



第14号 2020年10月発行

SC経営士会 業務・広報グループ
 一社) 日本ショッピングセンター協会 SC経営士会事務局

第29期(2020年度)SC経営士一次試験

9月9日(水)、東京/大阪会場で2020年度のSC経営士試験(一次試験)が実施されました。新型コロナウイルス感染拡大の影響もあり、例年より微減となったものの、多くの受験者が一次試験に挑みました。その結果、40名が一次試験に合格されました。

今後は、二次試験進出者が論文を提出し、12月に行われる口頭諮問と合わせて二次試験の合格判定が行われ、第29期のSC経営士が誕生する予定です。

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総合的・体系的に修得し、その専門知識を活かして、現在および将来のSC経営やSC業界、地域社会の発展に貢献できる資質を持った方で、当協会が実施するSC経営士試験に合格し、登録した方をいいます。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。

【当協会の会員でない受験合格者がSC経営士になるには、会員になっていただくことが条件になります。】

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・口頭諮問):
 2020年12月8日(火)
 2020年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: フォーラムエイト 天満研修センター
 二次試験: 日本ショッピングセンター協会 天満研修センター

受験案内、受験申込書は、以下のURLからダウンロードできます。
http://www.jcsc.or.jp/sc_education/keieishi/test

JCSC 日本ショッピングセンター協会

※一次試験の主な出題範囲

科目	主な範囲
A SC経営戦略 SC経営において、総合的に必要とされる知識があるかを判断する。	流通業とSC/SC業界動向/経営戦略(全社戦略・事業戦略・機能戦略)理論・フレームワーク/経営戦略策定やマネジメントにおいて基本となる「人・組織」、「マーケティング」、「財務」、「情報」に関する基礎知識と動向(ビジネスモデル・働き方・オムニチャネル・デジタルマーケティング・キャッシュフローなど)/SC経営に関する法務知識 など
B SC開発 SCを開発するうえで必要となる知識があるかを判断する。	基本調査/用地の取得/許認可/届出申請/SCの基本計画(コンセプト・収支計画・駐車場など)/環境対策/SC開発に関するマーケティング/消費者トレンド/テナントのトレンド/テナントミックス・ゾーニング/建築施工と工事監理/リーシング/山店契約/事業収支/ファイナンス/リニューアル など
C SC管理 SCを管理・運営する上で必要な知識があるかを判断する。	運営戦略/SC管理に関するマーケティング/テナントリレーション/契約管理/アカウント関連/クローバリゼーション関連/リスクマネジメント/CSR/リニューアル計画/ファシリティマネジメント/SC管理に関する法律等/営業分析/テナント会/CS・ES・IT/AI関連 など
D 商業一般 SC・流通業・小売業に対する知識があるかを判断する。	流通業界動向/流通一般に関する知識/経営分析/財務/消費動向/専門店経営に関する知識/流通・小売業のマーケティング など
E 経済一般 SCを取り巻く経済問題についての知識を判断する。	国際経済/日本経済/金融/為替/貿易/国際情勢/経済指標/経済用語 など

->

では、一次試験の問題から一部をご紹介します。皆さん、解けますか???
 なお、解答は本号のどこかに記載しております。

■SC管理 第13問 (解答番号は 71 から 75)

民法に関する以下の記述のうち正しいものには○を、誤っているものには×を、解答欄にマークしなさい。

- 問71 譲渡人A(貸主)が、テナントに賃貸中の所有建物を譲受人Bに譲渡したとき、その建物の所有権がBに移転する前にテナントが入居していた場合でも、テナントはBに対して賃借権を対抗することはできない。
- 問72 建物に設定されている抵当権が実行された場合、テナントが抵当権設定登記の前に入居していた場合には、競落人に対して賃借権を対抗できる。また敷金も競落人に承継される。
- 問73 定期借家契約の締結時には抵当権がついていなかったが、契約期間中に建物に抵当権が設定登記され、その後に再契約をした場合においては、当初の契約締結時に遡って抵当権設定登記前に入居として見なされるため、テナントは賃借権を対抗できる。
- 問74 建物の所有権がAからBに譲渡された場合でも、AとBとの間で「賃貸人の地位をAに留保する合意」と「BがAに賃貸する合意」の2つの要件を満たした上で、入居テナントの承諾があれば、Aは賃貸人の地位に留まることができる。
- 問75 2020年に改正された民法では、賃借物の一部が滅失その他の事由により使用及び収益をすることができなくなった場合、その事由に賃借人の責任がなければ、その使用及び収益をすることができなくなった部分の割合に応じて「賃料が減額される」と明記された。

【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8回は、新たに中部ブロックのブロック長に着任されました、小原ブロック長です。

小原 雅春 さん(21期)

東急不動産SCマネジメント(株)

営業本部 PM営業部 第3PM営業課 課長

SC経営士会 中部ブロック ブロック長

今年度よりブロック長をさせていただくことになりました。
どうぞよろしくお願いたします。



■自己紹介

1978年4月5日生まれ

出身:大阪府堺市

30年近く大阪で育ち働いていましたが、殆ど大阪弁が出ないため、大阪出身だと滅多にバレません。今は神奈川県横須賀市在住ですが、単身赴任で名古屋に。名古屋に住んで2年半が経過しました。趣味はこれといってありませんが、帰宅した際は、妻子と三匹のネコたちと、ぼんやり過ごします。(ただネコを飼って以降、ネコアレルギー?なのか家の中で鼻水が止まらず…。コロナに関係なく家でもマスクをしたまま過ごす日々です。)

■プロフィール

2001年 大卒後、とある地域系金融機関に入社…当時は金融マンを志していましたが…。挫折しました。

2002年 某そこそこ大手の外食系企業に入社…店舗開発等ではなく、いわゆる現場で店長などをやっていました。勤務がインモールの店舗ばかりで、それがSCに興味を持ったきっかけでした。

2005年 今は名前が変わった、現職と同業の商業PM会社に転職。

2009年 現職である東急不動産SCマネジメントに入社。結構フラフラ生きてきたので、現状でもう4社目です。入社後は業務とりまのための本社機能の部門が長かったものの、2016年より名古屋駅からやや南にあるささしまという場所の、「グローバルゲート」という施設の商業ゾーンの立ち上げのプロジェクトの担当となり、開業後はそのまま現地の責任者として今にいたります。

■東急不動産SCマネジメントについて

当社は「東急プラザ」「キューズモール」などを運営する商業PM会社です。中京圏では親会社である東急不動産の物件は1つしかないのですが、前述のグローバルゲートの受託以降、計5施設の運営を受託しています。そんな中京圏ではまだまだ駆け出しの会社ですし、単身赴任でいつ異動になるか分からない中、ブロック長のような重責ある業務をさせていただいても良いのか、という思いはまだまだありますが…。(後任も絶賛募集中です笑)。

■中部ブロックについて

中部ブロックのSC経営士は34名が所属しています。最近ではコロナ禍でできていませんが、夏・冬の交流会をメインに活動しています。どうしても交流会等が名古屋近辺となるため、北陸等の遠方の方には申し訳なく思っていますが…。エリアのSC経営士も少しずつ増えているので、SC経営士ならではの視点を持ちつつ、新たな視点も加味し、企画立案・実践に取組みたいと思います。



2月に開催したブロック懇親会の写真です。

【withコロナの施設運営事例】 富士山静岡空港(株) 佐藤さん

コロナ禍の空港は本当に寂しい。コロナ感染者数の拡大を受けて1月30日を皮切りに次々と海外路線の運休が決まり3月には全便が運休となった。商業施設と言ってもビジネス路線の少ない空港は基本的には非日常型の施設であり4月の緊急事態宣言以降は国内線も全便運休となり、がらんどうのように誰もいない日々ながら、中国からの旅客が多かった施設として県内でも注目され、地元住民からもコロナウイルス対策の強化が求められた。

全便運休でも他空港へ航行中の飛行機の緊急着陸や災害対応も含めて空港運用は止められない。スタッフ間の感染や濃厚接触を避けながらの勤務体制の継続には苦労をしたもの、おかげさまで現時点においても空港内では一人も感染者は発生していない。しかし、空港の経営は大打撃を受けた。集めたいターゲットは家にこもり、飛行機は運休となり航空券も売れない状況となった。特に富士山静岡空港の収益は中国旅客による免税売店の売上に左右されるところが大きく、収益ゼロの中で広大な空港施設を維持管理するコストと手間を抱えながら国際線旅客の回復がいつになるのか予測ができない日々が続いている。

コロナ禍で経営環境が激変したが、民営化初年度は開港以来過去最高の旅客数を更新することが出来ており、観光業に回復の兆しが見えれば民営化5年目に掲げた旅客100万人の目標も射程に入ると旅客の再拡大に向けた投資等にも積極的に取り組んでいる。withコロナでの取り組みとしてはどの商業施設も一番大切にしている「安心安全な環境の提供」としての感染症予防対策に加え、行政機関と連携した出入国者の検疫体制の強化による水際対策の整備なども求められる。

その上での利用促進/収益確保の取組みとして新たなチャレンジもしている。空港会社としては恐らく全国で初めて旅行業2種免許を取得して、空港を拠点とした地域の観光資源への着地までつなげる旅行商品の開発を開始した。最初の取組みは就航エアラインと地元の鉄道会社、空港会社が連携して当空港の最大の強みとも言える「富士山」の周遊フライトツアーを立ち上げた。コロナ禍で富士山への入山が中止となる中で夏以降も人気が続く看板商品となり、政府観光局などによる2020年度ジャパンツーリズムアワードでは民営化空港らしい地域振興企画として入賞を果たした。



それ以外にも日の出前の真っ暗な空港滑走路を歩きながら朝日に照らされる富士山を眺め、午後は地域の観光名所を回るという「RUNWAYウォーク」ツアーなどはコロナ禍で屋内のイベントが敬遠される中で広大な敷地のある空港らしいコンテンツと地域の観光資源を活用した企画として好評を博している。



他の民営化空港でもコロナ禍の暗くなりがちな雰囲気を打破すべく色々な取組が見られる。空港の裏方スタッフからの安心安全の取り組みに関する紹介動画を作成したり、震災等の際にも見られた従業員と顧客とのふれあい企画的な「お見送りプロジェクト」なども見られ、改めて顧客とのコミュニケーションを大切にしている動きが活発化している。

空港も地域に根差した商業施設としてSC事業のwithコロナ対策も参考にしながらコロナ禍を単なるリスクや天災だけで終わらせず顧客との絆の強化に結び付ける動きを盛り上げていきたい。

■プロフィール

佐藤 和弘(23期)

富士山静岡空港(株) 専務取締役 安全推進室長

1995年東京急行電鉄(株)(現:東急(株))入社。直営ショッピングセンターの子会社へのマスターリース化、武蔵小杉東急スクエアの開業リーシング、グランベリーモール・港北東急SCの総支配人を歴任するなど運営スキーム構築、施設開業、運営力強化、リニューアル等SC運営全般の経験を持つ。

2018年10月現職。2019年4月からの民営空港運営法に基づく完全民営化業務を担当し、商業施設運営経験を活用した空港運営改革に取り組む。



【withコロナの施設運営事例】 渋谷ストリーム 梶川さん

8月よりニ子玉川ライズ S.C.から渋谷ストリームへ異動してきました。渋谷ストリームではオフィスにGoogle日本法人が入居しており、コロナ関係のPOPもニカ国表記の対応を行っております。※翻訳は外部の派遣スタッフに依頼。

また、飲食店の集積ということでマスクケースの要望があり、ストリームのシンボルカラーでマスクケースを作成し、飲食店に配布しました。また、屋外でのイベントも安全対策をとって徐々に再開しており、3人制バスケットのイベントも9月21日に実施しました。



■プロフィール
梶川 直樹(20期)
東急(株)

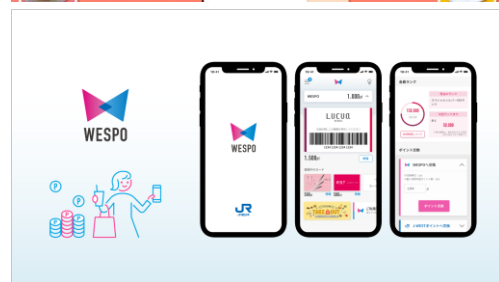
2009年に株式会社アトレに入社アトレ新浦安と秋葉原と本社を経て、2014年に東京急行電鉄株式会社(現:東急(株))に転職。ニ子玉川ライズ S.C.でリーシング・販促・管理など行い、2020年8月に渋谷ストリームに異動。現在、34歳。広島出身です。



【withコロナの施設運営事例】 ルクア大阪 大當さん

1、モバイルオーダー・テイクアウトサービス

ご自宅や職場でも美味しい食事を楽しみたいというお客様が便利にご利用いただけることを目指し、モバイルオーダー・テイクアウトサービスを実施。モバイルにて、注文専用ページにアクセス、店舗、メニュー、受取時間を選択し、購入を確定すると、調理完了のお知らせが届き、受取時間に店頭で会計及び商品の受け取りができるサービス。本サービスを通じて注文いただいたお客様限定のお得なキャンペーンの実施も予定。また、JR西日本グループのショッピングセンターの各ポイントを共通化できるおまとめアプリ「WESPO(ウエスポ)」からも、テイクアウトの注文が可能となります。



概要:2020年7月1日(水)~

参加店舗:12店舗(2020年8月段階、順次拡大予定)

告知媒体:弊社HPの特設サイト、館内サイネージ、会員向け媒体(メールマガジン他)、JR西日本グループショッピングセンター共通ポイントおまとめアプリ「WESPO(ウエスポ)」

2、デリバリー施策

デリバリー、テイクアウトの中食の需要の高まり、自粛傾向の継続等の消費行動の変化並びに、各店でのエアロゾル対策及び店内感染対策をしつつ営業しているものの、平日の客数の継続を目指し、店内感染対策実施に伴う営業規制下において、顧客の利用シーンの拡大、飲食店舗の営業サポートを目的とした、館主導のデリバリー施策。

■プロフィール

大當 充仁(26期)
SC経営士、宅地建物取引士



2010年

JR西日本SC開発(株)入社

2011年

JR大阪駅「ルクア」開業
販売促進業務、催事、POPUP、イベント担当

2013年

営業統括業務、「ルクア」フロア担当、フロア運営、フロアリーシング担当

2015年

「ルクアイーレ」開業
「ルクア」フロア統括担当、フロア統括業務、リーシング担当

2016年

業態開発業務、リニューアル、リーシング 担当

2019年 7月

JR天王寺駅「天王寺ミオ」を運営する天王寺SC開発(株)と合併、西日本旅客鉄道(株)が所有するSC事業を構成するグループ会社の株式を譲り受け、JR西日本における SC統括機能を移管
同月より現職、事業企画部 兼
カンパニー統括本部 事業戦略室

概要:2020年7月15日(水)~

参加店舗:18店舗(2020年7月段階、順次拡大予定)

告知媒体:弊社館内サイネージ、会員向け媒体(メールマガジン他)、出前館HP、各参加店舗告知媒体

3、時差ランチ

時差通勤の普及・定着によるランチタイムの分散化、ファミリー層の密回避による混雑時間帯を避けての来店という変化に着目し、ピークタイムをずらして、美味しく、そしてお得にランチを召し上がっていただける取り組み。ランチのピークタイムでのご来店を前後にずらし、「時差ランチ」をご利用いただくことで、1ドリンクサービスや時差ランチ限定メニューの販売、次回にご利用いただけるクーポンのプレゼントや、デザートサービスなど、各店で特典を用意。密への不安を和らげ、より安心・安全に、そして美味しく・お得に楽しんでいただけることを目指す。



概要:2020年9月18日(金)~10月31日(土)(延長予定)

時差ランチ時間帯:11時から12時、13時~15時を想定

参加店舗:16店舗

告知媒体:弊社HPの特設サイト、館内サイネージ、
会員向け媒体(メールマガジン他)

【withコロナの施設運営事例】 マークイズみなとみらい 菊田さん



<フードデリバリー・テイクアウトのサービス「NEW PORT」>
 コロナ禍で売上が厳しくなっている飲食店舗を支援。通常のテナントが実施するデリバリーとは異なり、MARK IS みなとみらい館内飲食店の内、複数店舗をまたがって注文できる「はしごデリバリー」を導入。自宅でもMARK IS みなとみらいの色々な飲食店を楽しんでもらいたいとの思いを込めています。

<https://www.new-port.jp/mec-markis>

参考資料:リリース <https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000026.000017102.html>



■プロフィール
菊田 徳昭 (24期)
 三菱地所リテールマネジメント(株) 運営1部 マルヤマクラス 館長
 1977年9月生まれ。2000年(株)西武百貨店(現:株そごう・西武)入社。その後、(株)アクアシティ(現:三菱地所リテールマネジメント(株))入社。アクアシティお台場、川崎ルフロ、南砂町ショッピングセンターSUNAMOの運営管理、リーシング、リニューアル等を担当。2017年より、マークイズみなとみらい副館長、2019年より、マルヤマクラス館長に就任し、現在に至る。2020年4月より、SC経営士会北海道ブロック運営委員。

※館内の感染対策



<スタッフ休憩室>



<防災センター>



<フードコート>



<フードコート>



<インフォメーション>



<インフォメーション>

【withコロナの施設運営事例】 マルヤマクラス 菊田さん

<北海道の地域医療を守る「マスク募金」>

施設エントランスに設置した手動式自動販売機に100円を募金するとマスク2枚を進呈。募金は北海道が実施する地域医療を守る為の寄附プロジェクト「エールを北の医療へ!」に全額寄付。この活動を通して北海道の医療を守るだけでなく、来館者に依頼しているマスク着用の徹底に繋げ、感染拡大の防止並びに安心してお買物して頂きたいとの思いを込めています。

新型コロナウイルスの最前線にいる医療従事者を100円から支援できることもあり、6月10日から募金を開始して既に48万円以上の募金が集まっています。

参考資料:リリース

https://www.mec.co.jp/j/groupnews/archives/mecg200602_maruyamabokinn.pdf



医療に寄付100円でマスク2枚

医療従事者への寄付として100円を投入するとマスク2枚進呈する自動販売機が施設エントランスに設置され、訪れた人たちの関心を集めています。

この機械は、厚労省が実施する「エールを北の医療へ!」プロジェクトの一環として、北海道が実施する地域医療を守るための寄附プロジェクト「エールを北の医療へ!」の募金活動の一環として、6月10日から開始した。募金は、北海道が実施する地域医療を守るための寄附プロジェクト「エールを北の医療へ!」に全額寄付されます。

100円を投入すると、マスク2枚が自動的に進呈されます。この機械は、施設エントランスに設置され、訪れた人たちの関心を集めています。

主観 国内 国際 経済 エンタメ スポーツ IT 科学 ライフ

札幌・マルヤマクラスで「マスク募金」 地域医療・来館者を守る取組み

北海道「マルヤマクラス」(札幌市中央区南15条西27丁目)は6月10日、「マスク募金」を開始した。

募金は北海道が実施する地域医療を守るための寄附プロジェクト「エールを北の医療へ!」に全額寄付される。このプロジェクトは、早くから新型コロナウイルス感染症患者が発生した北海道の医療を守るため、医療従事者への支援や医療従事者の数増えに資する寄付活動を展開している。

マルヤマクラスで「マスク募金」 寄付プロジェクトを実施



「マルヤマクラス」で10日から「エールを北の医療へ!」募金開始



北海道の医療を守る募金活動

マルヤマクラス

三陸所市テールマネジメント札幌市で運営する商業施設「マルヤマクラス」は、北海道が実施する地域医療を守るための寄附プロジェクト「エールを北の医療へ!」の募金活動の一環として、6月10日から開始した。募金は、北海道が実施する地域医療を守るための寄附プロジェクト「エールを北の医療へ!」に全額寄付される。

100円を投入すると、マスク2枚が自動的に進呈されます。この機械は、施設エントランスに設置され、訪れた人たちの関心を集めています。



新聞/織研新聞

テレビ/NHK「NHKニュース」

テレビ/HTB「イチオシ!!」

<円山動物園地域連携/どうぶつマスクお絵描きコンテスト>

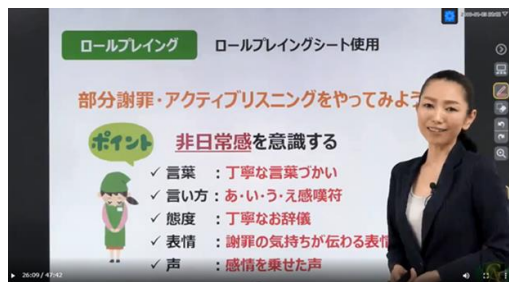
マルヤマクラス館内に設置してある専用応募紙に円山動物園の好きな動物を描いて応募すると、入選者には描いた絵がそのままマスクになる応募企画を開催。応募して頂いた作品はマルヤマクラス館内に展示。隣接する円山動物園と連携して街全体で外出のきっかけをつくりたいとの思いを込めています。



<スタッフ向けオンデマンド研修「マルクラ・アカデミー」開設>

三密で集合研修が難しい中、休憩中や通勤、自宅など、時間や場所の制約なく、24時間365日受講可能。研修内容はサービス業に特化しており、接客から小売業のマネジメントスキルまで約100講座の中から選べる。

オンデマンド研修「マルクラ・アカデミー」は雇用調整助成金の教育訓練加算の対象となっているため、4月~6月の施設臨時休館中に自宅でスタッフが研修を受講することで、テナントが申請する「雇用調整助成金」の加算にもなり、経営(金銭)支援にも繋がった。



参考資料:リリース https://www.mec.co.jp/j/groupnews/archives/mecg200133_mim.pdf

新SC経営士に聞く 井上 裕崇さん

株式会社新都市ライフホールディングス 総務部 人事課 調査役

●SC経営士を目指したきっかけと試験の感想

3年前になりますが、社内でSCアカデミー(12期)受講希望者の公募があり、入社して約10年をむかえていましたが、SCを多角的視点で捉えられるような知識、考察力が不足していると感じ公募に応募しました。その公募の社内選考の際に「SCアカデミーを受講したら、SC経営士を目指します!」と宣言をし、その後無事にSCアカデミーを受講、卒業できたので、公約どおりにSC経営士を目指し、試験を受験しました。

経営士を目指すとは言いつつも、試験勉強に何をしていたかわからず、とりあえずひたすら過去問だけ解いていた気がします。正直試験では、全く手応えがなく、適当にマークした設問も多々あったので、これはダメだと思っていたのですが、奇跡的に合格できました。

●今後の抱負

当社は独立行政法人都市再生機構(UR)のグループ会社ですが、当社を含めURグループ会社全体でSC経営士は私を含めちょうど10名になりました。私がSC経営士となる前から、グループ会社内で不定期にSC経営士が集まり勉強会をしていますが(現在コロナ禍で休止中ですが)、ぜひ機会があれば他社の方々とも情報交換をさせていただければと思います。(ただし、プロフィールにも記載していますが、現在は総務部人事課に所属しており、社員の給与、社会保険手続き、新卒採用活動等の業務に従事しているので、学んだことを現場で活かしたりというのはなかなか難しい立場なのですが…)個人的には業務上採用担当として学生と会うことも多いため、ささやかながらSC経営士として、学生にSC業界の魅力、面白さを伝え、少しでもSC業界を志望する学生を増やせればと今は考えています。

●プロフィール

2006年 中途入社。北区赤羽にあるSCで管理運営業務に従事。

(前職は埼玉の某SC内にあるテナントの一従業員として働いていました。)

2009年~ 本社で再開発物件における区分所有者対応等に従事。

2013年~ 練馬区の光が丘にあるSC(光が丘IMA)で販促担当として従事。

(写真は光が丘IMAのキャラクターです。)

2017年~ 西新宿の営業所で都内にある複数施設の契約管理等に従事。

2019年~ 本社総務部人事課へ異動となり現在にいたる。

(2011年に「社会保険労務士」という資格を取得したことが買われてかどうかわかりませんが人事へ異動となりました。社労士の知識もすっかりなくなっており、実務を通じて記憶を呼び起こしております。)



新SC経営士に聞く 森 亮太さん

三菱地所リートマネジメント株式会社 運営2部 アクアシティお台場

●SC経営士試験の感想

SC業界で働くからにはいつかは取得したいと思い、実務経験を積んで挑戦しようと考えていましたが、業務が落ち着いたのとモチベーションを上げる為、ダメ元で挑戦してみました。宅建取得以来、試験から遠ざかっていた事もあり、机に1時間も座ってられず中々勉強が進みませんでしたが、学生時代に経営学を学んでいた事もプラスとなり、なんとか合格することができました。口頭試問は散々な結果でしたが、皆様から厳しくも温かいご意見を頂く事ができ、非常に勉強になりました。

●今後の抱負

5年ぶりに東京に戻り、ここ数年見れていなかったSCの視察や経営士会の集まり等で皆様と交流できるのを非常に楽しみにしておりましたが、新型コロナの影響で思うように動けず、悶々とした日々を過ごしています。まだまだ知識も経験も浅く、学ぶことは多くありますが、一人前の経営士を目指し、SC業界・経営士会の発展にも貢献していきたいと考えておりますので、ご指導ご鞭撻を賜りますよう宜しくお願いいたします。

●趣味

広く浅く何でもやりますが、特にスポーツ(観るよりやる)・旅行・漫画が好きです。学生時代は364日野球漬けでしたが、社会人になってからはゴルフも始め、今年2月に京都でフルマラソンにも初挑戦しました。ギリギリ4時間切れず悔しかったものの、フルマラソンは当分いいかなと。今は漫画の影響もありカバディに興味あります!

●プロフィール

1990年9月18日 東京都板橋区生まれ

2013年4月 入社 本社管理統括部配属

2015年4月 MARK IS 静岡 物販/サービス店舗・管理・リニューアルを担当

2018年1月 KITTE博多(業務受託) 飲食店舗・販促を担当

2020年4月 アクアシティお台場 飲食店舗・管理・係数・年度計画を担当



新SC経営士に聞く 高橋 明佳さん

豊田まちづくり株式会社 営業企画部T-FACE事業

●SC経営士を目指したきっかけと受験の感想

長くSC運営には携わってきたものの、いざ業務の中で壁にぶつかった時、実はSCビジネスについてあまり理解できていないのでは…と不安になりました。変化し続ける社会に対応していくにもまずは体系的な学びは必要と考え受験しました。いざ勉強を始めてと範囲の広さに唖然とし、慣れない論文に胃がキリキリしましたが、今までの業務の深堀もでき、視野も広がり良い経験になりました。

●今後の抱負

コロナ禍においてSC経営も悪戦苦闘中です。それでも10年、20年と「T-FACE」が地域の皆さまに愛されるビルであり続けるためにも、好奇心と探求心を持って学んだ知識と人とのつながりを大切にし、必要な変化を1つ1つ形にしていきたいです。

●プロフィール

2003年 豊田まちづくり株式会社入社。愛知県豊田市駅前商業施設「T-FACE」の開発リーシング、テナント営業サポート、ES(テナント研修企画・福利厚生企画)、直営店(アパレル店舗)管理、インフォメーション運営、POPUP SHOP運営 等々SC運営に関わる様々な業務を担当しています。

●趣味

お酒の肴はお刺身盛りと生ガキと塩辛と…と鮮魚大好きです!堤防釣りや市場で丸ごと一匹手に入れYOUTUBE「気まぐれクック」「釣りのいろは」を先生に捌くところから楽しんでいます。

また、「畑」を友人達と共同管理しているので、月1回子供も連れ全員集合でBBQをやりながら畑仕事をするのが楽しみです。豊田は少し車で走れば自然豊か、住みよい街ですのでぜひお立ち寄りください。



新SC経営士に聞く 梅岡 顕太郎さん

(株)ザイマックス 商業不動産サポート事業部 マネージャー

●SC経営士試験について

現場から離れ本社勤務が長くなっておりましたが、2018年に5年振りに現場勤務が決定。この機会に改めて商業に関する知識を構築しておきたいと考え、受験を決意しました。ただ、初受験の18年は、勉強が足らず1次試験で不合格に。翌年、今度こそはと一念発起。夏も大好きな海に行くのをやめ、休日は必死で勉強しました。

また、当時、後輩も受験申込をしていましたので、一緒に勉強することはありませんでしたが、自分だけ落ちたら情けないと、良いプレッシャーとなりました。結果は二人とも無事合格。一緒に祝杯をあげられたことが何より嬉しかったです。

●今後の抱負

予想だにしなかった新型コロナウイルスによる社会への影響、変化。そのスピードも凄まじく、これまでの常識が通用しなくなってきていますが、改めて、SCは社会インフラとしての役割が大きいと痛感しています。変化をポジティブに捉えて、新しいチャレンジもどんどん行なって、SCを通じて、まちをひとを明るく元気にできるよう、皆様と日々情報交換等させて頂きながら取り組んでいきたいと思ひます。宜しくお願ひ致します!

●経歴

2006年 (株)ザイマックスに転職入社

おやまゆうえんハーヴェストウォーク(以下OYHW)の開業前リーシングを担当

2008年 同施設現地事務所配属 テナント営業、販促等の現場運営業務を担当

2011年 あしかがハーヴェストプレース統括所長を経て、2013年より本社勤務

地方GMS、SCのリニューアルプロジェクトを担当

2018年 商業不動産サポート事業部より(株)ザイマックスアルファ兼務出向(OYHW統括所長)

2020年 1月兼務出向終了、現在に至る

●プロフィール

1977年京都府生まれ 大学で横浜に。

趣味はサーフィン 海のそばに住んでいて、国内外に時々サーフトリップにも行きます
写真(下)種子島にて(一般利用可能なJAXAの社食にお世話になりました!)



新SC経営士に聞く 武原 美緒さん

イオンモール株式会社 リーシング本部 既存店統括部
関東・新潟リーシング部 マネージャー

●経営士を目指したきっかけ

イオンモール入社から約10年、SC現場での営業～リーシングに携わってきましたが、まだSC業務のほんの一部しか理解できていないという思いがあり、試験勉強を通じて体系的な知識を得るきっかけにしたいと考え受験を決めました。
ちなみに取得後、取引先さまに名刺をお渡しすると『お!SC経営士持っているなんてすごいですね』とお声をかけていただいていたのでそこから会話が広がることもあるなど、早速実務にも役立っております。

●今後の抱負

リーシング担当として、新たなテナント様の誘致に取り組み、日々を素敵に彩れるようなショッピング体験をお客さまに提供したいです。

●趣味

趣味は鉄道全般です。乗ること、グッズを集めること、関連する展示会や博物館に行くのも好きです。(特に好きなのはJR九州の観光列車たちです。)コロナ禍で鉄分不足の状態が続いていますが、年内にサフィール踊り子のグリーン個室(中々取れないチケット)を予約できたので、乗車して伊豆旅行へ行くのがいま一番の楽しみです!
また、今年からゴルフを始めました。夫と一緒に週一でレッスンに通っています。まずは人様にご迷惑をおかけしない程度に上達することが目標です。

●プロフィール

大分県佐伯市生まれ、兵庫県西宮市育ちです。

2011年 イオンモール(株)入社

イオンモール鈴鹿 営業担当

2013年 イオンモール天童(開設準備室) 営業担当

2015年 イオンモール富津 営業マネージャー

2018年～現職

●写真

- ①毎年、長休は海外旅行へ行くことが多いです。大好きなシンガポール。
- ②六本木ヒルズ森タワーで開催された「特別展 天空ノ鉄道物語」で巨大時刻表と一緒に。
- ③SC勤務時代。イベントで地元のゆるキャラたちに囲まれています。



新SC経営士に聞く 清水 純さん

株式会社JR西日本コミュニケーションズ コミュニケーション・プランニング部 ディレクター

●SC経営士を目指したキッカケ

2018年にSCアカデミーを受講したことがキッカケとなり、SC経営士試験を受験致しました。弊社は広告会社でして、JR西日本グループSCだけでなく様々なSCクライアント様と広告コミュニケーションの話をする中で、知識を体系的に学ぶ必要性をずっと感じておりました。その流れて「受験しよう!」と思ったものの、「一発で合格できるハズがないから気長に」と思い、家族にも誰にも言わず受験に落ちたときのことを考え、こっそり申込書を提出。過去問をひたすら勉強し、SCアカデミーの同期に指導して頂きながら、何とか合格することができました。

●今後の抱負

JR西日本グループ内にSC経営士の方は多く在籍しているのですが、弊社内では唯一のSC経営士となったことから、重大な責務を感じております。微力ながら、培った知識をしっかりと社内浸透させ、今後第二・第三の経営士を弊社内から排出させることができればと思っております。

また、個人的には「SCの知見×生活者とのコミュニケーション」を自身の強みとし、人に求められれば何でもやるマーケターを目指していきたいと考えております。

●プロフィール

1981年兵庫県生まれ

新卒時は、芝居で飯を食うために活動をするも1年で挫折。

その後2社の広告会社を経験し、2013年にJR西日本コミュニケーションズへ入社。

マーケティング、リサーチ、戦略立案、コミュニケーションコンセプト構築、ブランディングなどを担当。

●研究領域

- ・消費者行動論(人の行動理由、価値観の源泉についての研究)
- ・データサイエンス (Python言語を活用した機械学習)



新SC経営士に聞く 関口直樹さん

JR東京西駅ビル開発株式会社 セレオ国分寺店 営業部 係長

●SC経営士試験の感想

SCについての知識を深めたいと考え、SC経営士試験を受験しました。試験勉強を通じて、自分の中で勉強のルールを決め、学んだことをフィードバックする習慣をつけることができました。前に少しずつ進んでいく感覚を習慣にすることができたことは、SCに関する知識の習得と合わせて大きな収穫でした。まだまだ、断片的な知識が多く自分はまだまだなんだと思うことが多いので、合格に満足することなく勉強していきたいと思っています。

●今後の抱負

現在はSCに限らず多くの業種が変革期にあると思います。これまでの自分自身の経験と、皆様との交流を通じて変化に対応できるような新しい取り組みを、一つでもできるように挑戦していきたいと思っています。

●経歴

2012年JR東京西駅ビル開発(株)に入社。食品・レストラン・ファッションのフロア担当及び売上管理、契約、POPUPSHOP運営などを経験し、現在はセレオ国分寺で販売促進を担当しています。

●趣味

学生の頃からアコースティックギターを弾いていましたが、最近(5年間ぐらい)は全く弾かなくなってしまいクローゼットに眠っていました。ここに趣味として書いたことを機に、また始めたいと思います。



新SC経営士に聞く 田口 将太郎さん

株式会社ジェイアール東海高島屋 モール事業部 営業グループ グループマネージャー

●SC経営士を目指したきっかけ

SC事業部へ異動して1年が経った時に、SCをもっと体系的に学んでみたいと思ったのと、受験勉強自体が実務に活きそうだと思って受けました。百貨店会社で、SC経営士は社内に殆どいなかったのので、受ければ目立てるなどと思ったのもポイントです。最も嬉しいことを言うと、当社には名古屋駅での事業しかありませんので、幅広く外部から学ぶ機会を持たなければダメだと常々思っているからです。

●試験勉強を通して

元・当社の先輩である池澤先生にご指導賜る機会があり、これは頑張らなくて勉強しないと受からんと思い一念発起しました。試験を控えた夏場、連休をとって例年通り沖縄旅行に出かけたのですが、SC経営士では先輩の金森君(27期)に信じられない…と怒られました(笑)
2次試験の論文をまとめるのが大変でしたが、自身がSCで何を実現したいのかを考える、とても良い機会になりました。

●プロフィール

- ・1980年生まれ愛知県岡崎市出身。大学のみ京都ですが、それ以外ずっと愛知の地元大好き人間です。名古屋にお越しの際はぜひご連絡ください。
 - ・岡崎のスクール出身～大学までラグビー。ゴルフやフットサル、スイミングも好きです。
 - ・アウトドア好きで、夏場はシュノーケルセットもって海や川へ繰り出します。愛車Jeepにパーベキューセットを常に積んでいます。友人から夏の押し売りによく言われます(笑)
 - ・月間50キロを目標にランニングしていますが、それ以上に飲むので痩せません(笑)
- <経歴>

2003年入社、ジェイアール名古屋タカシマヤ売場配属。婦人洋品、特選衣料雑貨、婦人服。
2011年東海旅客鉄道株式会社・事業推進本部へ外向。復帰後、総合企画室。
2016年ジェイアール名古屋タカシマヤ メンズグループマネージャー
2018年タカシマヤゲートタワーモール 営業グループマネージャー

●SC経営士になって良かったこと・抱負

経営士ネットワークでたくさんのお会いがあると聞いていましたが、早速そういった接点をたくさん持たせて頂き感謝しています。(ご商談はもちろん、中部ブロックの方々、ラグビーつながり、大学で同門、高校クラスメートとの再会など!) 本来ならもっとセミナーや会合、飲み会があったと思うので残念です。仕事柄、月に何度も東京へ行くので、今後再開されていく企画にはフットワーク軽く参加したいと思っています!都市型ターミナル立地SCの存在意義・事業の持続性、発展性についてしっかり考えていきたいです。



【今、見ておくべきSC】 - RETURNS -

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”をご紹介します連載コーナー。

前回の15号で【いつか見ておきたいSC】から【今、見ておくべきSC】として復活、再出発。

本号では『新潮流?』の探訪として、『売らない店舗』を標榜し新基軸を仕掛ける丸井グループと、空港民営化トレンドから増床リニューアルした福岡空港を、今回も担当の平林編集員(24期)が、全国に笑顔と元気と共にお届けいたします!

注目ポイントに加えて本誌に掲載しきれず追加研究してほしいことを挙げるとすれば、、、なかなかアフターとはならないコロナ感染拡大。これまでも、そしてこれからは新たな脅威が現れる“WITH”の時代を生き抜くヒント(ニューノーマルing系)に繋がれば幸いです。

- 「売らない店舗」が単に旬(トレンドとして)の誘致ではなく、中長期目線で自ら育て、自らの根幹事業との相乗効果を産み出そうとしている姿。
- 過去から現在そして未来への時代の変革とともに、自己否定を受け入れ過去を捨ててまで事業構造を変え、未来への道しるべを示し、社員とともにベクトルを整えていく姿。
- 事業構造変革の過程において、労使問題をクリアしつつ(個人消費が収入源である業界として)人員削減することなく、それを吸収できる事業ポートフォリオを整えていく姿。
- 時々の人員不足を中途採用で補完するのではなく、新卒(第二新卒を含む)社員を長期目線で幅広くジョブローテーションし育成、定年まで随時、手を挙げチャレンジする姿。
- 併せて変わりゆく現実と対峙する姿、日本経済新聞10/3朝刊もどうぞ↓

<https://www.nikkei.com/article/DGKKZO64576690S0A001C2FFN000/>

- 国交省空港政策のひとつである空港経営改革。GMSやSMでは「コンセ」としておなじみの言葉ですが、PFIとしてのコンセッション方式での運営権の売却による民営化(厳密には民間委託)スキームが広く使われている点。30年間の権利対価は数千億円規模。
- 国内の主要82空港(拠点空港+地方管理)のうち既に約20の空港が民間委託されている点。先行プレーヤーは主にオリックス、東急、三菱地所、西鉄、三井不動産などを代表とするコンソーシアムで海外空港運営事業者が加わる事例も。
- 民営化による空港事業活性化の一助として、SC運営ノウハウを活用できる可能性が高いと思われる点。「空港は誰のものなのか?」、専門店管理だけでなく、お客様サービスや共用部の管理まで施設管理全般で活かせる反面、某空港では民営化でトイレの清掃回数が減ったなどサービス低下を懸念する声もあるとか?真偽は不明。

空港民営化に興味のある方は国交省HPもどうぞ↓

https://www.mlit.go.jp/koku/koku_tk5_000008.html

関連用語解説コーナー

【PPP】Public Private Partnershipの略。公共サービスの提供に民間が参画する手法を幅広く捉えた概念で、民間資本や民間のノウハウを活用し、効率化や公共サービスの向上を目指すもの。

【PFI】Private Finance Initiativeの略。公共施設等の建設、維持管理、運営等を民間の資金、経営能力及び技術的能力を活用することで、効率化やサービスの向上を図る公共事業の手法。(PFI法に基づく事業)

【コンセッション方式】施設の所有権を移転せず、民間事業者がインフラの事業運営に関する権利を長期間にわたって付与する方式。平成23年5月の改正PFI法では「公共施設等運営権」として規定された。

【今、見ておくべきSC】

株式会社丸井グループ

- 本社所在地 東京都中野区中野4丁目3番2号
- 公式HP <https://www.0101maruigroup.co.jp/>



マルイ・モディの業態で関東を中心に、東海、関西、九州に23店舗を展開。総売場面積123,700坪余り、年間取扱高2,644億円。2014年から5年間かけて実施した百貨店型の小売からSC型の定借化へのビジネスモデル移行計画完了後も面積は69,000坪まで拡大と既存売場面積の過半まで引き上げた結果に繋がり、多数のSC経営士をも輩出中。「売らない店舗」への興味から軽い気持ちで取材申込をしたものの、丸い蓋を開けてみたらビックリ仰天!とてもA4用紙!枚では説明しきれない様々な顔を持つ企業体ですので、下記の資料群も併せての研究をおススメいたします!!汗

- 景気を仕掛けた男「丸井」創業者・青井忠治 出町譲 / 著
→<https://www.gentosha.co.jp/book/b9195.html>
- VISION BOOK 2050
→https://www.0101maruigroup.co.jp/sustainability/pdf/s_report/2018/s_report2018_a3.pdf
- 共創経営レポート2019
→https://www.0101maruigroup.co.jp/ir/pdf/i_report/2019/i_report2019_a3.pdf
- 共創 ウェルネスレポート2019
→https://www.0101maruigroup.co.jp/sustainability/pdf/w_report/2019/w_report2019_a3.pdf



注目ポイント① 【売らない店舗】

去る9月24日(木)にSC協会会議室で開催された『<SCのデジタルシフトを加速させる>データマーケティングセミナー』でb8ta社を身近に触れた方もいるかもしれませんね。「売ること」を目的としない未来型店舗の創造を、モノやサービスから体験やコミュニティという価値の提供へのシフトと位置付け、D2Cのエコシステムへの積極的な支援に終わらず、自らの事業創造としてWebをプラットフォームとして既存の店舗・カードと三位一体、小売・金融一体の独自のビジネスモデル構築を推進するという相乗効果がそこには在ります。



注目ポイント② 【景気は自らつくるもの】

約90年前から脈々と受け継がれる、変革と挑戦が絶えることのないDNA。世の中の景気やコロナ禍のせいにする事なく、愚直に生き残り続けるためのエネルギーがそこには感じられます。消費者の価値観や社会が変われば、既存ビジネスを根底から覆すという自己否定を厭わない気概が創り出す未来。創業の家具すらMDから手放す大胆さは真似ができませんね。in The ROOMが懐かしい。

注目ポイント③ 【信用はお客さまと共につくるもの】

「昔、丸井さんには大変お世話になりました」若い頃に赤いカード(現エポスカード)にお世話になった読者も多いことでしょう。実は日本初のクレジットカードですが決してお金持ちのステイタスとしてではなく、お買物を楽しんでもらうための手段という印象が強いですね。今、手元にお金が無くても欲しい!という購買意欲、そして月賦返済し終わったらまた買おう!というリピートの連鎖。約90年の歴史の中でビジネスモデルもターゲット層やMDも変わり続け、未来に向けたインクルージョン推進へと拡がりつつも、全方位でありながら『誰に』『何を』を明確にした一生涯のお付き合いを通じたTVの向上という長期視点を支えるのは、やはり各ステークホルダーとの共創理念なのでしょう。いち早く、休業期間中の家賃のみならず共益費までも全額免除という大胆な決断は、2,100テナントヒアリング実施後にステークホルダーの各利害を考慮した上で、中でも一番困っているテナント救済に至ったとの由。定借より長い目線なのでしょう。

よもやまばなし 【0101から連想するものは?】

丸井!と答えたあなたは正常です(笑) 1973年、マルイは全店舗の電話番号を0101に変え、ロゴとともに告知キャンペーンを実施。約20年後の95年、右下部分が切れていた丸の輪が繋がって細くなり、より洗練されたとか、丸の輪の右下部分が切れていたのは当時のアナログダイヤル式電話のゼロを回した時の軌跡だという説も、、、私は仕事柄か0101からデジタル信号を連想、丸井の50年後の姿は偶然だったのか必然なのか?神の計画か?謎は深まるばかりです(笑)



新旧ロゴが混在する新宿マルイメン

【今、見ておくべきSC】

福岡空港（福岡国際空港株式会社）

■施設概要 福岡県福岡市博多区大字下臼井778-1

■公式HP <https://www.fukuoka-airport.jp/>

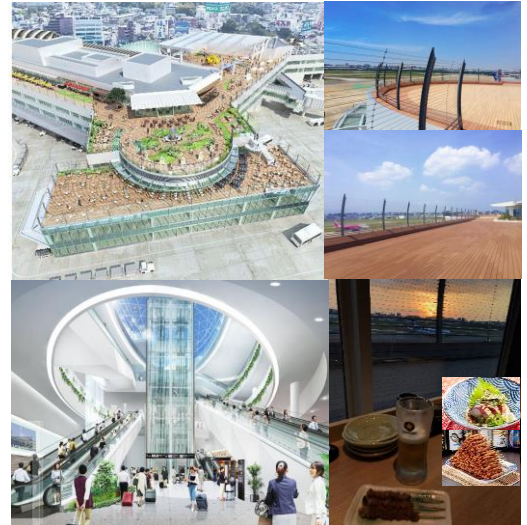


日本一便利な空港と言われている『福岡空港』、その所以は地下鉄で博多まで5分、天神まで11分というアクセス性が一番でしょうか。世界的にも主要48都市中3位、アジア13都市中1位とトップクラスの空港アクセス時間の短さのようです。店舗面積約3,400坪に136テナント、駐車場台数約1,700台。5年の歳月をかけて3棟のターミナルビルを一部解体、改装、移転新設しながら順次オープンし、2020年8月にグランドオープン、テイクオフ！ 皆さん是非、見に来てください！

注目ポイント① 【5年がかりの大規模リニューアル】

3つのターミナルビルの再編・再整備に伴い約3割増床した商業ゾーンリニューアルも2020年8月にグランドオープン。生まれ変わった国内線旅客ターミナルビルには、博多の名店が並ぶ3Fレストランエリア（2016年10月開業）、福岡グルメを楽しめるフードホール「the foodtimes」（2016年12月開業）、全国のラーメン店がそろった「ラーメン滑走路」（2017年11月開業）、そして2020年8月には360度見渡せる展望デッキとその周辺エリアに個性的な8店舗がオープンしています。"福岡を感じながらほっと一息つける空間"「空の特等席」で非日常的な時間をどうぞお過ごしください。

また、建築、特に建物老朽化にご興味のある方は既存建物解体、移設新設の伴う再整備工事の手順や工法、そして意匠だけでなく安心感を満たし、かつ機能的な共用部の内装からもいろいろなヒントを得ることができるとでしょう。施設内隅々に至る散策ウォッチングもおススメです！レガシーを発見できるのでしょうか？



注目ポイント② 【PORTからPARKへ】

『空港なのに、公園である。公園なのに、空港である。』まるで禅問答のような「空港公園構想」という新しいコンセプトで生まれ変わった福岡空港国内線旅客ターミナルビル。4F最上階の展望デッキエリアは、まさに滑走路に開かれた公園という環境。またと無い思い出を刻み続けています。世代により、時代により空への想いや思い出も違うでしょうね。これからいろいろな出会いと別れを演出してくれることでしょう。



注目ポイント③ 【飛行機が近い展望台&店内スポット】

展望デッキには九州最大級のビアマールシェ SORAGAMIAIR（ソラガミエール）がみなさまをお迎え&お見送り。9月26日に移転RNオープンしたばかりのTSUTAYA BOOKSTORE。事前予約も可能な有料の「CAFE LOUNGE」では眺望やビジネスを充実させる設備&サービスだけでなく快適な時空間をの独り占めも実現可能。8月7日オープンの竹乃屋では滑走路越しに沈む夕陽を見ながらの生ビール★&とりかわ。過ぎゆく一日を思い起こし、そして疲れを癒す、、、そんなひと時を叶えます。

よもやまばなし 【秋元康もパクった？】

空港コードをご存知でしょうか。フライト時に何げなく触れているアルファベット3文字のアレで、IATA（国際航空運送協会）という機関が決めている世界共通のコードです。成田はNRT、羽田はHND、中部国際空港はNGOって名古屋か〜、関西国際空港はKIX??、Xってなんでやねん？

知りたい方は関空オフィシャルサイトへ→https://www.kansai-airport.or.jp/kix_tips/3

ちなみに福岡空港はFUK、同じ福から始まる福島空港はFKS、要は早い者勝ちのようですね。

日本にも世界にも変わり種の空港コードがあり、空港開設に尽力した人名からの由来もあるようです。

調べだすとキリがない、興味のある方は世界3,500余りを調べてみては？

ちなみにアルファベットは26文字、3桁ですから17,576通りがMAXなので、まだまだ十分な余裕がありますね！

運営現場からこんにちは。

多岐に渡る空港事業の中でも商業施設運営を担うターミナル営業本部に所属する左から松江さん・内藤さん・原田さん。民営化前の福岡空港ビルディング(株)時代からの空ビル(空港ビルの略称)メンバーの他にも、民営化コンソーシアム構成員の西日本鉄道(株)から出向中の徳久さん(28期)をはじめ西鉄都市開発事業本部からのメンバーも活躍しています！

是非、福岡空港の皆さんから溢れる笑顔に会いに来ませんか？



第23期SC経営士の高橋 駒貴です。

私事ですが、愛馬が3歳未勝利を脱出することが出来ず、8月末のレースを最後にJRAの登録を抹消。クラブ法人における引退となりました。11戦してくれたので出資金額(イニシャル)の半分位は稼いでくれました。もちろんランニングにかかる費用まで賄い切れていませんが、コロナ禍における数少ない愉しみを私に提供してくれました。

その愛馬、その後現役馬のサラブレッドオークションに出品され、111万円で落札。現在は新しいオーナーのもと、地方競馬(岐阜・笠松競馬)で頑張っています。



ということで今回は競走馬の余生について。これは非常にづらい現実でもあります。

前回1年に約7,000頭が生産されると書きましたが、その中で実際にJRAのレースに出走する馬は大体6割くらい(残る4割は地方競馬を主戦とする)。さらに勝ち星を挙げるとなると2割弱なので、勝つこと自体狭き門です。そして1年に凡そ5,000頭程度の競争を引退する馬が出てきますが、引退した競走馬たちすべてに行き場が用意されている訳ではないのが現実です。

繁殖馬となるのは、良い戦績をあげた、血統が良いなど、本当に本当にごく一部。それ以外の馬は牧場や動物園、乗馬クラブなどに渡ります。ただ、需要と供給が一致しておらず、行き場をなくし余った馬たちで溢れています。

※巷の噂では、競走馬の9割が殺処分なんて記事さえ目にします。

私も牧場勤務時代、昨日まで当たり前のように手入れをしていた既走馬(休養馬)が、我々に行く先が告げられず馬運車に乗せられるという辛い経験があります。サラブレッドは経済動物、もともと人間の都合で競走馬としてこの世に生まれてきた馬たちであることは分かっていますが、現実を目の前にすると受け入れられないことがある訳です。

最近ではそんな競走馬を救おうと、リトレーニングを行う牧場が出来たり、競走馬を引き取って余生を支援する方も増えていますが、圧倒的にその数が足りていない。

とある方のお話では、日本は牧草が豊富な国に比べてエサ代が割高であること、引退後、乗用馬に転用する際に十分な休養が与えられていないという2点が特に課題だと指摘されています。一方アメリカや欧州、オーストラリアなど日本より歴史ある馬産国でも、数字の大小はあれど、オブラートにされた現実があるというのが正直なところのようで、これらの国は競走馬とは別に乗馬用の種の保存、生産がされている為、競走馬の行き先が更に限られるという記事も目にしました。

サラブレッドはまさに生を受けた瞬間から生き残りの戦いを強いられている。浮かない話ばかりを続け来ましたが、そんな現実を少しでもみなさんに知って頂く機会になれば幸いです。2019年、初めて日本のSC総数が前年を下回った我々の業界もまさに生き残りをかけた時代に突入。

勝ち馬となるべく日々研鑽しなければと、この記事を書きながら気を引き締め直した次第です。



■プロフィール

高橋 駒貴 (23期)

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。

■SC管理 第13問 (解答 71 から 75)

- 解答71 (× できる) ※借地借家法31条/改正民法新606条の2
- 解答72 (○)
- 解答73 (× できない) ※再契約は新規の契約であり、法律上は新規の入居となるため対抗力を失う
- 解答74 (× テナントの承諾は不要) ※改正民法新606条の2
- 解答75 (○)

～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。

【前回登場の鬼頭さんより】

私は、(株)ジェイアール東海高島屋の金森さんをご紹介します。

金森さんは、SC経営士会中部ブロックの運営委員ですが、中部ブロックの癒し担当として、個性的な皆様をまとめていらっしゃいます。また、新規にSC経営士を目指す方を集めた試験勉強会、「若テラス」という活動を積極的に行っていただいている、中部の星、いやSC経営士の鏡のような方です。金森さん、そのキラキラした瞳で自己紹介よろしくお願いします！



金森 貴明さん (27期)

株式会社ジェイアール東海高島屋
モール事業部 運営管理グループ
1984年1月8日生まれ
2006年4月入社
takaaki.kanamori@jr-takashimaya.co.jp

当社は名古屋にて、百貨店『ジェイアール名古屋タカシマヤ』、SC『タカシマヤ ゲートタワーモール (TGM)』の2館を運営しております。入社より10年間、百貨店で勤務してきましたが、2017年4月開業のTGMに、オープン半年前から携わり、現在に至るまで施設管理を主に担当しています。

SC経営士の資格は、TGM開業時の上司である池澤威郎さん(19期、現在は福山市立大学在籍)のすすめと支援があって取得させていただきました。昨年からは、SC経営士会中部ブロックの運営委員も務めさせていただき、試行錯誤(というより右往左往)している状況です。ただ、自分が資格取得時にお世話になった『若テラス』(新規に資格取得を目指す受験者を支援する中部ブロックの活動)については、細々とでも、火を絶やすことなく続けていきたいと考えております。

プライベートでは、最近はやはり新型コロナウイルスの影響もあり、家族で遠出などもあまりできていません。もっぱら家で趣味のアナログゲームなどを楽しんでいます。2人の娘(7歳、3歳)が対戦相手です。娘のお気に入りには「ダブル」と「ナンジャモンジャ」で、どちらも子どもと真剣勝負ができますので、小さいお子さまがいらっしゃる方は是非遊んでみてください。

余談はさておき、名古屋にお越しの際は、ぜひぜひTGMにも遊びに来てください！トイレ、パウダールームは施設として力をいれており、全国でも有数だと個人的に思っています。必見です!(たぶん)



【編集後記】

本紙が創刊し、と同時に小職が本欄を担当して、2年が経ちました。みなさまお忙しい中、最後まで目を通していただいていることに、改めて感謝申し上げます。

この間、SCに関連して、異常気象と災害、あるいはスポーツを通じた街との連携、買い物に限らない来街動機といった話題に多く触れてまいりましたが、昨年末、国内SC総数減の発表後に、このコロナ禍に見舞われ、本来であれば今頃、オリパラ経済効果がどうだったかといった話題であったであろうことが、むしろ夢物語のようになってしまいました。

こうしたなか、各館再開から概ね5ヶ月が経ち、販促・プロモーションも再開しつつありますが、密につながる直接的な集客企画は難しいところですので、多くの施設が「街へのソーシャルメッセージの発信」と「それに共感するお客様の来館のサイクルづくり」を目指しているように感じます。華やかさや祝祭感には欠けるかもしれませんが、こうした発信も決して容易ではなく、自館のお客様像と、提供する付加価値が何であるか、改めて問われているように思います。

厳しい事業環境が続きますが、思考停止に陥ることなく、事業コンセプトや経営理念に立ち返り、社会環境の変化に応じて必要な見直しは厭わず回り、その役割を果たしていきたいものです。

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。

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@jcsco.or.jp

