

## 【北海道ブロック】活動報告

### 北星学園大学と北海道ブロックによるコラボ講座「開催レポート

新年度の活動スタートとして5月17日(月)に札幌市にある北星学園大学とSC経営士会北海道ブロックによるコラボ講座を実施いたしました。同大学とは2015年にSC協会冠講座を開講したご縁で、2018年度より北海道ブロックメンバーが講師となりSCに関する特別講座を行っております。

昨年11月に引き続き同大学から私(西内)に対して「SCと新さっぽろのまちづくり」をテーマに再講演依頼があり登壇いたしました。今回は札幌市でのコロナ感染者が拡大した時期と重なり教室での受講者が2名、オンライン受講者45名でした。今回も引き受けた時期には通常授業でしたが、講演直前にはコロナ感染者の拡大で「まん延防止等重点措置」が発せられ、直後には「緊急事態宣言」へと移行になりまして、結果、教室での受講者は1名、オンライン受講者101名となりました。

講演ではSCの基礎知識や役割、まちづくりとの関係などを私のホームグラウンドである新さっぽろエリア(当社が44年前にSCや水族館などを開発)の開発経緯から、現在の再開発(大学・専門学校の開学、病院4棟、ホテル、タワーマンション、SCの開業)について解説いたしました。リアル受講者は1名でしたがマンツーマン対応となったこともありSC業界に大いに興味を持たれ「大変満足しました!」と暖かい言葉をいただき癒されました。

下期にはブロック運営委員の三菱地所プロパティマネジメントの菊田マルヤマクラス館長が登壇予定にあり、それまでにはコロナが終息し受講生で教室が埋め尽くされることを祈っているところです。

北海道ブロック 西内ブロック長(7期)



『SCと新さっぽろのまちづくり』

株式会社 札幌協働心開発公社  
取締役SC事業本部長  
西内 敦久(SC経営士)


株式会社 札幌協働心開発公社  
取組SNSはこちら

フォロー&大歓迎!



### ■新さっぽろの開発状況とエリアマネジメント①

ARC CITY



- 1.3ha 新さっぽろ駅前広場
- 0.6ha 新さっぽろ駅前広場
- 3.9ha 新さっぽろ駅前広場
- 0.3ha 新さっぽろ駅前広場
- 1.7ha 新さっぽろ駅前広場

● 公団再開発(東区)新さっぽろ駅前広場  
● G-1 新さっぽろ駅前広場  
● 歩行者専用ゾーン(歩道)

- 1区画 商業・住宅・店舗
- 2区画 商業・住宅・店舗
- 3区画 商業・住宅・店舗
- 4区画 商業・住宅・店舗
- 5区画 商業・住宅・店舗
- 6区画 商業・住宅・店舗
- 7区画 商業・住宅・店舗
- 8区画 商業・住宅・店舗
- 9区画 商業・住宅・店舗
- 10区画 商業・住宅・店舗
- 11区画 商業・住宅・店舗
- 12区画 商業・住宅・店舗
- 13区画 商業・住宅・店舗
- 14区画 商業・住宅・店舗
- 15区画 商業・住宅・店舗
- 16区画 商業・住宅・店舗
- 17区画 商業・住宅・店舗
- 18区画 商業・住宅・店舗
- 19区画 商業・住宅・店舗
- 20区画 商業・住宅・店舗

### ■新さっぽろの開発状況とエリアマネジメント②-1

ARC CITY

【I街区】2022年4月より順次開業予定

- メディカルD棟 エネルギーセンター(1階)
- 設備系施設、クリニック
- 医療サポート施設
- 記念堂病院
- 新札幌整形外科病院
- 新さっぽろ脳神経外科病院
- アクティブリング
- タワーマンション
- 共用駐車場
- ホテル
- 商業施設 特色あるテナント
- 大野リース(2023年度) BIVI

大野ハウス工業(2023年度) - 30階建て約220戸

(2023年度) ラ・ジェンド・ステイ - 地下1階地上12階建て

I街区ではエネルギーセンターを設置し、街区全体に電気と熱エネルギーを供給。AIなどを活用しながら効率的な消費・供給システムを構築し、街区全体で省エネや低炭素に取り組んでいく。

※新さっぽろ駅前地区G-1街区(エネルギー)公募委員会事務局より

## 【副会長ご紹介】 清水副会長

石津副会長がご退任され、私が一番古株の幹事になってしまいました。今後ともよろしくお願いたします。

### ●ご挨拶

副会長を務めさせて頂いております清水です。担当は各ブロックです。

SC経営士会も700名を超え大所帯となりました。昨年のコロナ禍で活動が制限される中ZoomなどWebを利用した活動は以前にもまして活発化しております。特に今までなかなか参加できなかった方々の参加が増えているのは嬉しい限りです。今後も最大限にWebを利用しSC経営士の皆様に研鑽の場をご提供できるように様々な企画を考えてまいります。

とは言え、SC経営士会は決して与えられる場ではなく皆様が積極的に参加できる場です。ぜひ各ブロック活動にも参加して頂き一緒に活動し成長して参りましょう。そしてコロナ禍の明けた後、皆でリアルで交流しましょう。その時を楽しみにしています。



### ●プロフィール

清水則昭 (株)JR東日本建築設計 商業設計本部 マーケティングデザイン部 部長  
専門分野: マーケティング、コンセプトワークス、ゾーニング・MDプラン、他商業コンサル全般

1956年9月3日生まれ(ドラえもん誕生日一緒)。岩手県宮古市生まれ。

1979年ディスプレイ会社に入社し新宿ルミネ担当。1982年(株)インターライフ入社し主に駅ビルの商業ソフトコンサル業務担当。この頃旧国鉄の駅ビル、北は弘前から南は岡山まで10社ほど担当。年間約100日近く出張している時期もありました。併せて1990年からゼロアワー(流通、商業施設研究会)の事務局長を13年間勤めさせていただきました。この頃が最も忙しく仕事させて頂いた時期です。2003年より現在の会社に3年間出向の後入社。商環境企画室を立ち上げ現在のマーケティングデザイン部へ至っています。SC経営士は1998年に取得、第6期登録番号74番です。この頃は論文と面接のみでバブル経営士と呼ばれてます(笑)。SC経営士会は2004年に常任幹事していた記録はありましたがその前からよく参加していた記憶はありますのでいつからの参加だったかは、はっきりしません(大笑い)。

### ●趣味

#### 【音楽】

2010年より会社の軽音楽サークルで「お父さんバンド」結成して活動してましたがコロナ禍で休止中。以前は年2回発表会してましたが…。好きなアーティストは玉置浩二や大瀧詠一、山下達郎。最近大瀧詠一の「A LONG VACATION」がまたヒットして嬉しい限りです。もちろん、イーグルやドゥービーブラザーズ、クラブトンも大好きです。

#### 【ヨガ】

やはり会社のヨガサークルを2012年から立ち上げ月一回ペースやってみました。やはり今はコロナ禍でお休み中です。

#### 【居酒屋】

太田和彦さんの影響を受け20年ほど前から色んな居酒屋さんにお邪魔しました。月島の「岸田屋」、野毛の「武蔵屋(廃業)」が大好きで、地方でも仙台の「源氏」名古屋の「大甚」大阪の「明治屋」は良いですね。古くて良いお店が無くなって行くのが寂しいです。SC経営士のメンバーでもちょくちょく行ってました。非公式ですがSC経営士会の中に「居酒屋研究会」があります。ただ飲むだけですが(笑)。

#### 【ハワイ】

ここ4年程ハマってまして年に一度行ってます。俗っぽくてもオアフ島が好きです。去年は行けなかったのが今年こそは行きた〜!

#### 【ペット】

トイプードルのママ(5歳)です。可愛くて…たまらん!

#### 【読書】

実は小林信彦さんが大好きで「日本の喜劇人」は私のバイブルです。この本に出てくる井原高忠さん(元日テレプロデューサー)の「元祖テレビ屋大奮戦」をお持ちの方いましたら〜貸してほしいな。あとは村上春樹さんの前期の3部作+1「風の歌を聴け」「1978年のピンボール」「羊をめぐる冒険」「ダンスダンスダンス」は今でも時々読み返してます。もう本はボロボロです。

#### 【ペット:ママ】

#### 【音楽:お父さんバンド】



#### 【居酒屋:「武蔵屋」のお通し】



#### 【ハワイ:モアナルアガーデン】



# 【冠講座】流通科学大学 中間報告

SC経営士会が提供する冠講座についてのご報告です。2021年度上期は流通科学大学にて、以下のプログラムを提供しております。講師にご協力頂いている皆様、ありがとうございます。すでに講義を終えられた講師の皆様より感想を頂いておりますので、掲載させていただきます。

また2022年以降の講師希望につきましても、事務局の田部井宛にご連絡ください。

## 日本ショッピングセンター協会 冠講座カリキュラム(案)

流通科学大学 商学部 マーケティング学科 長坂 泰之 准教授

毎週月曜日 第3時限(13:00~14:30)

NO.	月日	テーマ(中)	講義内容	講師
1	4月12日	ガイダンス	・主題と概要 ・提出課題及び評価 ・授業計画(シラバス)	流通科学大学 長坂泰之 准教授
2	4月19日	日本の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	SC協会 事務局
3	4月26日	海外のSC	・世界のSC事例 ・日本型SC運営との違い ・日本式SCの海外進出	東日本旅客鉄道㈱ 事業創造本部 大規模・地域開発部門 課長 永富 宣治 氏(SC経営士)
4	5月3日	SCと中心市街地	・英国の中心市街地とSCの関係性(長坂)	流通科学大学 長坂泰之 准教授
5	5月10日	SCの新規開発(事例研究①)	・SCの新規開発手順 ・リノベーション&コンバージョン ・SCの新規開発事例	疋田 佳久 氏(SC経営士)
6	5月17日	SCのマーケティング	・SCビジネスの本質 ・SCを取り巻く環境の変化 ・SCの「売れる仕組み」の作り方	JR西日本SC開発㈱ カンパニー統括本部 開発戦略室 室長 舟本 恵氏(SC経営士)
7	5月24日	SCのマーケティング(事例研究②)	・「LUCUA 1100(ルクア イール)」のマーケティング手法 ・SCのマーケティングで重要なこと ・SCの持続的な発展を可能とするPDCA	JR西日本SC開発㈱ カンパニー統括本部 開発戦略室 室長 舟本 恵氏(SC経営士)
8	5月31日	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	京都ステーションセンター㈱ 営業推進部 SC運営課 係長 桂 智史 氏(SC経営士)
9	6月7日	SCのリニューアル(事例研究③)	・リニューアルの必要性 ・リニューアルの手順 ・リニューアル事例(OOSC)	京王電鉄㈱ SC営業部 京王聖蹟桜ヶ丘ショッピングセンター 副支配人 山路 直 氏(SC経営士)
10	6月14日	地域との連携	・SCの構成要因とステークホルダー ・地域のハブとして ・公共性と災害時に果たすべき役割	㈱伊藤忠都市企画 不動産事業本部 開発企画部 兼 事業推進部 統括マネージャー 儀本 実 氏(SC経営士)
11	6月21日	SCと人財	・SCが求める人財、テナントが求める人財 ・変わる人財の概念と多様な労働力 ・SCでのキャリアパス	三井不動産商業マネジメント株式会社 契約管理課 課長 若宮 淳子 氏(SC経営士)
12	6月28日	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	三菱地所リアルマネジメント㈱ 取締役常務執行役員 九州運営1部 部長 兼 九州運営2部 部長 兼 九州運営3部 部長 野本 孝二郎 氏(SC経営士)
13	7月5日	SCのデジタル化	・テクノロジーの活用 ・キャッシュレス社会の到来 ・非ショッピング業態の拡充	株式会社 エポスカード 取締役 フィンテック事業本部長 兼 丸井グループ 新規事業プロジェクト 保険プロジェクトプロジェクトリーダー 城所 宏政氏(SC経営士)
14	7月12日	ディベロッパーの役割(事例研究④)	・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(SCの事例を参考に)	㈱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)
15	7月19日	総括	・最終レポート ・振り返り	流通科学大学 長坂泰之 准教授



## 流通科学大学 冠講座カリキュラムに登壇して

京都ステーションセンター株式会社 桂さん

今回、初めて講師をさせていただき、本当に貴重な経験をさせていただきました。

このような機会を与えていただき、まずは感謝申し上げます。

講義を終えて感じたことは、学ぶよりも伝えることの難しさと学生の皆さんに役に立つことが出来たかなということでした。私も学生時代に企業の方が講師の授業を受けたことがありましたが、どちらかという与企业紹介になり、実際の業務が分からないというのが正直なところでした。

そのため、今回の資料作成では、実際の業務内容を紹介することに重点を置きました。「SCの管理運営」という非常に奥の深い、幅の広い内容でしたので、70分の中でどの様に伝えるべきか悩みましたが、諸先輩方が執筆しておられる「SC JAPAN TODAY」や様々な書籍を参考にさせていただき、学生の皆さんに興味をもってもらえるよう「タビオカ店」やアメリカ視察研修の話も交えながらお話ししました。

今となっては、もう少しこうしておけばよかったとか、あの時の伝える内容を工夫すればもっと興味をもってもらえたかなという悔いがありますが、学生の皆さんに少しでもSCという面白い業界を認識いただき、社会人になるときの選択肢にSC業界があれば、こんなに嬉しいことはありません。



桂 智史 (23期)

京都ステーションセンター(株) 経営企画部企画課

1984年京都生まれ。

2009年に大阪地下街株式会社へ入社、店舗管理業務、ホワイトイユめだ(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月より現職

## 流通科学大学 冠講座カリキュラムに登壇して

JR西日本SC開発(株)舟本さん

本当にありがたいことに、ここ数年、様々な企業・団体の方々から、セミナーや講演会、研修等への登壇依頼、専門誌等への執筆依頼を頂戴します。私は、スケジュールが合う限り、全てお受けすることにしており、昨年度もコロナ禍の中、十数件のご依頼をお受けさせていただきました。本業はJR西日本グループのSC開発・SC運営であり、コンサルティング業を生業としているわけではないのですが、私が享受する利点があまりに大きく、お受けさせて頂くことにしています。

大きな利点の一つとして、自分自身で議論を深め、頭を整理できる、ということが挙げられます。「SC JAPAN TODAY 4月号」でも述べましたが、SC産業の持続的発展のヒントは、既に成熟したSC産業の中にはありません。この意味で、私は年2回、Industry Co-Creation @ (ICC) サミットというカンファレンスに参加させて頂き、様々な業界の経営者と議論させて頂いています。ICCサミットではD2CやOMO、DXに関してのパネルディスカッションのモデレーターや、スタートアップのピッチコンテストの審査員を務めさせて頂き、毎回吸収しきれないくらい多くの示唆を得ています。もちろん、事前準備は相当大変で、開催直前のストレスも大きいのですが、強制的に自らをアップデートする機会となり、良い学びの場となっています。

ここで得られた示唆をSC産業に持ち込み、論理を組み立て、実践に導入していくのですが、このプロセスにおいて、登壇や執筆が威力を発揮することとなります。すなわち、理解しているつもりでも、いざ文字起こそうとすると明文化できない、ということが必ず発生します。この明文化の過程で、更に自らの議論を深め、時に根拠を集め直し、時に実証実験を行い…、この結果、多くの学びを得、頭を整理することができます。と同時に、従前から活用しているスライドを眺め直すことで、これまでは論理的であったスライドが、その根拠となるデータが激変しているなど、時流に合わなくなっていることが明らかになり、市場の変化を間接的に感じることもできます。

そして最近、もう一つ大きな利点があることが分かりました。一昨年、とある大学のゼミで授業をさせて頂いたことがありましたが、今年の4月、そのゼミ生の一人が当社に入社してくれました。私の授業がどこまで影響を及ぼしたのか、本人にはまだ聞くことはできていませんが、少なくとも元気に働いているようです。大げさに言うと、SC産業における人材獲得の一助となることができたのかもしれない。今回の流通科学大学の冠講座でも、その後、SNSにより連絡をしてきてくれる学生さんもうらっしゃり、少なからず、数人にはSC産業に興味を持って頂くことができたのではないかと感じています。

人材を如何に確保していくのか。SC産業の大きな課題の一つです。今回の流通科学大学 冠講座のような取り組みが、今後も継続されることを願います。そして、引き続き、登壇、執筆のご依頼をお待ちしています。



舟本 恵 (ふなもと けい) (19期)

1977年京都生まれ。神戸大学MBAフェロー。

2000年にJR西日本入社、以来ショッピングセンターの開発・運営に従事。

2013年に「LUCUA osaka」を運営する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。

2015年に「ルクアイーレ」運営責任者、2016年に業態開発室室長、「バルチカ」「ルクア フードホール」の開発を経て、2019年7月より現職。

現在はJR西日本グループ全体のSC開発を担当。

中国SC開発(株) 社外取締役、MBA、SC経営士 (19期)

連載に「流行るお店はココが違う!」(食ベログマガジン)

冠講座は、何度か担当させて頂いていますが、自分は教える側なのに、毎回勉強になっていて、有難い機会を頂戴していることに感謝申し上げます。

実は、複雑なことを小難しく説明するのは簡単なことで、本当に大変なのは、知識はないけれど、意欲の高い学生さんに「本質」を分かりやすく伝えることだと実感しています。講義資料を作る過程では、改めて自分の知識、経験を振り返る機会になると共に、何を学生さんに伝えるべきか、どう表現すれば分かりやすく伝わるかを考えるようにしています。

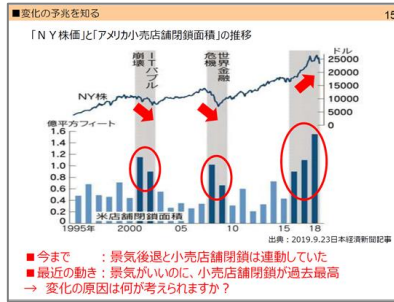
オンライン講義も当たり前の時代になってきて、反応が直接分らず、画面の向こうに居るであろう学生さんを想像しながら講義せねばならぬことに少し戸惑いもありますが、講義後に、学生さんの受講感想文を送って頂ける先生もいらっしゃるって、自分のメッセージがどう伝わったか、学生さんの反応を知る機会になっていて、とても有難いです。

自分は、SCビジネスの実務の最前線にいるつもりですが、この仕事の面白さを、少しでも多くの学生さんにお伝えして、「将来、SCビジネスに関わってみてもいいかな」と思った学生さんが居てくれたなら、これに勝る喜びはありません。

■本日のお題

### 本日の講義内容

- ①海外ショッピングセンターの歴史、最近の動向 (アメリカ)
- ②日系商業施設の海外進出 (東南アジア)
- ③JR東日本グループSCの海外展開例 (台湾)



2021年度前期 流通科学大学 商学部 マーケティング学科  
(一社) 日本ショッピングセンター協会冠講座

### 海外のショッピングセンターについて

2021年4月26日  
東日本旅客鉄道(株) 事業創造本部  
大規模・地域開発部門 永富 宣治

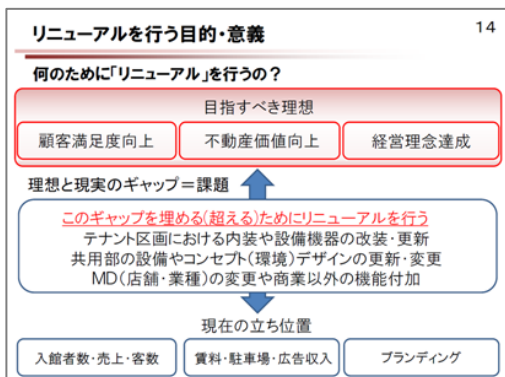


**永富 宣治** (ながとみのぶはる) (21期)  
東日本旅客鉄道株式会社 事業創造本部 まちづくり・地方創生部門 課長  
1974年福岡県生まれ。2000年、東日本旅客鉄道(株)入社。駅ナカ、駅ビル等の不動産開発(東京、川崎、仙台、新潟、高崎等)及び(株)アトレ出向中に商業施設の開発(恵比寿、吉祥寺、浦和、土浦、台湾等)を担当。2018年より現職。  
現在は、新宿駅の将来開発計画を担当。(株)ステーションビルMIDORI取締役、一級建築士

今回初めて大学の冠講座を担当致しました、貴重な機会を頂き有難う御座いました。ただ、SC協会でも今まで担当させて頂いた対面での講義とは異なり、完全にWEBでの講義でしたので、学生さん達の反応などが感じ取れず、またダイレクトに意見交換が出来なかったのは心残りです(やっぱりリアルでこの仕事の面白さをお伝えしたかったです…)。

『SCのリニューアルについて』という題目でしたが、いざ業界での経験が無い方に説明をしようとする、これがまたなかなか難しいなと感じました。講義を組み立てるにあたり、自社の経営理念を起点として、当社SCに求められている使命・役割はなんだろうか、またその中でSCを運営する部署やスタッフの存在意義、そしてその中でリニューアルってどういう意味を持つのか…と、業務に対する考え方を棚卸しする貴重な機会となりました。

日常業務においては、色々な課題が次々と襲いかかってくるため、どうしても近視眼的に、そして視野狭窄に陥りやすいなど反省する一方で、今後もこういった機会を活かして業務の本質についてしっかりと考える時間を創り、自分自身(自チーム)の成長にしっかりと繋げていきたいと思っております！有難う御座いました。



**山路 直** (やまじただし) (23期)  
第7期SCアカデミー卒業。  
2005年4月京王電鉄(株)入社、2005年7月に沿線でベーカリーを展開する京王食品(株)に出向。毎朝5時に起きてパンをこねて、ひたすら焼く生活を送る。本部では営業から人事まで経験し、2010年7月京王電鉄(株)SC営業部へ復職。  
京王八王子SC(13年)、京王聖蹟桜ヶ丘SC(16年)キラリナ京王吉祥寺(19年)のリニューアルと運営を担当。2020年6月より京王聖蹟桜ヶ丘SC、京王高幡SC、京王八王子SC支配人に着任(現職)。





# 【withコロナの施設運営事例】 イオンモールカンボジア 須堯さん

## ■モール出入口での検温

お客さま出入口、従業員出入口双方に検温モニターを配置。警備員が立哨しています。警備員は体温の異常がみられるお客さまへの対応、カンボジア王国保健省主導で行われているQRコードによる立ち寄り管理システム（後述）への登録の呼びかけ、マスク未着用の方へのマスク販売（1枚500クメールリエル（約0.13USD））をおこない、館内のマスク着用率100%となるよう徹底をおこなっております。



## ■QRコードシステムの運用

カンボジア王国保健省がコロナ陽性者の発生時の行動履歴捕捉を目的として開発したQRコードシステムの運用を徹底。来館客のみならずスマホでのスキャンとスキャン結果の確認を依頼しています。



QRを記載したPOP  
(各入口に設置)



←スマホ側画面  
QRコードと施設情報がリンクしており、QRコード設置場所のコロナ陽性者立ち寄り履歴やスマホ所有者側の行動履歴から「赤」「オレンジ」「緑」の標識がスマホ側に表示される

## ■当社フェイスブックページでのコロナ対策動画の発信

館内のコロナ対策についての動画を作成。安心感の醸成を行っています。

(当社FB:  
<https://www.facebook.com/aeonmallcambodiacoltd/>)



## ■プロフィール

須堯 一樹 (28期)

AEON MALL (CAMBODIA) CO.,LTD.

Administrative & accounting department GM

2010年にイオンモール(株)入社。国内モールのオペレーション業務を担当。  
2014年から同社アセアン本部にて海外子会社の立ち上げ支援を担当。  
2015年からはカンボジア駐在としてコーポレート部門の責任者を担う。  
ももいろクローバーZ(通称:ももくろ)のオタク活動をきっかけに現在在学中のグロービス経営大学院内で「アイドルビジネス研究会」を主宰。  
メールアドレス:sugyok@aeonmall.com



## 【withコロナの施設運営事例】 大和リース 田中さん

大和リース(株)は、NSC型の「Frespo(フレスポ)」、駅前型の「BiVi(ビビ)」、コミュニティ型の「BRANCH(ブランチ)」という3つのブランドで全国に商業施設を展開しています。当社商業施設で実施されているWithコロナ事例についてご紹介します。



### ①抗菌・抗ウイルス加工の実施

当社が運営する35箇所の商業施設にニチリンケミカル(株)が製造販売する「空気触媒セルフィール®」を用いた抗菌・抗ウイルス加工を実施しました。  
プレスリリース→<https://www.daiwalease.co.jp/cms/content/uploads/2020/11/201105-1.pdf>



### ②外での過ごし方を提案

コミュニティ型の「BRANCH(ブランチ)」では、各施設に外で楽しんでもらえるちょっとした仕掛けをしており、開放的な空間でコロナ禍でも安心して楽しんで頂けます。BRANCHホームページ → <https://www.branch-sc.com/>

BRANCH大津京



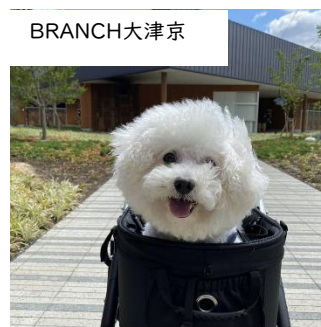
施設に併設された公園で、簡易テントを張って家族でのんびり過ごして頂いています

BRANCH大津京



施設でゴザの貸し出しを行っています

BRANCH大津京



わんちゃんのお散歩で多くの人に立ち寄って頂いています

BRANCH南部市場



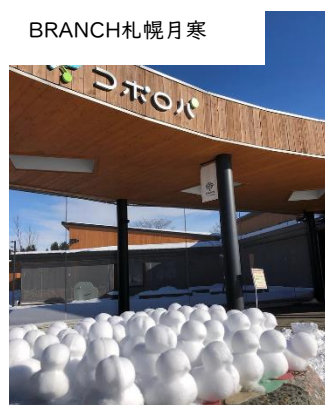
広場から綺麗な夕焼けを眺めることができます

BRANCH岡山北長瀬



電車沿いに設置された菜園では季節の花を育て、1年を通して違った風景が楽しめます

BRANCH札幌月寒



雪でできたアヒル隊長と出会うことができます

#### ■プロフィール

#### 田中 沙耶香(26期)

大和リース(株) 流通建築リース事業部 SC運営部 SC運営課(西日本)

2007年入社。現在は西日本エリアの施設運営全般(運営管理・リーシング・マーケティング・新規事業)に関する現場のサポートに従事。



## 新SC経営士に聞く 井原 大輔さん

イオンモール株式会社 関東・新潟リーシング部

### ●受験の動機と感想

会社全体として取得を奨励している事もありますが、営業、リーシングの業務を経験した中で、より広いSC経営に関する知識をつけていきたいと考え、受験させて頂きました。

### ●今後の抱負

SC経営士で開催頂く企画などにも積極的に参加させて頂き、他社の方とコミュニケーションをとらせて頂く中で、学ばさせて頂き、今後の業務に活かし、SCの新たな価値創出に励んでいきたいと思っております。

### ●プロフィール

埼玉県越谷市出身で、2015年にイオンモールに入社しました。

- ・2015年3月～:イオンモール堺北花田 オペレーション
- ・2016年8月～2018年10月:イオンモールとなみ 営業
- ・2018年11月～2019年10月:首都圏事業部 ※埼玉、東京エアリアルモールの営業サポート
- ・2019年11月～今に至る:関東・新潟リーシング部

### ●写真

右上:趣味のボルダリングの写真です。

下段左・下段中央:野外ロックフェスに行くことが趣味で、その際の写真になります。

下段右:国内外問わず旅行に行くことも趣味で、同期を訪れてベトナムに行った時の写真になります。



## 新SC経営士に聞く 山崎 加奈子さん

株式会社錦糸町ステーションビル 営業部 課長代理

### ●受験の動機

2020年5月に同業他社からテルミナへ転職し、心機一転したところで、もう一度SCの基本を学びなおしたいと思い、受験を決めました。テルミナは社長がSC経営士ということもあり、社員にも資格取得を奨励していました。受験勉強を始めたのが6月半ばを過ぎた頃で、今年は大めだろうから来年頑張ろうと思っていたところへ、合格は意外でした。ラッキーでした(笑)

### ●今後の抱負

テルミナは今年60周年を迎えました。歴史ある駅ビルの管理運営に携わる一員として、温故知新の精神で「新しい何か」を探求したいと思います。錦糸町は面白い街です。SC経営士の皆さま、ご案内しますので、ぜひ一度お越しください!

### ●プロフィール

1978年12月 北海道千歳市生まれ

2020年5月 株式会社錦糸町ステーションビルへ中途入社 営業部 営業企画グループ配属、CS・ESを担当

2021年6月 営業部 業務グループへ部内異動。

### ●写真

右上:テルミナ7F事務所のキッチンカウンターにて。事務所はフリーアドレスで、窓から東京スカイツリーが見えるリフレッシュスペースもあります。

下段左:表千家の茶道教室に通っています。週末のデジタルデトックスとしてだけでなく、茶の湯の気働きや主客一体、臨機応変のこころは普段の仕事に通じるものがあり、大切な学びの時間です。

下段中央:心から尊敬する師匠・中山宗舟先生と初釜の福引にて。この年は千支の香合が当たりました。

下段右:6月11日封切りの映画『機動戦士ガンダム閃光のハサウェイ』の特典と劇場限定版Blu-ray。最高でした。映像化を30年待った甲斐がありました…!





## 新SC経営士に聞く 安部 孝志さん

株式会社丸井 国分寺マルイ 営業担当サブマネジャー

### ●受験の動機

2014年よりSC定借化を進めた弊社ですが、その時SC経営士の存在を知りました。会社からの推奨もごさいますが、SC経営士になる事によって、SCについての基礎や現状を広く知る事が、日々の業務に重要だと考えたからです。

### ●今後の抱負

1次試験に一発合格し油断したのか、二次試験は2度不合格でした。正直諦めかけたラストチャンス  
の3度目の受験での合格で喜びも3倍です。

入社30年、ほとんどが丸井の店舗勤務で、どうしても視野が狭くなりがちになります。そのため他社  
の方々との交流や情報収集によって広い視野を持ちたいと思います。

環境変化が激しい中、既成概念や過去の成功事例にとらわれず、SC経営士としての日々の学びを  
続けながら、お客様のみならず、様々なステークホルダーの皆さまにお役に立ち喜んでいただけるSC  
を目指していきたいです。

### ●プロフィール

1991年株式会社丸井入社、52歳。婦人服販売からフロア管理、販売促進、総務、イベント関連等の  
後方業務を経験し、現在はおもに販売促進系の担当です。認定証授与式で他の同期の方々と比較  
し自分は年配の部類だと感じました。もっと早い時期にチャレンジしておけばよかったと思っていま  
す。

10年ほど前に娘の小学校のPTA会長を経験し、その時知り合った方々の縁で、現在消防団をはじ  
め地元の組織や団体に3つ所属しています。定年後の地元での居場所は確保できたと勝手に思ってい  
ます。

### ●趣味

昨年のコロナ休業の運動不足解消でランニングやストレッチ、簡単な筋トレを始めました。今でもスト  
レッチや筋トレ、出勤前5km、休日10kmを走っています。そのおかげで半年で8kg減量でき、自分では  
一番輝いていたと思っている高校時代の体重を維持しています。

また水泳の池江選手の病気をきっかけに、月1・2回のペースで献血をしています。娘が15年ほど前  
に同じ病気にかかった事もありますが、改めて献血に目覚めました。患者さんのお役に立てるのはも  
ちろん、日頃の健康管理のチェックにも献血はおすすめです。毎回各数値も良好で「成分献血スベ  
ィルサポーター」の登録もしています。多分このままの生活を続けると元気なお年寄りになりそうで  
す。

### ●写真

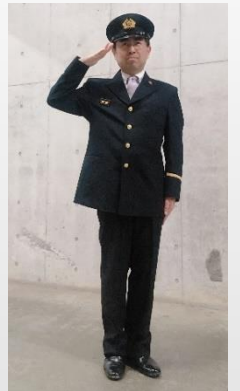
上段:校長室に飾られた歴代PTA会長写真。

中段:以下、消防団関連の写真ですが、消火活動を競う操法大会での選手で出場した時の写真。

下段左:実際の火災現場で着用する消火活動服。気温35℃近くの訓練時の写真で汗だくでした。

下段右:年初に行われる儀式で着用の正装服です。

あまり自分の写真を撮らないので消防団関連が多くお許しください。



## ～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。

### 【前回登場の吉元さんより】

私から紹介させて頂くのは、㈱JR宮崎シティの山崎(ヤマザキ)さんです。直接同じ職場で働いたことはないものの、JR九州グループでSCに関連する業務を長くされており、とても爽やかに頼れるジェントルマンだと(勝手に)尊敬しております!では紹介どうぞ～

## 山崎 雄大さん (26期)

九州旅客鉄道株式会社  
株式会社JR宮崎シティ出向中 営業部 担当課長  
1984年11月17日生まれ  
2007年4月入社  
t.yamazaki@jrmiyazakicity.co.jp

こんにちは。

南国宮崎に昨年11月に新しく開業した「アミュプラザみやざき」にて営業・リーシングを担当しています。開業前の1年半前から本開発に従事しており、主に物販店舗のリーシングを担当しました。コロナ禍真っ只中の開業にも関わらず、空き区画はゼロで開業することができましたので、地元のお客さまの期待に応えることができたと思っています。

開業後は、コロナの感染状況に比例して、お客さまが自粛を繰り返し、県からも緊急事態宣言が2度も発令される状況で、思うように集客イベントを実施することもできず、コロナ禍での新規開業の難しさを実感しています。

皆さん、宮崎県には来られたことはありますか?ゴルフとサーフィンが有名ですが、何より食材が豊かな場所で、お肉・お魚・野菜が全て近くで手に入ります。地元産食材のバリエーションの豊富さは九州一だと思います。少しクルマで郊外に行くと野菜とフルーツが激安です。ふるさと納税の返礼品も魅力的な自治体ばかりです。

コロナが落ち着いたら、GOTOトラベルでぜひ宮崎県にお越しください!その際はアミュプラザも視察してくださいね。

### 【やまざきお薦め 来なくても宮崎を体感できる ふるさと納税自治体】

都城市 : 農業・畜産産出額日本一の自治体です。ふるさと納税額が日本一になったこともあり、様々な返礼品が選べます。

都農(つの)町: 牛・豚・鶏・フルーツが揃いますが「ブランド豚」がおすすめです。国際的な賞を受賞した都農ワイナリーのワインも選べます。

志布志市(鹿児島県ですが、宮崎県の隣接です): 山田水産のうなぎがお店で食べるうなぎより美味しい?です。ぜひ、一度お試しください。鹿児島県・宮崎県は国産うなぎの最大の産地です。



アミュプラザみやざき



野菜が激安! マンゴーも激安!





# 【今、見ておくべきSC】

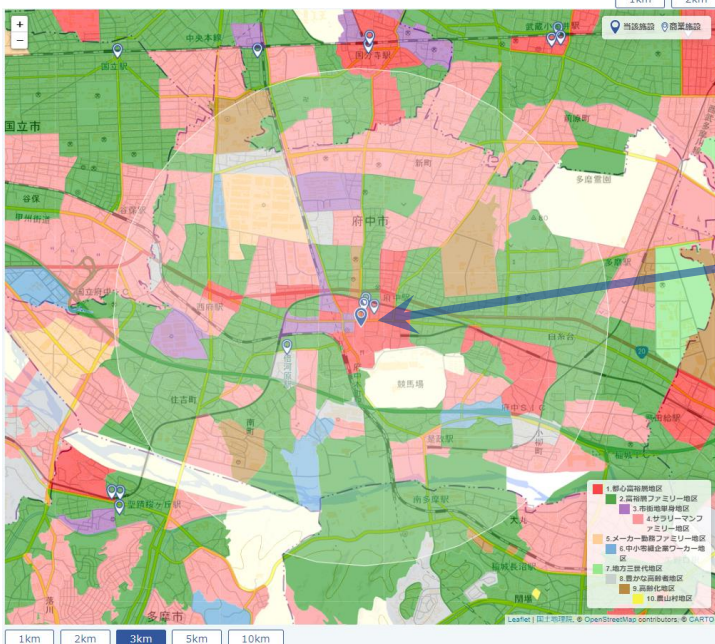
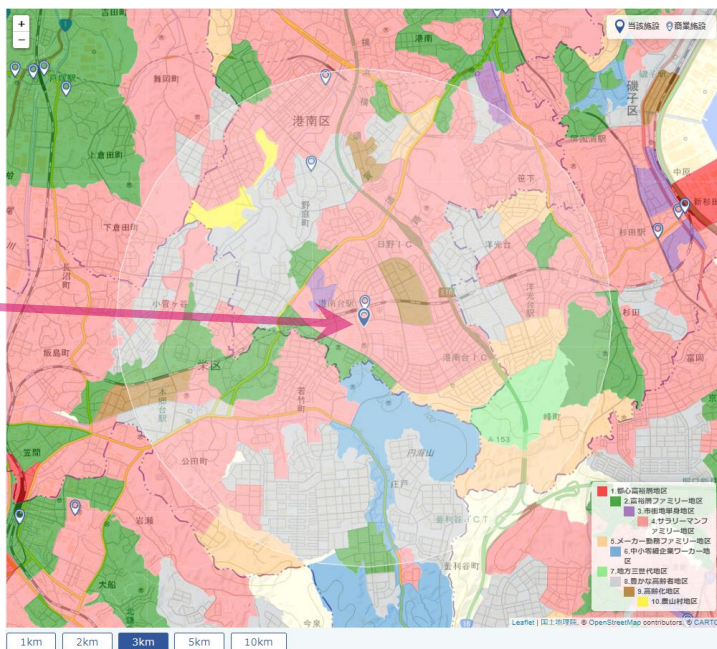
## 『核テナント百貨店撤退からのRe:START』

### ～ SC経営士として、あなたならどうしますか？ ～

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”をご紹介します連載コーナー。  
今回は編集員の平林(24期)がリニューアルオープン直後のHOTな2館をご紹介します。

今さら始まったことでもない百貨店やGMSの撤退ムーブメントだが、最近では契約期間満了時期以外の突然の撤退も現実となっている。

SCの定義>SC取扱い基準>第3項『キーテナントがある場合、その面積がショッピングセンター面積の80%程度を超えないこと』、裏を返せば最大80%にも及ぶ床の突然の消失、、、本号にてご紹介する2施設は、高島屋撤退から8ヶ月と最短で4月～5月にかけてリニューアルオープンの『港南台バース』、伊勢丹撤退から1年8ヶ月とある程度の時間をかけて5月から段階的にオープンしている『MitteN府中&フォーリス』という事例の違いを含めてご紹介いたします。郊外駅前立地は共通もマーケットの違う環境でのMD・リーシング・ゾーニングを、あなたはどのように読み解きますか？！



# 【今、見ておくべきSC】

## 港南台バース (株式会社 相鉄ビルマネジメント)

■施設概要 神奈川県横浜市港南区港南台3-1-3

■公式HP <https://www.konandai-birds.com/>



# BIRDS

KONANDAI

1976年開業、店舗面積約31,000㎡に92テナント、駐車場台数約850台の歴史ある駅前立地SC。45年に渡り地域の方の生活利便施設としての役割を果たしてきた年輪はまさに時代の変化に対応したリニューアル繰り返しの証。36年間、核テナントとして営業した高島屋エリア約17,000㎡を含め、新生「港南台バース」として4月22日に増床リニューアル、5月14日には無印良品がB1食品・生鮮売場を追加オープン。羽ばたくBIRDSを皆さん是非、見に来てください！

### 注目ポイント①【新生バース誕生！】

今回のリニューアルでは、新たな魅力となる品揃え豊富な大型店をはじめ、子育て世代や三世代の利用が可能な店舗や施設を積極的に導入。関東最大の面積を誇る売り場で、食品・生鮮品などを扱う“食”の大型専門売り場を備えた「無印良品」をB1と1Fに、県内最大級の売り場面積となる「ノジマ」を上層の5F、駅前型の展開となる「ホームセンターコーナン」を4F、そして「アカチャンホンポ」を2Fに、「ユニクロ」は売り場面積を拡大し「ジーユー」を隣接して3Fと、各フロアを有効活用したゾーニング。



新生港南台バース外観

### 注目ポイント②【百貨店撤退リニューアル新機軸となるか？】

お買い物の幅が広がる大型専門店を駅前に取りそろえ、これまでの商圈(3キロ)以上のエリアからも来店いただけるよう、商圈の拡大と近隣のお客様のさらなる利用促進という二軸を企図し邁進中。

その実践のひとつ、お子様や子育て世代の皆さまへ向けたアプローチとして、屋上遊具エリア、室内キッズスペース、ベビー休憩室の増設などの各施設を充実し、子育て世代の方々にも利用しやすい施設に生まれ変わること、日常のお散歩ルートのひとつとして、また、子育て世代の方々の息抜きの場として継続利用いただける施設を目指したことも功奏し、ベビーカーを押す姿が増加傾向に！ 同時に駐車場サービスも見直しを図り、ポイントカード会員様に向けて更にプラス30分のサービス時間を拡充。新生港南台バースは、百貨店撤退後の新たな成功再生事例として、またにぎわいの起点となるランドマークとして、今まで以上に地域の皆さまに愛される商業施設を目指してまだまだ成長途上！



リニューアルオープン時の混雑の様子

### 注目ポイント③【+New わくわくプラス。ときめきプラス。】

新生港南台バースはこれまでにプラスして、「わくわく」や「ときめき」を感じていただきながら、エリアの魅力やにぎわいを創出する施設を目指しています。是非みなさまご自身の五感で体験してみてください！



無印良品(食品)B1 オープン時店内

### よもやまばなし【BIRDSの名称由来は、、、】

SC名称にも含まれる港南台は町名でもあり駅名、そして駅周辺の団地群は、めじろ団地に続き、ちどり団地(1974年12月入居開始・賃貸984戸)・かもめ団地(1976年3月入居開始・賃貸1497戸)・ひばり団地(1976年7月入居開始・分譲490戸)・つぐみ団地(1976年7月入居開始・分譲600戸)と、次々完成する団地群の新しい住民の方々のために、1976年4月14日(水)にオープン(第一期)した港南台バースは、施設名称を「鳥の名前の団地がある街のショッピングセンター」ということで、一般募集により決定。ちなみに周辺の団地群には全て鳥の名前が付けられており、分譲はひばり団地やひよどり団地など『山鳥』の名前、賃貸はかもめ団地やちどり団地など『海鳥』の名前で統一されており、街づくり開発過程での一体感がハンパない！ そして、3,200SCあれど、動物や複数形のネーミングも珍しいですね？

### 運営現場からこんにちは。

相鉄ビルマネジメント港南台営業所長の小峰と申します。港南台バースは開業から45年を経て、新たなスタートを切りました。5月14日に全館開業となりましたが、これからさらに港南台バースが多くのお客様に利用いただけるよう、運営面のブラッシュアップにも引き続き力を注いでまいります。

26期SC経営士の相鉄ビルマネジメントの松本と申します。今回のプロジェクトには昨年の7月から営業開発担当として参画しました。百貨店退店跡のリニューアルでしたが、ご出店者様には港南台という街をご評価頂き無事オープンを迎えることが出来ました。お近くにお越しの際は、ぜひお立ち寄りください。



港南台営業所 小峰所長 岸係長



26期  
営業開発の松本課長



# 【今、見ておくべきSC】

## ミッテン府中（株式会社 ノジマ）

■施設概要 東京都府中市宮町1丁目41-2

■公式HP <https://mitten-foris.jp/>



# MITTEN

1996年以来23年間、府中駅南口再開発の顔として営業した百貨店の伊勢丹府中店跡32,000㎡に、新たなランドマークとなるべく誕生した「ミッテン府中」は規模(量)ではなく接客レベルなど質を重視する家電質販店のノジマが挑戦する本格的RSCで、5月20日のノジマ家電フロア先行オープンを皮切りに、5月25日、28日と多段階プレオープンを経て6月25日にグランドオープン。今秋予定の9階レストラン・フードコートフロア追加オープンでいよいよ完成。次世代への新たなSC展開を皆さん是非、見に来てください！

### 注目ポイント①【府中駅前の新たなランドマーク！】

施設コンセプトは、“NOJIMA RETAILTAINMENT”

過去と現在、都心と自然、日常と非日常、地元住民と来街者、、、相反するものが府中という街で緩やかに交錯し、新しい賑わいを創出する場所を目指しています。

駅改札口からのアプローチはペDESTリアンデッキからミッテン2Fがメインエントランス、一方でグランドレベルは府中市のシンボル「馬場大門のケヤキ並木」に面した専門店街フォーリス1Fが館の顔。以前の百貨店イメージや雰囲気を感じさせない空間演出はもちろん、MDやゾーニング、回遊性などフォーリスとの融合も体感する価値ありです！

### 注目ポイント②【余韻と新風のハーモニー】

百貨店時代のリピート顧客層と物足りなさを感じていた顧客層の心を満たすMDを模索、ニーズの高い百貨店クラスの化粧品や食物販の充実度と継続性の維持をクリアしただけでなく、フォーリス専門店街と交錯、融合から生まれる一体感にいつの間にか気づかず包み込まれる新感覚。百貨店時代からの顔ぶれと新たな面々がミックスし、変わらない安心感と今までになかった満足感が生まれる瞬間をスタッフと共に紡ぎ奏でます。

### 注目ポイント③【CS・ES向上実現へのWITHコロナ設備群】

SC運営の根底に位置する『安心・安全』の担保。集うのは来館する不特定多数のお客様だけでなく、特定の働くスタッフ、スポット入館者など。

水際対策と感染防止の観点より以下、3点ご紹介。

- ◎授乳室：ソーシャルディスタンス十分の広々清潔空間、おむつ交換台はCombi提案のベビーカー並列駐車可能なレイアウトでママに大好評！
- ◎エスカレーター専用除菌装置：モニタとWiFi搭載の除菌液とUV-LED照射の2次方式、電源不要のバッテリー蓄電方式としては日本初導入！
- ◎入退館&検温システム：顔認証方式で従業員カード発行不要なのでスタッフ退職時のカード返却も当然無しと店長もDVスタッフも大満足！さらにはコロナ発症者や濃厚接触者の過去検温履歴も追跡可能！！

### よもやまばなし

#### 【ノジマによる真っ新たな目線でのSC運営チャレンジの日々】

半世紀を経たSC業界も硬直化が懸念されている中、テナント・消費者・DVという複眼目線で固定観念や既成概念を払拭、日々新たに現場で成長しているメンバーは、様々なバックボーンやキャリアが、まさに交錯・融合して新たな価値を導き出しており、流行りではなく長きに渡りお客様に愛され続けるための原点が感じられます。入館時の検温で残念ながらまたのご来店をお願いした方が気持ちよく帰ってもらえるように抗体検査キットをお渡ししたり、6Fコーナンへのペット同伴動線をオープン初日から変更調整したりと柔軟発想で試行錯誤を繰り返しながら唯一無二のSCとして地域に馴染む飽くなきフィッティングを試行継続中！

SC協会入会種別も第二種ではなく第一種という本腰の気概です！！



ミッテン府中 外観



栗原館長もお客様をお出迎え



おむつ交換台(上)  
授乳室(左)



業界初導入のエスカレーター専用除菌装置



顔認証 入退館 兼 検温システム

### 運営現場からこんにちは。

館長は、なんと栗原さん！

『トレッサ横浜を卒業して、ノジマさんからお声がかかり、また、グランドオープンで、玄関口ではようございませんとお客様に挨拶しているとは、思っていませんでした』

運営副責任者の加藤さんは期待のSC経営士予備軍筆頭！

『ノジマモール横須賀、ままともプラザ町田での経験を活かし、地域の皆様から長く愛される施設にしていきます。』

赤堀さんは経理業務を中心に担当の守りの要！

『入社6年目で商業施設を運営する部署へ移動しました。今回のミッテンは規模も大きく勉強になっています。この立ち上げの経験をぜひ次へ活かしていきたいです。』



知らない人はモグリ(笑)栗原館長  
&加藤さん(中)・赤堀さん(右)



# 【今、見ておくべきSC】

専門店街 フォーリス (株式会社 フォルマ)

■施設概要 東京都府中市宮町1丁目41-1

■公式HP <https://mitten-foris.jp/>

# FORIS

府中駅南口再開発事業第二地区の「フォレストサイドビル」は総店舗面積約38,300㎡に「伊勢丹府中店」「専門店街フォーリス(6,300㎡)」の構成で1996年開業の京王線沿線駅前立地単館SC。リーマンショック以降に浮沈するキーテナント伊勢丹府中店閉店が2019年に現実のものとなり、80名余りの地権者とともに模索、府中市活性化の核となる商業施設を目指し、新たなパートナーのノジマと共に創り上げるSCリニューアルを皆さん是非、見に来てください！

## 注目ポイント①【住みたい街ランキングアップを目指して】

再開発事業ゆえの地権者の皆様にも満足していただける賃料水準確保という命題の下、自力での専門店化で将来に渡る床稼働リスクを負い続けるよりも一棟貸し維持継続という方針の中、オファーのあった複数候補先との打合せで紆余曲折する過程を経て最終決断に至ったのは、ノジマからの「一緒に府中市の住みたい街ランキングを上げましょう！」という、目先ではなく未永く皆様にご愛顧いただける施設を目指す提案に大いに共感を覚え、新たなパートナーとの協力の下で日々進化し続けたいという想いが大所帯の利害関係者の心を動かし纏め上げることができたという。そして、ノジマとの出会いは長きにわたるSC営業の歴史の中でのテナントリレーションで醸成された信頼関係であり、テナント間の垣根を超えた開発担当者の流動性(転職)から生まれた偶然か必然かは言い切れない『人』との“出会い”が重なっていたことも大きな要素の一つのようである。また、これからの新たな府中駅南口のランドマークとして街の魅力向上を目指し、「2つのSCを融合させる」をキーワードに、2つの管理会社が共同して運営できることに積極的に取り組むことで、顧客サービスとテナントサービスに新たな価値を付加、一方で、お互いの施設名称をドメインとした共同Webサイトの構築をはじめ、各種媒体やキャンペーン、イベント等の共同開催を通じて相乗効果とインパクト創出を狙ったセールスプロモーション、インフォメーション・警備・清掃などの共同運営やバックヤードほか設備の共同利用などを通じたオペレーションコスト削減により新たに生まれる価値を顧客やテナントに還元する循環構築という両サイドより実現しようとしています。



「馬場大門のケヤキ並木」に面した西側1Fからの外観



「1,100坪」と超ド級の展開は、突き当たりが霞んで見えるほど

## 注目ポイント②【官民連携】

再開発により誕生した「フォレストサイドビル」への地権者の参画は区分所有形態ではなく、その管理会社として設立した(株)フォルマの株主という関与ゆえ、地権者テナントは賃貸借契約の下に出店。筆頭株主の府中市が街区共用の駐車場を管理するなど行政との連携土壤はあるものの、公共施設誘致など依存した関係にはなく愚直にテナント運営している中、ミッテン側に戦略移動したユニクロ跡区画リーシングを中断して新型コロナワクチン集団接種会場として機動的に提供、右も左もわからず緊張感のある接種の前後時間を高齢者が安心して過ごせるよう、普段通りの生活に溶け込んだ親しみのある環境を提供しています。



ノジマ 野島社長(左)・府中市高野市長(中)・フォルマ 田中社長(右)

## 運営現場からこんにちは。

単館ゆえに少数精鋭、SC運営数十年というベテラン揃いのメンバー中心に全員が汗かきを惜みず活躍しています！

「2つのSCを融合させる」とは言うは易し、しかし、各々の会社規模、企業文化などが異なる2社での共同運営は、当然ながら感覚や考え方の相違などがあり、双方で理解し合意して進めていくには苦労と試行錯誤の連続、結果として他ではあまり前例がないオリジナルの運営を実施中！！

## よもやまばなし【歴史探訪】

府中のある東京の歴史イメージとしては江戸以降の印象が強いのではないのでしょうか？

しかし、府中という地名は、それよりはるか千年前、西暦645年の大化の改新以降、奈良・平安時代に武蔵国の国府が置かれたことに由来。早くから政治、経済、文化の中心地として、また、鎌倉時代末期は合戦の舞台となり、江戸時代には甲州街道の宿場町として栄え、明治以降は郡役所が置かれるなど、多摩地域の中心として歴史的役割を担っています。今般リニューアルで生まれた「MitteN(ミッテン)」という名称が、ドイツ語で「真ん中、中心地」という意味であり、人と街が交錯する賑わいの中心地、府中の中と外を結ぶプラットフォーム化を目指していることにも納得ですね。府中市のシンボルである国指定天然記念物「馬場大門のケヤキ並木」から大國魂神社への散策コースもおススメです。



営業部 瀧山課長

“単館SC界の顔” 田中社長



第23期SC経営士の高橋 駒貴です。

初稿に遅れ本稿に向き合う翌日、日本最大の競走馬購入のセリ市場、「セレクトセール」（主催：一般社団法人日本競走馬協会）が開催されます。（※2021年は7/12が1歳馬、翌日は当歳馬が対象）

日本の競走馬購入シーンとして、今でこそセリがテレビ中継されるなど一般的になってきていますが、それでも全体の8割近くは庭先取引（セリを介さず生産者と馬主の間で行われる直接取引）が中心です。

庭先取引は基本的に生産者の言い値に対し、馬主が首を縦に振るか否か（勿論ディスカウントの交渉はあるでしょうが）に拠るのですが、セリはその名のおり複数の馬主が一頭の馬を“平等に”競り落とす場です。（※馬主と生産者では当然ですが馬主がお客さまに当たりますので、余程自信がある血統、馬体などでない限り、馬主のディスカウントに生産者が負けてしまうことが多いのが実情です。）

因みに馬を購入するタイミングは、日本はセリ、庭先取引に係わらず、競走馬になる前の馬を競り落とすことが殆ど（特に本格的な競走馬になるための馴致を始める直前の1歳夏までが現在の主流）で、海外などで一般的な現役競走馬の競り落とす機会は最近少しずつ増えてはいますが、地方競馬などほんの僅かな事例を除き皆無です。だからこそ、確実にこの馬が走るかどうか分からない状況で、血統、馬体などで判断し、とてつもない大金が動く、想像を絶する世界なのです。

そして冒頭のセレクトセールこそ、日本競馬会の中心でもある社台グループの馬たちが一斉に集う最も権威あるセリ市で、1日でとてつもない金額が動く魅惑のワンダーランドです。

昨年コロナ禍で開催された本セールは、先行きの見えない景況感からそれまでの推移を下回るのでと思っていたが、2019年夏に死去した歴史的名馬であり種牡馬であるディーブインパクト号の実質的な最終世代の購買機会ということも相まって、1歳馬市場が約104億円、当歳馬市場が約83億円、2日間計で190億近いマネーが動く、世間一般とは浮世離れた世界がそこにはありました。（※2日間の取引金額の最高年度は、2019年の約205億円です。）

この金額規模は、世界の競走馬のどのセリ市にも比類ないもので、異常とも言うべきものですが、セリ始めると負けたくなくなる人間の深層心理を巧みに利用しつつ、良血馬や馬体に自信のある馬を惜しげもなく上場する社台グループの努力の賜物です。

さて、これまではセリ市の全体感をお伝えしてきましたが、ここからは馬一頭のお話に。200億近いマネーが動くセリをけん引するのが高額落札馬の存在。過去の高額落札馬は以下のとおりです。（出典：netkeiba.com）

- 1位：6億3000万円（牝 父キングカメハメハ、母トウザヴィクトリー）2006年 当歳市場
- 2位：6億2640万円（牡 父ディーブインパクト、母イルーシヴウエーヴ）2017年 当歳市場
- 3位：5億6100万円（牡 父ディーブインパクト、母シーヴ）2020年 1歳市場
- 4位：5億1450万円（牡 父ダンスインザダーク、母エアグルーヴ）2004年 当歳市場
- 5位：4億7000万円（牡 父ディーブインパクト、母タイタンクイーン）2019年 当歳市場

まったく想像のつかない金額ですが、これはセレクトセールあるあるで、高額馬ほど活躍できずに競走馬生活を終えることが多いのです。（※これからデビューを迎える3位、5位の馬には皆さん是非注目してください。）

- 逆にセレクトセール出身、コスパが高かった馬ベスト5は、
- 1位：ジャスタウェイ 獲得賞金：5億9569万円（牡 購買価格：1200万円）
  - 2位：アドマイヤムーン 獲得賞金：7億4046万円（牡 購買価格：1600万円）
  - 3位：カネヒキリ 獲得賞金：5億6100万円（牡 購買価格：2000万円）
  - 4位：サダムパテック 獲得賞金：5億1450万円（牡 購買価格：1200万円）
  - 5位：イングランディーレ 獲得賞金：4億7000万円（牡 購買価格：1310万円）

ということで高額馬の1/10前後の馬が高額馬の落札額近くを稼ぐ事例もあり、昨年の牝馬3冠を達成したデアリングタクト号も当歳市場では主取（生産者設定した価格に届かず売却されず）、1歳市場でも1200万円と安値で取引された馬ですから、まさにドリーム。（※先述したディーブインパクトも、当日大種牡馬であったサンデーサイレンスの直仔にも係わらず7000万円で落札されたお買い得な馬の一頭でした。）

私が出資する一口馬主の総額も大体2000万円前後の馬が多いので、いつかGI（とは言わずまずは初勝利ですが、、、）の舞台に立てるような馬に係わってみたいものです。



■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。



# 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 読んでるよ』と言われると、とても嬉しです。



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](mailto:ktabei@gms.tokyo-dome.co.jp)までご連絡ください。

## 編集部の新メンバーをご紹介します！

【THE CIRCLE】20号目より、新たな編集メンバーが加わりました。宮地さんです！

### ■ご挨拶

はじめまして。西武新宿ペペ、BIGBOX高田馬場で営業を担当しております宮地と申します。  
4月から現部署に異動になり、心機一転、新しいことにチャレンジしてみたいと思っていたところ、共同編集者の募集があり、今回から編集作業に参加させていただくことになりました。折込チラシの校正などは経験があるものの、こういった会報の編集経験がないため、至らない点が多々あるかと思いますが、みまさまに楽しんでいただける、読みやすい紙面づくりを心がけていきたいと思っておりますので、ご指導ご鞭撻のほどよろしくお願いいたします。



### ■プロフィール

宮地 岳志 (みやじ たけし) (23期)  
株式会社西武プロパティーズ 商業運営部S C担当 (新宿ペペ・BIGBOX高田馬場)  
1979年3月生まれ、岐阜県高山市出身。大学卒業後、電機メーカー、商業マーケティングリサーチ会社を経て、2009年5月にJR東京西駅ビル開発株式会社(現:株式会社JR中央線コミュニティデザイン)に入社。本社でリーシングを担当した後、甲府エクラン(現:セレオ甲府)の改装、セレオ八王子にて販促・契約管理を担当。2018年2月に株式会社西武プロパティーズに入社し、東京ガーデンテラス紀尾井町(グランドプリンスホテル赤坂跡地の複合施設)の商業エリアを担当。2021年4月より現職。

### 【編集後記】

今号では、SC協会の冠講座に登壇されたみなさまに、率直な感想をお聞かせいただきました。

こうした場面ではもちろんですが、日頃の業務においても、教えること、伝えること、ときには気づかせることなど、場面や置かれた状況に応じながら、“コーチング”や“ティーチング”の使い分けなど、都度工夫して合意形成、そして成果につなげていくことの繰り返しであることを、あらためて認識した次第です。

さて、当初の計画とは全く異なる形となり、様々な意見の渦中にありますが、まもなく東京2020大会が開会します。都内では4回目の緊急事態に見舞われ、いまだ感染拡大は予断を許さない状況ですが、この後も引き続きワクチン接種が進み、新たな形でリアルなコミュニケーションの価値が見直され、我々の商機にもつなげていきたいと、切に願うところです。

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](mailto:ktabei@gms.tokyo-dome.co.jp)  
SC協会 SC経営士会事務局  
[sckeieishikai@jcsc.or.jp](http://sckeieishikai@jcsc.or.jp)

