

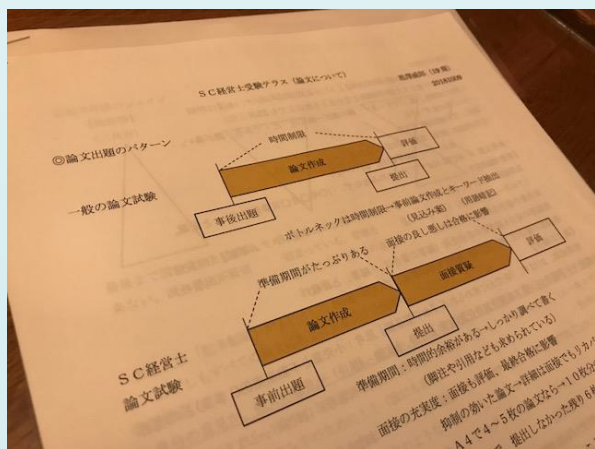


2018年度 第3号 10月30日発行

SC経営士会 業務・広報グループ
日本ショッピングセンター協会 SC経営士会事務局

SC経営士若手ラス (名古屋) ご紹介!

「SC経営士若手ラス」とは、2018年6月に星が丘テラスでスタートした「SC経営士合格を目指した有志の勉強会」です。過去の出題傾向を分析したり、勉強法を伝授しながら、SCについての学びを深めてきました。4回目となった10月の勉強会では、1次試験合格者の論文作成のために、そのコツの伝授と内容に関するディスカッションを行いました。単なる受験対策ではなく、SCとして皆が抱えている問題を洗い出し、整理するお手伝いにもなっています!! 来年も開講を予定していますので、興味のある方はお問い合わせください!



(19期 池澤威郎)

第27期(2018年度)
SC経営士
Certified Shopping Center Business Administrator
試験案内

SC経営士とは、SC(ショッピングセンター)に関する専門知識を総合的に修得し、その専門知識を応用して、顧客および事業者の両者の利益を、地域社会の発展に貢献する管理運営者として、当協会が実施するSC経営士試験に合格し、資格証を付与します。現在、約620名のSC経営士が、さまざまなSCのビジネスシーンで活躍しています。

試験日 一次試験(筆記): 2018年9月7日(日) 9:45~16:30
二次試験(論文・口頭試験):
2018年12月4日(日) 9:00~12:00
2018年12月6日(火) 7:00~10:00

申込受付期間 2018年6月1日(日)~30日(日)

試験会場 一次試験: フォーラムエイト 天満研修センター
二次試験: 日本ショッピングセンター協会 天満研修センター

お問い合わせ、資料請求の窓口はこちらです。
http://www.jcsc.or.jp/sc_education/keishishi/test

JCSC 日本ショッピングセンター協会

【SC経営士試験】
今年もSC経営士試験が開催されました。第27期の一次試験は9月7日(金)に、東京・大阪の各会場で行われ、合計184名が受験しました。その結果、61名の方が合格され、二次試験に進んでおります(一次試験合格率33%)。一次試験の出題から、「SC開発」の一部を下記にピックアップしてみました。皆さん、久々に経営士試験に挑んでみてはいかがでしょうか。(ちなみに全ての問題は「こちら」でご確認ください)。

【第27期SC経営士試験「SC開発」より抜粋】

テナントのトレンドや新しい運営方法などに関する下記の記述について適正な語句を選び、解答欄に番号をマークしなさい。

問1: 店内で扱う食材をその場で調理するなど、食品スーパーや食料品店の店内などで食事も提供される業態。

◀語群▶①イートインスペース/②オーガニックフードストア/③グローバルサラント/④ライフスタイルレストラン

問2: フードコートが進化形といわれる業態で、複数店舗のグルメフードがカウンターやテーブル席で自由に楽しめる業態

◀語群▶①フードホール/②カフェテリア/③サードプレイス/④フードマーケット

問3: ヨガブランド(ウエア)が火付け役となったといわれるスポーツとカジュアルウエアがミックスされたスタイル

◀語群▶①ノームコア/②アスレジャー/③コンディショニングウエア/④ストリートカジュアル

問4: 出国する際に商品が引き渡される消費税や関税など消費税以外の諸税も免除される店舗形態

◀語群▶①空港型市中免税店/②委託型免税店/③TAXFREE ショップ/④一般型免税店

問5: 食品スーパーなどで導入されている商品のスキャンまでをお店のスタッフが代行し、精算はレジ横に設置された精算機で行う清算方式。

◀語群▶①無人レジ/②オートレジ/③セミセルフレジ④セルフレジ

問6: リアル店舗、オンラインストアなど多様な販売チャネルを構築、シームレスに統合しているショップ。

◀語群▶①マルチチャネルストア/②オムニチャネルストア/③オンデマンドストア/④フラッグシップストア

いかがでしたか?先輩経営士の皆さんは、もちろん全問正解ですよ? (笑) 回答は最終頁です。

●試験内容

一次試験 二次試験

通常受験

筆記5科目

A. SC経営戦略 D. 経済一般
B. SC開発 E. 商業一般
C. SC管理

論文および口頭試問を実施します。

通信教育受講者

規定の成績優秀者は受験科目を一部免除
(SC開発講座 ⇒ B. SC開発が免除
SC管理運営講座 ⇒ C. SC管理が免除)

論文および口頭試問を実施します。

SCアカデミー修了(1~11期)

筆記5科目

A. SC経営戦略 D. 経済一般
B. SC開発 E. 商業一般
C. SC管理

免除

新連載 I 今、見ておくべきSC

この連載では、SCマニアを自称する編集部の方々「仕事が忙しくて最近のSCを見に行けていない」「商業から外れていて業務時間中にSCを視察できない」という方に向けて、“わざわざ時間を作って見に行く価値のあるSC”を紹介します。今回の担当は平林編集員です。

第2回目にご紹介するのは「NEW COAST SHIN-URAYASU（ニューコースト新浦安）」、スタートグループ初の出来たてSCです！



東京ディズニーリゾートのある舞浜駅の隣、京葉線新浦安駅から1.5km、三方を海と川、鉄鋼団地に囲まれ唯一陸側の新浦安駅前には商業集積度が高く、この激戦区をどのように生き抜くのか？イトーヨーカドー撤退跡の居抜きというネガティブイメージからの船出という観点からも気になるSCと言えるでしょう。

まずは、プレスリリースより一部抜粋。

浦安エリアは、スタートグループが1969年の創業時より地域密着で事業展開してきたエリアの一つです。賃貸住宅の建築・募集・管理をはじめとし、永きにわたって住み続けられる街づくりを目指して高齢者支援施設や「ホテル エミオン 東京ベイ」の運営など、地域に根ざしたサービスをお届けしてまいりました。現在は、新浦安駅から徒歩15分の地に低層免震分譲マンション・戸建て、高齢者支援施設、保育園などで構成された「タイムレスタウン新浦安」も開発・分譲中です。

施設コンセプトである「New Place * New Life」を軸として、地域の皆様へ「食す」、「学ぶ」、「健康に暮らす」など生活全般に関わる魅力的なショップを取り揃え、日々の生活の場として、また休日の憩いの場としても、暮らしに新しい価値をお届けできるような、ご家族の皆さまで楽しんでいただける快適な空間を目指します。

次に、支配人コメントと筆者の印象を交えながらご紹介。

商圏設定は足元半径1km圏内+αで35,000人をターゲットとして想定。ちなみに浦安市の人口は17万人弱（8万世帯弱）。イトーヨーカドー撤退居抜きという負の印象が潜在意識にあるリノベーション案件をどう払拭できるか。今年4/8のイトーヨーカドー食品館閉店から半年足らずという短期間でのリボーンを、計画店舗数の半分1・2階部分の約30テナント（一部テナントおよび3階は11月下旬オープン予定）での開業とした背景には、地域住民の方々の不自由さをいち早く解消したいという地域密着思想の当社ならではの英断、そして、企画開発・施工に関わったすべての人々のただならぬ努力があることも感じられるのではないのでしょうか。待ちに待ったオープンは月末開業4日間（9/27-30、木金土日）売上2億円、レジ客数8万人と計画超過。初日も雨模様、日曜日には台風危機管理16時閉店という営業機会ロスを木金の平日2日好調でカバーしてくれたとのこと。SMヤオコーの初日売上は入場制限しながらも歴代5位の好記録となったそうです。

交通手段は徒歩・自転車：車が半々、客層は子連れママ、アクティブシニアを中心に学生や欧米人、週末にはパパも、といった様子で、平日午後にも関わらずフードコートを中心にお客様で溢れていました。街並みのようにアメリカへの親近感を持つ人や共働きしないシングルインカムで生活している家族が多く、また、消費者意識レベルも高く『安心・安全』を重要視するという側面も。そのエピソードとして、目玉生鮮商品の売れゆきよりも、生産者の顔が見える地産地消の生鮮が好まれたという結果が。

テナントもデベも、まだ真の客層を把握できていくわけではなく手探りのMD試行錯誤に映りましたが、支配人のお客様やテナントとのコミュニケーション構築に注力し、一体感が日々増すよう努力しているという姿勢が感じられる空間。打ち上げ花火ではなく、じわじわ熟成型を意識しているSC本来の姿を想像します。館内にはテーブルや椅子が多く設置され、お客様はそれぞれ自然体で思い思いのスタイルで時間を楽しんでいるようでした。

ここで、特に印象に残った支配人の言葉をご紹介します。

『改めまして、初めまして』

『押しつけでなく、さりげなく』

『デベもテナントも無いものねだりだけでなく、今あるものの魅力を発見、発信しよう』

『行政や明海大学との繋がりを行動に』

イトーヨーカドー撤退からの短期リノベーションを背景としながらも、お客様の自然体を包み込むようなサードプレイス、多様性の交わりと新発見による社会的イノベーション創造といった空気を感じ、SC館内やテナント店内のあちこちに、ひとりひとりが欲している宝探し、マリアージュによる新たな発見を垣間見ることができたような気がします。これもスタートグループが元来持っている『住』のノウハウと新たな『商』とのコラボレーションによるハード/ソフトへの挑戦が産みだしているものに違いありません。

「NEW COAST SHIN-URAYASU」の成長から目が離せませんね。

■施設概要

開業年月 9月27日（木）10時オープン
敷地面積 約33,537㎡
店舗面積 約21,016㎡
店舗数 約60店舗
アクセス JR京葉線「新浦安」駅 徒歩17分

◆プレスリリース

https://www.starts.co.jp/docs/pdf_w/ps6193.pdf

◆SCホームページ

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



ニューコースト新浦安について

施設の名稱「NEW COAST SHIN-URAYASU」には、輝く海と光にあふれたアメリカ西海岸の街のように、新浦安の街を活性化していきたいという願いが込められています。

【New Place * New Life】をテーマに地域の皆様へ「食す」、「学ぶ」、「健康に暮らす」など生活全般に関わる魅力的なショップを取り揃え、日々の生活の場として、また休日の憩いの場として暮らしに新しい価値をお届けできるような、ご家族の皆さまで楽しんでいただける快適な空間を目指します。



連載Ⅱ ～LINK～ 経営士の輪

第2号から始まったこの連載では、全国あるいは世界で活躍するSC経営士の皆様を、リレー形式で紹介させていただきます。

【前回登場の沢辺さんより】

第2回目は、ご紹介するまでもないほど有名人ですが、SC経営士同期の舟本さんをご紹介させていただきます！一緒にお肉食べに行きたいです！

今回は、舟本さんご本人にコラムをご寄稿頂きましたので、宜しければお読みください。

舟本 恵

西日本旅客鉄道株式会社
創造本部 SC事業統括チーム

1977年11月9日京都生まれ。マーケター。

2013年にJR西日本SC開発株式会社へ出向。開発推進プロジェクトリーダーとして「ルクア イーレ」新規開発を担当。その後「バルチカ」「ルクア フードホール」等の大ヒットを生み、2018年7月より現職。JR西日本SCグループ全体の運営を担当。

連載に「流行るお店はココが違う！」
(食べログマガジン)。
肉をこよなく愛し、焼肉には一家言あり。

食べログマガジン:

https://magazine.tabelog.com/articles/author/funamoto_kei

Facebook:

<https://www.facebook.com/KeiFunamtmto>



SC経営士のミッションとは何か 舟本 恵

今、SC業界は「パラダイムシフト」とも呼べるような“変化”の中に晒されている。「デジタルディスラプション」(ウェイド,2017)や、価値観の変化(尾原,2016)に基づく消費者ニーズの細分化(福田,2017)などである。

前者に関して、例えば多くのSCはECを脅威と捉え、モノからコトへとMDをシフトすることで対抗しつつ、一方でリアルとWebの融合を模索している最中であろう。後者に関しては、既に市場を広く面で捉えることは不可能であり、多くのSCは細分化する各市場に集中せざるを得ず、事業規模は縮小、如何に事業規模を拡大するかが課題となっていると想定する。

このように今日のSC業界においては、例えば「対抗」と「融和」、「集中」と「拡大」というような、相反する事象の両立が求められる。この矛盾とも言えるような、競争優位の獲得に向けた「相反事象の両立」の実現は、「イノベーション」と呼ぶことができる。すなわち、今日のSC業界において競争優位を獲得するためには、イノベーションが不可欠なのである。

例えば、バルチカのフロアガイドには、「ソース料理とワインのお店」、「メキシコ屋台の鶏料理」、「海鮮が安いだけの店」といった奇異な業種名が並ぶ。ニッチ市場への集中である。一般的に、ニッチへの集中戦略においては、事業規模を拡大することは困難である。しかしバルチカでは、どの店舗にも長蛇の列ができています。同様にルクア フードホールについても、内食、中食、外食の各売場において、それぞれ高い専門性を以てニッチに集中しながらも、事業規模の拡大を実現している。つまり、バルチカやルクア フードホールでは、ニッチ化する顧客ニーズへの「集中」と、事業規模の「拡大」が両立しているのである。

バルチカ、ルクア フードホール開発のヒントは「business ecosystem」(Moore,1993)から得た。「business ecosystem」は、生物学における生態系(ecosystem)に由来しており、SCとは一切関係がない。同様に、イノベーションの代表格であるヤマト運輸の宅配ビジネスの創造(個配と事業拡大の両立)は、吉野家の牛丼にヒントを得ており(小倉,1999)、トヨタのカンバン方式(多工程とムダの排除の両立)は、スーパーマーケットにヒントを得ている。(トヨタHP)

SCがイノベーションを起こし、持続的発展を遂げるためのヒントは、既に成熟したSC産業の中にはない。SC産業では、近いうちに、SC産業の外からやってくる企業によって「破壊的イノベーション」(クリステンセン,2011)がもたらされるであろう。そして文字通り、既存のSCは破壊されることとなる。その前に、SC経営士は、SC業界の外にヒントを探さなければならない。そして、イノベーションを実現しなければならない。さもなければ、破壊されるのみである。

<参考文献>

Moore, J.F. (1993), "Predators and Prey: A New Ecology of Competition," Harvard Business Review.

マイケル・ウェイド (2017), 『対デジタル・ディスラプター戦略 既存企業の戦い方』, 根来龍之助, 日本経済新聞出版社.

小倉昌男(1999), 『経営学』, 日経BP社.

尾原容子(2016), 『グローバルイノベーションとデジタル革命から読み解く—Fashion Business 創造する未来』, 織研新聞社.

C.M.クリステンセン(2011), 『イノベーションのジレンマ—技術革新が巨大企業を滅ぼすとき』, 玉田俊平太監修, 伊豆原弓弘, 翔泳社.

福田稔(2017), 『アパレル産業の未来—国内アパレル企業の課題と進むべき道—』, ROLAND BERGER STUDY/CGR JAPAN.



SC経営士会の中には、多くのアカデミー卒業生がいます。修了者は経営士試験の二次試験が免除されることもあり、近年は、「アカデミー修了から経営士試験へ」という流れができてきたのではないのでしょうか。

SCアカデミーは、次世代のSC経営者層の育成を目的として2007年に創設され、これまで第1～11期生423名が修了されました。4月の合宿研修に始まり、毎週金曜日の夜に（飲み会を我慢して？）SC協会へ集結し、SCを学術的・体系的に学ぶ本気のスクールです。SCの新潮流、将来動向について理解を深め、（指導教授からのダメ出しにめげず？）卒業論文を仕上げることで、知見や視野が広がる素晴らしいプログラムなのです。

そして何より修了者の財産になるのが、同期生を軸としたネットワークが生まれることなのです。毎週金曜日に顔を合わせ、本気でSCについて意見をぶつけ合った後に、お酒を交えて更なる意見交換を重ねる…。それが毎週繰り返されることで、同期の絆が深まるのです。

実際に、卒業生にお話を伺うと「アカデミー同期の絆は一生モノ」「人脈が広がり、日々の仕事にプラスに作用」といった声を聞くことができます。

現在通学中の12期生は、これから卒業作成の時期に入ります。皆さんが無事に卒業され、近い将来経営士に仲間入りしてくれることを願っています。



合宿研修の様子



11期修了証授与式・12期開講式

■年間スケジュール(12期)

開講式(入学式)
2018年 4月4日(水)
▼
合宿研修
2018年 4月12日(木)・13日(金)
▼
前期通学開始
2018年 4月20日(金)～
▼
担当指導教授(ゼミ・卒論指導)の決定
2018年 7月
▼
後期通学開始
2018年 8月24日(金)
▼
卒業研究(卒論)提出
担当教授への1次提出：2018年 12月3日(月) 担当教授への最終提出：2019年 1月15日(火) 事務局への最終提出：2019年 2月4日(月)
▼
卒業研究(卒論)審査・卒業合否判定・通知
2019年 3月中旬
▼
修了証授与式
2019年 4月

【編集後記】

早いもので、もうすぐ11月。この時期、クリスマス準備の大詰めを迎えるSCも多いことと思います。お客様はもちろん、スタッフも楽しみにしているこのイベントを、万全に、そして気概をもって臨んでいきたいものです。

さて前回、本欄で2020年に向けてありたいSC像について触れました。とはいえ、「オリンピック・パラリンピックの公式スポンサーでもなく、近隣に競技会場があるわけでもない当館が、何から手をつければよいものやら?」といった疑問もあることと思います。

東京大会に向けては、国内各地の自治体が主体となって、「ホストタウン」として海外選手団の事前合宿誘致活動に力を注いでいます。詳しくはこちら

(https://www.kantei.go.jp/jp/singi/tokyo2020_suishin_honbu/hosttown_suisin/gaiyou_dail.html)

前回ご紹介しましたように、ブランド管理が厳しいオリンピック・パラリンピックそのものとは異なり、こうした「ホストタウン」の取り組みは、自治体にとっても、国際交流、地域振興といった視点を欠くことができず、地域を巻き込んだ施策を抜きに考えることはできません。

これを捉えれば、我々SCも、近隣各自治体等との連携を通じて、こうした施策の一翼を担うことができるかもしれません。

そのためにも、例えば今回のクリスマスをきっかけに、改めて地域や自治体と向き合い、2020年に向けた将来像や諸施策を忌憚なく、会話できるとよいかもしれませんね。

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)

経営士試験問題(1ページ)の回答

問1③ 問2① 問3② 問4① 問5③ 問6②

例会や各ブロックの活動には、SC経営士の皆様はどなたでも(所属ブロックに関わらず)ご参加が可能です。興味を持たれた方は、是非今後のイベントへご参加下さい。

また各ブロックの活動を今後のニュースで紹介させて頂きたいと考えておりますので、ぜひ活動時の画像や報告文を業務広報グループまでご提供ください。宜しくお願い致します。

◆所属先や部署・役職など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・ご感想につきましては、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
ktabei@gms.tokyo-dome.co.jp
 日本SC協会 SC経営士会事務局
sckeieishikai@jcsc.or.jp