

## 「夏の例会」レポート

2019年8月29日(木)「夏の例会」 参加者)講習会:65名、懇親会:48名

### Break the Border!! 境界線を飛び越え、SCの新たな価値を創造する。

今年の「夏の例会」のゲスト講師は、株式会社ライゾマティクス代表 齋藤精一氏(右上写真)。メディアアートの領域において、広告・宣伝、果てはテクノポップユニットのライブ演出まで手掛けるクリエイティブ集団を束ねる人物。コロンビア大学在籍時に建築学を専攻しているが、SC業界においては“門外漢”の存在だ。

日本ショッピングセンター協会(以下SC協会)、それは即ち日本の商業界を牽引してきたSC開発史の本丸——。

そのSC協会に対し、ライゾマティクス齋藤代表が“外からの視点”で、日本のSCが抱える現状の課題や未来への可能性についての想いを歯に衣着せぬ物言いでぶつけていく。この業界に籍を置くものであれば誰もが胸躍る話題性の高い企画が、2019年8月29日(木) SC協会・会議室にて開催された。

例会当日は30℃を超える真夏日であるにも関わらず、総勢65名のSC経営士が日本全国から参集した。異業種のクリエイターの講演に目を輝かせる者もいれば、“異端”の目・声を訝しがる者もいた。期待と不安が入り混じる張り詰めた空気の中、講演はスタートした。

講演内容の詳細については参加者の特権でもあるためレポートに記すことはできないが、講演テーマ『買う・売るを超えたSCのこれからの役割』を基に、多角的な視点で鋭い問題提起がなされた。中でも私が印象に残ったパートについて、キーワードだけでも記しておきたい。

- ①SC業界は、もっと“分野横断”であるべき。
  - ②ターゲット設定は年齢や性別ではなく“TRIBE”へ。  
(TRIBE=趣味嗜好・感性を共有する者のグループ)
  - ③20世紀はアリの時代、21世紀はキリギリスの時代。  
(アリ: 保守的・実証的/規則性、キリギリス: 革新的・感覚的/創造性)
  - ④同質化を回避するため、エフェクチュエーション  
(※齋藤氏解釈: 行き当たりばったり)を重視すべき。
  - ⑤SCの開発フォーマットをもっと自由に捉えるべき。  
(ex. まち全体を1つの店として捉える、鉄道沿線10駅分を1つの建物として捉える 等々)
  - ⑥SC飽和化が進行する中、競合施設同士の情報交換が必要では。  
(“競合”ではなく“共存”。互いに強みを分け合う取り組み等。)等々。
- その他にも、示唆に富んだテーマ、キーワードが数多く展開された。

また、今回の講演で非常に画期的かつ挑戦的だったのは、スマートフォンを活用した即時性の高いディスカッション/質疑応答の取り組みだ。参加者が講演の休憩時に自身のスマートフォンからアンケートに答えると、その結果がリアルタイムでグラフ化/リスト化されるというライブ感あふれるプログラムが組まれていた。その結果、講師からの“一方向の講義”ではなく、聴衆も含めた“双方向型/参加体験型のサロン”となり、セミナー後の質疑応答ではこれまでにない熱を帯びたディスカッションが展開された。

終了後、参加者からは様々な意見が聞かれた。異業種のクリエイターによる講演には刺激的な洞察がある反面、一方では「今のSCに対して具体的な答えが無い」等、賛否両論が入り混じっていた。しかし私は、その“モヤっとした曖昧さ”こそが、現代/未来のSCが世に提示しなければならない新しい価値のようにも感じた。

消費者の嗜好が十人十色と言われた時代は歴史の彼方に消え、現在は“一人十色”の時代である。消費者自身ですら、自らの多様性を完全には理解していないようにも感じる。

何か一つに特化することも重要だが、多様な消費者のあらゆる生活行動を遍く受け止める包容力こそ、SCに求められる新たな“場としての価値”なのかもしれない。

今回の講演で我々は、答えとは別の、“大きな問い”を頂いた。今こそ、企業やエリア、SCブランドの垣根を超え＝“境界線を飛び越え”、この共通課題に取り組むべきではないか。そんなことを考えさせられる講演であった。

レポート 研鑽・研究グループ (株)船場 長谷川大輔さん(22期)



# 「国際化と関西商業の役割について」開催レポート

2019年8月9日 SC協会近畿支部とSC経営士会近畿ブロックの共催で、大阪観光局理事長(大阪観光局長)の溝畑宏氏の講演会を開催しました。今回の講演会は単館SC交流会の大川座長(大川創業株式会社 代表取締役社長)のコーディネートで実現しました。

当日はSC協会会員、SC経営士、協会外の参加者を含めて約70名の参加がありました。

「面白いことをする。仕事も楽しんでする、非常識を常識に変えるのがモットー。シリコンバレーのベンチャーは皆、そのようなやり方。経営者は夢とビジョンを示し、部下はチャレンジ精神で、楽しんで仕事に取り組み、収益性と生産性を上げ、みんなの給料を上げることが大事。」

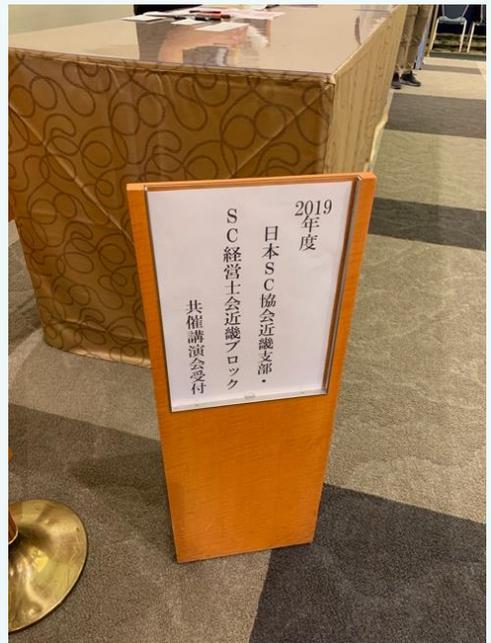
日本は少子高齢化、人口減で、今後、国内需要だけでなくインバウンドの需要獲得が、ますます重要になる。観光ビジネスが重要になる。

日本の良さは、①四季の変化、②美しい自然、③安心安全清潔な街、④ルール、時間を守る、嘘がない、⑤健康長寿である。今は九州のどこそこ、北海道のこのスキー場などスポットで観光をアピールしているが、九州の温泉、神戸の有馬温泉、北陸や東北など日本各地を温泉をつなぐ温泉テーマの切り口や忍者や美術館などテーマで複数エリアをつなぎ、日本中を回遊してもらうようなことを実現したい。

関西は、神戸、京都、奈良、大阪とそれぞれに歴史と文化のある都市がまとまった地域。リニア新幹線や新線開発など鉄道網の充実、空港機能の強化などにより関西をその中心地にしたい。」といった内容でした。

溝畑氏は、1960年京都府生まれ。東京大学法学部を卒業後、総務省(旧自治省)に入省後、北海道庁や大分県庁などに出向され、地方自治の実務を経験されました。大分県ではサッカーの大分トリニータの運営会社のGMや経営を担当、2008年にはチームをナビスコカップ優勝に導かれています。2010年から観光庁長官を2年間勤め、中国人の観光ビザの要件緩和などを進められました。2015年から現職です。講演はマーケティングデータに基づきながらも、おもしろい講演でした。

報告：若森ブロック長(10期)



## 中部ブロック活動報告

報告：杉本ブロック長(7期)

### ■中部ブロック運営会議

日時：2019年9月6日(金) 17時～  
場所：JRセントラルビル(株) 会議室  
議案：今期の推進体制・セミナー企画、交流会について  
参加メンバー：ブロック長・杉本、サブブロック長・塩見、運営委員・岡田、浅野

### ■SC経営士会 中部ブロック残暑払い交流会 2019

日時：2019年9月6日(金) 18時～  
場所：名古屋駅 タワーズプラザレストラン街13F MANO MAGIO  
交流会テーマ： 「相互の親睦・交流、情報交換の活性化」  
「新たな仲間・企画・アイデアを」

#### 開催概況

- ・中部ブロック恒例、夏の交流会を開催
- ・中部ブロックでは27期新経営士が6名誕生するなど、若手経営士も増加傾向
- ・PIZZA、パスタ&ワインを楽しみつつ新旧経営士の交流を深め、ブロック運営にも若い力を活かすよう意見、アイデアを語り合う盛況な開催

参加者：14名



# 北海道ブロック 活動報告

北海道ブロックでは、7月30日に今年度2回目のブロック会議を開催しました。

議題は、6月に開催したセミナー「食のこれから」、7月に開催した「キャッシュレス・消費者還元事業」に関する意見交換会の報告、10月～12月にかけて実施予定の「SC道場」についての話し合いです。「SC道場」は昨年度に続いて2度目の実施ということで、内容の見直しについて意見が交わされ、今年度の骨子が固まりました。また、終了後は恒例の懇親会を行い、有意義な情報交換の場となりました。



## 冠講座【岩手県立大学】開催報告

“冠講座”とは、SC協会が各地の大学にて開催している寄付講座です。上期1校・下期1校で年間2校で開催しており、2019年度上期は岩手県立大学での冠講座が実施されました。各支部と経営士会が連携して講師の人選と派遣を行っており、今回は右表のようなプログラム・講師で開催しました。

すでに2019年度下期は下関市立大学での開催が決定しております。今後は経営士会の業務・広報グループにてプログラム立案と講師の人選を担当致しますので、経営士の皆様にご登壇を依頼させて頂く場合がございます。その際には是非ご協力をお願い致します。

以下、受講された岩手県立大学の学生が担当教授に提出した、講義の感想(抜粋)です。

・最近ショッピングだけでなく、地域の一部、生活・健康の一部としてのSCという色が強いので、ただ色々な店があるというだけではない魅力を感じました。また各SCの経営者、テナントの経営者の思いに触れることができたのも貴重な経験でした。SCにはたくさんの人が関わっているのだと実感する授業でした。

・15回の講義でさまざまな方のお話を聞いて、全ての人に共通することとして、皆さんショッピングセンターが大好きなのだろうと感じました。ECの発展や少子高齢化という課題がある中で、SCの持つメリットを活かして、どうにか地域や地域の人々を盛り上げたいという強い思いを感じた。

・今のところ将来については決めていないが、ディベロッパーの仕事も面白そうだなと思った。今までは考えたこともない仕事だったので、ソフトウェア情報学部としては、IoTをSCで活用して、もっと地域活性化に貢献できればと思う。とても楽しい15回でした。新しい世界を見ることのできる、貴重な体験ができたと思う。

・福祉の視点から見て、SCは地域福祉への働きも大きいと考えているので、住民力を高め、地域を活性化していく大きな存在として、これからも進化を続けて欲しいです。経営や歴史だけではなく、福祉という自分の興味がある分野につなげて学ぶことができ良かったです。貴重な講義をありがとうございました。

日	テーマ	講義内容	講師
4/16(火)		ガイダンス	岩手県立大学総合政策学部 准教授 新田 義修 氏
4/23(火)	【I】 SCを理解する ～SCとは	・日本の流通・小売業の歴史 ・SCの歴史タイプ別分類(事例) ・SCの定義、ビジネスモデル ・日本のSCの概況、取り巻く環境変化	【日本SC協会】 一般社団法人日本ショッピングセンター協会 顧問 大塚 聡 氏 (SC経営士会会長)
4/30(火)	【I】 SCを理解する ～海外のSC	・SC発祥の国、アメリカの歴史と現状 ・ヨーロッパやアジアのSC事情	【SC経営士会】 ㈱フロンティアテール研究所 代表取締役 小嶋 彰 氏 (SC経営士)
5/7(火)	【I】 SCを理解する ～SCと地域社会	・SCのCSR(地域貢献) ・SCの地域に対する役割 ・SCとまちづくり ・地域活性化	【日本SC協会・東北支部】 (協)江釣子ショッピングセンター 事務局次長 平藤 明 氏
5/14(火)	【I】 SCを理解する ～東日本大震災時におけるSC対応と復興支援の取り組み	・東日本大震災時におけるSCの対応事例 ・SCにおける東北復興支援の取り組み ・地域におけるSCの役割	【日本SC協会・東北支部】 ㈱アトレ アトレ山谷店 担当課長 佐藤 繁 氏 (前盛岡ターミナルビル副課長) (SC経営士)
5/21(火)	【II】 SCができるまで ～SC開発手順	・SCの開発手順とは ・基本計画～実施計画までの全体フロー	【SC経営士会】 NTT都市開発㈱商業事業本部 商業事業部 営業・MD担当 担当課長 市 晃典 氏 (SC経営士)
5/28(火)	【II】 SCができるまで ～SC開発研究	・マーチャндаesignとは ・テナントミックス ・フロア構成とゾーニング ・テナント配置計画	【SC経営士会】 ㈱船場 開発事業本部 SC総合開発研究所マネージング ディレクター 寺師 一浩 氏 (SC経営士)
6/4(火)	【II】 SCができるまで ～SC開発研究 MD 他	・郊外型店舗としてイオン(盛岡、盛岡南)と都市型のフェザンの比較	【SC経営士会】 ㈱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)
6/11(火)	【III】 SCを育てる ～SC管理運営 ブランディング 販売促進	・SCのブランディングとは ・販売促進、情報発信 ・顧客管理	【日本SC協会・東北支部】 イオンモール㈱ 東北リーシング部 部長 山崎 修 氏 (SC経営士)
6/18(火)	【III】 SCを育てる ～SC管理運営 マネジメント	・SCマネジメントとは ・地域生活者の支持を得る ・CS施策、ES施策の取り組み ・SCの営業分析/情報管理	【日本SC協会・東北支部】 (協)サンロード青森専務理事 SC本部長 橋引 淳治 氏 (SC経営士)
6/25(火)	【III】 SCを育てる ～SC管理運営 施設管理 環境対応	・SCの施設管理 ・SCの環境対応 ・リスクマネジメント	【日本SC協会・東北支部】 イオンモール筑紫野SC GM 藤本 啓一 氏 (SC経営士)
7/2(火)	【III】 SCを育てる ～東北の商業	・東北における商業の特徴(東北の市場動向) ・東北のSCの特徴 ・地域社会との連携 ・地域発展のコアとしてのSC(オガール紫波も言及)	【日本SC協会・東北支部】 仙台ターミナルビル㈱ 企画開発部長 清水 道雄 氏 (SC経営士)
7/9(火)	【IV】 SCで働く SCテナントの経営展開	・SCテナントと路面店の違い ・SCにおけるテナント経営 (出店～運営、DVや他テナントとの関係性) ・テナントが取り組むES施策 ・テナントが望むSCとは	【日本SC協会・東北支部】 ㈱築匠三全 常務取締役営業本部長 河西 洋一 氏 (東北支部 副支部長)
7/16(火)	【V】 SC業界の今後の展望	・SC業界の今後の課題 ・これらのSCの方向性 ・SCのあるべき姿	【日本SC協会・東北支部】 仙台ターミナルビル㈱取締役 エスバル仙台店長 小原 能和 氏 (SC経営士)
7/23(火)	総括	総括	岩手県立大学総合政策学部 准教授 新田 義修 氏



# 第28期(2019年度) SC経営士一次試験

第28期(2019年度)一次試験が、9月6日(金)に東京会場と大阪会場で開催されました。

今回の一次試験には255名の申込みがあり、うち227名が受験し、合格者は60名(合格率26.4%)となりました。(ちなみに前年度の第27期一次試験の合格率は33.2%でした)  
二次試験として論文提出と口頭試問(12月初旬に東京・大阪にて)が開催され、28期の新経営士が誕生します。

合格された新SC経営士の皆様は、2020年1月22日(パシフィコ横浜にて11:00~)に開催を予定しております「SC経営士会 年次ゼネラルミーティング」に出席して頂く予定です。是非、皆様もご出席頂き、新SC経営士の皆さんと交流を深めてください。なお、年次ゼネラルミーティングの詳細につきましては、後日改めて事務局よりご案内を配信させていただきます。



第28期(2019年度)  
**SC経営士**  
Certified Shopping Center Business Administrator  
**試験案内**

本試験は、SC(ショッピングセンター)に関する専門知識・実践的・体系的に修得し、その専門知識を駆使して、顧客および関係者の生活の向上、地域社会の発展に貢献する能力を有する方を、試験合格者とするSC経営士試験に合格し、登録しなくてはなりません。また、登録後6ヶ月以内に規定された研修を完了し、研修合格者として登録する必要があります。

試験日 一次試験(筆記): 2019年9月6日(金) 9:45~14:30  
二次試験(論文・口頭試問): 2019年12月3日(水) 9:00~14:30  
2019年12月5日(金) 9:00~14:30

申込受付期間 2019年6月1日(土)~7月1日(日)

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

試験料: 試験料は別途、試験申し込みの案内に記載されています。  
[http://www.jcsc.or.jp/sc\\_education/keishishi/test](http://www.jcsc.or.jp/sc_education/keishishi/test)

JCSC 日本ショッピングセンター協会

## 新SC経営士に聞く~第11回~ 小野 伸司 さん (株)錦糸町ステーションビル

(株)錦糸町ステーションビル テルミナの 小野と申します。今後ともどうぞよろしくお願いいたします。

### ■SC経営士を始めたきっかけ

正直言って、受験せよ、という前任社長からの引継ぎ事項、有無を言わせぬ。これに尽きます。業務引継ぎが昨年6月25日。協会HPで慌てて受験要領を調べ、翌日に受験を申し込み、何とか締切に間に合わせました。

しかし、受験に助けられたのも事実。これまで、駅内店舗管理やグループ会社支援、またSuicaやカードなど、SC近辺の経験はありましたが、SC経営自体に携わるのは初めてでした。従って、SCの収益構造も知らなければ、ブランド名も設備名称も分かりません。毎日現場に出ることと、経営士の過去問、用語集、また先代が遺して下さった膨大な受験解説集が、新米SC経営者の光明となりました。また、二次試験の論文も、これからの経営戦略を考える上で役に立ち、流行のMaaSに引っかけて、これからのSCを、Communication place as a Serviceにしたいと書きましたが、いつか何かで実現したいアイデアです。

お陰さまで何とか合格し、今に至りますが、社員にも、その事業の損益分岐点売上高はいくらなの?とか、ハフモデルで言うと強い弱いどっちなの?などと問いかけるなど、日々の経営に役立っています(笑)

### ■今後の抱負

人の育成は経営の最重要事項です。VUCAの時代と良く言われますが、これから社会は益々変化が激しく、どう変わるかも分かりません。従って、お客さまや世の中の変化を最前線で感じ取って、自分の頭で考えて行動できるリーダーの育成が不可欠です。

経営士の勉強は自ら考える基礎力を付けること、また、経営士となって自分の世界を広げ多くの仲間と交流することも、リーダーの育成にうってつけです。小さな会社ですが、経営士の後進を少しでも増やしたいと思います。

人の育成を通じて、テルミナのようなSCが、地域の暮らしを支え、新しい暮らしを作る、常に新しい何かを追求し、地域の活気と笑顔を創造する役割を果たすことが出来れば幸いです。

### ■主な経歴

1966年 福岡県田川市生まれ、かつての炭鉱都市、青春の門の舞台。最近、世界記憶遺産国内第一号の山本作兵衛さんで売り出し中。JR九州日田彦山線の沿線です。

1989年 JR東日本入社、上野駅を経て、東京地域や中央線の駅ナカ店舗開発管理、本社でグループ会社支援、人材育成など

また、Suicaやカードの提携事業、販促、共通ポイント立ち上げ、総務企画業務など途中、グループ会社や、JR東日本横浜支社で総務、安全、サービス、人事労務など  
2018年6月から現職

### ■趣味

いってインドア派で、普段は映画・演劇鑑賞、読書など。マーベル、DC、ディズニーやミュージカル、本はSF、スティーブン・キング、推理小説など。ここ数年のMY BEST 3ムービーは、ダークナイト、マッドマックス・怒りのデスロード、パシフィックリム。

たまに妻と旅行で、温泉や寺社、城巡りなど。最近、カルチャーセンターで書道など。



## 新SC経営士に聞く～第12回～ 神谷 純 さん (イオンモール(株))

27期にて仲間入りさせて頂きましたイオンモール在籍の神谷と申します。紹介の機会を頂き、ありがとうございます。今後、中部ブロックの運営委員も務めて参りますのでどうぞよろしくお願い致します。

### ●SC経営士を目指したきっかけ

社内研修時に資格を知り、単純に持っているとうごいなという印象がありました。またSC運営においてはゴールは同じでもそこまでの手法は様々なことが多いため、業界のスタンダード及び最新事例を身に付けられたらと思い、職位が上がり社内試験も一段落した段階でチャレンジしました。

こうして社外業界各所の皆様とも交流の接点を持ったことを非常に嬉しく思います。

### ●今後の抱負

まずは各種企画に参加し皆様とコミュニケーションを取りつつ活動を理解しながら、自身としても大きな視点を持ち社内外で“街づくり”に貢献していければと考えております。資格を持つだけでなくアウトプットが重要と感じておりますので、情報交流・ご教示の程よろしくお願い致します。

### ●経歴等

2003年、イベント関連の仕事がしたくイオンモール東浦に地域採用で入社。営業担当として販促に従事する中でSC業務の魅力にはまる。

2014年、イオンモール岡崎へ異動。オペレーション(総務等)を経験しつつ、再び営業として現在は契約関連業務を中心に担当。

### ●趣味など

よく驚かれるのですが、プライベートでDJをしています。お洒落なHOUSEやCLUB JAZZを選曲。元々TKの絶大な影響を受けシンセを嗜んでおり、30代から始めたDJですが現在は月1ペースでライフワークになっています。

あとはゴルフとカフェ巡り。出張時はSCはもちろんですが、時間があれば各地のカフェにも立ち寄れると嬉しいです。

(写真DJ) イメージがわからないというので参考に。ご用命はお気軽に。  
(写真cafe) 昨年のインスタベスト9こんな感じでした。都内SC内カフェ多数!

イオンモール(株) イオンモール岡崎 営業担当 神谷 純 kamiyaj@aeonmall.com



## 新SC経営士に聞く～第13回～ 亀田 昇 さん (ヒューリック(株))

### ●SC経営士試験について

私は、横浜・桜木町駅南「コレットマーレ」の担当を通じて2017年5月からSC業界の仲間入りをさせて頂いております。それまで、オフィスビルばかり担当していたため、この機にSCについて体系的に学びたいと思い、SC経営士を目指す事としました。

勉強を始めてみると、開発企画から販売の現場までSCに関する業務を網羅している事に加え、経営理論まで勉強することができ、見識を広げることができました。仕事が終わってからの試験勉強が想像以上に大変で10歳位老け込んだ気がしますが、二次試験の論文作成の過程で懐かしい学生時代の感覚を思い出し、15歳位若返った気がしました。

### ●今後の抱負

SC経営士の交流会等を通じて、SCの色々な現場を見て勉強したいと思います。業務上、本社で数字や図面ばかり見ていると、SCが持つべき「魅力」を置き去りにされて事が進んでしまう気がするので、機会を作って現場や最前線で勉強していきたいと思います。

また、担当物件のコレットマーレをチーム一丸となって盛り上げ、桜木町駅南、横浜みなとみらい21地区の発展に貢献していきたいと思います。

皆様、どうぞよろしくお願い致します!

### ●経歴

2007年 森トラスト(株)入社 ビル営業部 オフィス・店舗課 配属

2009年 同社 仙台支店へ赴任。仙台トラストシティの立上げ

2012年 東京に帰任。森トラスト・アセットマネジメント(株)へ出向  
都心のオフィス・商業のアセットマネジメントに従事

2015年 ヒューリック(株)へ転職 開発事業第一部 配属

2018年 同 ビル事業企画部 商業ビル事業室へ異動～現在に至る

### ●趣味

・サーフィン (ヘタッピですが、20年位続けています)

・ラグビー (高校時代はラグビー部でした)

先日、息子とラグビーワールドカップの観戦に行きました。

ヒューリック(株) ビル事業企画部 商業ビル事業室 亀田 昇 kameda.noboru@hulic.co.jp



# 【今、見ておくべきSC】

## イオンモール倉敷 (イオンモール株式会社)

- 施設概要 岡山県倉敷市水江1番地
- 公式HP <https://kurashiki-aeonmall.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（22期）です。

中国地方から「地元の方々を中心に熱烈ご愛顧」のイオンモール倉敷をご紹介します。地元を代表する企業・クラレ工場跡地に1999年に誕生し、今年めでたく20周年を迎えました。岡山初のシネコンとして開業しすっかり地域に定着したMOVIX倉敷をはじめ、総賃貸面積83,000㎡（敷地162,000㎡）約4,700台もの駐車場を有する中国地方中核都市に相応しい大型SCです。規模だけでなく、きめ細やかな運営や発信・地域連携を進める素晴らしいSCをこの機会に見てください！

### 注目ポイント①【リニューアルによる成功】

開業以来の成功を元に2007年約20店舗、2011年には延床面積30,000㎡、総賃貸面積11,000㎡の増床を行い約60店舗を導入した「ワクワクモール」を設置。屋外広場や壁面緑化・ワクワクテラスというくつろぎ空間も用意。夏季には水のサーカス（あそべる噴水）やミストなど滞留時間を延ばし一日中家族で遊べる工夫がいっぱいです。地元出身者からは店舗の見せ方もステキ、いつも新しい提案があって面白い、止めやすい駐車場も！と大好評です。

### 注目ポイント②【MD面・時代に合わせ柔軟に！】

トイザラス・キッズリパブリックといった大型物販店舗だけでなく、イオンスポーツクラブ3FITといったコト消費店舗など、お客様が様々な使い方が自由に選べる点と時代に合わせた店舗が施設の大きな魅力です。

### 注目ポイント③【きめ細やかな情報提供とサービス】

モール型SCには珍しく、とてもセンスの高いInstagramが3,000人以上のフォロワーを獲得。中国地方を代表するSCらしくLINE@のおともだちは37,000人！なにより、メディア向けにも毎月のように細かなリリース配信を行い、常に新鮮な情を提供。たくさんの地域情報で強いリピーターを獲得しています。

### 注目ポイント④【地域と共に生きる、最先端モール】

倉敷商工会議所を中心に倉敷エリアを代表する5つのSCと商店街が手を組んだ地域貢献PJ「TEAM K6」に参加！子どもの創造力を育むTUKURO（ツクロー）などを実施したり、街への貢献を欠かしません。一方でガンダムベース東京のポップアップイベントなど流行コンテンツも忘れない、そんなバランスの良さも同SCの大きな魅力です。



## 【SCとアウトドアと私】

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。前回は引き続き、JR西日本大阪開発(株)の今治 加奈子さん（22期）にご登場頂きます。



## SC+アウトドア+私 = 「アウトドアのアルビ」

JR西日本大阪開発（株）の今治（いまじ）です。JR大阪駅の商業施設、アウトドアのアルビのMD 企画&リーシングを担当しています。コラム第3回目も引き続き、ブランド、企業、社長、リテールマネージャー、その企業のフィロソフィーまで、個人的に大好きなアルビのテナントである靴ブランド「KEEN（キーン）」（キーン・ジャパン合同会社）を紹介したいと思います。

代表の竹田社長は、ボランティアがライフワーク（企業としても）であり、現在、令和元年8月九州北部豪雨の災害復旧支援活動で佐賀へ出向いておられるので、「KEEN」のリテールマネージャーである井島氏にお聞きしてみました。



KEENについて-----

### 【企業・ブランド紹介】

「サンダルは、つま先を守ることができるのだろうか？」

この問いに対する答えがKEENブランドのスタートであり、フットウェアの全く新しいカテゴリーが誕生することになりました。KEENは、シューズを作るだけの存在ではありません。もっとすべきことがある、と私達は考えます。シューズ作りを通して、私達は変化を起こしていきます。私達は、物事をより良くするために行動します。

ボランティア活動もその一つであり、社会に利益を還元し、なすべきことをする、というKEENの大切な企業文化を形成しています。（KEENでは一人当たり最低年間16時間をボランティア活動に割り当てています。）

### 【出店の条件】

SC内店舗、路面店舗ともに共通して、

- ・まだまだ新しく小さい会社なので、敷金、家賃などが抑えられること
- ・将来的に年間売上高、1億円以上を見込める施設であること
- ・メンズ、ウィメンズ、キッズのお客様がいらっしゃる場所であること
- ・他のアウトドアブランドの集積がある場所であること

以上、全てを満たす必要はありませんが、1つでもクリア項目が多いことを望みます。

### 【出店したい立地・SC】

- ・まだまだ知名度が高くありませんので、まずは、全国主要都市での展開を考えています。

### 【アルビへの感想】

・とても小さく（良い意味ですよ）、とても濃く、とてもフレンドリーで（デベロッパーも出店テナントもお客様も、警備員の方々まで）、そして、とてもパートナーシップがある、全国でも稀有な、すばらしい商業施設です。（以上、KEENリテールマネージャー井島氏談）



アルビへの出店は、2014年春です。SC&パートナーズの西山代表（12期）の紹介でした。『「KEEN」の竹田社長が、アルビに出店したいって言うているよ』と。当初は、アルビの既存店で、「KEEN」を取り扱う店舗があり、出店は難しいと判断しました。しかし、出向いた展示会で、私は「KEEN」に一目惚れしました。山とキャンプをフィールドにした商品群そして、その世界観は、アルビに必要なMDであると直感しました。直ぐに、「KEEN」を取り扱う既存店の担当者に相談しました。その担当者は、「私も『KEEN』が好きだから、今治さんかアルビに直営店として欲しい気持ちが理解できます。だから、アルビ全体のためになると思えるので出店を応援します。うちからは、靴全部の取り扱いがなくなりますが、売上減にならないように他でカバーします」と承諾頂いたことを、今も鮮明に覚えています。その店舗の「KEEN」の売上構成比は3割もあることとお互い分かったうえでの交渉でした。（余談ではありますが結果的には、その店舗は現在、当時の1.5倍以上の売上に飛躍しています。）

ブランドの紹介から脱線しますが、このように私には、アウトドアについて指南してくれるブレインが大勢います。自分のブランドを超えて、アルビを良くするために考えてくれる人々です。キーンの井島氏もその代表的な一人です。関西での1号店は、アウトドアのアルビだと熱望し、現在も私の志を変わず共有してくれています。見た目はワイルドですが、慎重でとても丁寧な仕事をされます。テナント側の開発担当者ではありますが、「アルビがどう在りたいか」を実現するための師でありアドバイザーであり、信頼のおける仲間です。



はじめまして！第23期SC経営士の高橋 駒貴です。

京王電鉄・山路さんの後を受け担当させて頂くことになりました。

競馬にお詳しい諸先輩方が多い（はず？）を前に何を書いたら良いかと頭を悩ませておりますが、今回は競馬との出会いと好きでい続けられる理由を中心に誌面をお借りします。

どうぞ最後までお付き合いくださいませ。

### ■私と競馬の出会い

年末の風物詩、1990年の第35回有馬記念、名馬オグリキャップのラストランが、私が初めて目にした競馬の記憶です。たまたまつけたテレビからとてつもない歓声と迫力を目の当たりにし、ルールなど全く分からない当時小学6年の私の体は、一瞬にして鳥肌で覆われました。

### ■競馬にはまった2つの理由

実際に競馬を意識するようになったのは中学2年ですが、今日に至るまで競馬を好きになれた理由は大きく2つあります。

#### ①ゲーム

シミュレーションゲームの『ダービースタリオン』（通称：ダビスタ）のおかげで、複雑なルールを手軽にかつ自然に覚えられ、のめり込むきっかけとなりました。

※今でもスマホバージョンにお世話になっております、、、

#### ②騎手

現在は調教師（＝厩舎を運営し、競走馬を管理する責任者）に転身されていますが、角田晃一騎手のファンになりました。

（添付写真：2015年10月4日撮影@中山競馬場、グレーのスーツが転身後の角田調教師。※お隣の騎手は武豊騎手です）

角田騎手が勝つことに一喜一憂し、一番の思い出は2001年、第68回日本ダービーをジャングルポケット号で勝利した時で、当時ゴール板前の最前列に陣取り、その勇姿を目に焼き付けました。※ちなみに、お笑い芸人の「ジャングルポケット」のトリオ名は、本馬の名前からきているそうです。

そして今、私は一口馬主（＝馬版の株）として角田厩舎に入厩する馬に出資しておりまして、現在1頭の馬が現役馬として活躍（まだ未勝利なので活躍はしていませんが）してくれています。

さらに、角田調教師のご息子が騎手候補生として騎手を目指して鍛練中と、応援したくなる要素が次から次へとやってきて、、、という感じで、幸せなことに競馬は私を離してくれません（笑）まさに競馬はドラマであり、人生そのものです。

この一連の好きになる過程は、SC運営にも同じことが言えるのではないかと考えております。SCを好きになってもらうためにはまず気軽さや手軽さが欠かせません。ただし、商品を買うだけの物理的な気軽さ、手軽さは既にECに取って代わられている訳で、SCを利用してもらう明確な動機、ドラマが必要です。

昨今各SCが、公共施設の誘致や館内イベント、ショップスタッフのロールプレイングに力を入れる理由、それは商品購入以外の目的で気軽に立ち寄ってもらう、好きになってもらうための環境整備ではないでしょうか。

JRA（日本中央競馬会）の売上は1990年代をピークにしばらく減少傾向をたどりました。しかし、2011年度を境に再び上昇傾向にあり、今では最盛期には考えられなかったような様々な施策を行っています。売上高、施設共にまだ右肩上がりのSC業界ではありますが、決して安泰という訳ではありません。自業界のみならず、JRAを始めとした他業界の動向に、生き残るヒントが隠されている、そんな気がしてなりません。競馬に触れたことがない経営士の彼方、是非一度競馬にチャレンジしてみてください！

### ■プロフィール

2005年(株)東急マーチャндаイジングアンドマネージメント（現：(株)東急モールズデベロップメント）入社。

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、10/1より青葉台東急スクエアに着任、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。





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いたします。

【前回登場の佐藤さんより】

私からは、SC経営士ならびに人生の大先輩である吉田陽一さんをご紹介します。入社以来、公私ともに大変お世話になっており、時に厳しく、時にはもっと厳しくご指導をいただいております。業務に忙殺されていると「1日が48時間あればいいのに…」と、時代の流れに逆行するようなぼやきをかましてくれますが、もう少しご自身の身体を労わっていただければと思います！

吉田 陽一 (20期)

株式会社メトロプロパティーズ  
プロパティマネジメント事業部  
1976年8月22日生まれ/2008年4月入社  
y.yoshida.p8r@metro-pro.jp

2008年4月に中途採用として当社に入社しました。営業担当として、ベルビー赤坂、Echika池袋/Esola池袋を経て、本社にて企画部、営業部営業企画担当、ソリューション営業部と何故か毎年のように部署異動を繰り返して、今年4月から現職です。現在は、新規開発の企画・リーシングの他、新規地上暫定物件の開発、既存物件のリーシング業務、Echika池袋の営業担当マネージャー、ついでに外部受託案件の担当とお陰様で忙しくさせていただいております。(笑)

経営士の仕事としては、関東甲信越ブロックにおきまして、2013年から携わらせていただいております。今のところ大した戦力にはなっていませんが、お力になれるよう全力で取り組ませていただいております。

プライベートでは、息子とサッカー(観戦だけ)とPokemon Goに明け暮れていたり、最近ダイエットの為に値下げしたApple Watchに手を出したり、子供みたいな生活をしております。

SC経営士会 年次ゼネラルミーティング 2020年1月22日(水) 開催予定!

2020年1月22日(水)11:00より、パシフィック横浜会議センターにて、SC経営士会の年次ゼネラルミーティングを開催致します。SC経営士会のメンバーが一同に会する唯一の場となっておりますので、是非皆様ご参加下さい。(詳細は別途配信させていただきます。)

当日は、2019年度の活動報告および2020年度の活動計画を説明させて頂くほか、新SC経営士の皆様をご紹介させて頂き、出席されたSC経営士の皆様との交流の時間を設けさせていただきます。

参加無料となっておりますので、是非ご参加をお願い致します。



【編集後記】

今般の台風15号・19号で被害に見舞われたみなさま、【THE CIRCLE】編集部一同、お見舞い申し上げます。この台風、停電、そして10月になっても続いた残暑、さらに消費増税と、ついうつむきがちなところで、ラグビー日本代表の躍進と、ビールの売上は、前向きな話題として注目されました。

今号では、例会セミナー、ライゾマティクス齋藤代表から我々SC業界への「問い」が示されました。年頭、小欄にて「SCに携わる我々が、環境変化を脅威と捉えるか、商機と捉えるか。ビジネスは、\_\_\_x\_\_\_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が、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。」と申し述べましたが、紹介されたエフェクチュエーションの考え方ひとつとっても、示唆に富んだものでした。

SCを取り巻くあらゆるステークホルダーと、トライ&エラーを繰り返しながら有効な価値を見出し、育てていく視点ももちながら、環境変化への対応力を高めていきたいものです。

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(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。
- ◆「THE CIRCLE」に対するご意見・ご感想は、こちらにお願ひします。

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@jpsc.or.jp](mailto:sckeieishikai@jpsc.or.jp)