

第46回日本ショッピングセンター全国大会

出会い、発見、チャンス、そして未来へ。

SC BUSINESS FAIR 2022

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リアル開催させていただきます。SC経営士が一堂に会する貴重な場となりますので、ぜひ皆様もご参加いただき、交流を深めてください。

日時:2022年1月26日(水) 10:30~12:00

会場:パシフィコ横浜会議センター

プログラム: ①会長挨拶
②副会長ご紹介
③2021年度活動報告&2022年度活動計画(各ブロック長・各グループ長)
④第29期SC経営士ご紹介
⑤交流会
⑥閉会

参加費:無料

※年次ゼネラルミーティング2020の様子開催



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。

シンポジウム・セミナーのご紹介

第46回日本ショッピングセンター全国大会『SCビジネスフェア2022』を、2022年1月26日(水)～28日(金)に、パシフィコ横浜(神奈川県横浜市)にて開催します。

シンポジウム・セミナー(有料セミナー)の開催概要が決まりました!

※プログラム公開中、12月中旬:申込受付<予定>

<https://www.scbf.jp/>

<会期> 2022年1月26日(水)～27日(木) 2日間
 <会場> パシフィコ横浜 アネックスホール
 <参加形態> ①会場 ②WEB LIVE配信 ③WEB アーカイブ配信
 <受講料> ①会場受講:会員4,400円 ②③Web受講:会員2,200円 /1単元(税込)



ディー・エヌ・エー
南場 智子氏



大阪大学
大竹 文雄氏



三井不動産
若林 瑞穂氏



バンダイナムコ
アミューズメント
川崎 寛氏



日本経済新聞
中村 直文氏



JLLモールマネジメント
大津 武氏



ソニーグループ
平井 一夫氏



西友/
リテイルサイエンス
大久保 恒夫氏



サンリオ
エンターテイメント
小巻 亜矢氏



アダストリア
福田 三千男氏



グルメ軒屋
椋本 充士氏



静鉄プロパティ
マネジメント
川井 敏行氏

1/26(水)

■基調講演①13:00～14:00「スタートアップが日本を救う」

(株)ディー・エヌ・エー 代表取締役会長 南場 智子氏

■基調講演②14:20～15:20「行動経済学から考えるSCの感染対策」

大阪大学 感染症総合教育研究拠点 特任教授 大竹 文雄氏

■SCシンポジウム①15:40～17:10「アフターコロナ時代に必要とされるSCとは」

三井不動産(株) 執行役員 商業施設本部副本部長 若林 瑞穂氏
 (株)バンダイナムコアミューズメント 代表取締役社長 川崎 寛氏
 日本経済新聞 編集委員兼論説委員 中村 直文氏
 JLLモールマネジメント(株) 取締役会長 大津 武氏

1/27(木)

■記念講演①11:00～12:00『『ソニー再生』のリーダーシップ』

ソニーグループ(株) シニアアドバイザー 平井 一夫氏

■流通展望13:30～14:30「時代変化に対応した小売業の経営改革とDX」

(同)西友 社長 兼 最高経営責任者(CEO)
 (株)リテイルサイエンス ファウンダー 大久保 恒夫氏

■記念講演②14:50～15:50(コロナ禍で加速したピューロランドのイノベーション)

(株)サンリオエンターテイメント 代表取締役社長 小巻 亜矢氏

■SCシンポジウム②16:10～17:25「ES革新がSCの人材確保を支える」

(株)アダストリア 代表取締役会長 福田 三千男氏
 (株)グルメ軒屋 取締役兼代表執行役社長 椋本 充士氏
 静鉄プロパティマネジメント(株) 取締役会長 川井 敏行氏

多くの方の
お申込みを
お待ちしております!

SC経営士会主催セミナー：SCの未来を語ろう2022～アジアから見る日本のSC～

【若きSCリーダーによる未来への提言
伸びるアジアでのSCや施設開発・運営実務から、日本のSCを俯瞰する！】

開催日:1/26 (水)

16:15～

※日本時間

※スケジュールは、変更になる場合がございます。

※Live配信はございません

講演
予定

- ①自己紹介／各国のSC紹介
- ②現地の状況(コロナ／政治／経済／消費)
- ③ココがすごい！
- ④アジアのSC／商業の特徴・日本との比較
- ⑤SCの未来を語ろう

【パネリスト】
TOKYU MALLS
DEVELOPMENT
(HONG KONG) LIMITED
東急商業發展(香港)有限公司
總經理
(SC経営士)

新出 正人 氏



香港

【パネリスト】
AEON MALL
(CAMBODIA) CO.,LTD.
Administrative and
Accounting Department
General Manager
(SC経営士)

須堯 一樹 氏



カンボジア



【コーディネーター】
イオンモール株式会社
CX創造本部中四国事業部
営業サポートGマネージャー
(SC経営士)

櫻根 亮 氏

【パネリスト】
ベカメックス東急
BECAMEX TOKYU Co.,Ltd.
Executive Director
(SC経営士)

平田 周二 氏



ベトナム

【パネリスト】
微風南山atre
微風艾妥列控股股份有限公司
總經理
(SC経営士)

伊藤 浩平 氏



台湾



【コーディネーター】
株式会社トリニティーズ
代表取締役
(SC経営士)

中山 亮 氏

セミナーは90分程度を予定、**オンラインで現地SCを繋ぐ初のハイブリッド開催**

当日は、各国の現地SCまたは現地事務所と回線を繋ぎ、会場ではコーディネーター2名による生のセミナーと、オンライン上の各国SC経営士によるハイブリッド形式での対談セミナーとします。日本SC協会・SC経営士会では、後日オンデマンド配信を予定しております。SC経営士の知見を高める機会としてご注目・閲覧ください。

【副会長ご紹介】 三輪副会長

研鑽・研究グループを担当されている三輪美恵さん(8期)のご紹介です。

●ご挨拶

副会長を務めさせていただいておりますJR東日本の三輪美恵と申します。どうぞよろしくお願い致します。担当は研究研鑽グループで、経営士の更新講習や例会の企画実施、そしてSCに役立つ情報発信や提言のため、業界のトレンドや課題、有識者の講演や座談会などの情報をYouTubeで配信できるよう準備中です。コロナの影響によりリアルで集まることが難しくなりwebを最大限に活用しながらのミーティングを重ねています。

藤本会長の今年度方針のひとつである「something newな取り組み」のメッセージに背中を押されて、まずはやってみよう!と取り組みをはじめました。まもなくスタート予定、短時間で見れますので、皆様ぜひご覧いただきご意見ご感想などいろいろお寄せいただけましたらと思います。SC業界の厳しさをひしひしと感じておりますが、逆に今こそ新しいことにチャレンジできるチャンスだと思えます。是非皆様とSCのリアルな課題を共有し、それをとらえて何ができるか、このSC経営士会の場を最大限活用し既成概念にとらわれないチャレンジと一緒にできれば嬉しいです。皆様どうぞよろしくお願い致します。



●プロフィール

三輪美恵 東日本旅客鉄道(株) 執行役員 事業創造本部 新事業創造部門 部長

新入社員でJR東日本に入社してから現在の部門に異動するまでずっと商業の開発・運営の仕事をしてきました。アトレでの仕事がとても長く、立地選定後のマーケティング、開発構想、基本プランコンセプトの策定、テナントリーシング、運営、販促プロモーション、アトレの台湾進出などの仕事を行ってきました。アトレの開発に関わったのをきっかけに商業施設の仕事にとても興味を持ち、ひとつの世界観の中に素敵なデザイン、素敵なコンセプト持つお店が並んでいる空間に身を置くととてもワクワクしてSCデベロッパーの仕事が大好きになりました。

ライフワークとしていろいろなSCやお店を見に行くのが大好きで、とりわけニューヨークに惹きつけられ毎年必ず出かけて新しいお店やレストランをチェックしていました。でもここ数年の間に大好きだった百貨店やブランドがたくさん閉店してしまい、抗えない大きな波を感じてきました。これをネガティブではなくポジティブにとらえ、新たなスタイルを作り出すチャンスだとも考えています。リアルとバーチャルが融合し、新しいライフスタイルが生まれ、イノベーションに対する関心が高まっています。今という時代を楽しみ仕事に生かしていけたらと思います。ぜひ皆様と様々な接点をいただけたら幸いです。SC業界を一緒に盛り上げて参りましょう!よろしくお願い致します。

●趣味

(ピアノ)

小さい頃に習っていたピアノを再開し少しずつ練習をしています。同じ趣味を持つ友人と小さなコンサートを企画したりして楽しんでいます。ピアノ先生の教えによりますと自分1人で1000回練習するよりも1回人前で弾かせていただいたほうが何倍も研鑽になるということです。なのでできるだけ人前で弾かせていただく機会を作ろうと努力していますがコロナの影響もありなかなかありません。今は練習時間が思うようにとれないのが悩みで、まずはそれを確保しなければという感じです。

(2拠点居住)

コロナで価値観とライフスタイルが大きく変わり、昨年秋から2拠点居住を実験的に行っていきます。昨年の緊急事態宣言中に外出もままならずストレスがたまり、家の近所を散歩していた際に、ふと見た雑草(色々な種類があります)が、本当に可愛らしく綺麗で心が癒され、もっと自然に触れ合いたいと思ったのがきっかけです。東京とは違う出会いがあり、自然と触れ合う生活を楽しんでいます。

(ストレッチ)

毎晩、朝と夜に簡単なストレッチをしています。web会議等で背中や腰が痛くなる方もいらっしゃるかもしれません。時間もお金からずおすすめですよ。(笑)



【ピアノ】



【2拠点居住】

SC経営士会の専門グループの一つ、研鑽・研究グループの活動についてご報告します。
このグループは、SC経営士の皆さまの研鑽を目的としたセミナー等の各行事を企画立案しており、今年度は特に①例会、②年間研究、③SC経営士資格更新講習の3点を進めていますので、今回はそれぞれの結果と進捗状況をご紹介します。

①夏の例会

- ◆開催日時 : 2021年6月29日(火) 15:00~17:00
- ◆参加人数 : 112名
- ◆会場・形式 : ZOOMによるWEBセミナー形式
- ◆テーマ : 「SCのビジネスモデルの変換・拡張・生き残りのヒント ~内から外から、打ち破れ!」
- ◆講師 : 山田 宗司 様 (JR西日本SC開発株式会社 顧問)
河村 昌美 様 (事業構想大学院大学 事業構想研究所 教授)
- ◆ファシリテーター : ハーレイ・岡本 様 (株式会社イマジネーションプロみなみかぜ 代表取締役)



山田宗司様



河村昌美様

夏の例会は、人口減少が進みスクラップ&ビルドが繰り返される中で多くのSCが新たな課題解決やビジネスモデルの変換・拡張を求められていることを踏まえ、官民連携を切り口としてSCビジネスの未来をパネルディスカッション形式で語るというものでした。

- ◆ディスカッションのポイントを一部ご紹介しますと、
- ・地方行政とSCの歩みを振り返り、両者が今後どのように生き残りを図るべきかを考えると、官民連携が方策のひとつではないか。
- ・山田様からは、SCに関わる官民連携の事業構造、SCの収益構造、実際の連携モデルの紹介など、SC経営に直結する示唆に富んだ内容ばかりで、まさにSC経営士が意識しなければならない論点であったように思います。
- ・河村様からは、横浜市役所に在職中のご経験と、自治体ならではの定量データに基づいて、官民連携の現状と今後を示してくださいました。ファクトに基づくご説明は異論を挟む余地のないもので、SC業界に身を置く民間事業者にとって貴重な示唆となりました。
- ・講師のお二方からはSC経営士に向けて、「知の深化」だけでなく、「知の探索」をする行動が必要であると、特に経営者はその意識を持って事業運営をすべきだというメッセージがありました。非常に勇気づけられる貴重な時間となったように思います。

例会を受講すると資料がデータで受領できたり、報告書ではわからない生のご意見を聞くことができます。
今後も、秋の例会(関東甲信越ブロック主催)、春の例会を開催する予定ですので、奮ってご参加ください!

②年間研究

研鑽・研究グループ 副グループ長 磯田 幸実 (株)ファーストリテイリング)

今年もオンラインでの活動がメインとなりましたが、「マーケティング・DX」「SCビジネスモデル」「地域連携」など、アフターコロナのSCが喫緊で取り組むべき課題を、次代をリードする識者と共にディスカッションをし、オンラインで配信&アーカイブしていきます。
第1回は11月上旬に実施、下旬にYouTube配信しますのでお楽しみに!



第1回の豪華なゲストはこのお二方!
(by ファシリテーター 山根)



林 正勝 様
STARMARK HOLDINGS PTE LTD 代表
<http://starmark.co.jp/ja/>
リクルートで媒体、システムソリューション事業立ち上げの経験を経て、2004年に独立、現職老舗や伝統芸能のマーケティング支援を主な事業とし、ネット通販から海外輸出、販売までを手がける



舟本 恵 様
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
神戸大学MBAフェロー、SC経営士。2000年にJR西日本入社。ルクアイーレ等の開発を経て2019年7月より現職。現在はJR西日本グループのSC開発を担当。

研鑽・研究グループ 今期メンバー

- | | | |
|--------|-------------------------|---------|
| 春川 智 | 20期 (株)アトレ | ※グループ長 |
| 長谷川大輔 | 22期 (住商アーバン開発株) | ※副グループ長 |
| 磯田 幸実 | 23期 (株)ファーストリテイリング | ※副グループ長 |
| 山根 由嗣 | 22期 (東急不動産SCマネジメント株) | |
| 梶川 直樹 | 23期 (東急プロパティマネジメント株) | |
| ハーレイ岡本 | 23期 (株)イマジネーションプロみなみかぜ) | |
| 佐久間達也 | 24期 (イオンモール株) | |
| 名取 美佳 | 24期 (株)丸井) | |
| 山際 貞史 | 24期 (株)S R Aホールディングス) | |
| 佐野 淳基 | 25期 (野村不動産株) | |
| 池田 祥平 | 25期 (森ビル株) | |



毎月1回、このメンバーに加えてグループを所管する三輪副会長と共にオンラインミーティングを開催しています。
グループ活動に関われば関わるほど人脈と知識の幅が広がり、また、業務上の悩みや各社の実態について率直な意見交換もできます。メンバーに加わって一緒に活動したいという方は是非ご連絡ください。SC協会事務局でもメンバー宛でも構いません。お待ちしております!

③ SC経営士資格更新講習

◆開催日時 : 2021年9月29日(水) 14:00~17:00

◆参加人数 : 61名(うち10名は会場での参加)

◆会場・形式 : ZOOMによるオンライン形式(配信会場:SC協会会議室)

◆内容

<第一単元> 実力診断テスト

「SCの今日的課題」確認テスト

講師:(株)SRAホールディングス 常勤監査役 山際貞史様(SC経営士)

<第二単元> 講演会(事例研究)

「SCを取り巻く新潮流 ~JR東日本グループが推進するデジタルプラットフォームの構築~」

講師:東日本旅客鉄道(株) 事業創造本部 新事業創造部門 マネージャー 昆野貴行様

<第三単元> 交流会

グループ内討議及び発表「SC経営士として取り組む“Something New”へのチャレンジ」

進行:野村不動産(株) 佐野淳基様(SC経営士)

研鑽・研究グループ 副グループ長 長谷川 大輔
(住商アーバン開発(株) 企画開発第二部)

◆当日の様子



第3単元の交流会(オンライン)の様子

第一単元の実力診断テストは〇×クイズを模したカジュアルな形式。ただテスト設問やその後の講義は非常に充実した内容でした。テストにはこの1年間のSC業界を取り巻く様々な環境変化が給括されており、受講者にとってもwithコロナ期のSC運営を振り返る良い機会となりました。

第二単元の講演会では「SCを取り巻く新潮流 ~JR東日本グループが推進するデジタルプラットフォームの構築~」をテーマに、JREポイントを介したOne to Oneマーケティングについての構想をお話いただきました。

講演内容の詳細は割愛しますが、鉄道という交通インフラを持つ強みを最大限に生かし、デジタルと融合することでJR東日本が持つ多様なサービスを更に進化/深化させる内容でした。商業施設やECサイト(JRE MALL)の利用履歴だけでなく、Suicaと連動しているため生活行動パターン(移動履歴等)も分析できることが最大の特徴です。様々なデータを組み合わせることで顧客に対して最適なサービスを提供できるシステムは、国内企業ではJR東日本にしかできないオンリーワンのデジタルプラットフォーム構想でした。

充実の内容だったため45分の講演時間は非常に短く(もっと聞きたかった...!)、講演後の会場では昆野様へ質問する受講者の姿が複数見られました。

第三単元の交流会では、討議テーマ「SC経営士として取り組む“Something New”へのチャレンジ」とし、Zoomのブレイクアウトルーム機能を活用して5人ずつのグループを構成して活発な議論を行って頂きました。難しいテーマであるため、各グループの個性が顕著に見られました。

コロナに伴う減免対応やキャッシュレス化等、今まさにSCが直面している課題や、防災やSDGs、地域貢献等、幅広いテーマで議論が交わされました。交流会の開催には、「SC業界における企業間コミュニケーションの硬直化を打破し、経営士の横のつながりを生み出す」という意図がありましたが、会社も年齢も異なる者同士が活発に議論を交わす姿は、SC経営士会が業界における「知のプラットフォーム」として機能している一端が垣間見られました!

更新講習は11月2日にも同内容で開催しました。資格の更新は5年毎で、毎年秋頃に講習を行います。研鑽・研究グループとしては今後もSC経営士の皆さまの知識のアップデートに役立つよう有意義な会を企画してまいりますので、該当する年になったら忘れずにご受講ください。



▲(株)SRAホールディングス
山際貞史様



▲東日本旅客鉄道(株)
昆野貴行様



▲第三単元で活発に議論が
交わされる様子。

【今、見ておくべきSC】

ベルモール (株式会社 ベルモール)

■施設所在 栃木県宇都宮市陽東6-2-1

■公式HP <https://www.bellmall.co.jp/>



ショッピングモール ベルモール

戦前は軍需産業を担い、戦後はその高い技術力からミシン製造を中心に高度成長を支えたシンガー日鋼工場跡地に地元企業が未来へ長く地域貢献すべく新規事業として2004年10月5日開業、店舗面積約81,000㎡に120テナント、駐車場数県内最大級約4,300台で北関東最大都市の宇都宮市街地はもとより広域商圈を抱えるSC。まだ開業20年に満たないながら地域住民の生活をガッチリ支え、前例にとられないことなく愚直に成長を続けるベルモールの皆さん是非、見に来てください！

注目ポイント① 【顧客目線での地下駐車場や天然温泉】

全館地下に駐車場を完備、流れるように車が次々と吸い込まれていきます！コストをかけてまでお客様目線で来館しやすさを追求。全体で約4,300台のうち過半となる約2,200台が屋内駐車場、距離だけでなく風雨をも味方につける利便性を提供しています。ベルさくらの湯は地下掘削の天然温泉露天風呂をはじめ5種類の浴槽と3種類のサウナのほか、カットサロン・整体・エステ・食事処・リクライニングルーム等を完備した滞在型温浴。植栽と大谷石の癒し効果も抜群です。北関東最大級、多機能充実のベル・フィットネスも必見！



ベルモール全景

注目ポイント② 【地域貢献・共生へのルーツと精神】

宇都宮北西部に隣接する大谷町一体で採掘される大谷石は内外装の多岐に渡り使われている世界的にも有名な自然由来建材。フランク・ロイド・ライトをも魅了し旧帝国ホテル本館（明治村に移築保存）に取り入れられたことも有名ですね。ベルモールのルーツ企業のひとつが大谷石採掘販売会社でもあり、創業者の故鈴木栄一氏は行商人から身を起し、地元の大谷と宇都宮の地域発展活性化を夢見て長きに渡り尽力した経営者。『感謝と奉仕』の精神で、清掃・警備・設備管理などお客様の満足・安心・安全を守る総合メンテナンスもグループ企業で責任管理。感動と豊かさを生むごちそうを大衆化したステーキ宮の創業者でもあるのです。

更にはコロナ禍での多くの苦難や課題を乗り越え、今秋2021年9月16日には新たに『ベルテラシェ大谷』をオープン。テラシェはテラス+マルシェの造語で、地域の食と農、観光の連携拠点として、生産者や地域との交流・体験・地域回遊などゆっくり滞在してもらえる空間を目指しています。

宇都宮には大谷石建造物が多数あり、中でもカトリック松が峰教会は国登録有形文化財に指定、日本聖公会聖ヨハネ教会や蔵の数々、ゆったり街も散歩してはいかがでしょうか。再来年2023年春開業予定のLRT（Light Rail Transit）は国内初の全線新設路線で街の東西を結びベルモール前にも停車。検討中のJR駅西側路線も大谷までの延伸が実現すれば更に回遊性アップ！



大谷石を贅沢なほどに使った内装環境



地域共生の新施設 ベルテラシェ大谷

注目ポイント③ 【LINE連携ポイントシステム】

SC業界初？今年2021年7月にポイント会員証にLINEアプリを活用し、Stero端末（CCT端末）で認証する新システムを導入。日本国内の生活インフラとして圧倒的なユーザー数とアクティブ率を誇るLINEをプラットフォームとすることで、ライトなファンからコアなファンまで更なるCX向上を目指したコミュニケーションを展開中。入会手続きやポイント処理など、テナント会計時の処理負担も軽減しEX向上にも寄与。既成概念を引き継がない大胆な発想の下、KIOSK端末廃止を含むハード・ソフト両面からのシステム経費のみならず、会員カード・クーポン券・DMや告知など各種媒体を電子化することで大幅なコスト削減と業務生産性向上を実現、まだまだ満足せず顧客目線で更なる進化を仕掛け中心！！



LINEアプリ・会員証画面とStero端末

よもやまばなし 【ベルモールの名称由来は、、、】

SC名称にも含まれるBell。創業オーナーの鈴木家にちなんで？の命名は公募を経た結果との由。世界最大級、49個のフランス製カリヨン（組み鐘）が正時に奏でるメロディーに心を癒され、カリヨンプラザ（センターコート）に自然と人が集います。癒されついでに、かわいいアルパカファミリーとのふれあい体験もベルモールの大人気名物のひとつです。

運営現場からこんにちは。

先代の想いでもある社は『感謝と奉仕』を礎とし、常に顧客目線でサービスを追求しているのが代表取締役副社長の鈴木規子さん。家族でゆったり過ごせる空間が長く続くよう、笑顔や豊かさ、集う方々との『絆』を大切にしています。そして3年後の開業20周年に向けて更なる成長を仕掛ける中核メンバーのひとり、やはり地元出身の太田さん。施設の変革を担うだけでなく、最近では新施設開業にも関与しているとか？ 単館でありながら地元貢献企業の宿命でしょうか。コロナ禍での計画変更や延期の数々にも負けず、いつも笑顔を絶やさず前進し続けるメンバーに是非、会いに来てください！！



センターコートのカリヨンは圧巻

国内初!新設LRT

アルパカニットちゃん



“顧客目線”で経営と現場を牽引する鈴木規子副社長（左）と中堅ホープの太田さん

～ SC経営士として、あなたはどう読み解きますか？～

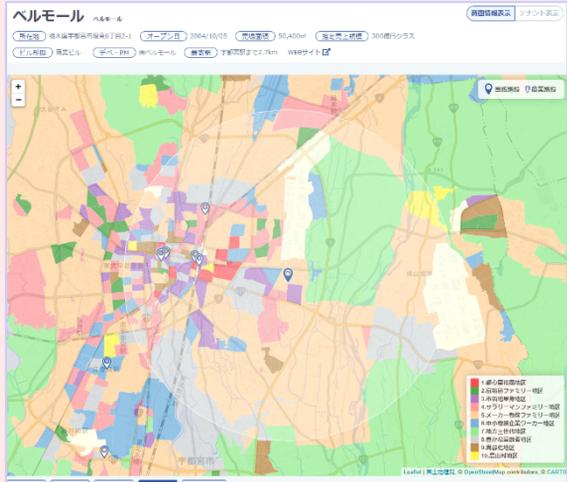
北関東最大都市を取り巻く商業マーケット環境は淘汰の歴史。

過去にはたくさんの百貨店や名だたる商業施設が軒を連ねていたが、東京都心へ1時間で手軽に行けるだけでなく、競合に拍車をかけたのが今世紀初頭の福田屋百貨店の積極的な専門店テナント誘致と上三川インターパーク周辺開発、そして今回ご紹介したベルモール開業なのかもしれません。

競合のみならず人口減少・デジタル化・環境問題など次々と生まれる課題に対応し続けるのが当たり前前のビジネスですが、それをSC業界に気づかせたのがコロナ禍での人々の行動変化でしょうか。未だ再編止まず垣根も曖昧さを増し変質している流通小売業界、消費志向も多様化し節約との二極化選別などパーソナライズ化も進展する中で、成長から減少に転じたSC業界においてコモディティ化に陥らず、オリジナリティとリアルな価値を主張し続けるためにどうすべきか？

もはや広義での同業だけが競合相手とはならず課題連続でアフターの見えない『WITHの時代』、激戦のマーケット環境を、あなたならどう分析し行動に落とし込みますか？！

編集員：平林（24期）



統計情報 周辺のにぎわい 周辺商業施設

5km圏世帯数 **8.9万世帯** (2015年国勢調査)

世帯人数 **2.2人**

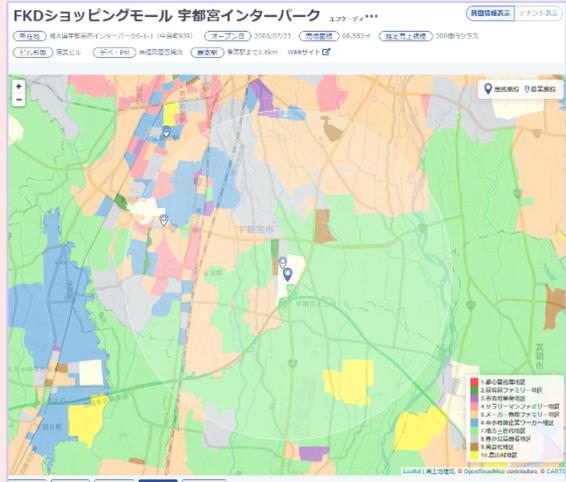
ID	Geodemo	当該商業(世帯)	当該商業(%)	対都道府県INDEX	対地方INDEX	対全国INDEX
1	駅直結駅前	4,066	4.6%	866	37	63
2	駅前商業地区	2,775	3.2%	233	17	32
3	駅前商業地区	16,077	11.4%	349	171	128
4	駅前商業地区	12,023	13.6%	259	60	91
5	駅前商業地区	46,228	45.7%	116	452	296
6	駅前商業地区	5,580	6.3%	80	123	69
7	駅前商業地区	1,422	1.6%	9	39	16
8	駅前商業地区	16,146	11.5%	124	106	82
9	駅前商業地区	1,545	1.6%	23	45	28
10	駅前商業地区	223	0.3%	6	28	7



西側が類似する商業施設

商業施設の類似が可能な(当該施設が商業23%の圏内)で、当該施設から1km以内の施設のうち、商業係数と周辺のにぎわい(類似している)商業施設です。類似度の高い商業施設で類似しているブランドは、この圏内で出店する可能性が高いと考えます。

施設名称	所在地	オープン日	売場面積(㎡)	類似度
PRIMEETEE AKAZE	足立区浦和南栄町1丁目1番10号	2017/11/24	43,600	96.3
LECT	佐倉市東葛西町西葛西1丁目1番40号	2017/04/28	39,000	95.1
商業施設ショッピングプラザ宇都宮店	佐倉市東葛西町西葛西2丁目227	1991/10/20	39,180	95.0
イオンモール志保	群馬県志保市志保1-1	2001/12/05	62,800	94.3
フレッシュネス 豊川	埼玉県大里町 豊川1丁目1番10号	2008/11/21	41,463	94.3
イオンモール東武	足利市東区東武東武1丁目1番10号	2001/07/24	55,000	94.3
アイ・モール三好	足利市東区上三好1丁目1番10号	2006/10/28	40,793	94.2
イオンモール高松北	三重県志摩市高松北4-40番	2001/01/27	42,020	93.9
イオンモール南	群馬県南木曾町1-100	2006/10/20	59,000	93.8
イオンモール高松	三重県高松市南高松1-12	1995/03/24	59,020	93.5

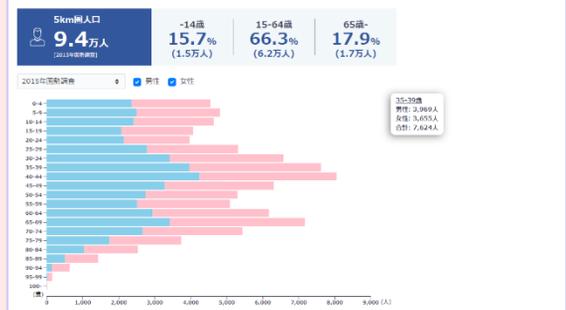


統計情報 周辺のにぎわい 周辺商業施設

5km圏世帯数 **3.5万世帯** (2015年国勢調査)

世帯人数 **2.7人**

ID	Geodemo	当該商業(世帯)	当該商業(%)	対都道府県INDEX	対地方INDEX	対全国INDEX
1	駅直結駅前	0	0.0%	0	0	0
2	駅前商業地区	601	1.0%	143	10	10
3	駅前商業地区	494	1.4%	42	21	15
4	駅前商業地区	5,325	14.6%	280	65	96
5	駅前商業地区	10,824	20.0%	75	297	195
6	駅前商業地区	5,905	16.4%	156	219	178
7	駅前商業地区	7,683	10.6%	104	474	106
8	駅前商業地区	4,470	12.4%	134	114	88
9	駅前商業地区	1,140	3.2%	45	82	50
10	駅前商業地区	123	0.3%	0	36	9



西側が類似する商業施設

商業施設の類似が可能な(当該施設が商業23%の圏内)で、当該施設から1km以内の施設のうち、商業係数と周辺のにぎわい(類似している)商業施設です。類似度の高い商業施設で類似しているブランドは、この圏内で出店する可能性が高いと考えます。

施設名称	所在地	オープン日	売場面積(㎡)	類似度
イオンモール長良	三重県長良川町長良川1-1	2013/11/23	58,000	98.0
セルシオ	群馬県高崎市南1-100	2006/04/28	75,000	97.2
イオンモール高松	足利市東区高松南1-1-1	2015/12/04	62,800	96.7
イオンモール羽生	埼玉県羽生市南1-2-1	2007/11/10	78,000	96.4
ファッションコート	埼玉県浦和市浦和1-10	2006/07/25	60,039	95.9
イオンモールつくば	茨城県つくば市南1-1	2013/02/13	64,000	95.8
イオンモールかき	群馬県かき市南1-1-1	2006/10/31	62,800	95.3
イオンモール下野	群馬県下野市南1-1-1	1995/04/22	59,000	95.2
トップ・パーク川口	埼玉県川口市南1-1-1	2016/04/28	65,000	95.2
イオンモール高松	群馬県高松市南1-1-1	2006/07/23	58,242	95.0

新SC経営士に聞く 石川 直樹 (イシカワ ナオキ) さん

イオンモール株式会社 法務部 担当

●受験の動機と感想

元々入社前からSC巡りが好きで、管理・運営講座も入社前に楽しく学びました。SCの現場を離れオフィスで勤務しているうちに、改めてSCって何だったんだろう？ どういうことを考えてSCを開発・運営していくべきなのだろう？と考え直す機会を持ちたく、SC経営士を受験しました。

社内でSC経営士を既に取得している先輩にもアドバイスを受けながら試験に臨みましたが、SCの専門家としての勉強は勿論のこと、ビジネスに関わる人間としての知識も得られた、大変良い経験だったと思っています。

●今後の抱負

大変革を迎えているSC業界においては、立場や経歴が異なる様々な視点から、競争・共創しながら業界を作り上げていくことが重要ではないかと考えています。地域に暮らす方々や、SC経営士の先輩方とも交流させていただき、新しい時代のSC像を作り上げていきたいと思っています。

●プロフィール

1989年、東京都生まれです。
2009年に「イオンモールむさし村山」(東京都武蔵村山市)の雑貨店でアルバイト従業員として働き始めたのがSCとの大きな関わりの始まりです。
その後2013年にイオンモール株式会社へ入社、「イオンモール秋田」(秋田県秋田市)、「ならファミリー」(奈良県奈良市)の営業担当(販促・催事・テナント営業支援担当)を経て、2017年より法務部(千葉県千葉市美浜区)で勤務しています。
法務部では法務審査のほか、リスクマネジメント業務にも携わっており、SCの現場とはまた違った様々な視点からSCを見られて、日々新鮮な思いで働いています。

●写真

上 プライベートでは愛車を駆ってのドライブ(と言いつつ施設視察)が趣味です。
左 地域との関わりとして、秋田での勤務時は「竿灯まつり」に、
右 そして、奈良での勤務時は「春日若宮おん祭」に参加させていただきました。
下 最近保護猫を引き取り、妻と一緒に猫を眺めながら、家で過ごすことが多くなっています。



新SC経営士に聞く 岩本 利達 (イワモト トシタツ) さん

東山遊園株式会社 開発本部 星が丘テラス営業部 営業I 主任

●受験の動機

星が丘テラスは、名古屋市中種区の東端に位置する小さな商業施設です。「東山動植物園」の中にある貸しポート業から端を発した弊社の事業は、時代によって変わる地域のニーズに応え、自前でSC事業を始めました。事業として間もなく20年を迎えますが、今後も地域のニーズに応え続けるためにはSCの専門家が必要であると思い、受験をしました。SCアカデミーを修了していたため2次試験が免除されるから勉強時間が削減できると高を括っていましたが1度目はあえなく撃沈。2度目にして合格をいただき安堵しました…。

●今後の抱負

まだまだ若輩ですが、SC経営士の目線から現場経験を積めることや、諸先輩方から学ぶことが出来るのは大きなメリットと感じています。コロナ禍がどう収束していくかわからない情勢ではありますが、積極的に会に参加して勉強させていただければと思います。学生時代は哲学ゼミに所属していたことから、理屈をこねまわすことが好きな研究肌です。論文執筆や寄稿などもどんどんやっていきたいです。

●プロフィール

1990年6月生まれ 愛知県出身 (平成生まれです)
2009年 岐阜大学地域科学部へ入学 学問としての「まちづくり」を学ぶ
2013年 東山遊園株式会社へ入社。ボウリング場の営業を経て、星が丘テラスの販売促進を約7年担当した後、現在の営業担当に至る

●写真

上 一番右の蝶ネクタイが曲がっているのが私です。弊社ボウリング場にて。
左上 マルシェの企画・運営も担当しています
左下 アウトドアと車が趣味です。年間20泊を目指しています。
右 最近は海外幕にも手を出しています。写真はイギリスの「BOUTIQUE CAMPING」のもの



新SC経営士に聞く 向縄 卓哉（サギナワ タクヤ）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 ルミネ2-1.2F物販担当

●受験の動機

正直なところを言うと上司に勧められて受験しました。キッカケは上司からの一言でしたが、社歴が当時7年目となり社内で中堅になってきたので、今までの業務で培ってきたことの整理や、更なる知識の習得が出来るだろうと、勉強に励みました。

初受験だったため、分からない事の多さに愕然としましたが、久しぶりに新しい知識を沢山覚えていく感覚は楽しく、受験してよかったと思っています。

●今後の抱負

SC経営士となり、今後さまざまな方との関わりが増えてくると思うので、常に学びの意識をもって、自身のステップアップに繋げていきたいです。

プライベートではもともと料理が趣味だったのですが、最近は絵画とかカメラとか色々挑戦中です。今年で30歳になり、歳を重ねるにつれて腰が重くなってきていると日々感じているので、意識的に「新しいことを受け入れる気持ち」を養いながら、仕事面でもチャレンジできる人材になっていきたいです。

●プロフィール

茨城県結城市という田舎出身で、2014年に(株)ルミネに入社しました。最初の配属の北千住店で5年ほど勤務し、2019年に大宮店に異動。現在は、ファッションショップの担当をしつつ、館の販売促進業務やPR業務を行っています。

●写真

左 カメラ仲間の友達に撮ってもらった写真

中 最近行った絵画教室で書いた油絵

右 趣味の料理(毎日の作り置きとお弁当)



新SC経営士に聞く 村上 恵美（ムラカミ エミ）さん

盛岡ターミナルビル株式会社 SC営業本部営業企画部 開発グループ

●受験の動機と感想

仕事を通してお会いする経営士の方の豊富な知識や、視点に触れて、自分の仕事の質をもっと上げる事ができたらと思い、チャレンジしましたが、、、合格まで3年。免除科目に5年の期限がある事を知らず、開発の免除を取得したものの実務に追われていたら、気付いた時にはチャンスは3回。今回が免除のラストチャンスだったので、合格でき本当に良かったです。「今年も一次試験の手ごたえはなく、もう神頼みしかないと思い一次試験の合格発表の日の朝、お気に入りの神社をお参りしてから出社しました笑」

●抱負

今年発表された国勢調査結果の、人口増減率ワースト3は秋田、岩手、青森(TT)。それでも存在意義を発信できるSC創りにチャレンジしたいです。

●プロフィール

岩手県陸前高田市出身。

2007年 株式会社ららぽーと(現 三井不動産商業マネジメント入社)
ラゾーナ川崎プラザ、仙台のララガーデン長町、ららテラス武蔵小杉でのオペレーションセンター業務等を担当

2015年 盛岡ターミナルビル株式会社入社。フェザンのリニューアルやテナントリーシングを担当

●写真

上 フィンランドのムーミン博物館の前で撮った写真。フィンランド旅行でムーミンの素晴らしさを知りました。

左下 今年は地元陸前高田の高田松原海水浴場が10年ぶりに海開きをしました。

中下 道の駅陸前高田。東日本大震災津波伝承館が併設されています。

右下 実家のエリアはりんごが名産。今年は諸事情で母の趣味のりんご栽培をたまに手伝っています。一次産業の大変さを感じます。



新SC経営士に聞く 倉又 洋人 (クラマタ ヒロト) さん

イオンモール株式会社 首都圏開発部

●受験の動機と感想

上司からの勧めがきっかけでしたが、入社以来、オペレーション、営業、活性化を経験し、SCに関する知識をより深めたいと思い、受験いたしました。

●今後の抱負

SCは奥が深く、日々変化する環境の中で常に学び続ける必要性をSC経営士受験を通して感じました。SC経営士の先輩方、社外の方々々と交流をさせて頂き、これまでの事例や考え方に固執せず、日々学習を続け、新たなSC開発に取り組んで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

1992年生まれ、大阪府河内長野市出身。
2015年4月 イオンモール株式会社入社。イオンモール木曾川 オペレーション担当配属
2016年9月 イオンモール高知 営業担当
2019年2月 イオンモール高知 活性化推進担当
2021年3月～ 首都圏開発部 (現職)

●写真

左 食べるのが大好きで、またいつか気兼ねなくお店探索できる日が待ち遠しいです。
中 高知の観光地、にご滞です。高知は自然が豊かで、食も酒も絶品です。高知の観光はお任せください。
右 家族が集まったときはよくワイワイしていました。コロナが落ち着いたら、庭でBBQをすることが楽しみです。



新SC経営士に聞く 加賀 正輝 さん

株式会社小田急SCディベロップメント 新宿南口営業室 新宿ミロード 副支配人

●受験の動機と感想

昔から読書が好きで年間100冊は読んでいます。こうした乱読により培った広く浅く薄い知識を過信し、受験料の高さに尻込みしつつも試験に申込みました。当日は「SC経営戦略」の最後の方で時間が切れそうになり焦りましたが、「こ、これは過去問にはなかったけどWACCってやつだな…!」などなど、土壇場で広く浅く薄い知識がなんとか役に立ち合格できました。今後はSC経営士の名に恥じぬよう、諸先輩方の背中を見ながら自己研鑽を重ねていきたいと思っております。

●今後の抱負

まずは、世界中でパラダイムが転換する時代の瞬間に立ちあっていることを自覚していきます。そのような状況下において、今後の抱負である「風林火山」の精神をあえて超訳させていただくならば、

風のように素早く(これからの未来は過去の延長ではないとマインドを切り替える)
林のように静かに(パスワードに踊らされず、本質を見抜く)
火のように激しく(チャレンジすると決めたら自信をもって取り組む)
山のように動じず(SCに求められる大切な価値観はぶらさない)

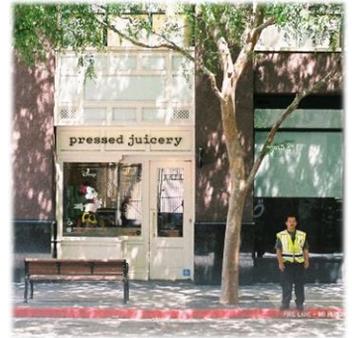
皆さんと共に新時代のSCを築いていきたいと思っております!

●プロフィール

アパレル業を経て2012年に小田急電鉄(株)入社。
「相模大野ステーションスクエア」にてリーシングを担当、1,200坪超のリニューアルを手掛ける。2018年、「新宿フラッグス」の営業統括・開発担当を経て、(株)小田急SCディベロップメントに転向。
現在は「新宿ミロード」副支配人として、主に営業・販促業務に従事。

●写真

左上 ライカというフィルムカメラで写真を撮っています。
その他 撮るばかりで撮られることがなく自分の写真がない…
基本的に日常を切り取るイメージでシャッターを切っています



～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。

【前回登場の加治屋さんより】

私からは、SC経営士登録同期の株式会社スペース向井さんをご紹介します。SC経営士がきっかけで知り合い、現在は仕事のご相談をさせて頂いています。(いつもありがとうございます。) 何度もお会いしているのですが、意外とプライベートのお話をする機会はあまり無く、時折垣間見える関西弁から関西ご出身なのは…と推測していたりします。

今回の記事でペールに包まれていた向井さんの一面を拝見できることを楽しみにしています。

向井 健太郎(24期)

株式会社スペース
開発本部 福岡開発部 部長
1981年4月9日生まれ
2008年入社
K_mukai@space-tokyo.co.jp



(株)JR鹿児島シティの加治屋さんからご紹介頂きました(株)スペースの向井と申します。

SC経営士の皆さま、よろしくお願ひします。

地元は関西ですが、現在単身赴任5年目で福岡を拠点に九州エリアを守備範囲として、主に施設開発・リニューアルにおける調査、分析、企画構想、リーシングに携わっております。

今年春には、2017年より開発に携わってきた「GARDENS-CHIHAYA」1期ゾーンがコロナ禍の中ですが無事にオープンを迎えることができました。「食と健康のグッドサイクル」というコンセプトのもと、複合商業施設を初めて手掛けられる地元DV様との取り組みで、地域密着型の複合施設となっております。

また、来春には2期開発として広場を整備し、新たな複合ゾーンがオープン予定です。



また、当社福岡オフィスですが2年前に増床移転を行い、昨年「日経ニューオフィス賞」を受賞致しました。

地元大学生の作品展示イベントも行い、オフィス機能だけではない、多機能型のオフィス環境を整備しております。

心機一転新たな環境でスタートした直後、コロナの影響もあり働き方が大きく変わりましたが、福岡にお越しなられた際は是非、お越しください。



最後になりますが、福岡に赴任し5年目となりますが、「博多ならではの」、「コスパの良さ」、「美味しさ」の3部門から、独断と偏見で一番気に入っているお店をご紹介します。見た目は重たそうですが、カリッとしており、おやつ感覚で何本でもいけちゃいます!!ビールに良く合う!!味覚レベルが低い(笑)ので皆さまのお口に合うか分かりませんが、博多にお越しになられた際は是非お立ち寄りください!!



少し前、10/17の話となりますが、牝馬三冠レースの最終戦、「秋華賞」で一番人気に押されたのが、「ソダシ」。競馬をご存じない方でも名前は知ってる！という人もいるかも知れませんが、白毛馬として史上初めて芝の重賞勝利、GI勝利、牝馬クラシック初出走、初勝利を達成したアイドルホースです。ここで出てきた「白毛」こそ今回のテーマのお題なのですが、サラブレッドの毛色の中で最も希少性が高く、全身の毛の大半が白、肌がピンク色の馬と定義されているのが白毛馬です。

サラブレッドの毛色は現状8種類に分別され (<https://www.jra.go.jp/kouza/thoroughbred/color/>より、※公益社団法人日本馬事協会の「馬の毛色及び特徴記載要領」ではサラブレッド以外も含まれ14種類に分別されている)、比較的私たちが目にすることが多いのは鹿毛(かげ)や栗毛(くりげ)。

※私個人は青鹿毛(あおかげ)もしくは青毛(あおげ)の馬が、威厳があって好きです

そもそも馬の毛色はメラニンによるものだそうですが、白毛はメラニン細胞の数そのものが少ないことによる突然変異とされ出現率が非常に稀で、初めて認知された白毛は、1896年にアメリカで生まれたWhite Cross、日本では1979年にハクタイユで初めて登録が認められたのが最初の事例で(参照:ウィキペディア)、出生数が少ないうえに突然変異が故に体質が弱く競走馬に至らないケースが多く、滅多にお目にかかることができないのがそれまでの常識でした。ところが血統と育成技術の向上も相まって、それまでの常識を覆す流れが日本で起きたのです。

その礎を築いたのが1996年、この世に生を受けた「シラユキヒメ」。日本の競馬を変えた父サンデーサイレンス(青鹿毛)に、母ウェイブウインド(鹿毛)から生まれた白毛馬で、馬主は日本の至宝ディーピンパクトを始め数々の名馬、GI馬のオーナーである金子真人氏。

※白毛の始祖にサンデーサイレンスが入っていたことが、今日に繋がった奇跡の始まりかなと個人的には思っています。

自身は1勝もあげることなくターフを去りましたが、血統と白毛の希少性が考慮され繁殖馬となり、自身と同じ多くの白毛の牝馬を送り出し、ソダシと叔母さんにあたる「ユキチャン」(母の姉)は地方重賞を制するなど活躍馬がチョコチョコ出始め、その広がった枝葉の一つがソダシの母「ブチコ」(名前のとおり白毛が斑模様で、自身も中央で4勝しているの十分活躍したと言えるでしょう)。

但しこの血統、体質的なものは別として、全体的に気難しい。ソダシの母ブチコもデビュー当初は良かったのですが段々競馬で悪さをするようになり、特に出走時のゲートで暴れるようなことがあり、ゲートに突進してゲート破壊させ、自身は顔面を流血させたこともあり。ソダシも比較的穏やかな気性に見えたのですが、秋華賞では馬場入りでごねるような仕草があって、レースも全くらしさがありませんでした。(歯が折れていたという別の敗因もありましたが)

そんなソダシの次走は、初めてダートに挑戦することが決定(12/5チャンピオンズカップGI)。自身の父クロフネのようにダートで圧倒的なパフォーマンスに期待です。※お時間ある方はぜひ、テレビでご視聴ください!

■追伸 ~愛馬の育成報告~

私の愛馬はまだ力強さに欠けるようですが、調教を積みながらすくすくと大きくなっているようです。(写真)

(この3か月で35kg体重が増えました ※11/1現在、468kg)



■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。

【編集後記】

トヨタ自動車から自動車メーカーからモビリティカンパニーへのパラダイムシフトを目指す「ウーブン・プラネット」、その事業開発・事業戦略を先導するキーパーソンの講演を拝聴する機会がありました。クルマのモデルチェンジも、SCのリモデルも、その効果が長続きしないなか、我々にとっては、社会環境の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、メシのタネになり、長い目で見れば、モノそのもの以上に、それを廻す知恵や仕組みを高めることが大事になってくるのでは、と痛感しました。

一方で、シリコンバレーで育った世界的なITソフト・プログラムの巨艦企業においては、これまで何度もハード(デバイス)事業を取り込んできたものの、これがなかなかうまくいかない。Hardware is so hard!と総括し、ものづくりを自らの事業に取り込むというよりは、これを得意とする先とのパートナーシップによって付加価値をカタチにし、成長を目指す方向に舵を切っているようで、施設の開発(ハード)と運営(ソフト)の両輪で、リアルな接点をメシのタネとしてきた我々にとっては、こうした企業が強みとしてきた、はじめから作り込み過ぎないこと、完璧を求めないこと可変性や余白を残しながら時流に応じて最適化していく、といった視点が、付加価値を生み出すヒントになりそうです。

長いトンネルの先が見えてきたいまだからこそ、やってみて、カタチにしてみ、また手直す挑戦のサイクルと、そのスピード感を、ぜひとも大切にしていきたいものです。

今回も最後までおつきあいをいただき、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

sckeiishikai@jcs.or.jp

