

東日本4ブロック共催

「新SC経営士歓迎イベント」レポート

5/28に、SC経営士会 東日本の4ブロック共催にて、第27期SC経営士の仲間入りを祝した歓迎イベントが開催され、新旧あわせて56名の経営士が参加しました。

第1部では、第一線で活躍するSC経営士3名が「SC経営士が語る“見つめ直す原点”と“模索する未来”」と題した座談会を行い、それぞれの視点から示唆に富んだ未来像を語って頂きました。第2部では近隣のレストランに会場を移し、共催4ブロックの既存SC経営士と27期の新経営士が交流を深めました。幹事の皆様、パネリストの皆様、ありがとうございました。



第1部 座談会 15:30~17:00

テーマ：「SC経営士が語る “見つめ直す原点”と“模索する未来”」

SCとは、消費者の豊かな生活づくりと地域社会の振興に貢献することがその原点ですが、一方で、価値観や消費行動の変遷に合わせて進化を遂げる「変化対応業」でもあります。

SC業界の第一線で活躍するパネリスト達が実践する、価値観や消費行動の変化の掴み方と新しい取組みを通じて、SCの「見つめ直す原点」と「模索する未来」について語ります。

(パネリスト)

三輪 美恵 (第8期、東日本旅客鉄道(株) 執行役員 事業創造本部 部長)

加藤 麻希 (第17期、(株)船場 レゾナンス・ラボ 所長)

佐藤 和弘 (第23期、富士山静岡空港(株) 専務取締役 安全推進室長)

(コーディネーター)

永富 宣治 (第21期、東日本旅客鉄道(株) 事業創造本部 課長)

【三輪美恵氏 プロフィール】

東日本旅客鉄道(株) 執行役員
事業創造本部 部長 新事業・地域活性化部門長 兼 品川まちづくり部門長
1989年東日本旅客鉄道(株) 入社。商業施設の開発、リニューアル、マーケティング及び商業コンサルティング業務を担当。

(株)アトレ取締役マーケティング開発部長として、駅ビルの大規模リニューアルや新規開発等、同常務取締役成長戦略室長としてアトレ台湾を始めとする海外展開も行う。
2017年現職。事業創造本部において、新規事業海外展開や地域活性化、高輪ゲートウェイ駅周辺のまちづくりや新たなくらしづくりを担当。

【加藤麻希氏 プロフィール】

(株)船場 レゾナンス・ラボ 所長
1988年(株)船場入社。専門店設計施工営業やSC開発における開発調査リサーチからテナントミックス業務に従事。
2009年、生活者マーケティング機関であるレゾナンス・ラボを設立、現職。
社会動向や環境変化から生まれる生活者の価値観の変化に注目し、売場動向に紐づけて研究発信を行う。現在は、「売る場」「買う場」づくりから「生活者にとって居場所とは？」に視点を移して活動を行う。
毎月「Resonance Monthly Report」と題し、変化の兆しに関するレポートを発信中。

【佐藤和弘氏 プロフィール】

富士山静岡空港(株) 専務取締役 安全推進室長
1995年東京急行電鉄(株) 入社。直営ショッピングセンターの子会社へのマスタリース化、武蔵小杉東急スクエアの開業リーシング、グランベリーモール・港北東急SCの総支配人を歴任するなど運営スキーム構築、施設開業、運営力強化、リニューアル等SC運営全般の経験を持つ。
2018年現職。2019年4月からの民活空港運営法に基づく完全民営化業務を担当し、商業施設運営経験を活用した空港運営改革に取り組む。

北海道ブロック主催研究会
「食のこれから」レポート

6月6日に、SC経営士会 北海道ブロック主催による研究会が開催されました。当日は経営士だけでなく、未来の経営士や各ディベロッパー企業の方々が集まり、総勢90名での開催となりました。ゲスト講師に、SC経営士の舟本恵さん（19期）をお招きして、『「食」のこれから』をテーマに、ルクア大阪におけるバルチカおよびフードホールの開発手法やマーケティングの考え方などについてお話を頂きました。



舟本恵さん



(一社)日本ショッピングセンター協会
SC経営士会 北海道ブロック主催 研究会

「食」のこれから

～バルチカ、ルクア フードホールの開発手法とマーケティング～

衣料品をはじめとする物販の従来型の販売方法に苦戦がみられる一方で、食料品や飲食の提供スタイルが近年変わりつつあります。これからの人口動態の先行きを見据えたうえでも「食」に関する興味は強くなっていくものだと考えられます。

そこで、SC経営士会 北海道ブロックでは、今回、食の台所である大阪で新たな「食」の提案を行っているルクア・ルクアイーレに焦点を当て、その運営の中心で活躍されている西日本旅客鉄道(株)の舟本氏を招いて、開発の経緯やオープン状況、これからの食の行方などの話について講演いただくセミナーを企画しました。また、セミナー終了後に懇親交流会もご用意いたしますので、共通の目的意識を持った方々が集い、企業の枠を超えてネットワークを拡げ、今後の業務にお役立ていただければ幸いです。みなさまの多数のご参加をお待ちしております。

SC経営士会 北海道ブロック長 西内 敦久
(札幌副都心開発公社 取締役SC事業部長)

- ◆開催日時:2019年6月6日(木)
第1部 セミナー(16:30～18:00)*受付16:00より
第2部 交流会(18:30～20:00)
◆会 場:札幌駅総合開発(株) 会議室
(札幌市中央区北5条西2丁目5番地JRタワーオフィスプラザさっぽろ 10階)
◆参 加 費:第1部…1,000円(税込)、第2部…4,000円(税込)※希望者のみ

第1部 セミナー (16:30～18:00)

「食」のこれから

- ・SC業界を取り巻く外部環境の変化
- ・SCビジネスの本質的メカニズム
- ・ビジネス・エコシステムにおいてSCディベロッパーが果たすべき役割
- ・「バルチカ」、「ルクア フードホール」の本質
- ・札幌マーケットへの期待

- 講師 :西日本旅客鉄道(株)創造本部 ショッピングセンター事業統括チーム
課長 舟本 恵 氏(SC経営士)

〔講師紹介〕

1977年京都生まれ。マーケター。2000年 西日本旅客鉄道(株)入社。02年 天王寺SC開発(株)へ出向、天王寺ミオ運営を担当。07年JR西日本山陰開発(株)へ出向、シャミネ松江の開発・運営を担当。10年 西日本旅客鉄道(株)に着任、金沢百番街、さんすて岡山、シャミネ鳥取等の開発を担当。13年 JR西日本SC開発(株)へ出向、プロジェクトリーダーとしてルクア イーレの開発を担当。16年 業態開発室 室長。バルチカ、ルクアフードホールの開発等を担当。2018年7月より現職。神戸大学MBA。連載に「流行るお店はココが違う!」(食ベログマガジン)



- ◆参加者の感想
北海道旅客鉄道株式会社 総合企画本部
札幌駅周辺開発部 商業計画グループ
グループリーダー 土谷 亮さん(18期)

SCを取り巻く環境が大きく変化する中、我々SCディベロッパーに求められることは何かという本質を問い、その重要なヒントとなる「顧客の困りごとの解決」に気づかせてくれた、大変貴重なセミナーでした。また、同世代の私にとっては舟本さんのご活躍が刺激にもなりました。考え方や手法は大変丁寧にご教示いただきましたので、やるかやらないかは聴講した我々次第。札幌も負けてられませんね!素晴らしいご講演をありがとうございました。

- ◆参加者の感想
株式会社札幌副都心開発公社 SC事業部 営業管理課
主査 尾崎 康拓さん(23期)

日頃、漠然と捉えがちな「消費者ニーズの細分化・多様化」という事柄について、わかりやすく丁寧な説明でした。SC開発におけるグループインタビューの大切さ、ターゲットのニーズ・インサイトを把握する事の重要性についても考えさせられました。紹介された「バルチカ」の店舗はニッチなものでありながら、逆に特化した魅力を感じさせてくれるものでした。ルクアに行ってみたい!!という思いの湧き上がる、魅力あふれる講演でした。ありがとうございました。

新SC経営士に聞く～第5回～ 岡田 慶太郎さん（イオンモール株）

この度27期SC経営士となりましたイオンモール株の岡田と申します。
僭越ではございますが、この場をお借りして自己紹介をさせていただきたいと思います。

●経営士試験の感想・合格の喜び

再チャレンジという大変ありがたい制度のおかげで合格することができました。昨年は筆記こそ受かったものの、論文・口頭試問が自分でもダメだなと思うくらいボロボロで不合格でした。今回も自慢できるような内容の論文・口頭試問ではありませんでしたが、優しい面接官の方々のおかげさまで合格出来て本当にうれしいです。

●今後の抱負

自身の業務と一番直結しているESの向上に諸先輩方のお知恵をお借りしながら取り組むとともに、その取り組みが業界全体のES向上の一助になることができればと日々試行錯誤しているところです。よろしく願いいたします。

●プロフィール

1970年 福岡県出身

2004年 ダイヤモンドシティ株式会社入社後、ダイヤモンドシティ・ルクルをスタートに、以降、8SCのオペレーションマネージャーや事業部スタッフ、営業マネージャー（開設2物件含む）等を経験し、2019年3月よりイオンモール神戸北オペレーションマネージャー。

趣味 かなりインドア型です。音楽、映画、コミック、ガンブラ作成、フィギュア収集、野球観戦など、小学生から趣味が全く変わっていない感じです(笑)。

写真① 4月で1歳になった娘です。最近はおしゃべりも始まり可愛くて仕方ないので、ワークライフバランスは思いっきりライフに偏っているかもしれません。

写真② 音楽好きな方には『無人島レコード』を紹介すれば自分をよく分かってもらえるのではないかと、The Smithsの『Queen Is Dead』を。今年は大好きな実写版トランスフォーマーシリーズのなかでも最高傑作となった映画『バンブルビー』にThe Smithsが大フューチャーされるという個人的なトピックもありました。



新SC経営士に聞く～第6回～ 安仲 麻子 さん（京王電鉄株）

第27期SC経営士となりました安仲（やすなか）と申します。どうぞよろしくお願い致します。

●SC経営士を目指したきっかけ

2017年度に2回目の育休を取得し、家と公園と長男の保育園位しか行かない日々を過ごしていました。外の世界との接点が極端に少なかったため、復帰したらいろいろな方と交流したい！という思いが強くなったことと、家にいる時間を活用して改めて仕事に関連する知識を得たいと思い、18年度の受験を目指そうと決めました。

●経営士試験の感想

SCアカデミーを4期生として受講していたため、SC経営士の試験が大変らしい…という情報だけは持っていたものの、実は具体的な試験内容についてはあまり知りませんでした。そのため実際に1次試験の科目数の多さを知り愕然。育休中は時間があるようで意外になく、結局、職場復帰してから無理やりの詰め込み勉強を行い、当日もギリギリまでテキストを見て何とか乗り切った気がします・・・。

●今後の抱負

今は弊社SC全体の年度計画等をまとめる部署にいるものの数字を扱うことが多くどうしても閉鎖的に考えがちなので、SC経営士の試験でさまざまな分野の勉強をしたことや、他社の方々との交流を通して幅広い視点で業務を行い、ECに負けないリアルに楽しめる場としてのSCの魅力を増やしていきたいです。

●プロフィール

2002年：トリンプ・インターナショナル・ジャパン(株)入社 商品企画を担当

2005年：京王電鉄(株)入社 京王聖蹟桜ヶ丘SCにて営業を担当

2009年：京王八王子SCにて営業を担当

2010年：(株)京王アートマンに出向 年度計画・出店・店舗移転等を担当

2016年：京王電鉄(株)復職 SC営業部にて年度計画・計数管理等を担当

写真（中）美術館巡りが好きでしたが、最近はほとんど行けていません(2017年の草間弥生展)

写真（下）京王レールランド。



この度27期SC経営士となりした㈱SHIBUYA109エンタテイメントの中里と申します。掲載の機会をいただきありがとうございます。お恥ずかしながら、自己紹介をさせていただきます。

●SC経営士試験の感想

中山 亮さん（22期）の指導の下、SC経営士試験に臨みました。限られた時間の中で効率的に勉強したかったので、過去問を何度も行いました。1次試験の時、全く勉強していなかった部分が出たので、「話ちがくない？これ落ちたな!!!」と思い試験帰りにヤケ酒を飲んで帰りました。なんと奇跡的に合格して、2次試験もなんとか通過できました。皆様から結構なプレッシャーをいただいておりますが、合格して本当に良かったです。

■今後の抱負

新しい価値観を持った人達が、今後の新しいビジネスを担っていき、そういう人達をSCに取り込んでいかないといけないと思っています。マーケティング業務の中で、高校生・大学生の若い方や他業種の方とも交流しておりますので、SC業界の情報だけでなく他業種の情報も共有できるかと思えます。SC経営士の交流を深めて、他のSCとの協業ができればと思っています。若くない新米SC経営士ですがよろしくお願いいたします。

■プロフィール

1992年に㈱東急百貨店に入社後㈱TMDに出向、1996年～2011年まで「SHIBUYA 109」「109MEN'S」のリーシングや地方パッケージ店舗のリーシング業務に従事。2011年 阿倍野、2013年 渋谷の総支配人を経て、2015年より「ブランド」業務、2017年 ㈱SHIBUYA109エンタテイメントにてブランディング、マーケティング、広報、CSR活動に従事。※2019年 取締役（7/1就任予定）

●趣味

映画鑑賞、読書、DIY、旅行。感激屋でなみだもろいです。

今は、スポーツしたいですね。お酒は、弱いですが、好きなので一緒にしましょう!!!



（2018年 旅先にて子供と・・・）



私 （2018年 渋谷 スクランブル交差点）

新連載Ⅰ ～LINK～ 経営士の輪

この連載では、全国・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。

【前回登場の濱田さんより】私からは、私からはSC経営士＆商マネの大先輩「小松慶さん」をご紹介します！小松さんがアウトレット本部・私が西日本支店時代には、同じカード担当同士、毎月同じ会議で席を並べさせていただき、MOPの華麗なカード会員様獲得手法に羨望を抱いておりました。同じ海近物件（日本海と駿河湾という差はあれど・・・）として、小矢部の華麗な海販促を参考にさせていただきます！。

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→らら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、皆さん是非、視察にいらっしゃってください。全力でおもてなし致します。



【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。
第6回からは、JR西日本大阪開発㈱の今治 加奈子さん（22期）にご登場頂きます。
今治さんの、SCとアウトドアへの愛情を堪能してください！

SC+アウトドア+私＝「アウトドアのアルビ」

前担当増井氏から題名ごと引き継ぎ、『SCとアウトドアと私』について寄稿します。
JR大阪駅高架下にあるSC「アルビ」のMD企画・リーシング担当の今治加奈子（いまじかなこ）です。

【自己紹介】

20代の多くの休日は、河原に住んでいてキャンプではなく野営と言い、そこから出社することを“野営出勤”と呼んでいました。当時、冬は白馬でスキー。夏は、アオリイカの美味しさに魅了されて磯釣り。最初の給料で、マイカーではなくマイカーを買い、SC経営士の試験勉強は、河原の星空の下でしたことを覚えています。

本稿は、私的なアウトドア話ではなく、『日本SC大賞』『織研新聞のディベロッパー大賞』が取れないのが不思議だと思っている、私が担当するSC、今年9年目を迎える「アウトドアのアルビ」を紹介（自慢）します。

【開業から現在】

20年間運営していた「ギャレ大阪」を閉館後、その一部アウトドアMD集積を活かして作ったのが2011年開業「アウトドアのアルビ」です。テナントの入れ替えを繰り返しながら、現在、アウトドア関連のブランドが16店舗、600坪弱。狭い平場ということもあり店舗スタッフはブランドを超えた交流が多く、顧客ニーズにより自店以外にも積極的に送客し、全体を活性する役目を担ってくれています。売上は毎年更新、約18億円。この8年、前年を下回ったのはリニューアルで休店期間があった2期のみ、開業以来ずっと右肩上がりです。

現在は、関西でアウトドアブランドを出店するなら「アウトドアのアルビ」と言われ、出店に関しては、ウェイティングリストが存在し、床が空くのを待っている状況にあります。昨日今日ではなく28年間の歴史の中、派手さはありませんが、少しずつ良い結果を出して、地道な改善を積み重ねてきたことが、今に繋がっていると感じています。

【私の仕事とこれから】

担当者としてですが「アウトドアのアルビの最終形」のイメージをこの8年、考えてきました。最近はその目標の最終形を終着点として、MD企画・リーシングを組み立てています。

「モンベル」店は1号店であり、「スノーピーク」は上場前から出店の話をしていました。「ピークパフォーマンス」は出店頂くまで、社長を追いかけ回しました。卸メーカーである「スワンズ」に、初出店してもらいました。全ブランドとそれぞれ歴史があり、長い期間、交渉をしています。

数多く失敗しましたが、多くの店舗・スタッフ・お客様、色々な人たちに支えられ、現在の「アウトドアのアルビ」があります。私たちの「アウトドアのアルビ」は『今、見て頂きたいSC』です。



【ブロック長ご紹介】

前回より、各ブロックのブロック長を紹介させていただきます。
第2回は東北ブロックのブロック長・小原能和 さんです。

小原 能和（14期）

1953年10月2日生

仙台ターミナルビル(株) 取締役SC事業本部 エスパル仙台店長

●プロフィール

1978年3月 千葉大学工学部 卒業

1978年4月 (株)大沢商会 入社（輸入商社でドイツ写真機材輸入販売の営業を担当）

1981年4月 盛岡ターミナルビル(株) 入社（盛岡駅ビルフェザン開業メンバー。）

1985年10月 青森ステーション開発(株)出向（翌年3月青森ラビナ開業販促担当）

1987年9月 盛岡ターミナルビル(株)復帰

（営業、販促、開発リーシングを担当。2度の大規模RNや大震災対応を経て
常務取締役SC営業本部フェザン店長を退任。）

2013年6月 仙台ターミナルビル(株) 入社

（東北エリアの駅ビルサポートやエスパル4館の運営を担当後、2017年から現職。
東館開業、既存ゾーン改装など大規模RNに携わる。）

日本販売士協会理事／盛岡販売士協会顧問

●自己紹介

大学で写真工学を専攻した関係で、卒業後、商社（大沢商会）でドイツの写真機材の輸入販売に携わっていました。その後、郷里の盛岡フェザンに入社、以降30年にわたり駅ビルの運営、開発（青森も含め）に携わってきました。6年前に仙台に転籍し、東北エリアの駅ビルサポート業務、東館開業を経て、エスパル仙台店長として最近では地下の大型リニューアルにも取り組んでおります。

仙台での単身赴任も6年になりますが、仙台暮らしも慣れてきて、快適に生活しています。特に、当社の地域連携施策の一環で支援している4大スポーツ（楽天イーグルス、ベガルタ仙台、仙台89ers、リガーレ仙台）の応援も楽しみの一つです。社内フットサルチームにも所属していますが昨年のプレーは1試合のみでした。健康に気を付けながら、老体にムチ打って東北を盛り上げていければと思っています。※懇親会の中締め担当としては仙台でも有名人です。

●東北ブロック経営士の活動について

東北ブロックの経営士はメンバー自体が少数であることに加え、勤務地域も離れているためブロック独自の活動もなかなか難しい面もあります。それでも、過去には新幹線青森開業（新青森駅ビル旬味館開業）の際の視察「地吹雪ツアー」や東北大震災後の「三陸震災応援ツアー」等を企画し、全国の経営士の皆さんに東北の現状の発信を行ってきております。関東甲信越ブロックはもとより、九州、中四国ブロックの皆さんによる研修会などでも、全国の会員がこの地を訪れていただく窓口としての役割を中心に活動を続けてきました。経営士のネットワークを生かして、様々な形で東北のSCを取り巻く現状、加えて震災復興への取り組み等を、広く伝えていくための活動も、東北ブロックの大切な役割と
思っております。

また、今年度は岩手県立大学でのSC冠講座（東北学院大学、宮城学院女子大学に続く3校目）にも地元経営士を中心に講師を派遣しています。今後も全国の経営士の方々と連携して、さまざまな形で活動していきたいと思います。ぜひ、東北へ足を運ぶとともに、斬新な企画提案もお願いします。



【今、見ておくべきSC】 『盛岡フェザン』

今回は編集部・田部井が強くオススメする『盛岡フェザン』のご紹介です。
仙台へ視察に行く機会があれば、ぜひ盛岡まで足を伸ばしましょう。いや、むしろ“わざわざ行く価値”があるSCです。

注目ポイント①【マネジメントオフィス】

2017年にリニューアルされたディベロッパー事務所。それまでよりもテナントスタッフが入りやすい雰囲気を作り出すために、フリーアドレスに切り替え、事務所入り口から営業メンバーの席までがひとつの空間となりました。テナントスタッフとの面談スペースや、無料のコーヒーサービスもあり、DVとテナントとの一体感を醸成する場として機能しています。事務所内には鉄道の高架を支える「トラス」を敢えて剥き出しに見せています。これは「DVはテナントを支える立場」という考え方の象徴なのだとか。盛岡ターミナルビル(株)さんの素晴らしいフィロソフィーですね！

注目ポイント②【ファッション】

近年のファッション不況に伴って、食を強化してファッションを減らすSCが増えているように感じますが、フェザンには「ファッションを売る覚悟」があるように感じます。地方都市の駅ビルが果たすべき役割に、「東京と同じようなファッションアイテムが駅ビルで買える」環境を維持することがあると考え、短期的な売上の増減では無く、地域の若者が地元でファッションを楽しめる環境を造ることで、少しでも「地元で働き続けたい」と思ってくれる人を増やそうとしているのではないのでしょうか。

注目ポイント③【おでんせ館】

“ナンブモダン”をコンセプトに、2017年にリニューアル。岩手県の名産品を様々な角度から、そして多様なスタイルで楽しめるゾーンです。南部鉄器をモチーフとした共用部のデザインも秀逸で、観光客・地元住民どちらにも使いやすいゾーンに仕上がっています。リニューアルにおけるコンセプト設定の大事さが実感できます。

注目ポイント④【自営事業】

フェザンには、盛岡ターミナルビル(株)の自営業態が出店しています。DVが直営で小売り事業を手掛けることは決して簡単なことではありません。しかしながら同社は直営業態にも真剣に取り組むことによって、顧客ニーズをより深く直接的に把握し、また小売りの大変さ、厳しさを実感する場を持っていることになります。だからこそテナントに対して愛情を持って正面から向き合っているのでしょう。フェザンには、立場を超えた一体感があります。だからみんなが楽しそうに働いているのです。

注目ポイント⑤【催事出店！】

なんとなんとフェザンは東京に催事出店しているのです！DV自らがスタッフを東京に派遣して、自らの手で地元・岩手の特産品を販売するのです。東京の方々に、岩手県の良さを、特産品の美味しさを、作り手の熱い想いを届けているのです。宿泊、売り場づくり、商品手配…きつとご苦労が多いことでしょう。でもDVがここまでやってくれたら、テナントも協力したくなりますよね。本当に勉強になります。

フェザンさんの館内を歩いていると、スタッフの皆さんが楽しそうに働いているシーンをよく見かけます。館としての一体感、そして地元への愛着や愛情があるからこそ、スタッフの皆さんが楽しく働いているのだと思います。盛岡ターミナルビル(株)の皆さんの“人柄の良さ”がSC全体に反映されている、そんな気がします。「人間味に溢れたSC～盛岡フェザン～」でした。



←グランデュオ立川での催事

↓ 同社直営ベーカリー
『GINGADO1890』



(一社) 日本ショッピングセンター協会では、2018年の新生SC経営士会のスタートを受けて、SC経営士の皆様からの論文を募集します。研究テーマは、「未来のSCのために今取り組むべきこと」です。人口減少、高齢化、加速度的な技術革新など環境変化が急速に進むなか、私たちのSCの未来を創るためには、従来発想の枠を取り払い「未来を思考する」ことが求められます。10年以上先の目指すべき未来像から現在を眺めることで、時間軸が自然に未来へと引き伸ばされ、現在起きている課題への解決策と異なった視点となり、未来社会のなかでSCの果たすべき役割が見えてくると思います。

「未来のSCのために今取り組むべきことは何か？」 今後、会員企業や協会事業での事業展開に生かすことができるような、SC経営士の皆様の熱い提案をお待ちしています。

研究テーマ	「未来のSCのために今取り組むべきこと」
応募資格	2019年4月1日時点で、「SC経営士」として登録している方（個人、グループともに可）。
応募の流れ	①2019年8月31日(土)までに1次審査対象作品を電子メールにて送付、その際当協会が指定する応募票を添付。 ②2019年9月30日(月)までに1次審査の結果による2次審査進出者（複数名）を発表（当協会のHP、応募者の方へのメール通知等を予定）。2次審査は2019年11月予定。
1次審査対象作品	①現状・未来分析は「A4」1枚程度とし、チャート・箇条書き等書式自由。 ②提言部分（「未来社会の中でSCの果たすべき役割」「今取り組むべきこと」等）は4,000字以内の論文形式で「A4横書き」「Microsoft Word」を使用。 ※SC経営士としての個人見解であることが必須。審査では「新規性」「独自性」「挑戦」「論理の整合性」「実現可能性」等を重視。 ③事例・データ等は資料として添付。
2次審査対象作品	1次審査作品内容を「パワーポイント」等に起こし、10分程度で発表、プレゼンテーションも審査対象。
審査員	1次審査はSC経営士会幹部による審査。 2次審査の審査員は当協会幹部、学識経験者等による審査。
賞について	最優秀賞（協会賞）10万円（1編）、優秀賞（SC経営士賞）5万円（1編）、奨励賞3万円（最優秀賞及び優秀賞以外の発表者で複数）。
応募作品の取り扱い等	最優秀賞は当協会発行の月刊誌等へ掲載（予定）。 掲載作品の著作権は当協会に帰属、また応募作品は返却不可。 審査内容に関する問い合わせは不可。 各賞の発表は2019年12月予定。
お問い合わせ先	(一社) 日本ショッピングセンター協会 SC経営士会担当 TEL 03-5615-8510 email sckeieishikai@jcsc.or.jp

※応募票は右記の協会HPよりダウンロードください⇒ http://www.jcsc.or.jp/sc_education/keieishi/sc-paper

【編集後記】
第27期SC経営士の皆様、改めましておめでとうございます。【THE CIRCLE】編集部一同、心よりお慶び申し上げます。さて先日、大手飲食会社さんの本社におじゃましたときのこと、受付で周囲から並々ならぬ熱気を感じ、これは何事かと見渡すと、たくさんの外国人学生さんが、就職活動に熱心に取り組んでいました。会社のかたにお聞きますと、タイやベトナムなど、ASEAN各国の学生さんが多いそうで、その吸収力と貪欲さが、お店や組織にも大きな刺激となり、事業の活力や会社の成長につながっているそうです。

東京2020大会まで、あと1年と迫るなか、我々SC業界に目を向けると、この数年で、インバウンドのお客が増え、近年はこうしてショップスタッフが当たり前のように増える中、デベロッパーはというと、その環境変化への対応を図っている、まさしくその最中にあるのではないのでしょうか。

我々SC経営士も、近い将来、国籍や人種を越えたメンバー同士で、地域課題の解決につながる事業活動のあり方について、あれこれ議論を深める日も、そう遠くないかもしれません。

今月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
SC協会 SC経営士会事務局
sckeieishikai@jcsc.or.jp