頭に、様々な皆様と交流させていただき、知見を深めながら開発、運営をしていきたいと考えます。

●プロフィール

2000年：(株)エイムクリエイツ入社 企画設計本部にて丸井やその他のクライアントのプランニング、デザインを担当。
2002年：有限会社フルキスペースデザインにてデザイナーズマンションの企画、設計に設計者として従事。
2005年：株式会社ミクプランニングにて温浴施設やフィットネスクラブ、複合施設などを中心に設計・コンストラクションマネジメントを担当し、また企業のコマーススペースデザインなども担当。2010年：株式会社ピーアンドディコンサルティングに入社し、近隣型商業施設、複合施設の開発、リニューアル、建設マネジメントを担当。2016年より株式会社ウニクスでの施設運営マネージャーを兼務。
2019年にはウニクス南古谷のリニューアルプロジェクト、2020年6月開業の川越駅西口直結の「U_PLACE」の開発と運営を担当。新規開発から施設運営までをソフトとハード両面でプロジェクト推進しています。



【今、見ておくべきSC】

ブランチ横浜南部市場（神奈川県横浜市・大和リース株式会社）

- 施設概要 神奈川県横浜市金沢区鳥浜町1-1
スーパーマーケットと約30の専門店
- 公式HP https://www.branch-sc.com/yokohama_nanbu/



この連載では、SCマニアを自称する編集部の面々が「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。

近年急速に注目を集める「市場系SC」の代表格・ブランチ横浜南部市場をご紹介します。横浜市の市場併設型として2019年に誕生し、コロナ禍の中も地元の厚い支持を受け好調を維持。海沿いの立地を活かした見事なレイアウトと、食を中核とした新たなくつろぎと滞在空間を造っています。

今回は、開業から現地運営を統括する信國支配人にお話伺えました。ブランチシリーズの特徴でもあるコミュニティや、海辺で楽しむバーベキューなど新しい提案と、地元で親しまれてきた食の専門店街を併設し、地域連携を進める素晴らしいSCをこの機会に見てください！

注目ポイント①【市場隣接型NSCとして誕生！】

横浜市の市場再編に伴う「横浜南部市場」の再整備で誕生した同SC。全国でも非常に珍しい、市場の専門店街と市場の一部機能を残したままNSCとして整備。2019年の開業以来、多くのメディアに登場し、特にスーパーマーケット・エイビイを中心に食物販店舗は「食のライブマーケット」の名に相応しい好調を維持しています。



注目ポイント②【芝生の広場とコミュニティ！】

SCの大きな特徴が海に面した天然芝の広場。一般貸出もしている「NANBU BASE」は“食を楽しむコミュニティスペース”として、レンタルだけでなくワークショップなども開催。広場と屋上ではバーベキューを楽しめる設備も保有し、開放的な空間を存分に堪能することができる、まさに開かれたSCとなっています。



注目ポイント③【アプリ・LINEを通じた情報発信！】

開業直後から、全社で当時まだ珍しかったSC横断型アプリとLINEを通じた情報発信を実施。施設の食メインというMDや開放感に加え改築された三井アウトレットパークや八景島との回遊でテレビ番組や雑誌にもたびたび登場。多くの方に注目されながらも地道な情報発信を続けています。



注目ポイント④【少人数でも丁寧で対話型の施設運営！】

注目すべきは対話型の運営。上州屋では協議のうえで24時間の営業に切り替えたところ、海釣りのお客様に支持が広がったそう。「いかに地域の皆さまと共存するか」を考え、ニーズを重視し、近隣エリア商店街との共存共栄も常に模索しているとのこと。信國支配人に聞くと、地域やテナントの話がポンポン出てくるので、丁寧にきめ細やかな対話型運営の様子を実感します。

支配人インタビュー：信國 博泰（のぶくに ひろやす）氏

開業前から様々な葛藤や課題をみんなで乗り越えてきました。食の専門店街（市場専門店）は朝～14:00までの営業とする等市場の方々の声を聞き、あえて「市場っぽさ」を残すことでお客様にも支持されています。駐車場でも混雑回避のゲートレスなど試行錯誤しつつ、お客様が地域回遊するようSCだけでなくエリア活性化を目指し続けます。



第23期SC経営士の高橋 駒貴です。

私がこの連載を引き受けた初回、第10号のCIRCLEに記載していましたが、私が長らく競馬ファンを続けている理由は角田晃一元騎手（現調教師）のファンであることが大きいのですが、その角田現調教師の長男、大和（やまと）騎手が3月6日無事デビューしました。

※JRAは2月に勇退（引退）、3月デビューが通例です

名前を知っている方も多い（はず？）藤田菜七子騎手以来の女性騎手2名が今年デビューするということもあって、新人騎手が各紙に取り上げられることが例年比べ多かったのですが、父上の厩舎とご子息の応援ができるという二重の喜び、恍惚感は何事にも代えがたく、この緊急事態宣言下にも係わらず毎週末が楽しみで仕方ない、希望に満ち溢れた日々を過ごしております。 ※因みに、角田調教師の次男が現在競馬学校の3年生のため何事も無ければ来年3月デビュー予定。ということでは来年の今頃はきっとんやわんやです。。。

本来であれば新人騎手の話でも書こうかと思ったのですが、執筆当日になかなかお目にかかれない記録が生まれたのでその話は次回にお預けとして、今回のお題は、「馬券の最高配当」についてです。

2021年3月14日、JRA史上最高の払戻金が発生しました。

「WIN 5」、指定された5レースのすべての勝ち馬を当てるといふ種類の馬券で、払戻金がなんと！5.5億円！（554,446,060円）。※的中は1票

わずか100円が5億円に化けるといふ、まさにゴールドドリーム。 ※5億円が生まれた一番の要因は、対象レースの1つ、金鯱賞（GⅡ）で10頭立ての最低人気の馬が勝利したことです。

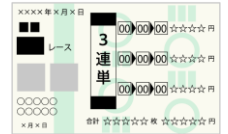
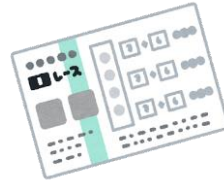
5つのレース全ての勝ち馬を当てるといふのは人気馬が勝てる前提であればさほど難しいことではありませんが、今日のような話になると全くの別物です。

そもそもこういう倍率になる可能性のある馬券を買う勇気が私にはありませんが、少額ながら今後こういう馬券も買い目に入れ、薔薇色の老後を見たいと思わずにはいられませんでした。

さて、これをきっかけにJRAで販売する複数種類の馬券、それぞれの歴代最高額はいくら？ということが頭をかすめたので、良い機会なので下にまとめてみました。

JRA馬券種類別歴代最高払戻金 （ ）は記録更新日

- WIN 5：554,446,060円（2021年3月14日）
- 3連単：29,832,950円（2012年8月4日）
- 3連複：6,952,600円（2006年9月9日）★
- 馬単：1,498,660円（2006年9月9日）★
- 馬連：502,590円（2006年9月9日）★
- ワイド：129,000円（2017年12月3日）
- 枠連：123,410円（1970年2月22日）
- 複勝：16,110円（2010年6月26日）
- 単勝：56,940円（2014年4月26日）



※JRAホームページより抜粋
★は同一レースでの記録

調べて驚いたのが枠連の記録更新が50年以上前から途絶えていること。当然と言えば当然ですが、新たな馬券の誕生が額の大きさ、更新日の浅さに直結していることを改めて感じました。 ※逆にこれがミスディレクションとなるケースもあります。

例えば2頭の馬が同じ枠内に入ったとして、大抵の人は倍率の高い馬連を購入する傾向にあるため、その結果、枠連の配当が高くなるという事象が稀に起きることがあります。

私自身、今の馬券の買い方が単勝・複勝派なので、所謂万馬券の類いは恐らく片手の数ほどしか経験していないのですが、薔薇色の老後を目指し、まずは10万円台の万馬券から手練り寄せて行きたいと思えます。

※私の過去最高払戻は、馬連9万円（200円買っていたので18万！）
もう20年も昔の話ですが、、



■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。

冠講座 講師募集!

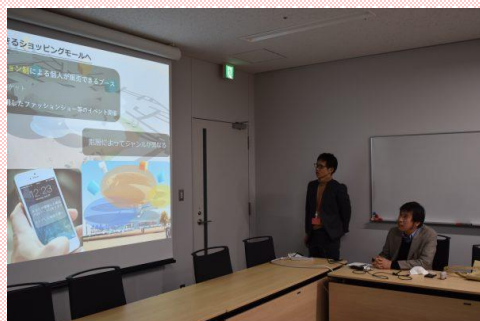
SC経営士では、SC協会による大学への寄付講座への講師派遣に協力しております。2020年下期には東京電機大学での講座を開催させて頂き、多くの経営士の皆様に講義へのご協力を頂きました。2021年に関しましても、上期は流通科学大学、下期は日本大学での冠講座を予定しております。

大学での講義に興味がある!!という経営士の方がいらっしゃいましたら、事務局の田部井ktabei@gms.tokyo-dome.co.jpまでご連絡ください。今後のご登壇に向けて調整をさせていただきます。

※2020年下期

東京電機大学での講義内容→

(大半がオンラインでの講義となりました。)



毎週金曜日 第2時限(11:10~12:50)

NO.	月日	テーマ	講義内容	講師
1	9/25(金)	【1】SCのビジネスモデル 日本のSC・海外のSC	・SCの定義、歴史、ビジネスモデル ・日本におけるSC発展の要因 ・所有と経営の概念 ・世界のSC事例・日本型との運営との違い	株式会社三越伊勢丹ホールディングス 不動産統括部 事業企画部 プランニングスタッフ 為我井 裕美子 氏(SC経営士)
2	10/2(金)	【1】SCのビジネスモデル SCの構成要員	・SCにおけるテナント経営 ・SCを取り巻くステークホルダー ・SCと地域との関係性(公共性や災害時に果たすべき役割等)	東急不動産SCマネジメント株式会社 経営管理本部 経営戦略課 課長 山根 由嗣 氏(SC経営士)
3	10/9(金)	【2】SC開発・リニューアル SCの新規開発・リニューアル概要	・SCの新規開発手順 ・リノベーション&コンバージョン ・SCのリニューアル手順 ・新規開発事例・リニューアル事例	東日本旅客鉄道株式会社 事業創造本部 地域開発部門 課長 永富 宣治 氏(SC経営士)
4	10/16(金)	【2】SC開発・リニューアル マーケット分析実践のための序論	・SC開発・リニューアルにおけるマーケット分析手法 ・マーケット分析を行うにあたってのポイント ・第6回に向けた課題提起	株式会社ピーエーシー・アーバンプロジェクト 代表取締役社長 矢木 達也 氏(SC経営士)
5	10/23(金)	【2】SC開発・リニューアル SCのテナントミックス	・マーチャンダイジング戦略&テナントミックス ・フロアコンセプト&ゾーニング ・OOSCのテナントミックス事例	東急株式会社 渋谷ストリーム チーフ 梶川 直樹 氏(SC経営士)
6	11/6(金)	【2】SC開発・リニューアル SC開発・リニューアルにおけるマーケット分析アウトプット	SC開発・リニューアルにおけるマーケット分析アウトプット (2way)デジタル技術を駆使したマーケット分析	株式会社ピーエーシー・アーバンプロジェクト 代表取締役社長 矢木 達也 氏(SC経営士)
7	11/13(金)	【3】SC管理運営 SCのマーケティング	・顧客管理&商圏分析 ・競合戦略&ブランディング ・顧客コミュニケーション	ジオマーケティング株式会社 シニアコンサルタント 吉田 広美 氏(SC経営士)
8	11/20(金)	【3】SC管理運営 SCの管理運営	・マネジメントオフィス(管理事務所)の役割 ・SCの営業管理と施設管理 ・管理運営の必要性とは	京王電鉄株式会社 開発事業本部 SC営業部 キラリ京王吉祥寺事務所 主席チーフ 角田 匡平 氏(SC経営士)
9	11/27(金)	【3】SC管理運営 SCと人材	SCが求める人材とは ・変わる人材の概念と多様な労働力 (生産性向上に向けたテクノロジーの活用) ・SCでのキャリアパス	株式会社東京ドーム 営業企画部 テナント企画グループ グループ長 田部井 一哉 氏(SC経営士)
10	12/4(金)	【4】今後のSC SCを取り巻く環境変化	SCへの来館動機が多様化 Eコマースとリアル店舗の関係性 人口減少&少子高齢化への対応 テクノロジーの活用 ・第11回現地視察で見るべきポイント	株式会社トリニティーズ 代表取締役社長 中山 亮 氏(SC経営士)
11	12/11(金)	【4】今後のSC SC現場でのデジタルテクノロジーの最先端を学ぶ	現地視察(渋谷キャスト)	株式会社トリニティーズ 代表取締役社長 中山 亮 氏(SC経営士)
12	12/18(金)	【4】今後のSC 今後のSCにおけるデジタルテクノロジーの活用検討	SC運営における今後のデジタルテクノロジーにおける活用方法のアウトプット (2way)現地SCを見た上でのディスカッション	株式会社船場 執行役員 ビジネスデザイン本部長 加藤 麻希 氏(SC経営士)
13	12/25(金)	【4】今後のSC ディベロッパーの役割	・SCというビジネスモデルの限界 ・ディベロッパーが持つノウハウと可能性 ・未来のSCとは(OOSCの事例を参考に)	株式会社船場 執行役員 ビジネスデザイン本部長 加藤 麻希 氏(SC経営士)
14	1/8(金)	【4】今後のSC 今後のSCに関するプレゼン	13回の講義を通して学んだ上で考える「未来のSC」について、個人やグループでの発表を実施	

【1】SCのビジネスモデル 【2】SC開発・リニューアル 【3】SC管理運営 【4】今後のSC

【編集後記】

あちこちから、桜の開花宣言が聞かれる時期となりました。例年であれば、立ち上がった新店舗のバックアップや、春夏プロパー商材の需要喚起に向け、あれこれ手を尽くしているところですが、図らずも昨年の桜の時期を境に、突然の休業要請への対応や、慣れないマスク生活やオンライン会議など、我々の生活・業務環境が大きく変わった1年となりました。

この間、今日に至るまで、先の見えないトンネルの中で、答えの見えない試練に向き合ってきたわけですが、昨年眺めた桜がその入口であったとするなら、今年見る桜は、その出口としていきたいと、強く願わずにはられません。

「走りながら考える。正解を求めすぎない」「努力は夢中に勝てない」

陸上ハードル競技で活躍したアスリート、為末大さんの言葉ですが、新年度、こんな気概をもちながら、市況回復への期待と同時に、止まることのない事業環境の変化に対応すべく、みなさまと研鑽を重ねてまいりたいと思います。

今回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)

◆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

SC協会 SC経営士会事務局

sckeieishikai@jcsc.or.jp

