

【SC道場】

北海道ブロック 活動報告

今回は、北海道ブロックの取り組み「SC道場」について、札幌駅総合開発㈱の五十嵐さん（17期）にレポートして頂きました。

「SC道場」とは、SC運営全般の流れを理解することを目的とした自主勉強会です。ディベロッパークリヤリア10年以内を目安とした若手・中堅に差し掛かるSC担当者を募り、少人数制で初めて開催しました。普段担当している業務以外の分野にも触れてもらうことで、SC運営全般の流れを理解してもらおうという目的に加えて、札幌市内を中心としたSC担当者の結束を強めてもらうという目的もありました。

SC道場の構成は全4回で「現場運営サポート編」「販売促進編」「リーシング編」の3回に分けて行ない、最終回は札幌市内で高齢化が進む地下鉄駅周辺地区をモデルとして、SCを開業した場合についての発表を2グループに分かれて行なってもらいました。

講師役を務めたSC経営士は、各回とも実務経験の中で得た貴重な経験談や苦労話、成功事例などを交えて、業務への取り組み姿勢（心構え）や着目視点など、日ごろの講義形式では聴けない、生の声を受講生に伝えるように心掛けました。また、少人数制で行なったこともあり、アットホームな雰囲気の中で受講生からも質問が飛び交うことが多くありました。



各回の主だった内容としては次のとおりとなります。

第1回「運営サポート編」については、ショップスタッフやテナント本社とのコミュニケーションの取り方や館内巡回の方法、不振ショップの見分け方や改善策に至るまでディベロッパークリヤリアができる営業サポートを中心に活発なやり取りがありました。

第2回「販売促進編」については、SCにおけるマーケティング活動の全容を明らかにした中で販売促進の役割を説明。販促計画の組み立て方や実施した中での失敗談などを披露。費用対効果の検証方法や最近の販売促進事情、新しく取り組んだ事柄など多岐に渡り話題が広がりました。

第3回「リーシング編」については、SCの継続的な繁栄に向けて、顧客の支持が絶対であり、その一つとしてリーシング業務があることを説明。SCの花形業務と思われがちな仕事にも失敗や苦労が絶えないことや、テナントに区画提案をする際には人間力が大切なことなどをパネリストの経営士から語られました。

第4回「まとめ（グループ発表）」は、題材を「真駒内駅前地区でSCを創るとしたら？」として、2グループに分け発表をしてもらいました。市内で高齢化が最も進む真駒内駅前地区は、札幌市南区に位置し、豊平川や藻岩（もいわ）山などの豊かな自然に恵まれ、ゆとりある居住環境が形成されているとともに、芸術の森や定山溪温泉などの芸術文化拠点や観光拠点など多様な地域資源を有したエリアです。一方、同地区は札幌冬季オリンピック（1972年）や政令指定都市移行の前後に集中的に建設された市有施設等が多く立地しており、今後それぞれが更新時期を迎えることとなります。これらの実情を踏まえながら発表をしてもらいました。発表では、周辺環境や居住者の特性を考慮した中でのまちに溶け込んだSCの在り方を提案するグループと、新たな居住者を生み出すべく今までに無かった商業MDを盛り込んだSCの在り方を提案するグループがあり、どちらのグループからも、まちの特性を活かした未来型SCへの考え方も織り込まれたプレゼンがなされました。

参加者の感想

- ・全4回のSC道場は、毎回とても勉強になりました。中堅以下の皆様とのセミナーは、同じ様な悩みがあったり、分かりあえる部分が多くあり、また、SCごとに違う環境であったりと、今まで分からなかったことを知ることが出来ました。パネラーの皆様への体験談は、これからの業務に役立つお話ばかりで他の商業施設の方のお話を聞く機会が今まであまりなかったので、自分の引き出しのプラスにすることができました。もっと成長したい、頑張りたいと思わせていただけるお話ばかりでした。
- ・各パネラーの体験談が特に興味深かったので、もっと他の方々のお話も聞きたいと思えます。
- ・パネリストの方々や他SCの方々の経験談や取り組み内容をお教えいただき、大変勉強になりました。市内他SCの同世代の方々とお話しする機会があまりなかったので、悩みに共感したり、情報交換をお互いにしたり、有意義な時間を過ごすことができ、人脈が広がったことが財産となりました。
- ・様々なSCの方々のお話を伺うことができ、共感する部分もあれば、新たに勉強させていただく部分も多くあり、自分自身の仕事への姿勢を改めて振り返る機会にもなりました。視野を広くし、柔らかい考え方で目の前の業務一つ一つに真摯に取り組んでいきたいと感じました。
- ・他のSCの方々とも知り合え、横の繋がりができたことも嬉しく思っております。定期的にこのような集まりがあると、情報交換もできるので有意義な時間になると思いました。



(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

「SC道場」

SCを取り巻く環境はECの台頭やテナントスタッフの確保難、出店に前向きなテナントが減るなど厳しい状況にあり、DVはSCの魅力向上や力強い運営力などが求められなど、日々の運営、集客、魅力あるテナントの発掘・導入に、皆様ご苦労されていることと推察いたします。

そこで、SC経営士会 北海道ブロックでは、DV経験10年以下の中堅若手を対象に人数を限定し、SCの「運営サポート」や「販売促進」「リーシング」にポイントを置いた4回シリーズの「SC道場」を企画いたしました。各回ではSC経営士が実際に経験をした豊富な体験を披露しながら、参加者と意見交換を重ねるワークショップ形式で行い、最終回にはグループ毎の発表と懇親交流会を行いますので、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
(株)札幌副都心開発公社 取締役SC事業部長)

◆開催日:2018年10月11日(木)・10月25日(木)・11月8日(木)・11月29日(木)

各日セミナー (16:00~18:00) *受付15:30より

11月29日(木)は、終了後に交流会を開催。

◆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)

◆募集数:10名(1社2名まで)募集数を超えた場合には1社1名とさせていただきます。

全4回プログラム

	日時	テーマとポイント	メンバー
第1回	10月11日 16:00~ 18:00	【運営サポート編】 ・ショップとのコミュニケーションの取り方 館内巡回のポイント 不振ショップにおける問題点と改善策	コーディネーター:松井 歩(第13期) パネラー:齋藤 公久(第2期) パネラー:横野 純一(第15期)
第2回	10月25日 16:00~ 18:00	【販売促進編】 ・販促計画の組み立て方 ・費用対効果の検証 ・最近の販促事情(SNSの活用法など)	コーディネーター:小幡 隆三(第15期) パネラー:土谷 亮(第18期) パネラー:泉 敦子(第20期)
第3回	11月8日 16:00~ 18:00	【リーシング編】 ・情報収集の方法 ・退店交渉、新規店導入の苦労など ・これから求められる商業環境	コーディネーター:松井 歩(第13期) パネラー:小林 博(第15期) パネラー:五十嵐 勇人(第17期)
第4回	11月29日 16:00~ 18:00	【まとめ】 SCの在り方についてメンバーの発表会	コーディネーター:(西内 敦久第7期) パネラー:松井 歩(第13期) パネラー:五十嵐 勇人(第17期) パネラー:土谷 亮(第18期) パネラー:尾崎 康拓(第23期)

*パネラーは変更になる場合もありますので、ご了承ください。

【新生SC経営士会キックオフミーティング】

近畿ブロック 活動報告

2018年11月20日（火）に大阪梅田の東急REIホテルにて、新生SC経営士会近畿ブロックキックオフミーティングが開催され、第5期から第26期までの経営士24名（うち委員等6名）が参加されました。

会合では、若森ブロック長より今回のSC経営士会の位置づけ変更の経緯や目的に加え、今後の活動方針について説明があり、質疑応答や意見交換がなされました。

その後パーティー会場へ場を移し、各メンバーの近況報告や情報交換、昔話などで大いに盛り上がり、普段中々一堂に会する機会の少ないメンバー間の懇親を大いに深めることができました。

最後に、新生SC経営士会活動へのご理解・ご協力と各種会合への積極的な参加を呼びかけ閉幕となりました。



SCビジネスフェア SC協会ブースにて、SC経営士会による

【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。経営士の皆様、ぜひSC協会ブースへぜひお立ち寄り下さい。

SC経営士会主催 無料セミナー @SCビジネスフェア

【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）トリニティズ 代表取締役社長 中山 亮（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



SC経営士の皆様、ぜひご来場ください!!!

新連載 I ～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。

【前回登場の池澤さんより】

今回ご紹介をさせていただくのは、五十嵐さんです。

ステラプレイスをはじめとするJRタワーの4大施設をまとめあげ、支えている立役者のひとりが五十嵐さんです。開業以来15年、札幌駅の立地創造の一翼を担っている、私の尊敬する五十嵐さんをご紹介します！（池澤）

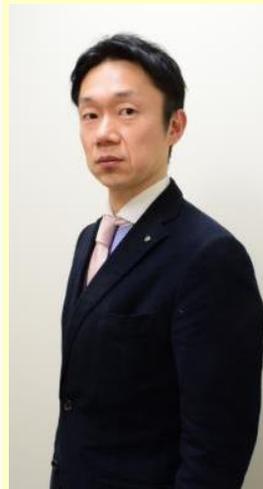
五十嵐 勇人（17期）

札幌駅総合開発株式会社

営業企画部 企画・調整チーム マネージャー

札幌駅周辺は、現在、新幹線駅開業(2030年度)に向けての整備事業が少しずつ動き出した状況です。皆さまへヒアリングさせて頂くかも知れません。どうぞ宜しくお願いします！

また、出張等で札幌駅に立ち寄る機会ありましたら是非お声掛けください。



五十嵐勇人
（1974年6月5日生まれ）

2002年、入社。
当時、札幌駅南口の再開発事業(2003年3月 JRタワー開業)の立ち上げメンバーとして販売促進業務を中心に札幌ステラプレイスのブランディング作りに精を出す。その後、ショップ教育、リーシング業務を経験し、現在は札幌駅の4SC（アピア、エスタ、パセオ、札幌ステラプレイス）全体の運営を担当している。

趣味は野菜作り・自宅のリフォーム（DIY）。SC協会では、北海道ブロックの運営委員をしております。

Mail: igarashi@jr-tower.com

阪急西宮ガーデンズ (兵庫県西宮市・阪急阪神ビルマネジメント株式会社)

- 施設概要 兵庫県西宮市高松町14番2号
西宮阪急と約270の専門店
- 公式HP <https://nishinomiya-gardens.com/>



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4回で紹介するのは、いまや西日本を代表するSCの一つ、阪急西宮ガーデンズです。

10年前の2008年、阪急西宮球場跡地に誕生したSCは西宮阪急・イズミヤ・T O H Oシネマズを核店舗に延べ床面積240,000㎡の広大な空間を有しています。1周約450mのサーキットモールは、自然光が降り注ぐ吹き抜けや緑あふれるガーデン(中庭)を有しています。

館内の随所に、旧西宮球場のメモリアルスポットを配置し、情報発信拠点の「阪急西宮ギャラリー」では1983年当時のジオラマ模型を展示するなど、商業だけでなく機能もきちんと残している点は鉄道系の街づくり型沿線形成を行ってきた阪急グループの面影を色濃く残すポイントといえるでしょう。

館内の豊富な広場で文化度の高いイベントを年200回以上実施するなど開業以来実績をつくり続け、2013年には第五回SC大賞で金賞を受賞し名実ともに日本のトップSCの一つとなりました。

年間来場者2005万人・売上高800億円の西日本屈指の大型SCであり、住みたい街でも関西随一の人気エリアに位置しています。阪急阪神ホールディングスの掲げる「関西一住みやすい沿線」の実現のため、2018年11月には駅と本館を繋ぐ連絡デッキの一部を取り込み「ゲート館」を増床オープンしました。同施設は、関西で最も住みたい街に選ばれ続ける西宮の新たな課題である待機児童や、教育・立ち寄りをテーマに大学キャンパス・科学教室・学童保育などから女性専門クリニックやフィットネスが入居。幅広い客層にアプローチし、ゆったりと買い物ができる関西随一の空間を提供しています。

そんな阪急西宮ガーデンズですが、実は広域型の大型SCという顔とともに、地域密着・地元住民への配慮という点でも非常に優れた取り組みを行っています。一つは、西北活性化協議会。駅東西南北の4つの団体が地域振興・活性化を目的に2006年に発足。結成以来のべ100万人以上をイベント動員し、音楽イベントやイルミネーションなど活発な地元貢献を行っています。もう一つが、沿線コミュニティスペースの「スタジモにしのみや」。まちとくらしのコンシェルジュがいるカウンターで多くの生活サービスを提供することに加え、地域の方々のコミュニティ形成や地元での活動支援としてコミュニティベースの貸し出しを行っています。

沿線で愛される秘訣、No.1であり続ける工夫がいっぱい隠れた阪急西宮ガーデンズ。

HPや文字だけではわからない多くの魅力は、開業10年で洗練された今こそぜひご覧になってみてはいかがでしょうか。

この連載にまつわる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

※阪急西宮ガーデンズ・三輪谷館長が登壇予定です



【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。

第1回に続いて登場する増井さん（22期）に【アウトドアと食】をテーマとして、コラムを書いていただきました。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らっしゃる増井さんのキャンプライフです！

前回、焚火台の紹介をさせていただきましたがキャンプ料理を楽しむとなると、この焚火台の上で使う調理器具が色々欲しくなります。まさにコト消費がモノ消費に結びついていく典型ですね。

ダッチオープン、スキレット、フライパン、ホットサンドメーカー、ケトルなどなど挙げればキリがありません。さらには、焚火禁止の場所や雨天時でも安定した調理をするためのガスバーナーも欠かせません。基本的にこれらの道具はタフに出来ているのできちんとメンテナンスを行ってあげれば、一生モノとして使えます。一生モノどころか、使い込めば使い込むほど味わい深くなり、その変化を楽しみつつ、さらには次世代に引き継いでいくことも可能です。そう考えると、一つ一つはそれなりのお値段ですが、良いモノを揃えておいても決して損することはありません。けれども、私がそれに気づいたのは徐々に慣れてきてからで、当初は少しでも多くのグッズを揃えたくてホームセンターのプライベートブランドなどで購入していました。それでもダッチオープンなどは、機能的には充分で、使い込むうちに愛着が増えてくるので買い替えのタイミングが難しく、今に至っております。

そして、これらを使って何を作るか？自分の場合は大抵、事前にメニューを考えるケースがほとんどです。なぜならその方が、食材の調達に抜け漏れが防げますし、食材調達の時間を短縮できるからです。そして、最近はキャンプ場があるような田舎町でも、食材から百均のグッズまで、何でもそろうSCが増えてきたので買い物時間が短縮され、現地での時間にゆとりが持てるのでとても助かります。一昔前までは、食材毎に個人商店を巡らなければいけないケースも多く、慌ただしい初日を過ごすことが多々ありました。SCのありがたさが実感できます。もちろん、その土地の朝市などに顔を出し、特産品を調達するのも楽しみの一つなので、急遽変更となることもしばしばあるのですが。。。

現地に着いたら、ビールを飲みながらゆったりと調理します。アウトドアでの料理は、気温や風、薪の種類等によって火加減を一定に保つのが難しく、仕上がりの状態は都度異なりますが、自然が最高の調味料となり、多少の失敗も含めて美味しく楽しめます。また、キャンプでチャレンジした料理をキャンプに出掛けられない時に家で作って、ちょっとだけ非日常感を日常生活に持ち込んでキャンプ気分を味わうこともしばしばあります。

さあ、みなさんもSCで調理器具を購入してアウトドア料理を始めてみませんか？



ここが料理の舞台になる！



お気に入りのガスバーナーとジャグ



ダッチベイビーに挑戦！



自然は最高の調味料！



朝食の定番
フレンチトースト



家でもcamp気分！

増井紀洋（22期）

1999年 東京急行電鉄(株)入社。入社以来主にオフィス・商業・複合ビルのPM業務に従事。カルチャースクール運営部門に従事した際には、それまでとは反対にテナントの立場で建物オーナーやPM会社との交渉も経験。2012年より沿線SCのアセット管理、PMなどに従事し、その後2016年10月より(株)東急モールズデベロップメントに就任して、社内横断PJや経営管理を担当。2017年10月より人生初めてのSC現場「たまプラーザ テラス」にて日々奮闘中。趣味は、キャンプ、登山、スノーボードなどのアウトドア全般。とにかくアウトドアが大好きで唯一のインドア趣味であるSAXもアウトドアでの練習がお気に入り！



【SCと競馬と人生と】

第1回：究極のコト消費ビジネス？…競馬

はじめまして、第23期SC経営士の山路 直（やまじただし）と申します。多彩なコラムで構成されているSC経営士会ニュースですが…なんと私には【競馬】をテーマに書いて！というご依頼を戴きました。僭越ながら貴重な誌面をお借り致します。

さて、昨年(2016年)の12月23日(日)には1年を締めくくるとビッグレース「有馬記念」が行われました。ファン投票で選ばれた馬が出走する、野球で例えるとオールスターゲームみたいなものではないでしょうか。「有馬記念」は2500mの距離で争われ、スタートからゴールまでは約2分半。ひと目このレースを見ようと10万人ものファン(私含む)が中山競馬場に押し掛け、このレースの売上は約436億円を記録しました!! JRA(※日本中央競馬会)の1レース平均売上が約8億円程度ですから、普段は競馬にあまり興味が無くても「有馬記念だからやってみよう!」「なんか面白そうだから参加してみよう!」といった、お祭りの・イベント的な感覚で参加をされた方がいかに多いかが窺い知れます。それだけ世間の注目やお金を集められるパワーを持っており、まさに究極の【コト消費ビジネス】と言えるのではないのでしょうか。

ただ、有馬記念の売上は、ギネス記録でもある875億円(!)を叩き出した1996年以降下落が続いており、いまではピーク時の約半分となっています。1974年の電話オペレーターによる馬券販売を皮切りに、1990年代初頭にはインターネット、そして2002年には携帯電話からの馬券販売開始と、常に最先端の技術を駆使して販路開拓をしてきたJRA。その次なる一手もまたSC業界・小売業界の参考になるのではないのでしょうか。



子供の遊び場からグルメフェスまで家族で1日楽しめる場に!



山路 直（やまじ ただし/23期）

2005年京王電鉄(株)入社。
入社後すぐに京王食品(ペーカリー事業)に転向。
電鉄内唯一(?)パンが焼ける社員となる。
2010年復職、SC営業部配属。
2016年7月よりキリケ京王吉祥寺・副支配人着任、
現在に至る。本年、リニューアルを実施予定。
第7期SCアカデミー卒業生。



SC経営士会 2018年度 年次ゼネラルミーティング（旧冬の例会）

- 日時：2019年1月23日（水） 11:00～12:10（受付10:30より）
- 会場：パシフィコ横浜 会議センター5階 503
- 参加費：無料

■プログラム

- ・SC経営士会 会長挨拶
- ・SC経営士会 副会長・ブロック長紹介
- ・2018年度活動報告
- ・2019年度活動計画
- ・新SC経営士(27期)紹介・レクリエーション
- ・参加者交流会

今回より参加費が無料となりました。『新SC経営士』も出席しますので、皆様ぜひご参加頂き、新SC経営士の方々とは交流を深めてください！ご参加をお待ちしております！



【編集後記】

1月も半ばを過ぎましたが、みなさま、あけましておめでとうございます。クリスマスから初売、セールと続き、やっとひといき落ち着いたという方も、多くいらっしゃると思います。

多くの外国人が集まる、渋谷スクランブル交差点でもみくちゃんになりながら、2019年を迎えましたが、海外では早々に相場が荒れ、国内では改元+10連休、そしてラグビーW杯に増税と、半年ごとに大きなうねりが押し寄せる、まさしくみくちゃんな1年、となりそうです。

SCに携わる我々が、2019年のこうした環境変化を脅威と捉えるか、商機と捉えるか。ビジネスは、_____×_____の、掛け合わせる要素がかけ離れている程、面白いと聞いたことがあります、SCもそうしたプラットフォームに進化する1年となるかもしれません。

昨年は「SC」×「スポーツ」の切り口で、思うところを申し述べてまいりましたが、これまでのタテマツケだけに縛られない掛けあわせで、お客様を引き寄せられる仕掛けを、そして訪れる人々に楽しいと思ってもらえる仕掛けを、みなさまとあれこれ考えてまいりたいと思います。

本年も、よろしくお願ひ申し上げます。

(担当:今井)

※「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 http://www.jcsc.or.jp/sc_education/keieishi/sc-keieishikai
- ▶ 第2号(9月10日発行) PDF
- ▶ 第3号(10月30日発行) PDF
- ▶ 第4号(12月14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経営士ニュース」に対するご意見・ご感想につきましては、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
ktabei@gms.tokyo-dome.co.jp
日本SC協会 SC経営士会事務局
sckeieishikai@jcsc.or.jp