



第12号 2020年3月4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経営士会 年次ゼネラルミーティング2020 開催レポート

2020年1月22日(水) 11:00より、パシフィコ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」が開催されました。経営士会のメンバーが一同に会する唯一の場として、第28期の新SC経営士48名を含む全139名にご参加頂きました。ご参加頂きました皆様、本当にありがとうございました。

当日は下記のプログラムにて進行させて頂き、経営士会の活動内容を共有させて頂きました。また経営士の相互交流の場として、皆様が活発に名刺交換・情報交換をされている姿が印象的でした。

1. 開会挨拶(大薗会長)
2. 会長・副会長ご紹介
3. 2019年度活動報告&2020年度活動計画(各ブロック長・グループ長)
4. 研究論文 表彰&発表
5. 新SC経営士紹介(インタビュー)
6. 新SC経営士アトラクション(クイズ)
7. 自由交流
8. 閉会挨拶(松野副会長)

新経営士の皆様には、アトラクションとして2択のSCカルトクイズに挑戦して頂きました。超難問を見事に正解し続けて優勝したのは、(株)大丸松坂屋百貨店の高橋さんでした!



新SC経営士対抗クイズ
～SC経営士第3次試験!～

日本のSC総数
2016年末は、3,211
2017年末は、3,217
2018年末は、3,220
2019年末の速報値は???

A
3,222

B
3,219

実在する電車は
どっち?

A
渋谷
スクランブル
スクエア号

B
渋谷
ヒカリエ号

また今回の年次ゼネラルミーティングにおいて、SC経営士研究論文の最優秀賞・優秀賞を受賞された3名の表彰が行われました。最優秀賞の磯田さんには、論文のダイジェスト版を会場にてご披露頂きました。磯田さん、ありがとうございました。表彰された3名の論文がSC協会に掲載されておりますので、ぜひ皆様ご覧下さい。

SC経営士研究論文「未来のSCのために今取り組むべきこと」受賞論文

http://www.jcsc.or.jp/sc_education/keieishi/sc-paper

<最優秀賞>

論文名:～市場化するSC～同質化と多様化の狭間で生き残る新時代の道標

執筆者:磯田幸実(第23期SC経営士) 東日本旅客鉄道株式会社 事業創造本部 主席

<優秀賞>

論文名:「as a Service」時代の交通結節型SC:MaaS対応の処方箋

執筆者:池澤成郎(第19期SC経営士) 福山市立大学 都市経営学部 准教授

<優秀賞>

論文名:クラウドファンディングの活用により「地域のつながり」となるSCを目指す

執筆者:梶川直樹(第23期SC経営士) 株式会社東急モールズデベロップメント
二子玉川ライズ・ショッピングセンター 営業企画 MD担当 アシスタントマネジャー



「第28期 新SC経営士」認定！

第28期SC経営士試験に55名の方が合格され、新たに経営士の仲間となりました。合格された方々は、2020年1月22日(水)パシフィコ横浜での「第28期SC経営士認定証授与式」にて認定書を授与され、正式に第28期SC経営士に認定されました。合格おめでとうございます！
今号より、この「THE CIRCLE」でも新SC経営士の皆様をご紹介します。



■第28期SC経営士

氏名	企業名
浅原 和仁	イオンモール(株)
天生目 翔子	(株)ルミネ
荒木 明德	福岡地所(株)
飯田 仁子	西日本鉄道(株)
飯田 暁	(株)ルミネ
石川 博行	(株)パルコ
石田 徹	三井不動産(株)
石見 康太	(株)ルミネ
井出 由美子	(株)丸井
伊藤 健司	(株)三越伊勢丹
糸永 麻子	住友商事(株)
井上 裕崇	(株)新都市ライフホールディングス
今井 洋平	(株)紀ノ國屋
梅岡 顕太郎	(株)ザイマックスアルファ
沖重 剛志	(株)千葉ステーションビル
荻原 美穂	(株)ルミネ
香月 広	(株)ベールフ
川崎 裕史	(株)ザイマックスアルファ
久保 隼弥	(株)ビーエーシー・アーバンプロジェクト
九門 寛基	JR西日本SC開発(株)
河野 彰太	(株)ビーエーシー・アーバンプロジェクト
佐藤 啓央	仙台ターミナルビル(株)
柴田 聡	山陽SC開発(株)
清水 純	(株)JR西日本コミュニケーションズ
須堯 一樹	イオンモール(株)
鈴木 歩人	(株)ルミネ
関口 直樹	JR東京西駅ビル開発(株)
高長 康博	(株)ビーエーシー・アーバンプロジェクト

氏名	企業名
高橋 明佳	豊田まちづくり(株)
高橋 尚徳	(株)大丸松坂屋百貨店
高橋 昌剛	(株)東急モーズデベロップメント
田口 将太郎	(株)ジェイアール東海高島屋
武原 美緒	イオンモール(株)
谷河 洋通	イオンリテール(株)
角田 匡平	京王電鉄(株)
鶴丸 義一	西日本鉄道(株)
徳久 愛子	西日本鉄道(株)
那須 学	(株)ルミネ
新村 龍	(株)ルミネ
西村 昭宏	(株)船場
乳井 孝憲	(株)錦糸町ステーションビル
白田 有香梨	(株)ルミネ
畠中 崇行	(株)プライムプレイス
羽尾 京士	イオンモール(株)
福本 仁美	中国SC開発(株)
藤田 允	(株)ジェイアール西日本デیلیーサービスネット
牧野 宏俊	阪急阪神リート投信(株)
松浦 厚	大和情報サービス(株)
三野 洋祐	(株)ジェイアール西日本デیلیーサービスネット
村田 大輔	西日本鉄道(株)
村林 慶一	東日本旅客鉄道(株)
森 亮太	三菱地所リートマネジメント(株)
守田 陽	(株)リゾーム
吉戒 祥太郎	西日本鉄道(株)
渡辺 秀和	(株)横浜ステーションビル

ちなみに、2019年度の経営士試験は1次試験を227名の方が受験されておりますので、合格率は24.2%となりました。

SCビジネスフェア2020 主催者企画レポート

今回も盛況となったSCビジネスフェアにおいて、SC経営士会として主催者企画のセミナーとブースイベントを実施致しましたので、報告させていただきます。

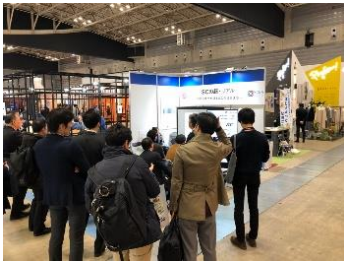


■ショッピングセンター協会ブースでのプチセミナー「SCの超・リアル」

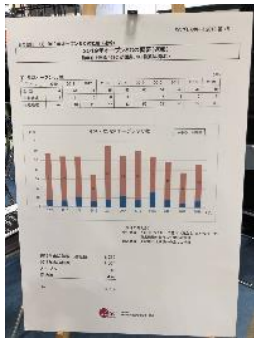
今年は、SC協会ブースが交流スペースとセットで会場中央へ登場!かなりオシャレになったゾーンで活発な商談が交わされていました。データやニュース掲出にも多くの方が閲覧頂きました。
ここでは、「SCの超・リアル」と題したプチセミナーを開催し、現在のSCが抱える様々な問題に対して登壇者それぞれがリアルな切り口から分析・議論を披露して頂きました。



交流スペースも洗練され女性向けのデザインに



立ち見が出るほどの盛況ぶりでした!



数値データも掲出しました



THE CIRCLEも展示多くの方に見て頂きました

SCBA

JCS

SC経営士会

主催セミナー「SCの超・リアル」

1/22 (水) 13:15~
1 SCリーシングのリアル
トリニティーズ・中山×チャッカパン・平井

1/22 (水) 16:15~
2 百貨店のSC化
東急・徳山×丸井・磯部

1/22 (水) 17:15~
3 SC vs 商業ビル
野村不動産・林×阪急阪神・富田

1/23 (木) 10:45~
4 ディベロッパー&テナント
トリニティーズ・中山×コーエン・末吉

1/23 (水) 13:15~
5 地方/単館のリアル
江釣子パル・佐藤×アトレ・佐藤

1/23 (水) 13:15~
6 SCが直面する現実
みなみかぜ・ハーレイ×SCキューブ・平林

【所感報告】(中山副グループ長)

2020年は会場中央ということで、業務広報グループのメンバーも張り切って準備! セミナーでは単館や百貨店SC化など、今直面する問題のリアルに多くの方が足を止められ、延べ200名近い方が参加され、大成功に終わりました。お立ち寄り頂きました皆様、またご登壇頂きました方々、ありがとうございました!!

■主催者企画・無料セミナー「SCの未来を語ろう」

今年は、SC経営士5名による無料セミナーを開催しました。150名ほどの聴講者を集め、SCの未来について熱い議論が交わされました。SC協論文の最優秀賞・磯田さん(JR東日本)と優秀賞・池澤さん(福山市立大学)も揃い、MaasやジェネレーションZ対応・SCと地域など、興味深い話が次々と飛び出し、会場は盛り上がりました。反響は上々で、聴講者からは「面白い!中身が濃い!」「内容のあるセミナーで勉強になった。」「先生のご意見は興味深いが難しい、自分を顧みて学ばなくてはと感じた。」といったお声を頂きました。ご登壇頂いた皆様、お疲れ様でした。



1/22 (水)

主催者企画

SC 経営士会

SCの未来を語ろう

株式会社ステーションビル 取締役営業部長
森田 克伯

東日本旅客鉄道株式会社 事業創造本部 海外事業グループ 主席
磯田 幸実

福山市立大学 都市経営学部 准教授
池澤 威郎

株式会社チャッカパン 代表取締役社長
平井 直人

株式会社トリニティーズ 代表取締役
中山 亮

「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

新しい年を迎えた1月20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年度に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。

本年度はJR北海道の土谷グループリーダー(18期)がSC運営と2030年度に札幌まで延伸が予定される北海道新幹線や、新たに建設される予定の札幌駅前の再開発ビル計画などについてスライドを使い丁寧に解説しました。受講した100名を超える学生は熱心に聞き入り、終了後にはSC運営や就活など幅広い質問を数多く受け、途中からは前年度に講演を行った札幌駅総合開発(株)の五十嵐マネージャー(17期)や他のブロックメンバーも加わるなど、学生にSC運営という仕事やSC経営士会北海道ブロックを広くアピールすることが出来る機会となりました。

同講座終了後には講座を担当する鈴木教授とブロックメンバー5名による恒例の振返りを兼ねた交流会も実施。次年度のオファーもいただき、本格中華と北海道クラシック生で盛り上がりました!



「若手SC経営士交流会」開催報告

2020年2月18日に「若手SC経営士交流会」が開催され、当日は、第1部に31名、第2部にも30名が参加されました。

第1部では、三井不動産(株)の高木様より『「コレド室町テラス」開発の経緯と今後の展望』と題した講演を頂きました。その後のグループワークでは、「歩合賃料に変わる賃料指標とは?」をテーマに討議と発表を行いました。



第2部では参加者相互の交流を目的とした懇親会を開催し、参加者相互の交流を深めました。参加された経営士の皆様からは、「ぜひまた開催して欲しい」といったお声を多数頂きましたので、前向きに検討して参りたいと考えております。



【ブロック長ご紹介】

このコーナーでは、各ブロックのブロック長を紹介させていただきます。
第4回は関東・甲信越ブロックの西本ブロック長です。

西本 宏永 さん(第20期)

三井不動産(株) 商業施設本部 アーバン事業部
1959年12月10日 鳥取県八頭(やず)町生まれ
(中部ブロック 杉本さんと同じ年です)

●プロフィール

1984年4月 三井不動産(株)入社 住宅第二事業部配属。
東急田園都市線沿線、都下、城南・城北地区、埼玉エリアなどで、主に一次取得者向けのマンション開発を手がける。販売会社が選ぶ「マンションオブザイヤー」受賞。

1992年4月 SC事業部 営業課にて、ららぽーと船橋、ららぽーと志木、アムスクエア(三重県四日市市)アルパーク(広島市)などのリーシング業務に従事。

1996年4月 幕張タウンセンター(株)出向。プレナ幕張の運営業務に携わる。

1998年4月 (株)ららぽーと出向。次世代型RSCのモデルとなったららぽーと3(船橋)の開業を統括。米国のPM業務の実態を調査研究し、千葉県八千代市で他社施設のPM業務を受託。

2000年4月 三井不動産 商業施設営業部。ララスクエア宇都宮の再生や、川崎・豊洲・柏の葉・横浜の4RSCや都心商業施設などのリーシング業務を手がける。

2007年4月 レッツ資産活用部。個人や法人への不動産ソリューションメニューを提案。FP3級や相続アドバイザーなどの資格を取得。「レッツプラザ」プロモーション総責任者。

2011年4月 アーバン事業部。日本橋、銀座、表参道、赤坂、池袋など、都心商業施設のAMを統括。



●趣味

趣味は読書です。こう見えても学生時代は文学研究会に所属していました。昔の五木寛之の小説や村上春樹、林真理子などはほぼ読破しています。最近は、石田衣良、吉田修一、池井戸潤などの新刊も購入しますが、ほぼ“積ん読”になっています(涙)。

休日は、公私を兼ねて商業施設の実査(社内用語で“視察”のこと)に出向きます。2011年から、オフィスビルの基壇部商業、駅やSAなどの交通系施設、ゾーンの新設などを含め、500ヶ所以上の新規開業商業施設を実査しています。匿名ですが、「SC JAPAN TODAY」2014年1・2月合併号の特集“視察の理由(わけ)～SC関係者はなぜ視察をするのか～”のアンケート“「視察」の悩みがこれで解消!”に視察の“極意”について回答しています。

ヒトに話すと驚かれるのは、年に1回クルマで鳥取まで帰省すること。片道700km、平均すると12時間程度のロングドライブですが、プロの長距離ドライバーの足元にも及びません。

●関東・甲信越ブロックの活動

関東・甲信越ブロックは、約670名のSC経営士の約2/3が所属する大所帯です。ブロック活動の運営メンバーは、副ブロック長3名、運営委員4名を含め8名で構成されています。2019年度は、ブロック運営会議を4回開催し、期初に東日本4ブロック共催の「新SC経営士歓迎イベント」を企画しました。引き続き2020年度も盛大に歓迎イベントを開催する予定です。新SC経営士の皆様の歓迎と、既存SC経営士との交流を主目的とした会なので、気軽にご参加ください。

関東・甲信越ブロックとしては、今後ともブロック活動を通じて、SC経営士会の発展とSC経営士のブランド力の向上に寄与していきたいと考えています。皆様から忌憚のないご意見をお待ちしています。

●関東・甲信越ブロックの活動メンバーと



【ブロック長ご紹介】

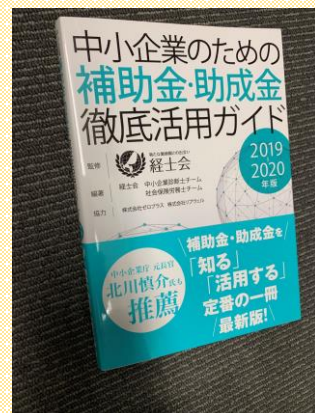
このコーナーでは、各ブロックのブロック長を紹介させていただきます。
第5回は近畿ブロックの若森ブロック長です。

若森 正樹 さん(第10期)

●プロフィール

1958年11月9日 大阪府高槻市生まれ
1981年 (株)ヤラカス館本店入社
1989年 関西都市再開発(株)入社
1995年 住宅・都市整備公団(現UR)
震災復興本部西宮再開発事務所勤務
2000年 関西都市居住サービス
2007年 中小企業診断士事務所(自営)
2008年 芦屋都市管理(株)
2016年 (株)大建設計 企画部

昨年は中小企業診断士仲間と共著で「中小企業のための補助金・助成金徹底活用ガイド」を出版しました。



●資格等

経済産業省登録 中小企業診断士
マンション管理士、マンション管理業務主任
再開発コーディネーター協会再開発コーディネーター・マンション建替アドバイザー

大学時代は言語学を選考。地元高槻市では子供にキャンプや野外活動を指導するキャンプカウンセラー(高槻市のボランティア組織)をしていました。大学卒業後、マーケティングとセールスプロモーションの企画制作を行う(株)ヤラカス館本店に入社しました。変な名前ですが、大阪の船場で120年以上続く老舗企業です。(近年名称変更されています。)

同期は経済や経営学部を卒業した人ばかりなので、マーケティングの勉強は相当苦勞しました。当時はコラー、ドラッカー、ポーターが先生でした。メーカーの商品開発から流通の販促計画などしていましたが、主な担当は大手量販店で、その時からショッピングセンターに関わり合いがありました。

その後、UR系の再開発会社に移り、再開発事業推進や市街地の商業施設需要調査を、阪神大震災では、阪急西宮北口のアクタ西宮を整備しました。それ以降はマーケティング・SP経験を活かし、まちづくり、商業施設開発、エリアマネージメントの仕事をしています。現在は縁あって組織設計会社の(株)大建設計で、建築設計者のできない企画・提案・事業推進系の仕事を担当しています。

●プライベート

どちらかと言うとアウトドア系です。渓流釣りをきっかけに遊びに行っていた京都府の美山町で畑を借りて、仲間と小作人をしています。もう20年以上になります。5年程前からは無農薬手植え手刈で米作りゴッコもしています。

東日本大震災で大阪の「アニマルレフュージ関西」<http://www.arkbark.net>が保護した被災犬を飼っています。福島南相馬から来たので「ふく」と言います。



●近畿ブロック

長い間ブロック長だった山本さん(5期)のあとを森川さん(8期)が引き継ぎましたが、森川さんが九州へ移動したため、2年前からブロック長をしています。

近畿は、参加できる人ができることをする。飲み会をする。をモットーに活動しています。

昨年の(株)有隣堂の松信副社長のセミナーも、「話を聞きたい」とのメンバーの意見のより各所調整しながら実現できました。協会の近畿支部とも連絡を密に活動しています。最近には僕も含めて参加者の高齢化が進んでいます。関西の若い経営士の皆さん、気軽に活動への参加・協力をお願いいたします。



【今、見ておくべきSC】

瀬長島ウミカジテラス (一般社団法人 瀬長島ツーリズム協会／WBFリゾート沖縄株式会社)

■施設概要 沖縄県豊見城市瀬長174番地6

■公式HP <https://www.umikajiterrace.com/> <https://www.senagajima.love/>



この連載では、SCマニアを自称する編集部面々が「仕事が忙しくてSC見にいけない」「いまだ知らない本当のいい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、平林編集員(24期)が一つの見どころをご紹介します。(3月4日(水)～5日(木)に沖縄で開催が予定されていた『春の例会』は開催延期となりました。)

那覇空港から車で約10分という立地に南国では珍しい天然温泉とホテルが併設されたリゾート複合施設として、島まるごと開発の何度も立ち上がる「しがらみ」「規制」を突破して誕生した瀬長島ウミカジテラス。店舗面積2,181.82㎡(敷地面積3,305㎡)に47店舗、駐車場約700台と小規模施設ながら存在感は抜群です。

2020年夏に開業5周年を控え、癒しと感動のアイランドリゾートとして国内外の観光客だけでなく地元住民にも愛され、周辺の他社開発とともにエリア価値向上への機能として成長していこうとしている素晴らしい施設を是非見てください!

注目ポイント①【開発への、ある破天荒な男の執念】

「ゴミの島」、瀬長島のロケーションに惚れ込み、個人の保証で25億円の借金を背負いながら数々の困難を乗り越え、「どこにもないリゾート」「みんなに喜んでもらえる島」を完成させた中堅旅行会社社長の、大人の冒険物語!!

<https://www.diamond.co.jp/book/9784478067529.html>



注目ポイント②【ダイナミックなランドスケープ】

ビーチに隣接した傾斜地に展開するオープンモール。美しい海景や慶良間諸島に沈む夕陽だけでなく、航空機や軍用機・戦闘機までも眺望できるオーシャンビュー。潮風を感じながらのナイトビューもオススメです。

潮が引いた海岸では生き物観察や潮干狩りを楽しむことも。

注目ポイント③【既成概念に捉われない試みでの成長】

観光業と不動産賃貸業の摩擦から生まれる小さなイノベーションの積み重ね。

「それぞれの土地のおもてなし」による唯一無二を実現すべく、失敗や無駄と思われることにもひとつづつ結果や相手の反応を自分の五感で確かめながらマルチタスクでチャレンジしている時宜に合った柔軟な対応にこそ、先の読みにくい時代におけるビジネスのヒントが隠れているのかもしれません。「始めなければ始まらない」、「おもしろいことはやり通したい」、といった開発仕掛人の想いが浸透し、新世代の頑張りやと相まって著しく成長中!



注目ポイント④【チャンプルーリゾート】

島にはホテルやグランピング等の施設が集まり、年間来島者数は年々増加。地元も国内外の観光客も問わない、まさに混ぜこぜのチャンプルーリゾート。

注目ポイント⑤【日帰り天然温泉&無料の足湯】

地下1,000mから湧き出る温泉は毎分500ℓの豊富な湯量。成分は身体を芯から温める効果があり「子宝の湯」とも。絶景を楽しみながら視察の疲れを癒してみては?



よもやまばなし【入島制限発令!?】

沖縄本島からのアクセスは海中道路を渡って瀬長島に入るわけですが、台風の影響によってはゲートが封鎖され、島への出入りができなくなることも、....

島のチャンプルーリゾートの魅力の一つでしょうか??



新SC経営士に聞く 高橋 尚徳さん 株式会社 大丸松坂屋百貨店 不動産事業部 開発部 専門課長

●SC経営士を目指したきっかけ

宅建を取得して次のステップを考えたとき、漠然と「SC経営士ってなんかいいよな。いずれ目指してみたいな」という、軽い気持ちが芽生えました。しかし、WEBから試験要項や過去問をチェックしてみるとその難しさに「あー、これは俺には無理なやつだな。」と即諦めモード。志を行動に移すことは出来ませんでした。…しかしそれから数年以上の月日が経ったある時、かつて会社推薦で受講させて頂いた「SCアカデミー（第6期）」が二次試験の免除要件になっていることを遅ればせながら知り、「あの時せっかく1年頑張ったアカデミー。だったら目指そうSC経営士!」と一念発起しました!

●受験勉強を振り返って

会社には内緒の受験。一緒に合格を志し情報交換する同士も周りにはいなかったのも、受験対策情報に乏しかったことは、ある種ビハインドにも感じていました。まず、何をどうやって勉強したらいいのか?を把握するのが第一関門でした。過去問の分析から始めるも、過去問には「正解番号」しか記載されていないので、ほとんどの「分からない」問題について、マネジメントブックを開いたりネットで検索したりと、自分なりに整理するのを繰り返し、そうしながら、受験対策を手探りしていく…そんなことを繰り返していました。

●今後の抱負

合格後、SC経営士歴10年先輩の上司にその喜びの報告をした時こう言われました。「この資格は持っているだけでは役に立たないかも知れないが、活用方法によってはとても財産になる。活かすも活かさないも自分次第。」と。肝に銘じ、ぜひ皆様と交流、研鑽に励ませて頂きたいと思います。宜しくお願い致します!

●プロフィール

1999年 ㈱松坂屋入社 上野店で売場や外商を経験

2006年 森ビル㈱出向 六本木ヒルズテナント運営管理を担当

2011年 J.フロントリテイリング㈱出向 銀座六丁目地区再開発計画(現GINZA SIX)構想などに携わる

2016年 ㈱大丸松坂屋百貨店に不動産事業部発足。主に百貨店周辺の路面物件開発を担当。

この時に東京から大阪に転動。現在に至る。

●写真について

業務で海外出張した際の余暇で、SCJトウデイに特集掲載されていた「ミュージ・ペイントバー」を実体験。(絵心のほどはお察し。。)



新SC経営士に聞く 天生目 翔子さん

株式会社ルミネ 有楽町店 営業部 営業推進グループ リーダー 2・3Fフロアマスター

●SC経営士試験の感想

元々SC経営士という資格自体は知っていましたが、まだ開発系の業務経験もほとんど無く、もっと実務経験を積んでからいつか受験できれば…と思っていました。偶然会社の上司から「受けてみないか」と声を掛けていただき、いざ勉強を始めてみると、今まで実務でしか得られなかったSC運営スキルをロジカルかつ体系的に学ぶ事ができるとわかり、自己成長に繋がる喜びや仕事への高いモチベーションを得られ、素晴らしい機会を頂いたと感じております。

●今後の抱負

先述のとおり、まだ現場での実務経験に偏りがあり、ディベロッパーとして学ばなければならない事が膨大にあると感じております。今回の資格取得をきっかけに、社外の方々やと交流・情報交換させていただく事を心から楽しみにしつつ、広い視野とチャレンジ精神を大切に、令和のSC業界を皆さまと一緒に盛り上げていく一員になれば嬉しいです。

●プロフィール

1989年生まれ、2012年に㈱ルミネに入社。2016年までの5年間、ルミネ立川店にて主に食品フロアの担当と、営業管理・販売促進・売上管理・営業推進・業態開発等のグループ業務を経験。2017年よりルミネ有楽町店に異動し、現在は営業推進リーダーとして主にCS・ES関連の企画運営を行う。

●趣味

一人海外旅行(特にフランス・スウェーデンの田舎エリアでローカルの人々と交流するのが好きです)、国内のゲストハウス巡り、スノボやサーフィン・バレーボール等スポーツ…と趣味が多いのですが、一番好きなのはDTMでの作曲や楽器演奏です。ピアノ、サックス、フルート、エレキ&アコギなど様々な楽器を経て、昨年から新たにチェロを始めました。全国コンクール一位の藝大院生に師事し(身の丈に合っていないのですが)、最近アマチュア弦楽団に所属して活動しています。



新SC経営士に聞く **浅原 和仁 さん** イオンモール株式会社 イオンモール岡山活性化推進マネージャー

●経営士試験の感想

一次試験の経済・商業の分野は、過去問の傾向から経済指標や政府の取り組みを色々調べたことが、受験後も自身の視野を広げるのに大きく役立っていると思います。二次試験の論文も、書くのは大変でしたが、SCの今後について自分なりに調べたり色々考えたりする良い機会になったと思います。口頭試問では厳しく突っ込まれる部分もありましたが、なんとか合格出来たので本当に良かったです。

●今後の抱負

社外の方々と接点を持てる非常にありがたい機会を頂けたと思っていますので、今後ともよろしく願いいたします。SCの取り巻く環境が大きく変化しているなかで、今後どのような形態や新たな施策を取り入れていくべきか、皆様と意見交換しながら模索していければと思います。

●プロフィール

2001年(株)丹青社、2007年(株)電通を経て、2012年イオンモール(株)へ入社
2012年 イオンモール川口前川へ配属、営業を担当
2014年 イオンモール岡山へ異動し、開設・営業・リーシングを担当～現在に至る

●趣味:読書・映画鑑賞

写真①:配属されて6年住んでいる岡山の生活を満喫しています。岡山にも雲海スポットがあります!(2017年 備中松山城)

写真②:SC経営士の次は、地元の商工会議所で主催されている「おかやま検定」に、職場のメンバーと挑戦しています。岡山にとっぴり漬かっています。



新SC経営士に聞く **香月 広 さん** 株式会社ベルーフ 代表取締役社長

●プロフィール

香月 広 1955年2月8日生まれ(64歳もうすぐ65歳)
アカデミーには52歳とごまかしていました。
東京都北区出身 和光大学芸術学卒業 卒業後中堅ディスプレイ会社ローザエ芸入社
約20年勤務 クライアント 西友・イトーヨーカドー・三越など
41歳の時独立し流通業界専門の人材紹介会社ベルーフ設立

4人の女子ばかりの子供、奥さんの子供も気が強い、12店舗のカープスの54人の女子スタッフも全員気が強く、自分では女難の相があると思っているが、周囲では女性の皆さんに守られているとの評価です。

趣味は奥さんにいわれて社交ダンスを始めているのですがとんでもないリズム音痴で3拍子と4拍子の違いが判らずもっぱら奥さんが躍る鑑賞専門にしています。(見ないと怒られる)



第28期SC経営士にホントにまぐれで受かりましたベルーフ香月です。弊社は駅ビル・百貨店はじ主に都市型SCの生鮮売り場の集中レジ運営やインフォメーション、フードコートオペレーション、食物販売、催事販売等の人材サポート会社です。長らくSCに関り、テナントとしても出店しています。

そこでSC経営士を弊社の社員が誰か一人ぐらい取らないかと社内で募ったのですが、誰も手をあげず、それではまず自分が挑戦しようと思い4月の第13期SCアカデミーに入りました(SCアカデミーに入構して卒業すればSC経営士を取れると勘違い)卒業しても来年の試験の2次試験免除と聞き、あれれ・・・

さらに通信講座SC管理・SC開発2科目を通信教育で優秀賞をとれば2科目免除と聞き、早速4月1日に通信講座申し込み、最速20日ですべて提出、めでたく全科目優秀賞の賞状を頂いたがこの権利はやはり来年も試験に有効と聞きまたまたあれれ・・・

それでは過去問12年分勉強し9月6日の試験に挑戦しました。なんとかまぐれで合格して、びっくり少しは会社に対して面目は。立ちました。

弊社はあくまでSCのサポート企業ですがいつ何時弊社がテナントとして当事者になったりするかわかりません。今後も弊社社員がSCアカデミーに入構したりSC経営士を目指していかせたいと思います。いずれにしても昨年3月から9月6日の試験まではでんだかんだと勉強していたのが合格につながったと思います。

今回の28期同期の最年長と思いますが、いくつになっても挑戦は大事だと思います。私は宅建取引士は以前に取得しているので、宅地建物取引士兼SC経営士として、たとえ会社の経営をしりぞいても体の続く限り活動していきたいと考えています。現在の職を活かし、食物販・生鮮・飲食の分野でのリーシング。日本の優れた食材の紹介。ポップアップストアの展開などを手掛けていきたいと思っています。

新SC経営士に聞く 角田 匡平さん

京王電鉄株式会社 開発事業本部SC営業部 フレンテ笹塚事務所 所長代理

28期SC経営士となりました京王電鉄㈱の角田です。
この場で、ご紹介いただけるとのことでしたので、自身の紹介をさせていただければと思います！

●SC経営士を目指したきっかけ
会社の先輩（23期の山路さん）の社内外での活躍を見て、同じフィールドでもっと活躍したいと思ったことと、SCアカデミー（13期生）に通わせて頂いていたのもあって、SC業界についてもっと勉強し、もっと貢献し、発展させていきたいと考えたので、SC経営士を目指したい!と思いました。（今回はとりあえず受けてみようかなと思った程度でしたが、、、運よく受かりました!）

●SC経営士取得後の抱負
鉄道会社に勤めているので、街や地域とは切っても切れない立ち位置です。今後はSCを地域コミュニティの核として捉えて、街や地域をどう発展させていくか、住んでいる人たちにどうしたら満足してもらえるかということ（地域満足の向上）を突き詰めて考えていきたいと思っています!そのためにSCの業界についてもっと勉強させていただき、皆さまにもいろいろとご意見を頂きながら、頑張らせていただければと思いますのでよろしくお願いします!!

●プロフィール
2011年04月～京王電鉄㈱入社（新卒）
＊半年ほど駅・バスなどで実習
2011年10月～京王リテールサービス㈱（現在は㈱京王ストアと合併）出向
＊K-Shop（駅ミニコンビニ）渋谷店、東府中店で勤務
2012年3月より若葉台店、聖蹟桜ヶ丘店で店長として勤務
2013年07月～京王電鉄㈱復職
開発推進部 店舗営業担当
2016年07月～SC営業部 沿線商業担当
＊京王線沿線の中小規模商業物件の管理を担当
2018年07月～SC営業部 キラリナ京王吉祥寺事務所・フレンテ笹塚事務所
＊両SCの運営・販促・施設管理からリニューアル計画の立案・実行
工事計画・内装監理など多岐に渡る業務を担当（何でもやります!）

●趣味
サッカー観戦（浦和レッズ）＊会社はFC東京推しなのであまり大声では言えないのですが…
もし、同志の方いらっしゃいましたら仲良くさせてください!!



あなたは解けますか？「第28期SC経営士試験」問題集

【第4問】〈配点10点〉（解答番号は 21 から 25 ）

次の文章は「サブスクリプションサービス」に関する記述である。文中の空欄にあてはまる最も適切な語句を下記の語群から選び、解答欄にその番号をマークしなさい。

サブスクリプションサービスは、日本語で「 21 利用」などと呼ばれる。企業が製品やサービスを売り切るのではなく、消費者に 21 料金を貸し出すサービスである。例えば、アマゾン、 22 を立ち上げ、サブスクリプションモデルのパワーを活かして、売上高を飛躍的に増加させた。背景には、 23 に代表される、近年の「所有から 24 へ」という消費傾向がある。
顧客にとっては、サブスクリプションだと、買うか買わないかの判断を一度だけすればよいので、「お金を払うときの苦痛」を何度も味あわずに済むというメリットがある。一方、企業にとっては、一定の収入を継続的に得られることと、顧客との 25 関係を築けるというメリットがある。

語群【21～25】

21	1. アマゾンエフェクト	2. 定額	3. フェアトレード
22	4. 体験	5. 長期的	6. アマゾンプライム
23	7. 会員	8. 貯蓄	9. シェアリングエコノミー
24	10. 家族的	11. アマゾンゴー	12. 限定
25	13. エシカル	14. 利用	15. 人間

こちらは、第28期SC経営士試験「商業一般」科目で出題された問題です。
皆様、すべてわかりますか？



新コラム【不動産鑑定士の視点から】 田代 務 さん(24期)

SC経営士24期の田代です。SC経営士は、通常はどこかのショッピングセンターやデベロッパーに勤務している方が大半かと思いますが、私は異色で本業は不動産鑑定士をしています。不動産鑑定士なんて馴染みもなく、鑑定士の知り合いなんて、一人もない方が大半ではないでしょうか。私からは不動産に関する有益な情報をSC経営士の皆様にお伝えして頂ければと思いますが、初回はまず不動産鑑定について、ご紹介をさせていただきます。



■プロフィール
2005年不動産鑑定士試験合格。SC経営士24期。商業施設の評価を専門として評価実績は約1兆5千億円。
世田谷区在住、3児のパパとしてPTA活動などに参加。今年は盆踊り委員になる予定で、週1で盆踊りスクールに通う。

---不動産鑑定士とは？---

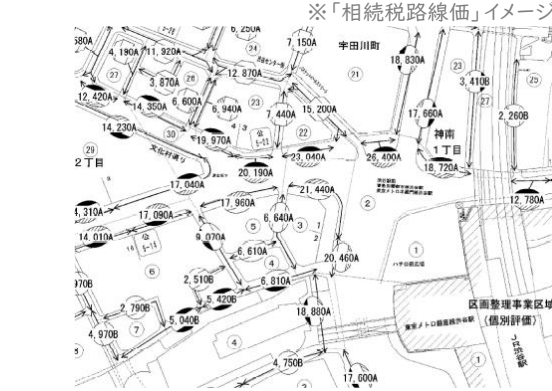
不動産鑑定評価とは不動産の経済価値を判定し、その結果を価額に表示することをいいます。土地や建物の適正な価格を判定できる唯一の国家資格で、鑑定評価は不動産鑑定士の独占業務となっています。また価格を判定するだけでなく、土地や建物の有効活用などのコンサルティングも不動産鑑定士の業務となっています。
一般に最も知られているのが、一年に1度発表される、地価公示や地価調査です。また相続税路線価や固定資産税路線価なども、国税庁や各自治体などから委託を受け、その基となる標準地を評価しています。2000年以降は不動産証券化ビジネスが大きく展開し、J-REITや私募ファンドの運用不動産を定期的に鑑定評価しております。SC経営士の中には、この業務で不動産鑑定士と付き合いがある人もいないのでは？

また、SC関連で言いますと、金融機関のための担保価値評価、新規賃料設定、契約更新時期の継続賃料の評価、訴訟時の賃料評価、立退き料の算定、売却時の評価、複合的な再開発の場合は、権利変換時の評価など意外と不動産鑑定士が出てくる場面もあります。でもそんなのいちいち毎回、不動産鑑定士に評価をお願いしていないけど、、、と疑問に思われている方も多いと思うでしょう。もちろん、不動産は個人や法人の私有財産ですので、価格は当事者間で合意すれば問題ありません。しかしながら、取引の状況によっては、不動産鑑定評価書が必要になる時もあります。具体的には、同系列会社内での取引、多数の投資家等を募るような投資家保護の要請が強い場合、公共財産の処分などです。また合意している方といってもあまりにも時価とかけ離れていれば、贈与や譲渡所得等の問題が発生するので、このような場合にも鑑定評価が必要となります。
(概略を述べましたが、不動産鑑定士の仕事について知りたい人は学生向けの進路情報サイト「スタディサプリの不動産鑑定士の仕事」<https://shingakunet.com/bunnya/w0004/x0074/>をご参照ください。ほとんど私が情報提供しています。

---公的価格と時価---

しかしながら、やっぱり自分で不動産の価格を調べて決定したいという人のために、今日は簡単に不動産の価格を調査できる情報を以下にまとめました。

項目	公表主	価格時点	公表時期
地価公示 (100)	国土交通省	1月1日	3月22日ごろ
地価調査 (100)	都道府県	7月1日	9月22日ごろ
相続税路線価 (80)	国税庁	1月1日	7月1日
固定資産税路線価 (70)	各自治体	1月1日 (3年に一度のみ入れ替え)	4月1日



地価公示や地価調査については、国土交通省のHP <https://www.land.mlit.go.jp/landPrice/AriaServlet?MOD=0&TYP=0>を検索しても出てきますが、オススメは相続税路線価、固定資産税路線価も一緒に表示される全国地価マップ(一般財団法人資産評価システム研究センター作成) <https://www.chikamap.jp/chikamap/Portal?mid=216>が検索しやすいです。
括弧書きで100、80、70と書きましたが、これは地価公示を100とすると、相続税評価はその8掛け、固定資産税路線価は7掛けということです。また公的な意味での時価は地価公示ですが、実勢価格を意味する時価は大半がこの地価公示よりも高く1.0倍から3-4倍を超える金額で取引される不動産もあります。100、80、70とあるのは、公表の省庁が異なるからです。前から、国土交通省、国税庁、各種自治体ですので総務省管轄です。それを国土交通省が音頭を取って、地価公示をベースに統一しました。いまのバランスになったのが意外と新しく平成8年です。一番便利なのは毎年更新される相続税路線価です。これを一般に「路線価」と呼ぶことが多いです。やはり国税庁(旧大蔵省)が一番力をもってますね。不動産の歴史は、租庸調の時から、徴税主体が主導して発展してきたといっても過言ではありません。売買事例に関しては日本では登記に売買価格は記載されていないのですが、(欧米やシンガポール、台湾は記載)最近では国土交通省がばかした感じで2006年から「不動産取引価格情報検索サイト」を立ち上げて公表しています。
<https://www.land.mlit.go.jp/webland/servlet/MainServlet>
また、会員登録が(無料)が必要になりますが、J-REITの運用資産を検索できるARES J-REIT Property Databaseも便利です。
<https://jreit-pdb.ares.or.jp/pdb/data/>

---公的価格のタイミング---

またここからがポイントなのですが、上記4つの価格は公的な価格ですので、地価公示が公表される3月下旬、固定資産税台帳が縦覧できる4月(納税通知書は6月下旬送付)、相続税路線価が公表される7月1日は、価格や賃料の見直しが話しやすいきっかけの日時となります。さらに、固定資産税路線価は3年に一度しか見直しされませんから、大幅な価格上昇期や下落期には3年分の変動が一気に反映されるため、賃料などの見直しにもつながるでしょう(次回は令和3年4月です。)

---坪って---

ちなみに、上記の公的価格の単位はいずれも㎡です。不動産業界の現場ではいまだに坪(尺貫法)が利用されていますが、1891年制定の度量衡法が、昭和26年に計量法に改正され、その後1966年4月1日以降は坪(尺貫法)表示は不動産取引などの証明行為に使用できなくなっています。ゆえに鑑定ではすべて㎡表示されます。しかしながら、商業の現場は月坪効率、坪単価など、不動産業界以上に「坪」が定着しているなど感じています。皆さん1坪って、理論値の3.305785...㎡や、畳2畳分とかでなくて、目測や体感でどのくらいかわかりますか？個人的には、小学生のころから慣れ親しんだ定規や幅跳びなどのスポーツで慣れ親しんだ1m×1m=1㎡の方が体感としてわかるのですが。。。追伸、私は坪に似た円周率を60桁まで暗記しています。

【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で紹介させて頂いております。

前号までに続いて、JR西日本大阪開発(株)の今治 加奈子さん（22期）からの寄稿となります。今後のSC業界にとって非常に重要なテーマについて語られていますので、ぜひ皆様ご一読ください！

SC+アウトドア+私＝「アウトドアのアルビ」

JR大阪駅高架下にあるSC「アルビ」のMD企画・リーシング担当、JR西日本大阪開発（株）の今治加奈子（いまじかなこ）です。

本稿を持って、私のコラムは終わりです。実は、「アウトドアのアルビ」が閉館することへの想いを書くために、第1稿から継続して、アウトドアというテーマで、自SC「アウトドアのアルビ」に関連した内容で進めさせていただきました。

具体的には、JR大阪駅西高架下の商業施設等は、新駅の設置を含む大規模な改良工事により駅施設に変わることが決定し、この鉄道事業の支障として、「アウトドアのアルビ」は開業から9年目である年内に閉館せざる得なくなります。

閉館業務は、ギャレ大阪に続いて2回目の経験ですが、今回は自分が作ったものを自分で閉めることになります。アルビ開業時のMD立案、リーシング、開業販促、運営方法、さらに細かい話で言えば、ロゴの色選定、電球の数、床の材質などハード選択まで、全ての業務に関わってきたことから私にとって「アウトドアのアルビ」は、産み、育ててきた我が子と言っても決して大げさな表現ではないと思っています。

閉館業務は、過酷で辛いものです。これは、運営、契約、工事など業務量の多さや各関連会社との調整の複雑さ、ましてや、テナント交渉が難航しているからではありません。開店時からの付き合いで、苦楽を共にし、多くを相談してきた仲間であるテナントの方々は、自分の店が無くなることよりも、「アウトドアのアルビ」の閉館を惜しみ悲しんでくれ、私の今後までも心配してくれました。当然ではありますが、契約に則り、一切の妥協もせず肅々とテナントへ諸条件を提示しています。それに対して、鉄道事業で仕方がないとはいえ、恨み言や厳しい要求をするテナントさんがいないことが、ただ申し訳なく心苦しく、自分の力不足を実感する日々です。

私は22期のSC経営士ですが、合格者代表スピーチで、「日本一」のSCを目指したいと言い、「日本一のSC」とは何かを「アウトドアのアルビ」で模索してきました。そのために、多くのテナント関係者、関連会社、同業・異業種の方々と知り合い、そして様々な教を請い学びました。力不足を補うための努力は誰にも負けたいと思っています。また、目的のためには手段を選ばない執念も相当です。現在、「アウトドアのアルビ」は、志を同じくする人たちが集まり、築き上げてきた素晴らしいSCですが、私の考える「日本一」のSCまでは、道半ばであることが、個人的な意見としてですが、悔しいのです。

閉館の仕事だけではなく、リニューアルや新規開発も、私たちの仕事は完成までの過程で多くの苦労があり、完成後もその苦労は続きます。2019年は、SC開発数をSC閉鎖が上回ったこともあり、SC事業を危機的状況と厳しくいう人たちが増えました。私は、SCの未来を心配する必要はないと思っています。形は変わっても、「市場は楽しい」は不変です。その楽しさを提供するために、何度閉館しても、私は良いものを作る気持ちは失わず、想いを込めて諦めず愚直にSCの仕事を続ければ、そこに結果がついてくると信じています。SC業界には、私と同じような想いで仕事をしている仲間が大勢います。単なる今の状況への対策（課題）だけでなく、その先にある未来を創造できると私は信じています。



【SCと競馬と人生と（不定期連載）】 第6回：憩いの場

第23期SC経営士の高橋 駒貴です。

今回は昨年末、クリスマス前にプライベートで訪れた函館の話を中心にお届けします。

競走馬育成の職に就いていた頃は札幌までの遠征が限界で（何しろ当時私が住んでいた牧場から札幌まで車で片道3時間半!!）、函館の地を訪れることができなかったため、今回がお初の訪問。

史跡や名所巡り、北の幸を満喫したのは言うまでもありませんが、丁度最終日が年末の一大番、「有馬記念」の前日に当たっていたため、同行していた妻に無理を言って函館競馬場に立ち寄ることができました。（※有馬記念は少額投資としましたが、惨敗、、、）

函館競馬場は1896年に開場されたJRAの競馬場の中では最も歴史があり、2010年に約2年の歳月と総工費は約150億円をかけて改修された競馬場です。また、函館市の「避難所」に指定されており、大規模地震の発生時は駐車場が避難所として利用されるという特徴を持っています。約10年前に多額の費用をかけリニューアルした施設ではあるのですが、函館競馬場で年間の競馬開催は、2019年はわずか12日（6/15～7/21の週末）。

毎年夏の僅かな期間しか開催されないのは例年どおりで、施設単体ではとても投資効果を得られないであろうと素人考えて想像してしまいましたが、そこは平成30年度の純利益554億、資本金1兆を超える巨大企業。単純な利益の追求に留まらない理由があるのだらうと勝手に納得しておりました。



ということで皆さんお気づきのとおり、徐々にSC関連的なアプローチ、こじつけ感満載の話にシフトして行きたいと思います（笑）

実際に競馬場内（屋内）に足を運んでみると、開場間もない時間にも係わらず、なかなかの人出で少々びっくり。お一人さま、カップル、ご家族連れ（子供はその辺で叫びまわっている）など千差万別、競馬場の対面に付設された平面駐車場も満車ではないものの、6,7割の駐車率。暫く時間を過ごしましたが、皆さんしっかり腰を据え、競馬を楽しんでおられる様子でした。

帰宅後改めて函館中心市街の地図を眺めてみると、観光客向けのポットは充実しているが、地元住民のための時間消費型施設はやや限られているような印象を受けました。

※あくまで私見です（函館出身の方、函館住民の方、申し訳ありません m（__）m）

短時間の訪問で少々乱暴な定義づけですが、つまり、函館競馬場が果たしている役割は、まさに地域に必要な不可欠、生活の一部、と感じ取った次第です。

SCの役割もまさに同じで、それぞれの地域に根差した文化や歴史があり、その流れに寄り添い、商業のフォーマットを適切化することこそ、地域に愛され、生活の一部であり続ける唯一の方法であり、都会で流行っているからではなく（もちろん場所によってはそれが最重要となることも）、その土地で愛されるために何が必要かに、改めて真剣に向き合わなければならない。

帰りの飛行機でそんなことを考えさせられる、函館の旅となりました。



■プロフィール

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、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。



【前回登場の菅原さんより】

私からは、(株)東急モルズデベロップメントの野村さんを紹介させていただきます。私が初めてお会いしたのは5年ほど前で、当時はテナント企画部に所属されていました。今は人事部長としてご活躍で、TMDの人事話・裏話をたくさん知っている人!?です!笑

野村 高明 さん(20期)

(株)東急モルズデベロップメント

コーポレート本部 人事部

1979年9月25日生まれ

2003年12月入社

SC経営士 第20期

takaaki_nomura@tokyu-tmd.co.jp

■自己紹介

みなさんはじめまして。(株)東急モルズデベロップメントの野村です。

2003年に当社に中途入社して以降、いまは亡き(!?)クイーンズスクエア横浜[アット] (みなとみらい東急スクエアに名称変更しました)、たまプラーザテラスなどで経理担当や営業担当としてSCマンとして鍛えられ、30代後半からは経営管理部、人事部と一般管理部門を渡り歩いております。

ちなみに(株)スペース・菅原さんとはテナント企画部時代に巡りあい、多大なるお力を頂戴いたしました。本当に感謝しています!!

現在は人事部ということもあり、自施設以外を視察する機会が激減してしまいSCの勉強不足を痛感している今日この頃です。ぜひ経営士のみなさまと、我々デベ側スタッフの人材育成や研修の在り方について情報交換させていただけると嬉しいです。当社の人事裏話はまた別の機会です…(笑)

※写真の補足

①まじめな写真

②プライベート写真(実は丘サーファーです。海であえたら奇跡)



【編集後記】

飛躍の2020年、パシフィコ横浜でみなさまとお会いしてから、わずか1ヶ月で、これほどまで状況が変わってしまうとは、誰が予測できたでしょうか。何よりもまずは、感染拡大が収束して、最悪の事態に陥ることは、何としても避けたいところです。

私共の業界に目を向けると、各館の立地やショップの構成にもよりますが、地域を支えるインフラであると同時に、「生活に一番近い非日常」でもありますので、慎重な判断を要す局面ではありますが、その判断が、地域のマインドの冷え込みを大きく左右することになりそうです。

さて今号では、SCの閉館に関するTOPICSを紹介しました。5年10年単位でお客さまを作っていくフロアと、weekly、せいぜいmonthlyで、最大瞬間風速を求めるフロア。同じデベロッパー、同じ施設、もっといえば同じ担当者でも、異なる視座を持ち得てこそ成り立つのがSCであるところ、日々の営業では、比較的後者にフォーカスが当たりがちですが、ロングタームで結果を出したい区画で、アルビさんのように、ショップ、お客様との関係値ができれば、これはこれで他にはない、サスティナブルな自館の強みになりそうです。

こうした開発上の事情による閉館もあれば、市場の縮小が不可避ともいわれるところ、営業不振による閉館も、今後やむなく生じるであろう中、我々が持っていたい視点として、気づきをいただいたように思います。

今号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-](mailto:ktabei@gms.tokyo-dome.co.jp)
dome.co.jp

SC協会 SC経営士会事務局
sckeieishikai@jcs.or.jp