



第13号 2020年5月発行

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経営士会会長より、経営士の皆様へメッセージ

新型コロナウイルスの感染拡大が続いています。

SCはこの半世紀の間、ディベロッパーとテナントの良好なパートナーシップのもと、協力し合い幾多の課題を乗り越え、地域の人々の期待に応え、支持を得てきました。しかし、この未曾有の危機に、SCはこれまでにない困難な状況に置かれています。

そうした中、SC経営士の皆様は未知のウイルスを相手に、いつ終息するのかという懸念を抱きながら、日々の困難に対応しておられることと思います。

災難や苦難はないに越したことはありませんが、そもいかなのがこの世の中です。ならば「艱難汝を玉にす」という強い思いで、このかつてない困難を乗り越えていこうではありませんか。

皆様はSC経営やSC業界、さらには地域社会の発展に貢献できる資質を持った優秀な方々です。そのため、SCに関する様々な事柄の対応を求められていることと思います。そこで、皆様にはこのような時こそぜひSC経営士会という場を活用してほしいと思います。あいにく今は会って活動することがなかなかできませんが、例えばこのSC経営士会ニュース【THE CIRCLE】という媒体を使って交流することはできますし、提言を行うなどして刺激し合うこともできます。ぜひ考えてみてください。

新型コロナ終息後は、働き方、ライフスタイル、買物や食事の仕方などが大きく変わるだろうと指摘されています。その近い将来を見据え、我々SC経営士が今のうちに人一倍の知恵を絞り、努力を積み重ねることで、一陽来復への道が開けてくると思います。

以上

SC経営士会 会長 大甕 聡

SC経営士会の活動について

2020年4月～6月（第1四半期）の経営士会行事に関しては、新型コロナウイルス感染症が拡大している状況を鑑み、延期および中止となっております。活動の再開時期に関しましては、追って皆様にお知らせ致します。



2月27日(木)、B-nest静岡市産学交流センター プレゼンルーム(新静岡セノバ隣接)にて、中部ブロック主催のESセミナーとして、SC大賞「ES賞」、「地域貢献賞」等を連続受賞された「新静岡セノバ」の秘密を解明する会を、静鉄プロパティーマネジメント㈱の皆さんの全面的協力の下に開催いたしました。

参加者はSC経営士、一般会員他で46名でしたが、コロナ騒ぎが無ければ、保育園視察も、セミナー後の懇親会も中止せずすみ、68名！もの当初申込者全員が参加いただけたであろう人気セミナーだけに縮小開催がとても残念でした。

とは言っても、ご登壇者の「秘密の種明かし」トークが色褪せることなく、しっかりと参加者の胸に響いたことかと思えます。



1. 「起業のつばさプロジェクト」の秘密

TV局とコラボした斬新なインキュベーション企画で、担当が大変な思いをしながら手取り足取り応援し、有名店へと成長させた話と、そうはいかなかった大畑課長のチャレンジングなお話。

2. 「セノバ保育園」の秘密

セノバで働くママのために働くママのアイデアでつくったセノバ保育園。セノバスタッフの利便性・人材確保他、周辺利用者にも門戸を広げるちゃんとした保育園である旨の大参課長のESのお話。

3. セノバのES活動と「セノバ流組織作り」の秘密

社長も総出でテナントを労い、取締役が真剣にバカをやり(本人談)盛り上げ、DVとしてテナントに惜しみなく愛情を注ぐ情熱が、彼らの信頼を得、「セノバの一員になる」という誇りをも確立させているんだなど感じた佐藤取締役のお話でした。かつて内臓ガンでありながら「テナントのためなら内臓の一つや二つ惜しくねえ」と豪語しテナントに酒を吞ませた大先輩に、佐藤氏が重なって見えました。いつの時代もこういった熱い人達の想いが、DVスタッフ、テナントを巻き込みSCのキャラクターが形成される、これもセノバ流、秘密の一つに違いないと感じました。

参加者は、昼下がりの眠い時間にも誰一人としておやすみになる方もなく、3者の貴重なお話を十二分に堪能されたかと思えます。この場をお借りして何から何までお世話になりましたセノバの皆様へ改めて御礼申し上げます。



【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6回は中国・四国ブロックの井門（いど）ブロック長です。

井門 誠治さん(第7期)

四国旅客鉄道株式会社 事業開発本部
1956年2月17日 愛媛県松山市生まれ
SC協会中国・四国支部運営委員



●プロフィール

- 1979年4月 松山総合開発株式会社(松山全日空ホテル)入社 開業準備室配属。商業ゾーンの開発を手がける。
- 1979年11月 松山全日空ホテル「AVA」開業 開業宣伝から日々の売上管理、店舗営業までルーチンに追われる日々の中でSCを構成する全ての業務に横串をさせたのは小さい施設ならでの良い経験でした。
- 1986年 1stリニューアル。東神開発さんに協力を依頼。ハードだけでなくオペレーションの大切さを教えていただきました。このことが今の自分を作った事はもちろん、デベロッパーという業務にはまった瞬間でもありました。
- 2000年 責任者となったことを機に、これまでの「おばさまの館」と称されていたコンサバミセスの館を「ファッションの館」に再生を決断。
- 2002年 2ndリニューアル。カジュアル化の狼煙として「デニム」にフィーチャーしたフロアRNを決行。ディーゼルやアールジーン等中国四国初出店ばかりを誘致。特にアルマーニジーンズは日本一号店を出店いただき、やれば出来るという大なる勘違いのきっかけとなりました。
- 2004年 25周年の誓いとして5年で売上50%UPを宣言。イルビゾンテやエンポリオアルマーニなど誘致し3rdRN。
- 2008年 4thリニューアル。リーマンショックのこの年、松山商圈初の郊外型ショッピングモールが開業。また中心市街地にあったラフォーレ原宿松山が撤退。中心市街地の衰退を危惧し、地下1階を当時要望の多かった109系で構成。全店四国初出店ではあるものの、ハイブランドMDを展開していた館としてはいかなるものかと自問自答。最終的には街の機能として決断。
- 2009年 5thリニューアル。圧倒的に要望の多かったビームス等有名店を導入。30周年のこの年、約束の50%UPを達成。
- 2011年 6thリニューアル。「街の機能としてのMD」締めくくりとして、四国には出店しないと思われていたユナイテッドアローズ・ビューティ&ユース、ジャーナルスタンダード、ノースフェイスプラス等を誘致。
- 2013年12月 四国旅客鉄道株式会社(JR四国)入社
街を元気にと頑張ってきたものの、小さな単館では限界を感じ、駅に新たな核を作りたいとRNから2年を待ってJRに。

●プライベート

現在、香川県高松市に人生初の単身赴任中。洗濯機の回し方も覚えました。
海が大好きで年中黒い。(ホントは色白です。)帰省に時間がかかるため、
趣味のサーフィンは随分減りました。今は愛犬とパドリングが主な海の使い方。



●中国・四国ブロックの活動

中国・四国ブロックは少数、広域と二重苦を背負っての活動のためブロック独自の活動は厳しい状況にあります。しかしながら、SC協会中国・四国支部やSC経営士会近隣ブロックの皆様にご協力頂きながら運営委員一丸となって頑張っています。
昨年度もSC協会中国・四国支部合同にてSC経営強化セミナー「地域コミュニケーション生み出す新たなSCの形態新規開業SC視察」と題して、岡山に開業した問屋町テラスとランチ岡山西長瀬を視察。また、近畿ブロックよりお声がけいただき、SC経営士新人歓迎会を合同で開催させていただきました。

その他、冠講座として2014年度の広島修道大学に続き、下関市立大学に講師として経営士を派遣いたしました。
今後も各ブロックの方々と連携し、活発な活動をしていきたいと考えています。



SC視察：ランチ岡山西長瀬・問屋町テラス



冠講座：下関市立大学

【いつか見ておきたいSC】

マイング (株式会社 博多ステーションビル)

- 施設概要 福岡市博多区博多駅中央街1-1
- 公式HP <https://www.ming.or.jp/>



この連載では、SCマニアを自称する編集部の面々が「コロナで見にくい」「仕事が忙しくてSC見にくい」「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、平林編集員(24期)が新型コロナウイルス感染症拡大防止方針を踏まえた視聴をお届けいたします。

九州、アジアの玄関口であり開発目覚ましい博多・天神エリア。その激戦区の博多駅ナカにあり、いろんな県、いろんな国の人から、周辺のビジネスパーソンや主婦にまで親しまれている開業56年あまりの歴史ある施設『マイング』。

店舗面積1,130坪に92テナント、年間売上高86.7億円(2018年度実績)、入出街者数は1日平均 約5.8万人と存在感は抜群。2018年にリニューアルした飲食ゾーンの博多1番街や、大規模リニューアルを検討中の博多駅地下街だけでなく、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くようとしている素晴らしい施設を是非見てください!(今回はバーチャルで!笑)

注目ポイント①【歌い♪踊る♪博多人形!!】

博多のまんなかマイング~♪ 博多のえきなかマイング~♪ オリジナルCMソングを混声合唱団のように歌いながら、マイングに集結。パラパラ漫画のような不思議ダンス! こんな時だからこそ、笑顔がふえるエールとしても!

https://youtu.be/zzgfcq_zGLI

<https://youtu.be/o4i82adh0n8>

CM制作秘話はこちら↓

<https://www.ming.or.jp/2018-04newcm/cm01.php>

<https://www.ming.or.jp/2018-04newcm/cm02.php>



注目ポイント②【絶品みやげの名店街】

センスが問われるおみやげ。博多だけでなく九州まるっと各地から一流のおみやげ・グルメが集結。中でも明太子は九州NO.1の品揃え。各名店が味自慢を繰り広げる魅惑のワンフロアで未知の体験をどうぞ。



注目ポイント③【恐るべき販促効果】

3年連続、年度昨対売上更新継続中☆☆☆

2016年の熊本地震、以降も台風や集中豪雨の幾多の困難を乗り越え、ただでは転ばない?販促魂を実現する頭脳は社内であり! 頭と身体の汗かきを惜しまないスタッフもどんどん成長中で、外部委託先スタッフとの良好なCo-workも笑いあり涙ありの地道な経年努力の成果でしょう。ここには原点ともいべき宝があり、現在では比類なきイノベーション! その企画力と人脈は一昼夜にして習得・体得することはできないが、見習い、会得・習得することはできるもの。

ハウスカードやポイントプログラムが無くてもここまでできる、まさに販促ビッグバン!ともいえるイリュージョン級の独自オペレーション。ここだけの話ですが、年間販促予算は誰もが驚くほどの金額とか?!予算金額水準の高低は読者のご想像にオマカセします(汗) 是非、お宝探しに来てみてください!



【2019年度実績】 ※速報値※ 対2016年度比	
売上高	116%(+13億円)
レジ客数	109%(+66万人)
来店客数	107%(+145万人)

注目ポイント④【明確なMDとテナントリレーション】

恒例施策は、『マイングNO.1おみやげ決定戦』、『ストロベリースイーツフェスタ』の二本柱。前者は単なるお買物での抽選に終わらず、人気商品や投票者の属性とエリアのマーケティングも兼ねた秘策で、柔軟かつ幅広いMDに活用! 開業来、半世紀以上のテナントも多く、普通借も約2割。

よもやまばなし【完売必至のサラとく券】

神出鬼没の『サラとく券』 1,500円分の飲食券が1,000円で買えちゃう!お得なクーポン(有効期限は約1ヶ月)。発売は連日2日間で各日2回の計4回のみで大行列!



●SC経営士試験の感想

入社して9年目となり、グループリーダーも任されるポジションとなりましたが、まだSC経営に必要な知識を体系的に会得できていないのではないかと感じていました。そんな中、上司から「受験してみないか」と声をかけていただいたことをきっかけにSC経営士を目指すことにしました。過去問を中心に勉強しましたが、SCに関する知識だけではなく、経営・経済・財務・マーケティングと幅広く学ぶことができ、良い経験となりました。同じ部署の後輩も受験していたため、負けられないという気持ちも勉強のモチベーションになりました。二次試験の論文と口頭試問は全く自信がなかったので、合格通知を見たときは嬉しさよりも驚きが上回っていました。

●今後の抱負

現在は新型コロナウイルスの感染拡大に伴い、弊社の施設は一部の食品ショップ等を除いて休館している状況が続いています(入稿時点)。営業再開を楽しみに待ってくださっているお客さまも多くいらっしゃると思いますので、今後もそのようなお客さまに楽しんでいただけるような商業施設を作り続けていきたいと思っています。

また、SC経営士合格後に本社に異動し、「JR東日本SCフォーラム」の事務局を兼任することとなりました。社内外の皆様と交流する機会も増えるため、私自身の知見を広めるとともに、SC業界・JRグループ全体の発展にも貢献していきたいと思っています。

●プロフィール

2011年 株式会社ルミネ入社 町田店に配属

2016年 有楽町店に異動

2020年 本社営業本部営業部に異動

プロフィール写真は本社で撮影しました。アートや観葉植物が所々にあります。

●趣味

海外ドラマが好きで、CIAやFBIが出てくるようなドラマを特によく観ます。緊急事態宣言で自宅で過ごす時間が増えているので、この機会にたくさん観ようと思っています(早く新型コロナウイルスは収束してほしいですが...)。あとは上野の国立科学博物館が好きで、「リピーターズパス(年間パスポート)」を持っています。写真は「恐竜博2019」のティラノサウルスです。



新SC経営士に聞く **守田 陽さん**

株式会社リゾーム システム技術部 活用支援担当

28期経営士となりました(株)リゾームの守田と申します。

紹介の機会を賜り誠にありがとうございます。よろしくお願いたします。

●経営士試験受験の感想

会社の経営士先輩から受験しようよ!といただいていたにも関わらず、ずるずると時がたってしまい...今年こそはダメもどても(といいつつ落ちた時のことを考えて周りには秘密で)と受験することにしました。オフィスと図書館にこもって(子供に顔を忘れられそうになりながら)、ひたすら過去問を繰り返して試験に臨み、論文も先輩にご指導いただき何とか合格することができました。

受験を通じて、あいまいだった知識が埋められていくと同時に、まだまだ勉強・知らなければいけないことがたくさんあるということに気づかされ、合格を機にさらに広い視野で学び続けなければと感じております。

●今後の抱負

合格したのもつかの間、頼りにしていた経営士の大先輩が退職されることになり、社内唯一の経営士として一人前になるべく、またSC業界のお役に立てる人材となるよう引き続き精進していきたいと思っております。経営士ご先輩方にはご指導、交流いただけますようよろしくお願い致します!

●プロフィール

1983年広島生まれ

2008年(株)リゾーム入社

営業、商品企画を経験しつつ、データ分析、データ活用研修、システム活用などのユーザー支援を担当

●趣味

バンド(エレキベース):最近活動しておらず埃が...

カメラ:子供が生まれたのを契機に一眼レフにはまり、日常、子供会、会社行事等で撮りまくっています。(腕は初心者の域を出ないです笑)

広島:カーブ、お好み焼き巡り



新SC経営士に聞く **井出 由美子さん** 株式会社丸井 町田店営業担当 サブマネージャー

この度SC経営士会28期生になりました、井出と申します。
こうした機会には不慣れですが、今後ともよろしく願っています。

●SC経営士を目指したきっかけ

長く店舗運営に携わっているものの、確たるものがないと感じ、SCアカデミーを受講したことがきっかけです。とりあえずテキストを取り寄せたものの、その厚みに圧倒されて、しばらく手がつきませんでした…。試験勉強を通じて、自身の携わっている業務が事業のひとつのパーツに過ぎないことを実感し、もっと幅広く視野を広げ、知見を高めていかなくてはいけないと身が引き締まりました。

●今後の抱負

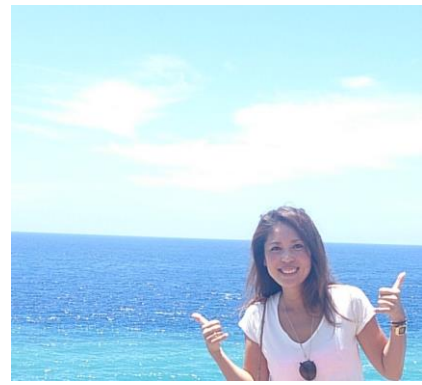
お客さまとつながるプラットフォームが乱立する中において、唯一のリアル接点である店舗価値を高めることに尽力していきたいです。そのためにはお客さまや地域に寄り添えるような「人」であることが大切だと思っています。皆さまとの交流を通じて、自分自身もアップデートしていけたらと思います。ご教示の程よろしく願っています！

●経歴

2000年(株)丸井に入社し、今年でちょうど20年目です。職務内容はレディスアパレルの売場運営、商品開発、販売部などを経て、現在は店舗の営業販促をしています。私の原点は売場運営時代の接客販売経験です。良い商品や体験をお客さまにもお勧めしたい一心で、試行錯誤しながらチームで取り組んできた経験が、今のテナント様とのリレーションにも活かされていると感じています。

●趣味

海外旅行です！もともと世界遺産を見に行くのが好きだったのですが、レディス水着を担当したことがきっかけで、毎年ガンブロになるほどのビーチリゾート好きになりました。最近では何か特技が欲しいなと思い、スキューバダイビングにチャレンジしています。先日初めてレッスンに行きましたが、その後は新型コロナウイルスの影響で中断を余儀なくされてしまいました。一日も早くこれまでのささやかな日常に戻ることを願ってやみません。



新SC経営士に聞く **羽尾 京士さん** イオンモール株式会社 イオンモール四日市北 ゼネラルマネージャー ※合格時はイオンモール水戸内原 オペレーションマネージャー

●SC経営士を目指したきっかけ

社内の登用試験受験と自身のキャリアアップを目指す中、SCの責任者として業務に携わりたいという気持ちが強く芽生え、そのための武器を思案したところ、まず浮かんだのが当該資格の取得でした。2015年にSC管理運営講座の学校長を受賞し、当該科目の受験免除が最終年度であったことも後押しとなりました。また色々な縁もあり、今春の人事異動で念願のゼネラルマネージャーとして任用されることとなりました。

●試験の感想

社内の登用試験と同年度に受験したことで、勉強に対する気持ちを高く維持できたことが良い結果に繋がりました。家族との時間を少なからず犠牲にはしましたが、頑張る姿を家族にも見せることが出来たと感じています。特に論文作成はSC経営というものを改めて考える良いきっかけになりました。

●今後の抱負

社内の先輩SC経営士の方から、社外の方々といかにネットワークを広げるかが重要とのアドバイスをいただきましたので、積極的に各種活動に参画することで、自身の見識を深め、SC運営に活用していきたいと考えております。

●プロフィール

2001年4月 株式会社東武百貨店入社
2012年12月 イオンモール株式会社入社・イオンモール鈴鹿へ配属、営業を担当
2014年2月 イオンモール幕張新都心へ異動、営業を担当
2018年1月 イオンモール水戸内原へ異動、オペレーションマネージャーを担当
2020年3月 イオンモール四日市北へ異動、ゼネラルマネージャーとして着任

●趣味:SC・グルメ巡り・映画鑑賞(マーベルシリーズ)

出かける際や旅行に行く度、複数のSCを訪れることが日常茶飯事のため、会社の仲間からは『いつか奥さんに捨てられるぞ!』と言われておりますが、ライフワークとして続けております。前職において食品を担当していたこともあり、スイーツを中心としたグルメ巡りをするのでフォローしております(苦笑。またマーベルシリーズの映画をこよなく愛しており、『アベンジャーズ/エンドゲーム』は劇場に4回ほど足を運びました!娘からも関連商品を見つけると『パパの好きなアイアンマンだ!』と言われます(笑)。



新SC経営士に聞く 伊藤 健司さん

株式会社三越伊勢丹 不動産事業部 海外不動産事業推進ディビジョン マネージャー

●SC経営士を目指したきっかけ

百貨店を生業としてきた弊社も時代が進む中で、変革を迫られています。百貨店からSC、そして不動産用途の一つとしての商業施設の在り方、と考え方を変えてきております。そんな中で私個人も縁あって不動産事業部というSC事業を携わる部門に配属となり、他のデベの方々の知見にキャッチアップするべく2018年度はSCアカデミーを受講させていただきました。SC協会の方々と接する中で経営士会の活動も見聞きすることもあって、街づくりや地方へのアクションに惹かれました。またSCアカデミー受講者には経営士受験の一部免除資格もあり、経営士にチャレンジすることとしました。

●今後の抱負

直近の業務であり、興味関心もあるのが、海外不動産の開発・運営となります。シームレス/デジタル、大型SC、など海外には日本に先んじている事例も多くあります。そんな中で業務を通じて、比較検証しビジネスを回していくことで、本質的に日本の商業施設がどうあるべきかを考えていきたいと思っております。(対デジタル、対海外、対ストック不動産、など)また、弊社海外事業の主戦場であるアジアでは業界横連携の意識は薄く、財閥や企業グループ別で激しい競争が行われています。そういった中で各国の海外不動産プレーヤーと我々がつながり、業界の課題やSDGsにむけて一緒に活動できるようなことができれば素敵だなとも思っております。

■プロフィール

2003年入社 横浜三越と多摩センター三越で、食品のテナント管理や催事運営を担当
2006年～海外出向 花園飯店上海三越 中国・上海という大都市でギフトショップ運営を担当
2014年～出向解除 日本橋三越で、レストランのテナント管理・定借契約を担当
2017年～異動 不動産事業部にて、海外不動産開発担当
フィリピンマニラプロジェクトのリーシングを中心に担当
2018年度 SCアカデミー(12期生)修了
2019年～異動 海外事業統括部にて、フィリピンマニラプロジェクトに合わせて他ASEAN拠点を担当

●趣味:スポーツ・食べること・飲むこと

スポーツは、バスケットボールとマリンスポーツがメインです。サッカーもやりたい今日この頃。
飲み食べは、こだわりなく雑食です。

●課題:体重が初の大台(100kg)を記録、将来のためにも体質改善・ダイエットに挑戦中



新SC経営士に聞く 荒木 明德さん

福岡地所株式会社 商業事業部 キャナルシティ博多 支配人

●SC経営士試験の感想など

SC経営士という資格の存在はずいぶん前から知っていました。また最近、弊社における重点資格に指定されたことに加えて、社内にほとんど資格保持者がいなかったのが軽い気持ちでチャレンジしてみようかと思いました。っが、いざ勉強を始めてと抑えなくてはならない範囲の広いこと!実務で経験していることはさておき、経営戦略や海外の事例など・・・試験が終わった時点での達成感ほぼ「ゼロ」だったことが思い出されます(笑)。ただ、知らないことを学んだ(かじった?)ことは少なからず自信になったのではないかと思います。

●今後の抱負

受験のきっかけにもなったことではありますが、やはり危機感がありました。社会環境の変化を見た時SC業界は普通に考えれば厳しくなることは明らかです。弊社は福岡を中心にSCを展開しており、ここ数年間は成長を続けて参りましたが10年後、20年後と言われると・・・この漠然とした不安を何とか出来ないかと。当然、環境や立地で戦略は様々だと思いますが、SC経営士の皆様と切磋琢磨してSC業界を盛り上げていければと思います。もちろん弊社施設についてお話し出来ることは喜んで承りますので仲良くしてください!

●趣味

正直「これだ!」と言えるものはほとんどありません。。野球をしていましたので体を動かすことは比較的いけます。(但し、長距離は大の苦手)。また、仕事で移動が多かったので歴史小説(司馬遼太郎さん)は結構読みましたので、いつか史跡巡りなどしてみたいと思っています。

●プロフィール

・1971年生まれ 48歳
・2007年7月～ 福岡地所(株)入社 キャナルシティ博多 営業マネージャー
・2011年1月～ マリノアシティ福岡 営業マネージャー
・2013年6月～ マリノアシティ福岡 支配人
・2016年6月～ 商業事業本部 リーシング担当課長
・2019年6月～ キャナルシティ博多 支配人



～LINK～ 経営士の輪

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。

【前回登場の野村さんより】

野村からは株式会社アトレ CS推進室長の長岡さんをご紹介します。

長岡さんとは5年前のSCビジネスフェアにおいて、SC経営士会プレゼンツ「若手経営士が語る!」というパネルディスカッションで一緒させていただきました。長岡さんは当時アトレ吉祥寺をご担当されており、当時からやる気と思いやりに満ち溢れた魅力的な方でしたが、今やアトレのCSを牽引するリーダーとしてご活躍されております。CSやESについて、ぜひ今後ともアドバイスください!!

長岡 瑞恵さん (22期)

株式会社アトレ 運営推進部

1978年2月2日生まれ

2000年4月入社

SC経営士会 関東甲信越ブロック運営委員

nagaoka@atre.co.jp



2000年(株)吉祥寺ロンロン(現(株)アトレ 吉祥寺店)入社。04年食料品ゾーンのリニューアルを担当。06年東日本旅客鉄道(株)および(株)JR東日本ステーションリテイリングへ出向。ecute立川の立ち上げと運営に従事。09年(株)アトレに復帰。吉祥寺ロンロンの閉店販促とアトレ吉祥寺の開業販促、イベントプロジェクト立ち上げに携わり、年間500回超のイベントを開催。その後本社運営推進部CS推進室に着任、現在はCSの他運営全般に携わっています。若い頃は開発もやりましたが、今ではもっぱら運営専門です。ロンロン時代は、インフォメーションにいたことやアド街ツ天国のあのコーナーに出たこともありました…(笑)

もっぱらの楽しみは、年数回の海外旅行。この1年では、香港・シンガポール・バルセロナ・台北・フランクフルトに行きました。中でも毎年欠かさず行っているのはシンガポール。魅力は何と言っても食事がおいしいこと。多民族国家なので料理の幅が広く、何度行っても飽きません!今年は残念ながら行けなそうですが、シンガポールのおすすめがありましたらぜひ教えてください!



シンガポールグルメの一例

バクチョーミー (ミシュラン1つ星)	香港麺 (ミシュラン1つ星)
プロウンミー (ドライ)	バクテー
ローミー	チキンライス

20年前... →



第29期(2020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磨き、体系的に学習し、その専門知識を活用して、販売および消費者のSC経営やSC事業、地域の社会に貢献できる実務者として、当協会が実施するSC経営士試験に合格し、登録した方になります。現在、約720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。

【登録申請料が無料!試験費用がSC経営士会に納入されるため、負担が軽減されています。】

試験日 一次試験(筆記): 2020年9月9日(水) 9:45~16:30
二次試験(論文・口頭試験): 2020年12月8日(水) 9:00~12月10日(木)~11日(金)

申込受付期間 2020年6月1日(月)~30日(火)

試験会場 一次試験: ①フォーラムエイト ②天満研修センター
二次試験: ①日本ショッピングセンター協会 ②天満研修センター

お問い合わせ先: 事務局
http://www.jcsc.or.jp/sc_education/keieishi/test

●SC経営士 試験の概要

●試験内容

一次試験	二次試験
筆記試験 試験時間: 約7時間 試験科目: 総合試験(筆記)	論文・口頭試験 試験時間: 約2時間 試験科目: 論文試験(筆記)、口頭試験(面接)

●試験料

●試験申し込み

●試験申し込みの注意

●試験申し込みの注意

●試験申し込みの注意

第29期SC経営士試験

2020年度(第29期)SC経営士試験の概要が、SC協会ホームページにて発表されております。

一次試験は9月9日(水)、東京/大阪会場で実施されます。申込期間は6月1日(月)から6月30日(火)※消印有効となっております。

皆様の周囲で、経営士試験に興味のある方がいらっしゃいましたら、ぜひご案内をお願い致します。

http://www.jcsc.or.jp/sc_education/keieishi/test

【SCと競馬と人生と(不定期連載)】 第7回:国民の財産

第23期SC経営士の高橋 駒貴です。

新型コロナウイルスの世界的な蔓延は、スポーツ界にも大きな影を落としています。東京2020オリンピックの開催延期に始まり、日本で言えばプロ野球、Jリーグを始めとした各種スポーツが開幕延期、見送りなどの憂き目に遭っています。(私も参加予定だった東京マラソン、プロレス観戦がぶっ飛びました。。。)

そんな中、無観客という措置を取りながらも継続できているのが、「競馬」。

一部JRA職員の感染などの報道はありましたが、実際に競馬に携わる関係者に罹患者が出ていない状況もあり、様々な工夫をしながら開催が進められています。その開催が続けられている理由の一つとして、経済的な社会貢献を謳う記事を目にする機会が増えてきましたので、簡単にその説明をさせていただきます。

例として中央競馬(JRA)。(出典:

<http://www.jra.go.jp/company/social/treasury/>)

JRAは、勝馬投票券(馬券)売上の一部を国庫納付金として国に納めています。出典元の例で言うと、2つの形態で、昨年度は約3,205億円を納付しているそうです。

- ①勝馬投票券の10%(例:勝馬投票券100円のうち、10円が国庫に納付される)
 - ②各事業年度でJRAに利益が生じた場合、その額の2分の1がさらに国庫に納付される
- ※令和元年度で、①が約2,900億円、②が305億円だそうです。

この額の大きさ、影響度から考えると、競馬場に行けない、ウインズで馬券が買えないという不自由さはあれど、開催が継続されているということは、リアルな楽しみが殆ど奪われた現在の生活によって、ごく僅かなオアシスであることは言うまでもありません。

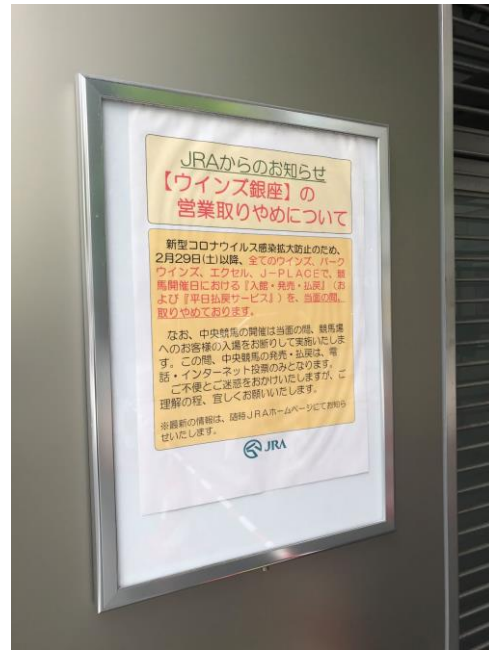
私は散財防止で躊躇していますが、これを機会に電話・インターネット投票などにチャレンジしてみても、如何でしょうか？

追伸

私の愛馬は、4月11日福島でのレースに出走予定でしたが、約1週前に足を捻って腫れが見られた為、出走回避、近隣の牧場に放牧となってしまいました(泣)初勝利が遠い、、、。



■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。



【編集後記】

全国各館、各店が大変な状況下で、今回も最後までおつきあいをいただき、ありがとうございます。厳しい現実のなか、それでもなお、感染リスクと向き合いながら、日々営業してくれているインフラ店舗のみなさまには、本当に頭の下がる思いです。

いっぽう、勤務先によっては、在宅勤務、テレワークなど、これまでとは異なる業務環境で、ストレスを感じることも少なくないと思いますが、こういうときだからこそ、「やらなくても、実はこまらない資料作成や作業の抽出」や「オンライン会議ツールを活用した、意思決定タイムロスの極小化」など、本来力を注ぐべきシゴトの最適化にも、つなげていきたいところです。

そして「コロナ後のSC」とは、厳しい事業環境や、変わりゆく価値観、消費行動は直視しなければならない一方で、自粛が長引くと、こうしてスーパーマーケットにも、買い物そのものではない来店動機をもって、多くのお客さまが集まるわけですから、SCを含めたリアル店舗の意義・必要性がゼロになることはないのでは、と期待しつつ、その「リアルであること」を、どう強みとしていくか。

後から振り返れば、さらに早まることとなった環境の変化に、タイムロスなく対応していく助走期間であったといえるよう、前を向いていきたいと思えます。

1日も早い回復、そして何よりも、みなさまの健康と安全を、THE CIRCLE編集部一同、祈念しております。
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-dome.co.jp

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