



2018年度 第4号 12月14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

【秋の例会】 11月16日(金) 秋の例会
参加者104名 懇親会57名
見逃すな！ 今ここにある競争！！

今年の「秋の例会」は東京駅を挟んで地域間競争が繰り広げられる日本橋と日比谷をテーマに開催されることとなった。この競争は本来、丸の内エリアと日本橋エリアを中心に語られる。しかし、SC経営士会では、東京駅を超え日比谷エリアに商業で踏み込んだ三井不動産と日本橋高島屋を擁した東神開発という組み合わせによって、より俯瞰した目線で本エリアを見つめようという、ひとひねりした企画。たいへん希少性が高く、抜群に話題性のある内容のため、参加者は100名を超える盛況ぶりとなった。

例会当日は秋晴れの絶好の天気。北海道ブロックより1名、中部ブロックから4名、東北ブロック2名、近畿ブロック6名、九州ブロック3名と全国からこの瞬間を見逃すまいと多くのSC経営士が参集し、朗らかに挨拶を交わす場面が見うけられた。会場なかほどの後方席には、この11月に東北から関東の駅ビルに異動になったばかりの方の顔も見える。スタート間際には近畿ブロックから駆けつけた方が最前列に着席し、これを合図にするかのように司会から開会が告げられた。

第一部の初めは、東神開発㈱の廣瀬氏より「『日本橋高島屋S.C.』の概要・運営スキーム」について。

詳細に関しては参加した者の特権としたところだが、非常に丁寧に開発のコンセプトから運営のスキームを語っていただいた。かなり深い事情までPWも含めて開示いただき感激だった。

私自身が興味深く感じ、記憶に刻まれたのは①百貨店文化とSC文化の違い、②そしてそれを融合することの意味③日本橋高島屋のお客様動向とその特異性の活かし方などだ。

続いて、三井不動産㈱の豊蔵氏より「『東京ミッドタウン』の街づくり」について。

日比谷エリアにおける開発の経緯、関係各所との長い調整時間をかけた特別な街づくり、そのなかでの同社の役割など当事者にしか知り得ないであろうアプローチのお話だった。



(一社)日本ショッピングセンター協会 SC経営士会 主催
「秋の例会」のご案内
開催日：2018年11月16日(金)

SC経営士会では、SC経営士相互の研鑽と交流を目的として、2018年度の「秋の例会」を開催いたします。第1部では「話題の大型都市商業施設研究」をテーマに、今年話題の大型都市商業施設の現地自由視察会と、開発ディベロッパーによる講演会を実施いたします。第2部では参加者交流会を開催いたします。是非この機会にご参加いただき、ご自身の研鑽とSC経営士同士の交流を深めていただきたいと思います。多くの皆様のご参加をお待ちしております。

SC経営士会 会長 大塚 聡

- ◆開催日時：2018年11月16日(金) 11:00～19:30
- ※講演会受付開始は13:00～
- ◆講演会場：TKP東京駅日本橋カンパレンセンター 別館5F ホール5B
- ◆参加費：第1部のみは無料。第2部「参加者交流会」参加費 5,000円(税込)

【第1部】 話題の大型都市商業施設研究 (11:00～17:15)	
11:00～13:00	「東京ミッドタウン日比谷」現地自由視察会
13:00～	受付開始 講演会場：TKP東京駅日本橋カンパレンセンター 別館5F ホール5B
13:30～14:30	「日本橋高島屋S.C.」の概要・運営スキームについて 講演者：東神開発株式会社 営業本部 日本橋事業部 管理グループ 担当次長 廣瀬 陽一 様
14:30～14:40	休憩
14:40～15:40	「東京ミッドタウン日比谷」の街づくり 講演者：三井不動産株式会社 東京ミッドタウン日比谷事業室 室長 豊蔵 英介 様
15:45～17:15	「日本橋高島屋S.C.」現地自由視察会

【第2部】参加者交流会 (17:30～19:30)

17:30～19:30 参加者交流会

会場：「ワイアードカブ」ニュース
東京都中央区日本橋室町2-1-1
日本橋三井タワー 2階

※交流会よりご参加の方は直接会場にお越しください。

なかでも、タウンマネジメント会社でもきちんと収入計画をつくり、継続できる仕組みづくりの重要性など今後のスタンダードになるような内容は、三井不動産という複合大型開発の実績企業だからこそ強く感じた。

日本橋エリアの軸ともいえる三井タワーにて開催された懇親会は、これまでにない盛りあがりを見せた。変化するスピードに備えるためには、一企業の内側にいるだけでは決して勝ち抜けないことを熟知しているSC経営士だからこそ、まさに熱い情報交換がなされた。

最後に、「秋の例会」の企画実行に携わったご褒美として、日本橋高島屋S.C.の後方施設機能をご案内いただいたことをどうしても付け加えておきたい。そこには、最新システムだけでなく、限られたお客様にご提供するサービスのための特別な秘密が隠されていた。これもまさにSC経営士の役割。

みなさまも、ぜひ積極的にSC経営士会の活動に参加されることをお勧めする。(17期 加藤麻希)

廣瀬さんより感想をいただきました。

今年度はSC新規開業が少ない年でもあり、業界の皆様にとても注目して頂いている雰囲気を感じました。セミナー終了後も多くの質問を頂戴し、皆様細かい部分まで視察されたいことに驚きました。

今回の日本橋は高島屋グループが一丸となって取り組んだ施設になります。ハードからソフトまで、1つ1つが形になるまでには、色々苦勞した思い出があります。今後も、お客様の声を施設づくりに活かして参りたいと存じます。

東神開発株式会社
営業本部日本橋事業部管理グループ
担当次長 廣瀬陽一さん(17期)



マーサ21 (岐阜県岐阜市・カワボウ株式会社)

- 施設概要 岐阜県岐阜市正木中1丁目2番1号
イオン岐阜店と125の専門店
- 公式HP <http://www.masa21.co.jp/>



こころ動く、出会いを。

お客さまの、日々の暮らしに
「便利で」、「豊かな」、「とめきがある」
出会いを提供できるように
日々も、特別な日も、
365日の暮らしに寄り添っていき、
安心・信頼できる。
皆さまにとってのマイホームを目指します。

この連載では、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。今回の担当は、中山副グループ長です。

第3回でご紹介するのは、かつての信長の城下町、岐阜県岐阜市の街中に位置する「マーサ21」です。

カワボウ（旧・川島紡績）本社工場跡地に建設され、今年30周年を迎える中部地方を代表する単館系独立SC。地元で愛され、名士として歩んだ川島家・カワボウ株式会社の歴史とともに様々な変遷を経て今もなお地域住民にとって「なくてはならない存在」であり、地方におけるSCのあり方のお手本となる存在です。その最たる取り組みとして、**県立岐阜商業との連携協定**をご紹介します。

岐阜県立岐阜商業高校とカワボウは2015年に実践的な商業教育の推進を目指すべく連携協定を締結。SCでの実習を通じて生徒のコミュニケーション力やビジネス感覚を磨くのが狙いで、以降様々な活動をSCと一緒にしています。インターンシップの形で事業に取り組むため、生徒が株主となって登記された株式会社も設立され本社はマーサ21の中に置かれています。販売実演（店舗とのコラボ商品販売）や文化部によるパフォーマンスイベントなどを行う等まさに「地域一体」となって活動を応援しています。

マーサ21はその立地も相まって多くの支持を得て1995年に第2期・2008年に第3期と2度の増床を経て創業当時の1.5倍まで売り場面積を増大しています。岐阜放送のマーサ21スタジオを有し、SC内から地域へ情報を届けています。キッズ向け会員サークル『まーさキッズスマイル』によるお子様の誕生日イベントや公式キャラクター・マーニャンを用いた施策、13,000名を超えるLINE@会員など、まさに地域のコアとして住民の日常に寄り添う活動を行っています。

核店舗のイオン以外にも、マーサボウル（ボウリング）・トイザラスベビーザラス・GU・エディオンや大型フードコートなどチェーン系SCに負けないMDと、地元密着ならではの運営管理方針でこれからも東海地方を代表する施設として存在し続けることは間違いありません。誕生30周年の今、ぜひマーサ21を訪れてみてはいかがでしょうか。

本連載にまつわるSC経営士会無料セミナーをSCビジネスフェア2019で実施します！

1/23 (水) 16:15~17:45 パシフィコ横浜 プレゼンテーションA会場

※マーサ21・武藤治彦取締役が登壇予定です。



マーサ21キャラクター マーニャン

好奇心旺盛で、つねに新しいもの楽しいことを探している。人懐っこく大らかで、みんなを驚かせたり笑顔にすることが喜び。おしゃれも大好きで、トレンドに敏感。

<好きなもの>
おしゃれ、スイーツ、お散歩
ダンス、コミュニケーション

みみ

M型の大きな耳はみんなの声をよく聞くため

おてて

お花のような手にある肉球にタッチすると、パワーがもらえるという噂

おはな

立派な鼻は美味しいものをかぎつけるため

おひげ

愛らしいヒゲは流行を見つけるセンサー

もよう

いろいろなことに好奇心いっぱい
マーニャンを表すいろいろなドット

しっぽ

S字の長いしっぽは感情豊かなマーニャンの第二の顔



【今、見ておくべきSC 2019 ～白熱！生トーク～】

SC経営士ニュースで好評連載中の「今、見ておくべきSC」。舞台をSCビジネスフェアへと移し、連載で取り上げたSCなどから2019年の“注目すべきSC”としてご紹介。現地責任者の方々からの生の声と、テナント側から見た「出店したくなるSC」の本音、地域連携の仕組みなど文字通り今見ておくべき、聞いておくべき内容満載の90分をお届けします。

■パネリスト

阪急阪神ビルマネジメント(株) 常務執行役員 SC第三(西宮)営業部長
阪急西宮ガーデンズ館長 三輪谷 雅明
カワボウ(株) 取締役 SC営業本部 営業部長 武藤 治彦
(株)相鉄ビルマネジメント 二俣川営業所 課長 服部 大祐

■コーディネーター

(株)トリニティーズ 代表取締役社長 中山 亮(SC経営士22期)
(株)ストライプインターナショナル 店舗開発本部 開発部 部長 遠藤 健



(中山さん)

【SC防災・減災フェスタ】

を開催します！

地震・台風・水害など全国的に大きな被害の出た2018年。SCという地域社会の器が今向き合い、考えるべき課題とは。

各地のSCメンバーが実体験と共に語る防災トークショーと、災害対策グッズの展示を通じ、安全で安心なSCづくりを、今一度考えます。

トークショーは3日間、メンバーを変えながら毎日開催を予定しています。SC協会ブースへぜひお立ち寄り下さい。



新連載Ⅱ ～LINK～ SC経営士の輪

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。

【前回登場の舟本さんより】

JR西日本の舟本です。私からご紹介させて頂きたいのは、SC経営士の同期であり、SC業界屈指のPh.D.、ジェイアール東海高島屋の池澤さんです！個人的にも、MBA課程で多くのアドバイスを頂き、大変お世話になりました。これからも、理論と実践の両輪で、SC業界を牽引して下さいを期待しております！

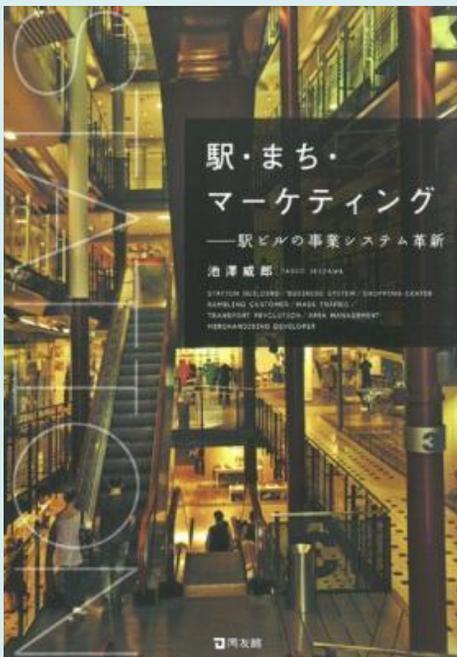
池澤 威郎 (19期)

名古屋市立大学研究員・博士(経済学)
(株式会社ジェイアール東海高島屋)

1972年生まれ。鉄道と商業施設との関係について研究しています。2017年4月に開業したタカシマヤゲートタワーモールの開発及び運営に7年ほど携わり、事業計画策定から運営管理まで(間に1年間の東神開発での出向経験を含めて)実践的に学んできました。百貨店母体(小売主体)出身であるため、SC初心者であった私を公私ともに支えていただいたのが、SC経営士のネットワークでした。デベロッパー業界は他の業界に比べて切にイノベーションのオープン化が優れていると感じました。

2017年11月に出版した「駅・まち・マーケティング-駅ビルの事業システム革新」(同友館)は、阪急百貨店以来のビジネスモデルである「駅ビル」というSCのあり方を問う内容をJRタワー(札幌)、アトレ(恵比寿、品川等)、JR博多シティを題材に、交通結節点を中心としたマーケティングはどうあるべきかについて私の考え方を述べたものです。顧客の動線をもとにネットとリアルを繋げる戦略モデルの描き方について展望しています。他にもSC事業の入門書としても読んでもらえる第3章もおすすです。皆様のご意見・ご感想を頂戴したいです。

現在は、業務の傍らで、空港ビルとSCとの関係性について研究しています。不特定多数が行き交う駅と違って、マーケティングの対象顧客は比較的カテゴリー分けしやすいのが特徴で、インバウンド時代に益々重要になってくる交通結節点施設です。成田空港、関西空港、セントレア、羽田空港、新千歳空港など、SC顔負けの施設がたくさん開発されています。1980年代の英国ヒースロー空港の民営化(サッチャー時代)にはじまり、空港では数多くの商業施設が作られるようになりました。それが、全世界に広がっているのですが、あらためて日本独自の空港型SCの発展が期待されています。



駅・まち・マーケティング
～駅ビルの事業システム革新～1,728円(同友館)



【SCとアウトドアと私（仮題）】 （※カッコイイタイトル募集中です）

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。仕事から離れたプライベート100%の日常をご紹介します。

初回は、増井さん（22期）が【SCで揃えるキャンプ用品】を紹介してくれます。SCでモノを購入して、キャンプというコトを楽しみ、そして人生そのものを楽しんでいっちゃう増井さんのキャンプライフです！

■SCで購入して愛用しているキャンプ用品は？

① スノーピーク「焚火台」

お値段と重量はそれなりですが、丈夫でコンパクト、かつ燃焼効率も良く、オプションも豊富なところが魅力的。暖をとるにも料理作りでも大活躍です。使い込むほど味わいと愛着が増す、まさに“一生モノ”の焚火台は手放せません。

② コールマン「スチールベルトクーラー」

大容量で、保冷機能も高いスチールベルトクーラー。大自然の中、真夏でもキンキンに冷えたビールを飲めるのはコイツのおかげ。なかでも、飽きのこないシンプルさと希少性を兼ね備えた100周年の限定モデルを愛用しています。

■キャンプの醍醐味は？

① キャンプの醍醐味は、**自然を五感を使って思い切り楽しめる**ところ。また季節や時間、一緒に行くメンバーや現地で出会ったキャンパー、作る料理等によって毎回新鮮なキャンプ体験を楽しめます。もちろん自然相手なのでいつも穏やかな天候ばかりではありませんが、自然の脅威を学ぶことも出来ると前向きに捉えて、悪天候のキャンプまでも楽しむようにしています。

② もう一つの醍醐味は、**空間演出が自在にできる**こと。家のような建物ではそう簡単にいきませんが、テントサイトなら、周囲の景色や地形等に合わせて、毎回好きなレイアウトを組んだり、季節感やテーマ装飾なども含めた空間演出が手軽にできます。これがメチャクチャ楽しいのです。



①焚火台
（スノーピーク）

②スチールベルトクーラー
（コールマン）



【編集後記】

今年もあと1ヶ月となりました。2025年万博の大阪招致決定は、久々に明るい話題となった一方で、相次ぐ豪雨、そして地震と、いつ何時でも災害に直面しうる国土のうえに、我々の生活が成り立っていることを、改めて痛感した一年となりました。被災された皆様には、改めてお見舞申し上げますとともに、一日も早い復旧・復興を祈念いたします。

さて先般、2020年の機運醸成に向けた環境事例として、「岸和田カンカン ベイサイドモール」様<https://k-cancan.jp/>に、おじゃましてまいりました。「スポーツ&アクティビティ」に特化したコンセプトのもと、生まれ変わった様子を、目の当たりしてまいりました。安全確保に向けたケアは、充分にしなければなりません。環境整備に加え、運営面でのこうした取り組みは、経験価値を消費行動につなげるという観点で、ショップ、デベロッパーで連携しながら取り組んでいきたいものです。

と同時に、どういった立場であれ、日頃から、「知ってもらう」「集まってもらう」「買ってもらう」ことをシゴトとする我々にとって、お客様に最も近いところで、こうした足元での取り組みを続けていくことは、「集まってもらう」ことへの機運醸成にも、有効なことではないかと感じています。

人間、2つの大きな行動心理を示しますと、自分の楽しい所に行くか、自分が嫌いな所から逃げるかのどちらかしかたないようです。街であっても、SCであっても、そこに行くと思えば、用事がなくても行きたくなる。お客様が集まる。我々が、そういう場をつくっていく気概とビジョンをもって、新たな年を迎えたいと思います。

今回も最後までお付き合いいただき、ありがとうございました。

2019年、皆様のご健勝とご多幸を祈念いたします。

（担当：今井）

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。

※「SC経営士ニュース」のバックナンバーは、SC協会ホームページ内「SC経営士会」ページからどうぞ。

SC経営士会ニュース

- 2018年度
- ▶ 第1号(8月6日発行) PDF
- ▶ 第2号(9月10日発行) PDF
- ▶ 第3号(10月30日発行) PDF

◆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経営士会ニュース」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@jcs.or.jp