



第19号 2021年5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

この度、SC経営士会では「Withコロナ・Afterコロナに求められるSCへの提言～新型コロナウイルス対策の1年を振り返り、その反省と課題を次代に活かす～」を取りまとめました。

SC経営士会が、（一社）日本ショッピングセンター協会のシンクタンクの機能を担うべく、今回のコロナ対応で得た教訓を協会会員に共有していただくとともに、万が一今後、新たなウイルスが発生したとしても、SC業界全体で安全・安心に、お客さまに来館してもらえよう、その備えとして役立ててほしいと思っております。さらに、Afterコロナに求められるSCのためのヒントや提言を随所に盛り込みました。

本書は、新型コロナウイルス感染症発生時点からのSCへの影響について、客観的な事実にもとづいて時系列的に振り返るところから始めました。

続くSC経営士のアンケート集計結果では、「新型コロナ感染発生期～感染拡大期～緊急事態宣言期間～営業再開期」に、SCが取り組んだ項目を示しました。これを見ると、SCがどのような対応をしたかが一目瞭然です。

座談会では、SC経営士会の全国7ブロックからSC経営士がオンラインで集まり、これまでの対応に反省を交えて振り返りつつ、Afterコロナに向けた未来のSCのあり方について、参加者がそれぞれの立場で考えを述べています。

そして、SCが「新しい価値」を創り続けるために、SC経営士の多様な視点で集めた、「未来に向けたヒント・キーワード」を載せました。SCにとられず、いま起きている事例や取り組みのなかから、気になる事柄を挙げています。次代のSCづくりの一助になれば幸いです。

なお本書の制作にあたり、多くのSC経営士やご関係の方々にお力添えをいただきました。この場を借りて御礼申し上げます。

SC経営士会会長 藤木 光広

## 【CONTENTS】

- 新型コロナウイルス発生から現在までの状況と、SCへの影響
- SCの新型コロナウイルス対策状況  
（時系列 アンケート結果、項目別 アンケート結果）
- コラム（館内で陽性者が発生した場合、陽性者への対応や消毒作業などどのように対応したか？）
- 参考資料
- 座談会／新型コロナウイルス対応と  
アフターコロナにおけるSCのあり方
- SCの未来に向けたヒント・キーワード

6月2日 協会HP「会員のページ」に本書を掲載します！

協会会員ページログイン URL

<https://www.jcsc.or.jp/members/login.php?uri=/members/mmb/>

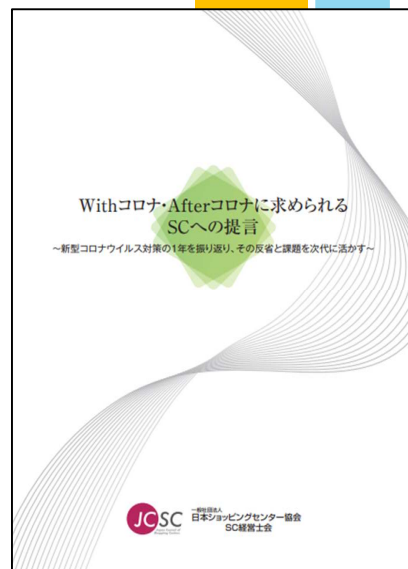
※ログインID・パスワードがわからない会員の方はこちらにお問い合わせください。

⇒ member@jcsc.or.jp

（本書はPDFデータでの提供となります）

Withコロナ・Afterコロナに求められるSCへの提言  
新型コロナウイルス対策の1年を振り返り、その反省と課題を次代に活かす！

ショッピングセンターのコロナ対策をまとめた報告書／SC経営士会



## 【春の例会】開催報告

関東甲信越ブロック委員、東日本旅客鉄道(株)永富 宣治(21期)

SC経営士相互の研鑽と交流を目的として、2020年度の「春の例会」が2021年3月26日(金)に開催されました。コロナ禍の影響も色濃く、リアルでの講演会開催が難しかったため、秋の例会に続いて、オンラインによるウェビナー形式での開催となりましたが、逆に日本全国から気軽にご参加いただける機会となり、約100名のSC経営士の皆さまにご視聴いただきました。

今回のテーマは、「“SDGs”を実践する先進的な取組みから、サステナブル経営を考える」と題しまして、“SDGs(Sustainable Development Goals)”に関して研鑽を深めるため、SC関連分野において、業界の第一人者として“SDGs”推進活動に積極的に取り組まれている2名の講師の方に、それぞれ具体的で先進的な取組みをご紹介いただきました。

### 【第1部】「イオンのサステナブル経営について」

講師：三宅 香様

イオン(株)環境・社会貢献 責任者

#### ■三宅 香氏

1991年ジャスコ株式会社(現イオン株式会社)入社。同社のプランニング部長を経て、2008年クレアーズ日本株式会社代表取締役社長に就任。2014年イオンリテール株式会社執行役員就任、広報部兼お客さまサービス部長を担当。2017年イオン株式会社執行役員就任、環境・社会貢献・PR・IR担当。2021年3月より現職。



### 【第2部】「日本環境設計が考える『みんな参加型』の循環型社会とは」

講師：岩元 美智彦様

日本環境設計(株)取締役会長

#### ■岩元 美智彦氏

1964年鹿児島県生まれ。87年北九州市立大学経済学部卒業。繊維商社を経て、2007年1月、高尾正樹社長とともに日本環境設計を設立。15年アショカ・フェローに選出。EYアントレプレナー・オブ・ザ・イヤー2015ジャパンチャレンジング・スピリット部門大賞受賞、Japan Venture Awards 2017中小企業庁長官賞受賞。著者に『捨てない未来』はこのビジネスから生まれる。(ダイヤモンド社)



現在、経済・環境・社会分野における持続可能な開発目標に加えて、気候変動や防災等の新たな課題への対応も対象とする“SDGs”を経営に取り入れる動きが活発ですが、“SDGs”という単語は知っていても、本質的な理解に乏しかった自分にとって、イオン(株)様の長年に渡る活動にも、日本環境設計(株)様のチャレンジにも、大きな共感と敬意を抱くことができ、大変勉強になる機会となりました。

まず、講演に先立ち、SC経営士会の藤木会長から「“SDGs”の取組みは、時代の潮流であり、SCが社会的意義を伴って存続していくには、取組まなければならない重要な課題である。」と冒頭のご挨拶がありました。

続いて、【第1部】三宅様の講演では、

- 企業理念に基づいた活動を、試行錯誤しながら長年続けてきたことが、結果として“SDGs”の取組みに繋がっており、“SDGs”の概念が後から付いてきた。
- “SDGs”のための経営ではなく、お客さまを始めとした、自社を取巻くステークホルダーとの対話に対する姿勢そのものが企業価値を高めていくことに繋がる。
- “SDGs”に関する取組みは、イオンの企業理念に基づいた活動なので、社内で異論はなかったが、高い数値目標を掲げた時には、「達成できるわけがない」と社内でも反発はあった。社内を丁寧の説明しつつ、「出来そうなことしか言わない」のもよくないし、業界のトップ企業として、持続可能な社会の実現をリードするという矜持を持ちながら、長年に渡って試行錯誤を続けてきた。など、長年の取組みに裏打ちされた大変示唆に富むお話がありました。

また、【第2部】岩元様の講演では、

- 「この世にゴミは存在しない。ケミカル反応によってリサイクルは100%可能」、「地下資源の奪い合いが戦争に繋がっている。地上資源のリサイクルで地下資源を使わなくて済むようになれば世界は平和になる」など、キャッチーなフレーズに始まり、スピード感と臨場感に溢れる話しぶりが印象的であった。
- 「正しいことを楽しく実践することが大事。楽しくなかったら続かない」、「やらされ感では長く続かない。ワクワクドキドキ、エンターテインメントになれば、子供たちは目の色を輝かせる」「子供たちの目線で子供たちの将来に何ができるのか、という視点が大事」など、誰が何のためにやっているのか、主語を付けて語ることが重要である。
- リサイクルを可能とする技術開発に留まらず、どのように啓蒙して、社会や企業に浸透させるのか、という点まで踏み込んで、循環型社会の実現に向けた活動をリードし、子供たちとその将来の力に期待している。など、地球が抱える課題解決に挑む、壮大なイノベーションを示唆するお話がありました。

最後に、受講後に皆さまから頂いたご感想をいくつかご紹介いたします。

- 現在の企業の取組みとして先進的な取り組みをお伺いでき、自分の価値観を見直すきっかけになりました。お二方いずれも、SDGsや環境保護の取組みをお題目のようにするのではなく、事業を続ける・盛り上げることと一体的に考えて取り組まれているのが印象的でした。地域の中心的施設であるSCの運営者として、本日のお二方のお考えのように、運営に取り組んでいきたいと思えます。
- 現在、新規事業を進めるにあたってはSDGsの視点なしには語れない趨勢ですが、その本質的な部分を理解する機会がなかったため、本日のテーマや思想は非常に参考になりました。
- 音声や動画のトラブルはありましたが、SC協会の行事に参加機会が増えることは非常にうれしく思います。地域におけるSCの存在感を高めるためのアイデアをいただけたと思います。
- イオン様、BRING様ともに夢や絵空事ではなく、実践と結果を出されている企業のお話で勉強になりました。三宅さんのお話では社内をどう説き伏せるかというところ、また長年やってこられた成果である事。BRINGさんの話では地下資源の奪い合いを失くし戦争を失くすという大きなビジョンありきの企業活動に非常に感銘を受けました。どうもありがとうございました。

今回の「春の例会」では、途中、動画や音声に不具合があり、視聴していただいた皆さまに見苦しい点や聞き苦しい点がありましたこと、大変申し訳なく思っております。運営サイドに習熟度が足りなかった点を素直に反省し、今後増えるであろうオンラインによる開催が、快適な環境で有意義なものとなるように、これからも、SC経営士の皆さまにとって研鑽と交流に資する取組みを続けていきたいと考えております。

なお、開催にあたっては、関東・甲信越ブロック 若宮運営委員ほか、ブロックの皆さまにご協力いただきました。この場を借りて御礼申し上げます。



## 【副会長ご紹介】 吉田副会長

石津副会長が退任され、後任として吉田隆之さん(13期)が副会長が就任されました。

### ●ご挨拶

この度、SC経営士会副会長を務めさせて頂くことになりました。

入社以来30年あまり、ずっと二子玉川勤務、ずっと企画系部門と、今どき珍しく変化に乏しい職歴ですが、開発から運営管理まで一貫通貫て手掛けるディベロッパー企業で、現場視点と中長期視点、小売視点と不動産視点の両方を併せ持つことの大切さを学んできました。

SC経営士会では、過去に関東・甲信越ブロック幹事に携わり、個性豊かな皆さんと交流する機会を得ています。また、20代後半から30年以上に亘って、ディベロッパー有志の情報交換会を続けており、刺激ももらえる、困ったときに相談できる同業の仲間を持つことの有難さを感じてきました。

経営士会は、会社の一員としてよりも個人としての活動や交流に力点が置かれているのが魅力だと感じています。SCは大きな転換期を迎えていますが、これからのSCを語り合う仲間に出会える場を提供できるよう、微力ながら取り組んでいきたいと考えています。



### ●プロフィール

1964年生まれ。大阪府東大阪市、兵庫県川西市で育つ。

1988年東神開発(株)入社。すぐに翌年の玉川高島屋S・C開業20周年リニューアルを経験(オープンしたラルフローレンもアルマーニも知らない田舎者でした)。以来、30周年、南館増築(03年)、40周年、50周年のリニューアルプロジェクトに参画。玉川の30年以上の変化を見届けてきたこととなります。その他、シンガポール高島屋SCや二子玉川ライズ ドッグウッドプラザの開発、近年では立川高島屋のSC化などに携わってきました。

### ●趣味

[フットサル/サッカー] 基本的に運動音痴の文系人間ですが、30歳のときに会社のフットサル部を結成。ディベロッパー他社さんとの交流も行ってきました。現在はコロナで休止中ですが一応現役です。好きなサッカークラブは2000年代前半のアーセナル。

[パルクール] 「なぜ?いい歳して?」と不思議がられますが、忍者のように、あるいは猫や猿のように軽やかに障害物を飛び越えたり、壁を駆け上がったりたいと本気で思っています。怪我も多く、老体にムチ打っている感が半端ないのですが、緻密に「動き」を追求することによって、解放感や「自由な感覚」を味わえるのが魅力です。

[バイク] 学生時代を六甲山の麓で過ごし、峠と友達に…。一昨年、十数年振りにレンタルバイクでツーリングに行きました。

[読書] 最近読んで面白かった本: 「アースダイバー 神社編」中沢新一 / 「次の東京オリンピックが来てしまう前に」菊地成孔 / SCディベロッパーの皆さんへのお勧めは、隈研吾・清野由美「新・都市論TOKYO」、「新・ムラ論TOKYO」です。



## 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 読んでもよ』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。

## 【withコロナの施設運営事例】近鉄百貨店 角田さん

昨年以来の新型コロナウイルスの影響はまだまだ衰えず、各商業施設の懸命な対策により、商業施設でのクラスターの発生はないものの、関西では今春、3度目の緊急事態宣言により、人流を抑制するためとした休業要請を受け、昨年に続き苦戦を強いられています。そんななかでこの春スタートした、コロナ禍での新たな取り組みを2つ、ご紹介いたします。

1つめは、新たな体験型イベントを提供する取り組みの第1弾として、コロナ禍で外出自粛が求められる中でも、事前予約による人数制限などで極力密を回避しながら特別な体験をしていただけるプログラム、全国百貨店で初開催の「いちご摘み」体験ができる「いちごの庭プロジェクト」です。

京都府八幡市の地で約100年農業を営まれている「おさぜん農園」様との取り組みで、事前に専用サイトからご予約いただき、人数を絞った時間制での開催です。会場では、いちご摘みだけでなく、いちごジャムやいちごのお塩などのオリジナル加工品の販売も行っております。



おかげさまで3月3日の開始以来、多数のご予約をいただき、盛況に推移してまいりましたが、5月上旬の時点では緊急事態宣言に伴う休業要請により、残念ながら一時中断しております。当初の予定では6月上旬までの開催予定でしたので、何とか再開してお客様に楽しんでいただきたいと思います。

2つめは、2月3日に開始しました、「でんわ de オーダー」で、インターネットショップ商品に限らず百貨店の売場にある商品を、来店不要で電話で注文・決済が完了すると商品を自宅まで受け取れる新しいサービスです。(化粧品売場は2020年12月より先行実施) 当社でも、コロナ禍によりご来店が難しいお客様のお買い物をサポートするため、ご自宅に居ながら日用品や食料品が買い求めいただけるインターネット販売を強化してまいりましたが、このサービスの開始により、「SNSや雑誌で見て欲しかった服が届いて嬉しい!」、「ネットショッピングは不慣れだけど、電話注文は簡単!」、「対象商品が格段に増えて便利!」などのお声を頂き、インターネットショップご利用者様以外のお客様にも広くご活用いただいております。



まだまだ収束の見えない新型コロナウイルスですが、これを契機にこれからも新たなサービスのご提供に取り組んでまいります。

### ■プロフィール

#### 角田 圭一郎さん(18期)

SC経営士、近畿ブロック副ブロック長、宅地建物取引士  
(株)近鉄百貨店 総合企画本部 事業開発部  
1990年近鉄百貨店入社、2003年よりテナントリーシングを担当。  
2018年商業開発本部企画開発部を経て2019年5月より同職。  
2012年よりはじめた弓道が趣味。





## 【withコロナの施設運営事例】 青木島ショッピングパーク 倉島さん

### 1. 商業施設

#### 1) 日常

- ・オキシビルや次亜塩素酸での手指接触箇所の定期消毒
- ・テナントさんにて消毒液を準備いただく

#### 2) 緊急時

- ・清掃さんによる感染者発生時の清掃方法を事前協議  
(手指接触箇所の次亜塩素酸による拭き掃除)

### 2. 事務所

- ・事務所では2M離れる
- ・1時間毎のうがい及び手洗い(手洗い方法も指定)
- ・窓の常時開放
- ・検温
- ・来訪者の手指消毒



青木島ショッピングパークでは、当初、「感染予防,そしてコントロールのマニュアル すべてのICTのために 第2版 Manual of infection prevention and control fourth edition」に依拠した対応をおこないました。それが上記になります。2020年3月2日に感染予防対策の本を7,000円!を自腹で購入してです。

弊社でとった具体的なアクションは、

- 1) 手指が触る場所(テーブル・ノブなど)の消毒頻度を増やすこととしました。
- 2) 換気については、空気環境測定の業者さんにヒアリングし、従来どおりの換気ではほぼほぼイケると判断したため除外。当初パフォーマンスとして、自動ドアを常時開にしましたが、虫や風が入りクレームとなり、断念しました。
- 3) トイレのハンドドライヤーは、感染源にならないと判断。しかし、感染源になるとの噂から、お客様やテナントさんからヒステリックな問い合わせが来たため、電源を切りました。

感染者発生時の対応について。こちらは、保健所に電話相談し、厚生労働省のホームページを参照してとの回答を得ました。

しかし、HP上でうまく情報を見つけられませんでした。そこで不安ながら、上記感染予防マニュアルに記載があった、接触箇所の拭き掃除をすると決めました。そんな時に、SC協会経由で「ガイドライン」の情報にアクセスできました。マニュアルと同様の記載があったため、自信をもてました。普段は感じにくいSC協会加入の有り難みを心底、感じました。

### ■プロフィール

#### 倉島 順之介さん(\*\*期)

倉島事業開発(株) 代表取締役



## 新SC経営士に聞く 馬場 俊平さん

イオンモール株式会社 イオンモール倉敷 営業担当

### ①受験の動機と感想

2019年の筆記試験受験時上司のSC責任者であるゼネラルマネージャーがSC経営士でいらっ  
しゃったため少しでも追いつきたいという気持ちで受験を志しました。またSC管理運営講座受講後の  
科目免除適用となるのが2019年で最後であったので、そのことも受験を決める後押しとなりました。  
筆記試験はSC開発運営の専門知識・経済商業の一般知識と大きく二つに分かれ、幅広い学習が  
求められており、試験勉強を通じて多くの知識を吸収していると実感できました。二次試験の論文・口  
頭試問試験も今後のSCのあるべき姿を考えることで、現在自身がやるべきこと・やらなければいけな  
いことを整理できたと思います。

### ②今後の抱負

インプットは継続して行っていく、体系的に理解したことをどう実践するかを重視し業務に取り組ん  
でまいりたいと思います。

また、SC経営士の諸先輩方と積極的にコミュニケーションをとらせていただき、SC業界全体の発  
展に貢献したいと考えておりますのでご指導ご鞭撻のほどよろしくお願いいたします。

### ③プロフィール

1991年生まれ。埼玉県出身

2015年4月 イオンモール株式会社入社。イオンモール名取 オペレーション担当配属

2019年10月 イオンモール倉敷 営業担当(現職)

### 写真

上:名取在籍時に東北楽天ゴールデンイーグルズの試合を観戦したときの写真。

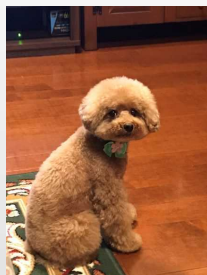
普段はインドアなのですが、東北の色々なところへの遊びに誘っていただきました。

右下:社会人になって初めて行った同期とのタイ旅行の写真。

海外旅行が好きなので制限なく旅行できるようになることを切に願います。

左下:実家の愛犬(こつぶ)。

かわいいです。会いたいです。



## 新SC経営士に聞く 岩崎 好博さん

(株)ジェイール東海高島屋 モール事業部 営業グループ

### ●SC経営士を目指したきっかけと試験の感想

入社以降18年間百貨店事業に携わり、2020年よりSC事業の部署へ異動となりました。少しでも早  
くSC事業の特性を掴みたかったのと、様々な方とのネットワークを築きたく受験を決めました。

試験の感想としては、既にSC経営士となっている弊社内の先人達にアドバイスを貰えたことが大き  
かったです。また、試験勉強をきっかけにこの歳(41歳)で改めて勉強することの楽しさを知ることが  
できました。今は、PythonやRといったプログラミングを勉強しようか迷い中です。

### ●今後の抱負

様々な方との交流を深め、今後の事業や社員のスキルアップのヒントとなることを勉強していきたいと  
思います。まずは、中部ブロックで気軽に明るく交流できる場のお手伝いをしていきたいと思いま  
す!

### ●趣味

浅いレベルでの趣味ですが、「バイク」「靴集め・靴磨き」です。バイク遍歴は、HONDA CL50  
→HONDACB250→Harley-Davidson XLH883→KAWASAKI KLX125。靴はスニーカー&革  
靴ともに収集してます、最近はスニーカーのリペアカスタムにはまっています。+SOLEさんのリメイクはオ  
ススメです。バイクやファッションが好きな方気軽に声がけください!!

写真右下 タカシマヤゲートタワーモールの写真 2017年4月オープンの若いビルです

写真中央下 バイクの写真 現在の愛車KLX125です

写真左下 スニーカーの写真 +SOLEでリメイクした愛用のadidasです





## 新SC経営士に聞く 石原 美香さん

株式会社ルミネ 大宮店 営業部 販売促進グループ リーダー L2 1・2F物販フロアマスター

### ●受験の動機

資格の存在は知っていましたが、自分には無理だろうなと思っていたところ、上司から声をかけていただいたことをきっかけに受験しました。久しぶりの試験勉強は思うように進まず苦労しましたが、同じ職場で働く後輩も一緒に受験していたため励まし合いながら試験に臨めたことが合格の要因だったと感じています。SC運営の知識を体系立てて学べたことはもちろん、幅広い分野の学習で視野や物事の見方・捉え方の幅も広がったことは自信にもつながり、チャレンジして良かったと心から思っています！

### ●今後の抱負

日々の業務だけでなく、学びの時間を作ることがいかに大切かということを経験を通して感じ、勉強へのモチベーションが上がっているため、今後も資格へのチャレンジや学びの機会を意識的に作っていきたいと思います。

また、同じSC業界の方との交流が今までほとんどなかったため、全国のSC経営士の先輩のみなさまと交流できる機会を楽しみにしております。どうぞよろしくお願いいたします。

### ●プロフィール

クレヨンしんちゃんの舞台、埼玉県春日部市出身です。

2012年(株)ルミネ入社。北千住店で勤務後、2016年〜ルミネエスト店に異動し、業態改革グループでリーディングの担当をしておりました。2020年2月〜現在勤務する大宮店に異動し、主に館の販売促進やPR業務を担当しております。

### ●写真

①スタッフ向けの部内紹介POP用にNiziUの「Take a picture」を意識して撮影しました。(自粛期間中に虹プロにハマって、もう3周くらい見返しています)

②最近、横浜市に引っ越したので、コロナが落ち着いたなら近所の美味しいもの探しに精を出したいです。写真は「アルペンジロー」というスープカレー屋さんでおすすめです。



## 新SC経営士に聞く 齋藤 大弥さん

株式会社アトレ 総務部 採用・研修担当

### ●SC経営士を目指したきっかけ

入社後、SC業界で働いているからにはいつか取得しよう…と考えておりましたが、開発業務の経験がほとんどなく、もっと実務経験を積んでから受験しようと思っておりました。そこでコロナ禍に直面し、改めてショッピングセンターの存在意義を考えさせられ、SCと地域社会の発展に貢献できる人になりたいと思いSC経営士試験を受験しました。

### ●SC経営士試験の感想

「SC運営管理講座」「SC開発講座」を受講済でしたが期間が空いていた為、5科目受験でした。改めてテキストを読むことで、現場経験だけでは得られない体系的なSC知識を習得する機会となりました。一次試験は過去問演習を中心に、わからない単語や知識をノートにまとめて勉強しましたが、特に経営戦略や経済の学習では、自身の視野を広げることに繋がったと実感しております。二次試験の論文も大変でしたが、最後は無我夢中になってSCの未来を考える良い経験となりました。

### ●今後の抱負

まだまだ実務経験に偏りがあり、実力不足な点が多々あるかと思いますが、SC経営士資格取得をきっかけに、社外の様々な方々と交流や情報交換をさせて頂き、未来のSCについて語り合い、SC業界を盛り上げる一員として貢献していきたいと思っております。今後ともよろしくお願いいたします。

### ●プロフィール

1990年生まれ。栃木県宇都宮出身。趣味は乗り鉄(街歩き)とギターです。

2012年4月 株式会社アトレに新卒入社

2012年6月 アトレ亀戸店に配属(6年間:営業・販促・CS・売上管理と運営業務全般を経験)

2018年7月 アトレ川崎店に配属(2年間:販売促進、地域連携の責任者を経験)

2020年10月 アトレ本社総務部に配属(採用・研修全般を担当)

現在は採用・研修担当ですが、販売促進と地域連携にも興味関心があります。

写真①星野リゾートOMO5東京大塚に宿泊した時した時の写真です。アトレヴィ大塚もあります。

写真②アトレ亀戸店で誕生に携わったアトレ初の公式ゆるキャラ「カメレちゃん」です。

着ぐるみもLINEスタンプもごございます。公式Twitterのフォローもよろしくお願いいたします！

写真③アトレ川崎店で行った「カワサキハロウィン」トイストーリーの仮装です。

写真④アトレ川崎店で開催したストリートピアノイベントの様子です。今話題のYouTuber「ハラミちゃん」の動画に少し映っております。URL→<https://youtu.be/DF9vTbibUN4>



## 新SC経営士に聞く 古場 治さん

三菱地所プロパティマネジメント株式会社 商業運営四部 イムズ館長

### ●受験の動機

このSC業界に入って早20年以上…ふと自分が歩んできた道のりを確かめたくなって受験しました。

夜なべをして勉強したのは久しぶりでしたが、これまで経験したことの総まとめというか、ノウハウや知識をおさらいしたり、日頃漠然と考えていることを論文にまとめることで客観的に見直すことができたり、という意味でも本当に受験して良かったと思います。

### ●今後の抱負

社会人生活のほとんどの時間を過ごしてきた「イムズ」は今年の8月で閉館することになりましたが、ここで学んできたことを、いろんな意味で曲がり角にきているこれからのSC業界の中でどのように生かせるか、しっかり考えてきたいと思っています。

### ●プロフィール

- ・1972年生まれ 48歳
- ・1995年 (株)イムズ(現:三菱地所プロパティマネジメント(株))入社
- ・2017年~ 現職



## 新SC経営士に聞く 吉原 徹平さん

株式会社千葉ステーションビル 千葉支店 リーダー ペリエ西千葉店長

### ●SC経営士試験について

「SCの基本知識やすぐに役立つノウハウが満載」とのSC協会ホームページのキャッチフレーズにやられ、通信教育「SC開発講座」「SC管理運営講座」を受講。自分時間を有意義に使うべく、柄にもなく真面目に受講したところ、結果的に各演習問題の平均点が95点以上を超え、SC経営士一次試験の二科目が免除に。また元々前職アパレルで営業をやっており小売は得意分野でしたので、「商業一般」に対する経験値も比較的高い状態で臨む事が出来ました。なので、どちらかと言えば、合格に向けてがっつり取り組んだ、というよりは、自然と「SC経営士」資格が身近に感じられるようになっていた、というイメージでしょうか。

### ●今後の抱負

前職の経験から、アパレル業界の利益構造に精通しているところが自身の強みであると思っています。今後SC経営士として今まで培った知識と経験を高い次元で融合させ、より小売を志向する事で、不振に喘ぐアパレル業界全体の活性化に少しでも寄与する事が出来れば、と考えています。

### ●略歴

株式会社レナウン首都圏営業部、企画商品部、東日本営業部を経て、2012年11月株式会社千葉ステーションビル入社。千葉支店(営業グループリーダー、ペリエ千葉フロアマネジャー)、ニューペリエ計画推進本部(JR千葉駅建替プロジェクト開業準備室)の後、現職(営業グループリーダー、ペリエ千葉フロアマネジャー統括、ペリエ西千葉店長)。

### ●趣味

完全に「下手の横好き」ですが、趣味の釣りは「ガチで」やり込んでいます。時間を見付けては岸から房総の海に向け、ぶんぶんルアーを投げています。が、釣れない度に愛用のタックルがどんどん高価になっていくという悪循環。家内も呆れ果て、最近は何も言ってきません。

### ●その他

今まで息子(現在小学校二年生)と二人きりで色々な場所を訪れており、「ユニバーサル・スタジオ・ジャパン」から「スパリゾートハワイアンズ」そして三河湾の離島に至るまで、様々な場所で子供とデートを重ねています。早く新型コロナウイルス感染拡大が終焉し、また息子と遠慮なく「男同士の二人旅」を楽しみたいです。

#### 写真左:

房総半島の海で遠く富士山を望みながら、たった一尾のヒラメを追いかけ、結果は安定の「ボウズ」でした。

#### 写真中央:

初めて息子と二人で夜行バスに揺られ訪れた場所が、名古屋市の「レゴランド・ジャパン」。至るところで思い出を重ねています。

#### 写真右:

JR千葉駅ビル「ペリエ千葉」は、長い改装期間を経て2018年6月に全面開業した比較的新しい駅ビル(SC)です。地域のインフラ機能として社会に深く根差し、街全体と共に成長発展する事で、SCとしての責務を果たしていきたいと思っています。





## ～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。

### 【前回登場の若山さんより】

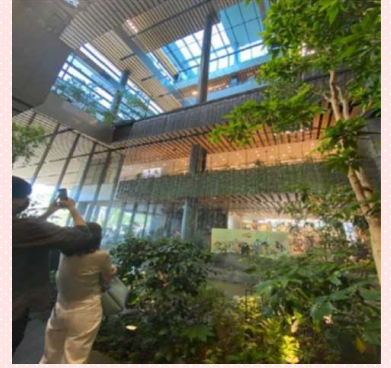
私が紹介させていただくのは、JR九州駅ビルホールディングスの吉元さんです。吉元さんは、27期経営士の仲間で、普段から電話等で情報交換させていただいており、自分の業務を進めていく上で欠かせない大切な同期です!!また去年は、博多に出向いて、JR博多シティを見学させていただき、大変勉強になりました。また夜も楽しい時間を過ごさせていただきました。今度は、愛知名古屋の出張をお待ちしております。では紹介どうぞ～

### 吉元 恭正 さん (27期)

JR九州駅ビルホールディングス株式会社  
経営企画部 企画課  
1987年10月17日生まれ  
2010年4月 鹿児島ターミナルビル(株)入社  
y.yoshimoto@jrk-ekibiru.co.jp



アミュプラザくまもと外観



館内 立体庭園「ぼうけんの杜」

はじめまして!JR九州駅ビルホールディングスの吉元です。

当社は、九州各地にあるJR九州グループの駅ビル8社を管理する中間持ち株会社として、2019年4月に発足いたしました。当社の社員はすべて親会社や駅ビル会社からの出向者で構成されており、私自身はアミュプラザ鹿児島を管理する(株)JR鹿児島シティ(以下、JRKGC)より出向中です。(鹿児島では、名字で“モト”の部分に本ではなく“元”を使うことが多いです)

簡単ですが私の経歴です。

2010年4月にJRKGCに入社。施設部門1年→フロア運営4年→アミュプラザ長崎に出向しフロア運営2年→鹿児島に戻り販促担当2年、そして当社に出向し3年目を迎えました。当社では、まったく畑違いの経理関係業務やレジシステム入替え業務等に従事しております。

SC経営士受験のきっかけは、JRKGCの上司であった現(株)JR宮崎シティの黒川社長(なんとSC経営士4期!)に「SCのことを体系的に学ぶことができるよ!」と薦めて頂いたからです。知らない単語をひとつずつ調べながら勉強したことも、今となっては良い思い出です。

是非全国の経営士の方々と情報交換等できればと思っています!直近2021年4月に、熊本駅に7つ目の大規模SC「アミュプラザくまもと」がOPENいたしました。建物の中に立体庭園(3Fから流れ落ちる滝が圧巻です!)があり、熊本の豊かな自然を駅で感じて頂くことができます。

コロナが落ち着き九州にお越しになることがございましたら、九州各地から比較的(?)近い熊本へぜひお立ち寄りください!



## ～不動産鑑定士流～ 「家探しの3つのポイント」

久しぶりの寄稿となりました。SC経営士24期の田代です。  
相変わらず、商業施設やオフィスビルなどの鑑定評価の依頼は継続してありますが、最近は自宅購入の相談が増えています。コロナ禍で家にいることが増え、二地域居住や郊外への転居、両親の近くに住むなど、見直すきっかけがいろいろ出てきているようです。

ところで自宅購入のアドバイス??そんなのもやっているのですか?と言われそうですが、私も家探しを楽しみながら対応させて頂いております。(もちろん、本業ではないので、無料です。)ということで今回は私が考える「安く、広く、質の良い物件」を購入するお勧め方法をお伝えします。

ポイントは3つです!

- ・在庫ではなく、品出しを待つこと!
- ・アラート機能を使うこと!
- ・自分の強み(物件のウィークポイント)を把握すること)

①まず一つ目です。

「在庫ではなく、品出しを待つこと」です。これは、いま売りに出ている物件の中から選ぶのではなく、これから売りに出であろう物件から選ぶということです。SUUMOなどの情報サイトに掲載されている件数は、東京都だけでも中古戸建が6,539件、マンションだと22,455件(5月11日現在)もあります。もちろん、この中から気に入る、条件にあったのが見つければいいのですが、条件に合うのはほとんどないのではないのでしょうか。情報サイトや業者向けのレイズであっても、優良な物件情報はほとんど掲載されていません。ここで優良な物件情報とはなにか?それは、購入検討者が期待する不動産の地域条件、個別条件(地域や面積、間取りなど)+価格だと思ってください。地域条件、個別条件はOKでも価格が、検討者が期待する価格を少し下回らないと購入するインセンティブは働きません。情報サイトに掲載されている物件情報はいわゆる相場なりの物件情報です。では、どうすれば優良な物件情報に巡りあえるか、それは、これから掲載される物件情報をつかむことです。陳列棚に新規の商品を並べるのと同じですね。陳列棚に新鮮なお刺身が並び、少しでも消費者が考える金額より割安であればあっという間に売れてしまいますよね。それもあるべく綺麗で大きなものから。そうしたものはすぐに売れるので、不動産情報としてもすぐに消されてしまいます。では、その品出し商品をどのように見つけるか、2番目でお伝えします。

②「アラート機能を使う」

優良な情報は街場の不動産屋がもっており、仲良くなって優先的に物件情報を回してもらうなんていうことを耳にしますが、不動産会社一社が扱える物件数は本当にわずかで、大手の仲介会社でも全体の流通量に対してはほんのわずかで。そうした中で効率よく品だし商品(優良な物件)を見つけるには、アラート機能がお勧めです!

アラート機能とは、登録した条件(地域、広さ、間取り、築年、+価格など)の物件が掲載されたときに自動でメールを送信してくれる機能です。最近はLINEに配信してくれる機能もあります。こうすると毎日、物件情報をチェックしていなくても、自動で決まった時間、または掲載直後にすぐに通知してくれます。あまりにも沢山送ってくるのであれば、もっと条件を絞って、登録してもほとんどこない場合は、条件を緩めましょう。無理な条件かどうかは、アラートを設定してやってみるか、成約事例(これは不動産業者でないとできません。)を探すからです。SUUMO、HOMES、アットホーム、東急リバブル、野村不動産ソリューションズなど現在ほとんどのポータルサイトや大手の仲介会社でこのアラート機能、メール配信機能を提供してくれています。実は私自身は、知人からの購入相談を受けて、その人ごとにアラート設定していて、毎日20人分程度のメールが来るようになっています。その中で、お勧めできるなどというのがあれば、当人にお知らせします。また、これは不動産鑑定士として常にタイムリーな売り出し金額を把握できるので、相場感の把握にも役立っています。お魚のプロだったら、毎朝の水揚げ量と競り相場を把握するのは当たり前ですね!

と、ここまできて文字数が増えてきたので、3番目の「自分の強み(物件のウィークポイント)」については、次回に回したいと思います。



アットホームで住まい検索



■プロフィール  
T-Arts不動産鑑定株式会社 田代 務

2005年不動産鑑定士試験合格。SC経営士24期。  
商業施設の評価を専門として評価実績は約1兆5千億円。  
世田谷区在住、3児のパパとしてPTA活動などに参加。  
今年は盆踊り委員になる予定で、週1で盆踊りスクールに通う。



第23期SC経営士の高橋 駒貴です。

## 「一門」

同じ師の流れをくむ物たちの総称であるこの言葉を聞いてみなさんは最初に何を思い浮かべますか？歌舞伎、相撲、華道、茶道 etc、古から現在に至る芸能、学問、武道などには未だ一門、宗派が存在していることはご存じのとおりです。

日本中央競馬会も歴史あるスポーツ（ここでは敢えてそう呼びます）ですが、今では明確に一門のような存在は皆無です。しかし、目に見えぬところで脈々と受け継がれ、その一端を垣間見ることができるところがあるので、この稿を借りてご紹介させていただきます。

そもそも何故このテーマを設定したのか、それはこの連載で何度か話題に挙げた、私がファンである角田晃一調教師（元騎手）、そして息子の大和騎手こそ、とある一派の流れをくむ者であるからです。

「東の尾形、西の武田」。

戦前戦後、日本競馬の創成期に名を馳せた尾方藤吉と武田文吾は、調教師として多くの名馬・人を育て功績を残し、名調教師として今も歴史に名が刻まれています。

※少し先の話になりますが、2022年4月中旬から6月下旬の東京競馬開催中、競馬場内の競馬博物館で尾形藤吉元調教師の生誕130年を記念し、「尾形藤吉～“大尾形の系譜”～」と題した特別展示が催される予定だそうです。（興味のある方は是非！）

角田親子は西の武田一門の末裔的な位置づけとなるのですが、角田晃一氏が1989年騎手となり所属したのが渡辺栄厩舎。（渡辺調教師が2004年に勇退されるまで、所属騎手を全うしました）その渡辺栄元調教師が武田文吾氏のもと騎手として師事していたので、武田一門の門下生という流れとなります。

この武田一門を語る上で欠かせないのが、武田文吾師に師事した競馬人の多くが、馬は勿論のこと人、特に騎手を育てることに重きを置いていたこと。分かりやすいところと言えば、山本正司元調教師⇒松永幹夫元騎手（現調教師）、鶴留明雄元調教師⇒池添謙一騎手などの例が存在します。

そして各々の所属騎手を育てることは勿論、同じ門下生（兄弟弟子）の所属騎手にも積極的に騎乗機会を与え、互いが切磋琢磨する環境を作ったことでその所属騎手たちはさらに実力を開花させていきます。

最たる例が角田晃一師の騎手時代、初めてGⅠ競走を制覇した1991年の「桜花賞」。  
騎手デビューから僅か3年目、同門・鶴留明雄厩舎のシスタートウショウでした。

※この1991年の春の牝馬クラシックは武田一門の流れをくむ騎手が盛り上げた年でした。

桜花賞： 1着－シスタートウショウ（角田晃一騎乗、4番人気）  
5着－イソノルーブル（松永幹夫騎乗、1番人気）

オークス： 1着－イソノルーブル（松永幹夫騎乗、4番人気）  
2着－シスタートウショウ（角田晃一騎乗、1番人気）



このシスタートウショウ以外にも鶴留厩舎の馬に多く跨ってきたのですが、それまでの恩を返すが如く、渡辺厩舎解散時の有力馬の一端、スイープトウショウは鶴留明雄厩舎に転厩し、所属騎手の池添謙一を背に乗せ、GⅠを3勝するというアフターストーリー、まさに繋がりが存在します。

時代は流れ、角田晃一調教師は息子の大和騎手を所属騎手としていますが、大和騎手はまさに同門の松永幹夫厩舎から数多くの騎乗依頼を受けています。（5/16時点で所属の角田厩舎29鞍に次ぐ19鞍の依頼を受け、全7勝のうち2勝をマーク。因みに所属の角田厩舎では未だ1勝もできず、、、）

ここに挙げられなかった武田門下生はまだまだ沢山いますし、今回取り上げなかった尾形一門の系譜はさらに広がっています。お二人のポリシーがそのまま受け継がれ今に至る訳ではありませんが、こういう人の流れを知って競馬を楽しむのも悪くないのではないのでしょうか？



### ■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。

# 研鑽・研究グループ 春川グループ長が就任されました！

この度、SC経営士会の専門グループの一つ、研鑽・研究グループを取りまとめる役を仰せつかりました。このグループは、SC経営士の皆さまの研鑽を目的としてセミナーなどを企画立案するほか、SCが直面する課題に対して研究活動を行ってまいります。SC経営士会の活動は参加すればするほど、自身のためにも、所属先のためにも、ひいては業界発展のためにも有効です。経営士の皆さまが進んで参加したくなるような研鑽・研究の場づくりを心掛けてまいりますので、ご協力のほど宜しくお願い申し上げます。

プライベートでは現在キャンピングカー購入に向けて家庭内で協議中というところです。キャンピングカーユーザーの先輩方、財務大臣の承認を得る口説き文句があったらご教示ください。是非！

## 【プロフィール】

春川 智(さとる) (株)アトレ 成長戦略室 次長

## 【職歴】1996年 JR東日本入社

1996年～2002年 ルミネ出向(新宿店、業態開発室、町田店、営業部、SC協会)  
2002年～2005年 JR東日本 東京支社事業部開発課(駅ビル・駅ナカ開発)  
2005年～2008年 JR東日本ステーションリテイリング出向(本社、ecute立川)  
2008年～2009年 JR東日本 事業創造本部SC事業グループ(駅ビル・駅ナカ管理)  
2009年～2013年 ジェイアール東日本商業開発出向(グランデュオ立川、蒲田)  
2013年～2016年 JR東日本東北総合サービス出向(仙台駅構内店舗改装)  
2016年～2020年 千葉ステーションビル出向(ペリエ千葉)  
2020年～現在 アトレ出向(本社にて台湾事業を担当)



## ～研鑽・研究グループの活動について～

今年度の活動を①年間研究、②例会、③更新講習の3つに整理し、現在11名の運営委員が3分科会に分かれて企画検討中です。

## 【定例ミーティング】

第1回 3月30日(火)開催 今年度活動方向性確認、役割分担  
第2回 4月27日(火)開催 3分科会素案を基にディスカッション  
第3回 5月25日(火)開催予定

## 【分科会】

例会分科会 4月14日(水)開催  
年間研究分科会 4月20日(火)開催

## 【お知らせ】

・SC経営士資格は5年ごとに更新があり、更新には講習を受講する必要があります。今年も例年通り、大阪及び東京会場での実開催に併せてオンライン受講もできるような内容を詰めているところです。9月以降の秋開催を予定していますので、更新時期にあたる方は日時・会場・受講方法など、協会事務局からの連絡をお待ちください。

・「夏の例会」を6月下旬にオンライン開催する予定です。講師を複数お招きしSC経営に資する話題を各方面から論じていただくという内容で、現在詳細を詰めております。ご案内までいましばらくお待ちください。

## 【編集後記】

前号での期待から一転、大都市圏の大型施設を中心に、再び休業要請が出され、部分的な再開ははじめつつも、多くの施設で、アクセルとブレーキを同時に踏むような運営を余儀なくされているところ です。

図らずも、昨年春のトンネルに再び突入したわけですが、周回遅れとなった、我が国の社会生活の回復に向け、我々はどんなことができるだろうかと。

イオンモールさんの接種会場提供は、その一例かもしれませんが、こうした直接的な貢献に加え、接種を済ませた人たちから、いちはやく活動の場、交流の場、そして消費の場に戻ってきたいと思ってもらえるような準備に、いまのうちから知恵を絞り、過去の成功体験に固執することなく、事業環境の変化に対応することで、このトンネルを抜け、我々が地域社会で再び真価を発揮できるものと確信しています。

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](mailto:ktabei@gms.tokyo-dome.co.jp)

SC協会 SC経営士会事務局

[sckeieishikai@jpsc.or.jp](http://sckeieishikai@jpsc.or.jp)

