

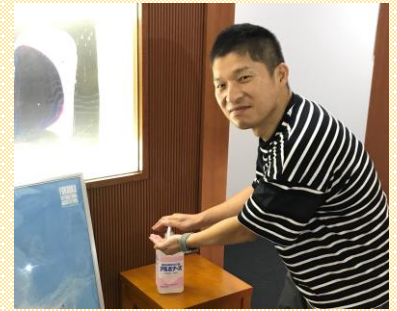
【ブロック長ご紹介】

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7回は、九州・沖縄ブロックの加来(かく)ブロック長です。

加来 秀規さん(20期)

福岡地所株式会社 ITシステム部
1972年9月16日 福岡県北九州市生まれ

就任して1年ちょっと。まだまだ新米ですが、どうぞよろしくお願いします。



<プロフィール>

1996年 大卒後… 建設コンサルタント会社 @東京(分厚い報告書を書くのが得意になる。その影響で今でもメールが長い)
2000年 マーケティングリサーチ会社 @東京(定性調査をメインにメーカー・広告代理店の商品開発/広告施策のお手伝い)
2004年 建築事務所 @福岡(設計業務には全く関わらず、ひたすら大店立地法申請業務に勤む)

2006年4月 福岡地所(株)入社

チャンネルシティ博多(2年半:新しいことをやれと言われて続けた、ある意味よき時代)
マリノアシティ福岡(5年半:アウトレットブーム真っ只中。運営のいかに関わらず、売上が伸びていくことにある意味悩む)
※施設管理と広報以外は一通り経験。Excelが得意だからか、事業収支の取りまとめ役だけは常についてまわりました。

なぜか管理部門の歴史が始まる…

2014年 総務部(うち人事2年:人事部門の光と影を見る…怖い)
2017年 仕事カイゼン部(当社グループの業務改善を推進。商業運営部門のカイゼンは道半ば…問題は根深い)
2020年 ITシステム部(初級シスアドがDXに立ち向かいます。笑)

SC開発/運営ど真ん中のキャリアは短いですが、幅広い分野での経験/視点を、経営士会の活動に活かさせていければと考えています。

<プライベート>

ゴルフ(100切るかどうかレベル)、マラソン(年1回程度、5時間切れるかどうかレベル)、テニス(会社の月1の集まりにゆる参加)という中途半端な趣味を紹介しても仕方ないので、勝手に企画を変えます。

【ここ最近の印象に残るお買い物ベスト3】

●会社の服装自由化に伴って買い揃えた「私服」

基本リアル派ですが、コロナの影響もありECをフル活用。ただ、気がつけば「縞」デザインばかりになっていた…(ECあるある?セレンディピティはやっぱり欲しい)



ちなみに夏物はすべてボーダーでした…

●クルマ

大きめSUVをさんざん調べていたのに、とあるニュースをきっかけに、急速、電気自動車を見に行くことに…で即購入。高価な買い物なのに勢いで決めてしまうことの懸念も(後悔も)なく、むしろ高揚感があったのは何故?(ブランドの持つ力か、認知的不協和の回避思考か…)



もちろん中古です(4年落ち)小さい。

●サウンドバー(未購入)

スペックを徹底的に調べ、実機を確認し、YouTubeでレビュー動画を見て、候補を絞るも、比較サイトの評価コメントに一喜一憂。嫁の説得も含めてなかなか決めきれない…そして2ヶ月が過ぎ、疲れ切ってしまった。購入意欲も減退気味。(少々高くても、量販店で背中を押してもらって買っていた方がどれだけ幸せだったことか…)

<九州・沖縄ブロックの活動>

九州・沖縄ブロックには、現在45名(うち、28期として8名が追加)の経営士が所属しています。ただ、メンバーは福岡を中心に各県に散らばっていることから、「研修会&懇親会」の年2回開催を目標として活動を行っているところです。

直近の企画@大分では、経営士・講師関係者あわせて約20名の参加者のもとで開催いたしました。(当日の写真が残っておらず…ですが、懇親会が大いに盛り上がり、帰りの博多行最終の特急の中で更に2時間、飲み、語り、撃沈した記憶は残っています)

今後は、コロナ禍の影響で研修会や懇親会のあり方も変わっていくのかもしれませんが、他ブロックやSC協会支部との共催、SCの枠組みに囚われないテーマ、ディスカッション・ワークショップ形式の研修等々、様々なアプローチを模索しながら、遠方からもわざわざ足を運んで頂けるような企画を提供したいと思っています。当ブロックに限らず、多くの経営士の皆様のご参加をお待ちしています!



運営委員の皆さんと
(大先輩に支えられながら、楽しくやっています)

【経営士の活躍をご紹介】金藤 純子さん(12期) ㈱EnPal 代表取締役

中国四国ブロック前ブロック長の金藤(12期)です。
6月5日、株式会社EnPalを設立し、代表取締役役に就任しました。災害時にいのちが助かるまちづくりに貢献し、みなさまに信頼される会社に育て上げたいと思います。

2年前の2018年7月6日、広島県福山市のSCリムふくやまで商談予定があった私は、東京から倉敷に戻っていました。ところが長引く大雨のため、新幹線は広島～岡山間を除いて運行休止になり、自宅待機で仕事をしていました。まさかそのあと倉敷市真備町川辺の自宅と実家2軒とも全壊するなどとは想像だにせず、のんびりと構えていました。7月7日土曜の早朝4時、避難指示を促すスマホのアラームで慌てて着の身着のまま車を運転し、まび記念病院で28時間を過ごし、自衛隊に救助されました。NHKニュース7やニュース9のトップニュースでその様子が大きく報じられたので、記憶に残っておられることと思います。

いま、2年前と同じ、7月5日土曜に熊本県球磨川氾濫で特養が浸水し、住民が孤立する空からの映像は、まび記念病院の空撮と酷似しています。ここ数年の自然災害の多発に、さまざまな教訓が生かされないことに危機感を覚えます。

私はそれまでSCトレンド研究所所長として、SCの歴史や開業時期別立地別開発、業種の出退店動向をまとめてレポートしたり、セミナーで発表していました。データとグラフで、農村社会から工業化社会に発展する過程で、人口移動に伴う都心郊外の住宅形成や商業施設の開発が進んできたことを示しました。ところが灯台下暗しとはこのこと、被災して初めて、自分が育った町、真備の住宅開発の歴史と地理的特性を知ったのです。

一人個人として、被災者の生活健康日記「いまから手帳」web版開発やボランティア活動を続けていくなかで、被災とは社会の弱点を顕わにすること、社会的弱者(高齢者、障害者、外国人…、そして女性)に苦勞が大きく振り被り、まちの復興を遅らせることだと気づきました。今の日本社会が抱える社会課題の縮図が真備にあり、「真備はみんなの実家問題」なのだ実感したのです。

自助、公助に共助が必要。災害時(自然災害だけでなく、ウイルス災害も含みます)に、ひとのいのちが助かり、一日でも早くまちの日常を取り戻せる未来を創りたい。まちの社会的課題に向き合い、地域貢献に真剣に取り組もうとする企業を後方支援したいと思うようになりました。SC TODAY JAPANで、被災地エスパル仙台、イオンモール倉敷、ゆめタウン呉のSCマネージャーとセミナーや対談した時にも提言いたしましたが、地域の弱みを一番知っているのが、地場の商業施設です。EnPal(ご縁のなかま)とつながっていただき、よりよい地域社会を共につくっていただけたらと願っています。

◆お問い合わせは: j-kaneto@en-pal.co.jp

【解説】西日本豪雨の被災地 真備町の商業の復興は? スーパーJチャンネル ニュース番組(約8分) <https://youtu.be/jzA-5PY7iCo>



真備に防災の新会社発足
西日本豪雨被災地に金藤さん

大学教壇と連携 避難支援システム開発へ

真備町に被災した金藤さん(12期)は、多くの高齢者が住んでいる町に、被災した住民の避難支援システムを開発し、自治体やNPOと連携して避難支援に貢献したいと考えています。金藤さんは、2018年7月の豪雨で自宅と実家2軒とも全壊するなど、被災した住民の避難支援に貢献したいと考えています。金藤さんは、2018年7月の豪雨で自宅と実家2軒とも全壊するなど、被災した住民の避難支援に貢献したいと考えています。

【経営士の活躍をご紹介】加藤 麻希さん(17期) レゾナンス・ラボ 所長

～震えが伝わる場面づくり～

英語でもあり仏語でもある「Resonance」は、共振共鳴を意味します。

人の暮らし、お店や街、時代、が持つそれぞれの波長。波長は重なりあうと想像を超える大きな波を生むことがあります。そんな波長の重なり合いを私たちは共振・共鳴と捉えています。2009年設立当時は、全国的に大きな開発計画も多く、デベロッパー開発担当の方は日々激務でした。忙しすぎて、今売り場で起きていることや、生活者の興味事まで把握しきれなし。社会でおきる小さな変化の波をもう少し早く捉えることができれば。そんなニーズに応えられたらいいなと考えて設立したのが名前の由来です。大きな波になる前の小さな波に敏感であること、その波がどの動きに起因しているのかを考えること。それらの気づきをジブン達の言葉でわかりやすく発信していくのがレゾラボの役割です。当初から意識しているのは、できるだけ一次情報にこだわる、ジブンの肌感覚を思考のスタートにする、の二つです。金融系のシンクタンクやビッグデータマーケティングとは、まったく異なるアプローチを武器にしています。

現在も大きな変革の中にあると言われていますが、おそらく100年前からずっと変革の中において、あらゆる大きな変化は過ぎ去った後にバックキャストで見たときに初めて転換点が見えてくるものなのでしょう。今できるのは、どこが転換点になるかを探るのではなく、小さな「あれ?」「なんで?」をきちんと見つめて、その背景に流れているものを深く考察する、でしょうか。

レゾナンス・ラボマンスリー レポートは毎月第三週にメルマガにて配信中です。配信をご希望の方はご連絡ください。

配信希望連絡先 レゾナンス・ラボ <resonance@semba1008.co.jp>

レポート掲載HP: <https://www.semba1008.co.jp/ja/resonancelab.html>

新SC経営士に聞く **須堯(すぎょう) 一樹さん** イオンモール株式会社
AEON MALL (CAMBODIA)CO., LTD Administrative department GM

●SC経営士を目指したきっかけ

私は同社への入社からこれまでの10年間のうち5年間カンボジア駐在をしております(いつの間にか社歴の半分がカンボジアに!!)。これまで、新興国における商業施設の開業がいかに大きな社会的インパクトを与えるのかを肌で感じ、まさにこれこそSCのレゾナントだと確信しました。今後SCが持続的に成長をしてゆくには我々単独ではなく、SCとそのエコシステムをさらに広げてゆく必要があると考えています。私はこのエコシステムのけん引役を担えるようになりたいと感じています。そのために基礎知識の習得し、同業、異業種含めて様々な方々とのネットワーク構築を得るためのきっかけとしてSC経営士資格取得を目指しました。

●今後の抱負

現在通学している社会人向けのビジネススクールにおいてもSCビジネスに関わっている方、関心がある方は正直少ないのが現実です。私はむしろこの実情を機会だと感じています。SC経営士として情報発信をおこない、異業種の方々との交流や知見を深められるよう取り組んでいきます。もちろんSC経営士の皆様とのネットワーク構築もこれから積極的に取り組ませていただきたいと思います!よろしくお願いたします。

●趣味(ライフワーク)

趣味というかライフワークとなっているのは「ももいろクローバーZ」(通称:ももクロ)です!ライブはできるだけ現場に行けるように取り組んでおります。特に紫を担当する高城れにさんの大ファンでして、アメリカ横断ライブも参戦してきました!彼女たちのすばらしさを語るとこのスペースには納まりきれない気がします。。。強いて一言でいうと「人生」です。ももクロに興味のある方はぜひご連絡をお待ちしております笑

●プロフィール

2010年 イオンモール(株) 入社
イオンモール浜松志都呂 オペレーション担当
2013年 イオンモール宮崎 オペレーションマネージャー
2014年 同社 アセアン本部 担当
2015年~ AEON MALL(CAMBODIA)CO., LTD
Administrative department GM



新SC経営士に聞く **白田 有香梨さん**

株式会社ルミネ 新宿店 営業部 営業推進グループ LI-4F フロアマスター

●経営士試験の感想&合格の喜び

上司からの薦めが受験のきっかけでした。仕事と両立して勉強をするというライフサイクルをつくる事に悪戦苦闘しましたが、結果として、SCの運営管理に關する事はもちろん、経営戦略・経済・商業などを学ぶことで広い視野で見るための知識を知る事ができました。業務上の経験も大事ですが、SC経営士がきっかけで理論を学ぶことの重要さも認識でき、今後も資格へのチャレンジや様々な知識を増やしていきたいというモチベーションにもつながりました!

●今後の抱負

こんな時代だからこそ、今までのSCの良さは残しつつ、今までの延長線上ではなく、新たな視点でこれからの時代にお客さまに選ばれるSCを考えていきたいと思ひます。今まで同業他社の方と情報交換できる機会があまりなかったので、みなさまと交流できる事を楽しみにしております。

●趣味

趣味と呼べるほどのものでもないのですが、この春外出自粛中にハマったものがあります。それは...競馬! 数々のスポーツやイベントの中止が相次ぐ中、競馬は無観客で開催し、楽しませてくれました。(なのでこの【THE CIRCLE】に競馬の連載があり驚きました!とともに勉強させていただいています。) 初心者ながら競馬新聞を片手にやっているのですが、情報収集は最近ならはでYouTubeの競馬チャンネルや、インスタの競馬アカウントをフォローして見えています。写真は去年のダービーを府中で見た際のもので、早くビール片手に生観戦できる日が来ますように!



●プロフィール

現職:ルミネ新宿店 営業推進グループリーダー
2010年4月 株式会社ルミネ入社 ルミネエスト店営業部へ配属
2015年2月~ ルミネ大宮店 営業部
2020年2月~ ルミネ新宿店 営業部



新SC経営士に聞く 糸永 麻子 さん

住友商事株式会社 商業施設事業部

この度SC経営士会28期生になりました、住友商事(株)の糸永と申します。
紹介の機会を頂き、誠にありがとうございます。
これから皆様と永くお付き合いさせて頂きたく、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

SC経営士の先輩である上司に勧められたのがきっかけです。SCの開発・運営に携わって約5年が経過したタイミングだったため、一つの区切りとして、これまで実務で培ってきた知識の力試しがしたいという思いと、SCビジネスについて改めて体系的に学び直したいという思いから受験しました。

●今後の抱負

コロナウイルスの影響により外出が制限される中、対面での体温の感じられるコミュニケーションや、地域コミュニティ内のモノや人が持つ価値を改めて強く認識した経験から、「それぞれの地域の持つ資源や魅力を最大限に引き出し、地域の人々に寄り添う場づくりをしたい」とより一層強く思っております。また、これまで獲得してきた知見・ノウハウを活かし、いつか海外でもSCの仕事をしたと考えております。

●プロフィール

2009年 入社 ビル事業部にオフィスビルの開発・リーシング・運営等を担当
2014年 商業施設事業部に異動、
現在は、「GINZA SIX」の運営管理、「グランエミオ 所沢」(9月初旬に開業予定です!)の開発・運営管理を担当

●趣味

アート鑑賞:社会人になってから通信制の芸術大学を卒業した程アートが好きで、国内外の展覧会に足を運んでいます。

海外旅行:まとまった休暇が取れる時には海外旅行に行きます。勿論、現地のSCも視察します!
お酒:元々全く飲めない体質でしたが、SC経営士の先輩である上司に鍛えられたためか、ここ数年でお酒が好きになりました。地元横浜の聖地・野毛で、ビール片手に熱々のハムカツを頬張る瞬間がたまりません。皆様とも一日も早く乾杯出来る日を楽しみにしています!



新SC経営士に聞く 村田 大輔 さん

西日本鉄道株式会社 天神開発本部 福ビル街区開発部 課長

●SC経営士試験の感想

一次試験については、過去問を中心に取り組みました。また、勉強時間を確保するため、土日に図書館などを利用しました。二次試験の論文は、自身の実務に活かせる内容とし、日頃の頭の整理も兼ねて、良い機会となりました。面接では、論文の内容について、様々な角度から厳しいご指摘を受け、絶望感の中、帰路につきました。

●合格の喜び

やはり、自分の時間を割いて努力したことが報われたので、非常にうれしかったです。これまでも宅建やMBAの取得など取り組んできましたが、自分自身のスキルアップや視野・ネットワークの拡大は勿論ですが、自分の周囲にもポジティブな刺激を与えることができ、お互い切磋琢磨できるいい循環が生まれている気がします。

●今後の抱負

まずは、現在携わっているプロジェクトをしっかりと仕上げていくことです。コロナ問題など、商業環境を取り巻く環境が激変するなかで、新しい取り組みにチャレンジしていきたいと思っています。個人的には、頭の退化を防ぐ意味もありますが、新たな資格取得を目指していきたいです。

●プロフィール

大分市出身で、大分・福岡・熊本・宮崎・神奈川・東京等を転々とし、現在は福岡市在住です。約16回の引っ越しを経験していますが、福岡市は住みやすさ抜群です。転勤先や移住先におススメします!
2004年西日本鉄道株式会社入社。入社以来SC関連部署に従事し、SC運営全般、各リニューアルPJ、東京駐在員等を経験。現在は、福岡市が推進する天神ビッグバンの再開発PJで、福岡ビル・天神コア・天神ビブレ跡の複合再開発ビル(商業部分)を担当。

写真①:担当する福ビル街区建替プロジェクトの外観イメージパースです
写真②:あまり長い距離は走れませんが、健康のためジョギングをしています
写真③:福岡は自然も近く、リフレッシュできます(近所の海岸)



新SC経営士に聞く 佐藤 啓央さん

仙台ターミナルビル株式会社 営業企画部 営業推進グループ

●SC経営士を目指したきっかけ

入社当時から資格は知っていましたが、なかなか踏み出すことができない中、東北エリアのブロック長である小原さんや運営委員である清水さんからの熱いメッセージを受け、受験を決めました。実際に勉強してみると新しく覚えることが多く、苦戦しましたが、SCだけでなく普段の業務では覚える機会の少ない、様々な知識を学ぶことができ、非常に有意義な時間を過ごすことが出来ました。今後は東北エリアは他のエリアに比べ経営士の方々の数が少ない状況なので、社内外含め経営士を目指す方や合格する方が増えるようフォローアップをしていきたいと考えております。

●今後の抱負

今回資格を取得したことにより様々なネットワークを築くことが出来ましたので、それを仕事に生かして行きたいと思っております。東北エリアはなかなか注目されることが少ないのですが、2021年は震災10年や東北DCなど注目される機会も増えてきますので皆様に色々なことを伝えられるよう精進したいと思いますので、ぜひ東北へお越しください！

●プロフィール

1989年生まれ。2012年仙台ターミナルビル(株)へ入社。販売促進業務やフロア業等を中心にエスパル仙台、福島で7年間勤務。2019年より本社営業推進Gへ異動し、エスパル全体のJREPOINT施策や販売促進、CSES、インバウンドや地域連携等など様々な業務を担当。また、一般社団法人ジャパンショッピングツーリズム協会東北支部の副事務局長として東北全体のインバウンド促進業務も担っている。

●写真について

子供が2人(男6才・女3才)。非常に活発でいつも振り回されていますが、癒しの存在です。休みの日は体力の許す限りどこかに遊びに行くようにしております。

- ①仙台駅にはアンパンマンの立像があります。子供たちのフォトスポットとなっております。
- ②地域連携の一環で毎年北海道と南東北でイベントを行っております。昨年は函館駅や市中で様々なイベントを行いました。
- ③親子共々楽天イーグルスで応援に行きます！
※球場はメリーゴーランドやアスレチックが多々あり、息子はそっちがメインですが。。。



新SC経営士に聞く 徳久愛子さん 西日本鉄道株式会社

●経営士試験の受験を通して

管理職として様々なシーンで判断を下す際、自信を持ってこうだと言える軸のようなものを持ちたいと思っており、受験勉強を通してそれを創っていけないかと考えたのがきっかけです。あらためて体系立ったインプットと自身の考え方のズレなどの確認ができ、非常に良い機会だったと思っています。試験そのもので言えば、二次試験の面接ははずいぶん緊張しました。普段あまり緊張はしないタイプなのですが、部屋に入るとピンと張りつめた空気のにまれガチガチに。質問に対して必死に答えた記憶はありますが、内容が適切だったのか今でも不安に思っています(笑)

●今後の抱負

本年4月から福岡国際空港(株)に出向し国内線ターミナルに隣接する複合施設の開発と国際線ターミナルの拡張という2つのプロジェクトを担当しています。これまではSC運営がメインでしたので、いきなりこんな大きな開発…?!と尻込みしてしまいそうでしたが、逆にSC経営士試験を通して得た知識が役に立っており勉強しておいてよかったと改めて実感しています。今後はその知識を実践で生かしつつ、様々な経験を通してプロジェクトの成功と自身のステップアップに励んでいきます。

●プライベート

小6の息子がソフトボールのクラブチームに入っており、数年前から週末はがっつりソフトボール三昧です。最初はルールすらよくわからなかったのですが、今やスコアもつけられるようになるまでに成長(?)し、あらゆる日焼け&防寒対策アイテムに詳しくなりました。

●プロフィール

1999年西日本鉄道(株)入社、都市開発事業本部にて集客イベントなどを担当。2004年の広報室(報道対応担当)、2009~2013年経営企画部と10年弱のコーポレート部門経験を経て2014年に都市開発事業本部に再配属。2017年ソラリアステージに館長として赴任。2020年4月福岡国際空港(株)に出向。

●写真

- ①福岡空港のデッキより。今年の秋にリニューアルしてキレイになります。福岡にお越しの際はぜひお立ち寄りください。
- ②今年2月に出張でニュージーランドに行きました。ニュージーランドワインの美味しさに驚愕しました(ちゃんと仕事しました)
- ③福岡空港国内線・国際線の将来イメージです



新SC経営士に聞く 牧野 宏俊さん

某REIT運用会社 投資運用第二部 投資運用第二部 マネジャー

●SC経営士を目指したきっかけ

SCに携わる中において日頃から「SCって奥が深く面白けれど、全然自分は分かってないな、何か体系的に勉強しないとやばいな…」と思っていたところ見つけたのが当初のきっかけです。会社奨励(祝金も支給される)資格であることも知り、「最近試験勉強らしいものを全くやっていないし頑張ってみるか!」と思い一発奮起し受験することになりました。

●受験勉強を振り返って

会社では受験した人はおろか、存在すらほとんど知られていない資格で、全くゼロからのスタートでした。そのため、過去問を解いた後にあまりの難しさと、自分の理解の弱さに驚愕し、「これは絶対に落ちる…」と思い最後は休みを何日か頂戴してギリギリで合格することができました。協力してもらった会社の方々や家族には感謝しかありません。

●今後の抱負

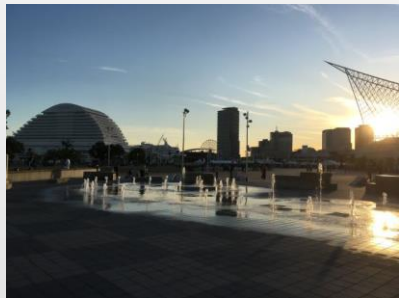
社外の方々積極的に情報交換させてもらいたい(呑み会含む)と思っています!先日の祝賀会の際でもそうでしたが、多種多様な会社の方々とお話をさせていただくことで新しい発見やインスピレーションももらえるため、今後どんな人と会えるかとても楽しみにしております!

●趣味

山登りが趣味です。とは言っても本格的な山はからっきしダメですが、二人の子供が登れるくらいの山には時々チャレンジしております。最近では子供の登山レベルが高くなってきてあまりスピードが変わらないのが嬉しいやら悲しいやら…という状況です。また、それと似たりよったりですが、都市計画出身ということもあり街歩きも大好きです。神戸に寄った際に夕日があまりに綺麗だったので掲載させていただきます。

●プロフィール

- 1983年 福岡県福岡市生まれ
- 2009年 鉄道会社入社 ビルマネジメント会社へ出向
外部オーナー物件のプロパティマネジメント業務を担当
- 2012年 鉄道会社復職
SC、オフィス、高架下物件のアセットマネジメント業務を担当
- 2017年 現在の会社へ出向
SC、オフィスのアセットマネジメント業務を担当



編集長より:「経営士の〇〇さんを紹介してもらえませんか?」について

皆様のご協力により、この【THE CIRCLE】も第15号となりました。感謝申し上げます。

さて、この【THE CIRCLE】が配信されると、チラホラと表題のようなお問い合わせを頂くことがあります。「〇〇号に掲載されていた〇〇さんを紹介してもらえませんか?」「〇〇号に掲載されていた〇〇さんにヒアリングさせて欲しいのです」といった感じで。

ハイ、大歓迎でございます。喜んで繋がせて頂きます(もちろん相手の方に同意して頂ければ、ですが)。

個人だけでなく、「〇〇に詳しい方、紹介してもらえませんか?」といったお問い合わせもあります。もちろん、こういったお問い合わせにも可能な範囲でお答えしており、ご紹介しております。

そもそも私たちSC経営士会の業務・広報グループは、経営士の皆さんの交流を促進することがミッションであり、そのためにこの【THE CIRCLE】を作成・配信させて頂いているのです。この誌面をきっかけに、新たな経営士相互の交流が生まれ、新たなリレーションが生まれたり、皆さんの日々のビジネスの参考になるのであれば、そして業界の発展に少しでも寄与できるのであれば、とても嬉しく思います。

ということで、経営士と経営士を繋ぐことが私たちの役割ですので、ご紹介希望の方は、下記まで遠慮無くお問い合わせください。

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 sckeiishikai@jcsc.or.jp

【今、見ておくべきSC】 - RETURNS -

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”をご紹介します連載コーナー。

前回の13号では「コロナで見にいけない」状況の中、【いつか見ておきたいSC】に連載名称を変更して掲載いたしました。しかし幸いにも1回のみで無事に終了し、改めて【今、見ておくべきSC】として再出発いたします。

そこで、コロナショックからいち早く回復を遂げていると思われ、地に足をしっかりつけて頑張っている地方単館にフォーカスし、3館一挙にご紹介するエネルギッシュな企画としたかったのですが、ここにもコロナの意外な落とし穴が、、、
県外者、しかも東京からの珍入者への来館規制に阻まれるという誤算。
それでも今回担当の平林編集員(24期)が、めげずに2館から全国に元気をお届けいたします!

そこは本州最北部の青森県。数々の時代の変化に翻弄されながらも、また、後発の競合SC開発を迎え撃ちながらも、地道に我慢強く王道を歩み続ける歴史のある単館群が今なお熟成し続けております。

豊かな自然に恵まれ四季を通じて多くの魅力を満喫できる観光地は夏も爽やか。
『JR東日本の東北新幹線に乗って!』あるいは『NEXCO東日本の高速道路を利用して!』地域との強い絆で結ばれた単館SCを青森さ、見に来てけれ! もちろん空港も青森・三沢と県内に2ヶ所ございますので空の便でも!



shopping town
SUNROAD
ショッピングタウン サンロード青森

LAPIA
ラピア

【今、見ておくべきSC】

サンロード青森（協同組合サンロード青森）

■施設概要 青森県青森市緑3-9-2

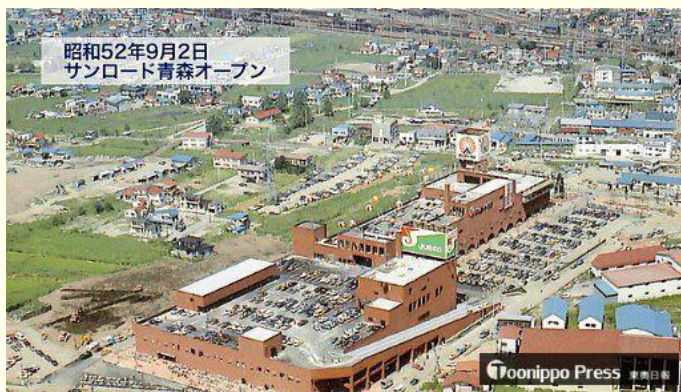
■公式HP <http://www.sunroad.or.jp/>



津軽東部の青森市より『ショッピングタウン サンロード青森』をご紹介します。開業42年あまりの歴史ある単館SC。敷地面積約14,200坪、売場面積約7,500坪に90の専門店と核としてのイオン。年間売上100億円を超えるパワーは激動の歴史と長期熟成の成せる業。単発で終わるのではなく長期視点に立った販促や地域リレーションでまだまだ成長途上です！

注目ポイント① 【全国発の地元主導型SC!】

昭和44年2月に日専連青森会加盟の有志27名により設立された協同組合。その動機は、高度成長で台頭してきたナショナルチェーンの地方進出に対する脅威であり、またこれを迎え撃つ地方百貨店の大型化や市中心部のドーナツ化現象のなかで、一地方の中小小売店が個の力では到底なし得ないことを、集団の力に転換して対応して行こうというものであった、（風の中のすばる〜♪）目の前に立ちだかる大小さまざまな困難に立ち向かい、組合設立から8年の歳月を経て第一期オープンを迎え、その後も時代の流れに応じた攻守にわたる4回の大規模リニューアルを実施、今なお、その熱いエネルギーは冷めることが無い。



注目ポイント② 【地域への社会貢献活動】

その1) 通算40回のねぶた出陣（うち6回の大賞受賞）

夏の風物詩でもあり東北三大祭りの青森ねぶた祭は残念ながら今年は中止。出陣は社会貢献であり、仲間との絆を生み、また深める活動でもある。ねぶた一台には、お囃子やハネト（踊り手）も含めて約1,000人が連なる。『来年は2年分の爆発をさせたい』とコロナ退治に今から盛り上がること間違いなし!!



その2) 42年連続開催の盆踊り大会

駐車場を利用した近隣10町会合同の盆踊り。10種類近くに及ぶ楽しい露店は、なんと店長会主導で館内スタッフがボランティア運営！子供たちや顔なじみのお客様だけでなく、知人、友人、家族親族など地域と楽しく交流しています。



その3) 近隣・広域での地域連携

チャリティやドネーションとしてのキャンペーンやイベントをはじめ、発表会やフェアなど公民館的な機能としても地域に貢献。東日本大震災復興応援キャンペーンは県境を越えて平成23年より連続実施。忘れない心がここには脈々と受け継がれています。

注目ポイント③ 【ESからCSへの自然な流れ】

ロープレコンテストやスタッフ親睦会はもちろん、特筆すべきは『ねぶた・盆踊り大会慰労会』店舗従業員だけでなく各実行役員や町内会、関係団体というミニ社会との親睦を通じて一段と成長、人間力アップにも貢献していることでしょう。スタッフも自然体で顧客サービスや地域奉仕へのモチベーションアップ！

よもやまばなし 【日本一の短命県 返上へ!】

青森県の平均寿命は男女とも全国最下位（涙）で、ワーストランキング入りは数十年続く長期トレンドの様子。その返上に向けて、社会貢献活動の一環として『健康フェア』を関係団体協力のもとに平成26年から毎年開催中!!

ここではその原因まではふれませんが、読者のみなさまもどうぞご健康に。



【今、見ておくべきSC】

ラピア (八戸ショッピングセンター開発株式会社)

- 施設概要 青森県八戸市江陽2丁目14-1
- 公式HP <http://www.sc-lapia.co.jp/>



青森県では南東部に位置する南部エリアの八戸市より八戸ショッピングセンター『ラピア』をご紹介いたします。今年の11月に開業30周年を迎える歴史ある単館SC。敷地面積約7,400坪、売場面積約6,900坪に72の専門店と核としての長崎屋とドン・キホーテ。年間売上90億円を超えるパワーは、これまた激動の歴史と長期熟成の成せる業と言えるでしょう。3代目となる生えぬき社長を筆頭に創業来の想いと歴史が受け継がれ、時代の変化とともに形を変えて成長中です！

注目ポイント①【30周年の地元主導型SC!】

『できれば地元の関係者でSCをやりたい』という想いで1979年に結成された協議会を母体として翌年12月に地元企業26社により設立。それから10年の歳月をかけて視察したのは国内約80か所、海外約40か所にのぼる。協会セミナーや各種勉強会への参加も含め、地元につながる郊外型SCを追求した研究成果として、まだ中心商店街が活況を見せている1990年に大手資本が流入する前に先手を打つ形で開業。県内でも漁業と工業の盛んな産業都市ではあるものの、新旧周辺施設との競合環境や核テナント長崎屋の会社更生法申請ほか数々の苦難を乗り越えSCとしての魅力を発信!30周年を目前とした現在もなお年間460万人の集客を実現。ショッピングはもちろん「ゆとり」や「遊」機能を重視した多機能SC。つつい足が向く、日常のリアルなニーズを適えてくれる「使い勝手NO.1」コミュニティSCを展開。地域の交通インフラである路線バスだけでなく高速バスも含めたバスターミナルを抱えた交通の要衝であることも強みである。

注目ポイント②【ファンタジードーム】

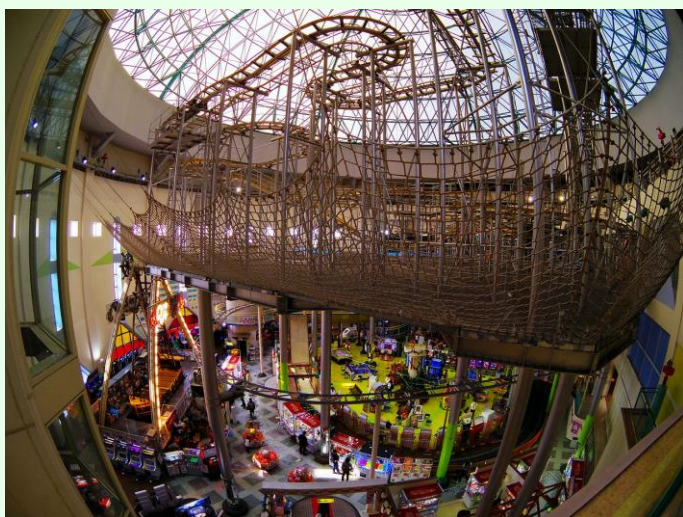
圧巻の全天候型アミューズメントパークは今なお健在。面積2,840㎡、高さ38m、直径48mの円形ドームはトラス構造美も魅力。開業時より長崎屋関連企業が運営しており、屋内ジェットコースターの運行が終了してしまったことが郷愁を誘うがたくさんの遊具を見ているだけでも楽しい、憩いと遊びの空間であることは間違いない。

注目ポイント③【長崎屋との切磋琢磨】

全国でも数えるほどとなった『長崎屋』業態も元気に営業中!SC開業時より核として館を支え、会社更生法申請、一部床返上、ドン・キホーテによる買収、ドンキ業態導入と紆余曲折を経ながらも長崎屋として継続中。2業態内インショップと専門店が互いに切磋琢磨して鮮度向上!

よもやまばなし【スポーツを通じた地域貢献!】

氷都とも呼ばれる八戸はアイスホッケーとサッカーが盛ん(汗) サポーター契約のアイスホッケーアジアリーグ『東北フリーブレイズ』やオフィシャルスポンサー契約のサッカーJ3『ヴァンラーレ八戸FC』への応援・支援、各チームとのコラボレーションを通じて地域社会の発展に貢献しています。経済動向に翻弄されるスポーツもSC同様にファンに支えられて発展してほしい!最後に私情を挟み恐縮ですが、私のアイスホッケー先輩後輩にも八戸出身者、多いです。



←協会月刊誌
1991年1月号に掲載

開業当時→
アメリカの空気
そのもの!
懐かしい〜



『豊崎タウン』今昔物語



～ 南国からの直送便 ～



今年3月に開催を予定していた『春の例会』@沖縄もコロナ禍の影響で未だ延期状態、、、、
そんな沖縄より、とうに梅雨が明けて夏本番の旬を先取りしてHOTな情報を特別追加でお届けいたします!

ご紹介するのは那覇空港より南へ車で15～20分、開発・人口増加の著しい豊見城市『豊崎タウン』です。
豊見城市は沖縄本島南部に位置し県庁所在地の那覇市南側に隣接、2002年に村から町とはならず市となった成長ポテンシャルの大きなエリア。豊崎タウンは「住み、働き、そして遊び集う街」をコンセプトに整備され、県内最大級の人工「美らSUNビーチ」からは、晴れた日には慶良間諸島を一望することができ、水平線に沈む夕日を楽しむことも!

コロナ禍を乗り越え約2ヶ月延期で先月6/19(金)に開業した『イース沖縄豊崎』も街づくりとしてはまだまだ開発途上、2002年の『沖縄アウトレットモールあしびなー』オープンからイース開業を通過点としてこれから未来へまだまだ開発計画が控えており、ますます目が離せませんね!

1996年当時の
豊崎タウンは
まだ『海』

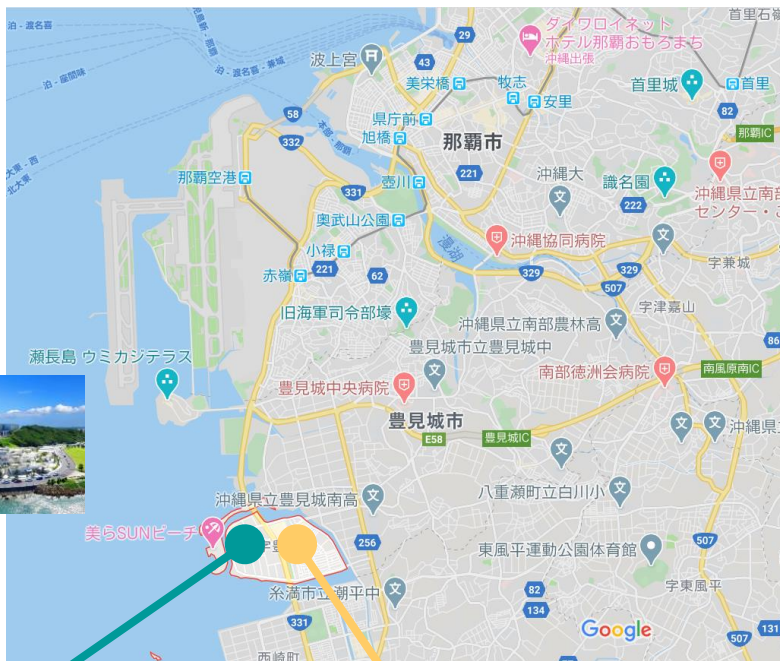


1997年より
埋立工事着手

【神話による伝説】
瀬長島は豊見城発祥の地



第12号掲載の瀬長島ウミカジテラス→



【今、見ておくべきSC】

イーアス沖縄豊崎 事業主体:大和ハウス工業株式会社
施設運営:大和情報サービス株式会社

■施設概要 沖縄県豊見城市豊崎3-35

■公式HP <https://toyosaki.iias.jp/>



沖縄本島南部の豊見城市より『イーアス沖縄豊崎』をご紹介します。開業して1ヶ月あまりの日本最南端の大型商業施設は出来たてはや、キャッチコピー“ときどき・ドキドキ・とよさき”は日常と非日常を同時に楽しめる独自の体験をお届け。敷地面積21,628坪、店舗面積約14,400坪に126テナント、駐車場台数約3,000台で国内外からお客様をお迎えします。

注目ポイント①【トキ消費&エモ消費】

モノ消費とコト消費を満たすテナントMDはもちろんのこと、その時・その場でしか味わえない思い出と盛り上がりの共有を楽しむトキ消費と、心を動かされるような体験を通じて精神面をも満たすエモ消費。SNSを代表とするネット上だけでなくリアルにおいても『人と人とのつながり』を大切にできる環境がここにはあります。

最新の映像表現と空間演出を駆使した新しいカタチのエンタテインメント水族館の「DMMかりゆし水族館」はワクワク感の高揚、癒しとリラクセスが共存する不思議な空間。なぜかフクロウもいます。ダイナソーBBQやSKYラウンジ、大型プールなど新感覚屋上型テーマパーク「STEM RESORT」も遅れて7月19日にオープン。ルーフトップバーでは慶良間諸島・東シナ海を眼下に望みながら食事をBBQで楽しめ、持ち込みや手ぶらもOK!!



注目ポイント②【多角MD&商圈】

施設南側の堅い商圈はもとより、足元3km圏、激戦となる10km圏、更には沖縄最大SCイオンモール沖縄ライカムを飲み込む30km圏とそれぞれの商圈とライフスタイルを研究したMDを展開。

注目ポイント③【これからの成長余力】

当初計画では150超のテナント出店も新型コロナが禍して126テナントにて約2ヶ月遅れてオープン。仮囲いなど見当たらない?!装飾の巧も見どころ、これからのSC運営の参考となること間違いなし!?

更に2021年度中に屋内型テーマパーク「スモールワールズ沖縄」をオープン予定。国内外の観光地や都市をミニチュアで再現し、小さな自動車や鉄道、飛行機の模型などを動き回らせる沖縄県内初の企画。3Dスキャナーで撮影した自分の分身となる1/80サイズのフィギュアを送り込める『住民権』は興味深いコンテンツですね~!!

↓スモールワールズTOKYOはこちら

<https://www.smallworlds.jp/>

グランドオープンが完成ではなく新たな歴史の始まり。地域と共に成長、熟成していく方程式を身を以て成功体験しているディベロッパーズゆえに今後の展開への期待も高まります!!

よもやまばなし【まさか閉店できないとは!】

注目ポイントのひとつでもあるフードホール&マルシェ『STREET FOOD』は1階と2階の同エリアに配置。共にビーチサイド出入口に面しており回遊性と砂での床損耗までも考慮したゾーニングか?! 1階で隣接するAEON STYLEフードコートとの一体感も抜群でほどよい雰囲気を醸成。しかしその一体感ゆえにクロスした着席を生み、開業初日には1時間早い閉店時刻にもお客様が滞留、『閉店できない~!』というアクシデントも(汗)



【今、見ておくべきSC】

沖縄アウトレットモールあしびなー（大和情報サービス株式会社）

■施設概要 沖縄県豊見城市豊崎1-188

■公式HP <https://www.ashibinaa.com/>



ASHIBINAA
OKINAWA OUTLET MALL

沖縄本島南部の豊見城市より『沖縄アウトレットモールあしびなー』をご紹介します。敷地面積約19,100坪、店舗面積約6,300坪に110テナント、駐車台数約1,000台。豊崎タウン開発の先陣を切る2002年に沖縄県初のアウトレットモールとしてオープン。以来、数々の苦難を乗り越え売上は当初の6倍にまで成長しており街づくりに大きく貢献している存在です。

注目ポイント①【豊崎タウンの歴史を牽引!】

SC協会が把握している現存アウトレットモール33施設の中では13番目の2002年12月14日に沖縄県内初のアウトレットモールとしてオープン。日本初上陸のハイエンドラグジュアリーアウトレットもあり注目を集めるも開業当初は交通アクセスの脆弱性もあり苦戦『沖縄では早すぎた?!』という声も、...

その後、2006年2月に国道331号バイパス（豊見城道路）が暫定2車線で開通したのを機にレンタカー営業所を豊崎タウンに誘致、利便性が高まったことで沖縄本島住民と観光客両方の集客にも成功。2011年には増床をとげ、観光客増加が体感できるようになる2012年頃より近年のインバウンド需要も取り込み大きく成長。今年3月には那覇空港第2滑走路がオープンして旅客能力がアップしているだけにコロナ禍さえなければ、アフターコロナの更なる飛躍に期待大です!



注目ポイント②【超広域アジア商圈】

『イーアス沖縄豊崎』と併せた店舗面積は約20,700坪、RSC+アウトレットモール+ビーチの相乗効果で、あらゆるライフスタイルとMDの包囲網と攻守堅固。2つの両施設共通のアプリ、ポイント、クーポンや無料シャトルバス運行で利便性も更にアップ!那覇空港から車でわずか15分、那覇市街地からも30分前後と、マイカー、レンタカー、路線バス、タクシーでのアクセスも至便、途中まではモノレールを乗り継いでのアプローチも可。豊崎タウンの今後のリゾートホテル開発も進んでおり、立地特性を活かして沖縄本島だけでなく国内観光客・台湾を筆頭にインバウンド需要にも応える環境を備えています。

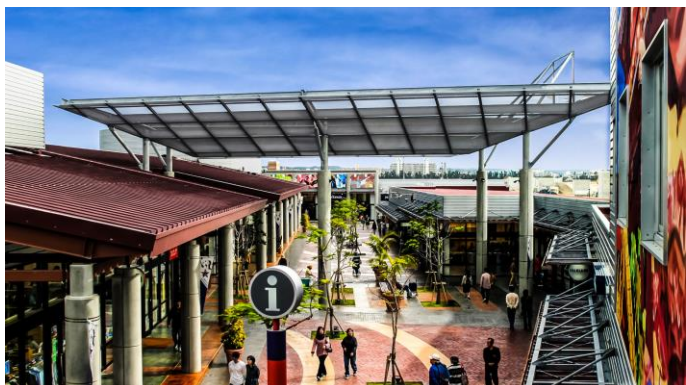


よもやまばなし【LAGUARDA.LOWデザイン】

あしびなーは最近ではグランベリーパークも手掛けた建築デザイン事務所LLAの日本進出への足掛かりにもなった言わば元祖!?的な存在。

<https://www.laguardalow.com/projects/ashibinaa/>

デザイナーのPablo LaguardaとJohn Lawは日本国内では元HOK東京事務所代表を務めた棚町弘志氏と共にLLTとして活動、日本各地にその足跡を見ることができます! 2人のデザイナーの普遍かつ時々のテイストを見比べることもオススメです! 特にサーキュレーション(回遊性)に対する思想は超一流ではないでしょうか。



「コロナ禍による賃料対応と今後の賃料は？」

コロナ禍中で、大変な中ですがいかがお過ごしでしょうか。T-Arts不動産鑑定、不動産鑑定士の田代(24期)です。

さて、今回は不動産鑑定における賃料評価についてお伝えできればと思います。コロナで店舗やSCが開けられず、賃料減免や一次猶予などの店舗もあるのではないのでしょうか。そして、コロナ第一波はなんとか、実質3ヶ月程度での対応で済みましたが、今後コロナ第2波やそれに伴う、売上高の減少、不景気、地価下落が賃料にどう影響してくるのかについて書きたいと思います。

まず、鑑定評価でいう賃料には二種類あります。新規賃料と継続賃料です。新規賃料は判りやすいですね。空き区画をこれから募集して、申込み成約する賃料です。鑑定評価では基本的に3手法①土地取得・建物建設でかかったコストから算出する積算法、②周辺類似相場から算出する賃貸事例比較法、③売上高や利益額から負担可能額を算出する収益分析法から求められます。現在は、各店舗が自粛などによって売上が下がり、大手飲食チェーンはもとより、個人店なども閉店が少しずつ増え、今後空室率が上昇しつつあることから、まずは③の収益賃料が下がり、次に②比準賃料、そして①の積算賃料の元であるコストはかかっているものあまり重視されず、②と③によって賃料が決定していくものと考えられます。

一継続賃料の査定方法一

つぎに継続賃料については、④差額配分法、⑤利回り法、⑥スライド法、⑦賃貸事例比較法の4手法から求められます。④の差額配分法は新規賃料(①-③)を求め、現行賃料との差額を賃貸人と賃借人とで1/2や1/3など配分して査定します。⑤の利回り法は契約(または更新)した時点の不動産価格と、契約した賃料の利回りに着目して求めます。⑥のスライド法は契約(または更新)した時点の賃料に消費者物価指数や固定資産税評価額など複数の指数をスライドさせて求めます。⑦の賃貸事例比較法は他の物件でどの程度賃料を上げ下げしているからという事例を用います。⑦は実際には、賃料変動事例の入手は難しいので、適用しないことが多いです。⑥のスライド法が実務的にも一番じっくりくるのではないのでしょうか。

そして、今回のポイントなのですが、当初契約時点(または賃料を見直した時点)がいつなのかということです。この時点を鑑定の専門用語で「最終合意時点」といいますが、今回のコロナ禍に伴う賃料減額や減免は賃料の見直しに当たるのでしょうか。前回のリーマンショック時にも一時的なフリーレントや、スキップレント、テントホリデーなどの造語まで見られ、その後の不景気及び東日本大震災での営業自粛により2段階で賃料が下がる結果となりました。賃貸人はとしては今回の減額は、実質的な賃料減額には該当しないという認識している方が多いと思いますが、ホテルやカラオケ店などの賃料減額の覚え書きを見ると、最終合意時点となるような賃料更新契約の表現も見られます。地価公示などの指標はまだ出ていないので、実は今後地価が下がるとすれば、現在の指数はまだ下がっていないトップ水準で2-3年度の賃料改定では現在の水準からさらに見直しされる可能性があります。

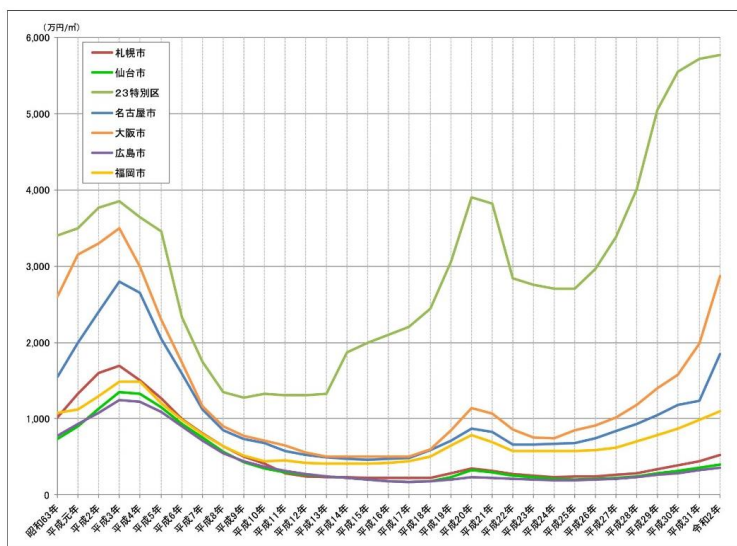
今回のコロナ禍での賃料の一次減免や減額は、どのような対応による、どのような性質の賃料なのか、しっかりと明記しておいた方が後トラブルを未然に防ぐことにつながります。

もちろんそうならないように、売上をしっかりと確保し、賃料下落を防いでいかないといけませんね。

T-Arts不動産鑑定株式会社 田代 務(SC経営士24期)

◆賃料を求める7つの手法

新規賃料を求める手法	① 積算法
	② 賃貸事例比較法(新規)
	③ 収益分析法
継続賃料を求める手法	④ 差額配分法
	⑤ 利回り法
	⑥ スライド法
	⑦ 賃貸事例比較法(継続)



(出典：国土交通省令和2年地価公示発表資料

「主な主要都市における商業地の最高価格の推移」)



■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。

【SCと競馬と人生と(不定期連載)】 第8回:競走馬としてデビューするまで

第23期SC経営士の高橋 駒貴です。

無観客は続きますが競馬が相変わらず見られるという喜びを噛みしめつつ、前回の掲載から間が空き、その間に春のG I 戦線が終了しました。もちろんハイライトは「日本ダービー(東京優駿)」。その年に生まれた約7,000頭、すべての競走馬の頂点を争う戦いで、本年はコントレイル号が父(ディーピンパクト)以来、15年ぶりの無冠の2冠を達成しました。

さて、本題はダービーではなく、最近JRAが謳い文句としている「ダービーからダービーへ」という言葉に焦点を当てたいと思います。

2012年から競馬のサイクルを明確にする目的で、日本ダービー開催の翌週から「2歳新馬戦(メイクデビュー)」を開催しています。(競走馬は2歳でデビューします)

言葉のとおり、競走馬にとってのデビュー戦がこれにあたり、まさに多くのSCが営業再開したタイミングから新馬戦がスタートとしています。

競走馬がデビューするまでどのような経過を辿るのか、競馬ファンでもない限りをご存じないはず!という前提で、ご紹介させていただきます。

■競走馬の生誕(生産牧場)

・競走馬は1~6月(メインは3~5月)に生産牧場で生を受けます。

※サラブレッドは季節繁殖動物で、繁殖牝馬の発情(フケ)を狙って生産するため、

この時期に集中します。

・約半年は親子水入らずの日々を送りますが、秋口には親離れし、0歳馬同士の集団生活を始め、概ね1歳の秋~冬に生産牧場を離れることが殆どです。

※親離れをして暫くすると、母馬も仔馬も、お互いが親子であることを忘れてしまう

そうです。悲しい、、、

※競走馬は生まれ月に係わらず、翌年1月1日に1歳、さらにその翌年1月1日に2歳を迎えます。

■育成(育成牧場)

・馬の成長具合にもよりますが、1歳秋~冬に競走馬の育成を専門とした牧場に移動します。(私はこの育成牧場に1年ほど勤めました)

※育成牧場の殆どは、競走馬をデビューさせる育成部門と、デビュー後、レースの合間に

休養する目的で放牧、レースに向けた調整を行う休養部門に兼ねています。

・この育成牧場で、馬は背に鞍を置いて人が騎乗できるように訓練します。

言葉にすると簡単ですが、非常に多くのプロセスを経なければならず、例えば、

・手入れ(体を触られることを異常に嫌う馬もいます)

・トレーニング(落馬がつきものの)

・装蹄(馬の蹄につける、人間でいう靴のようなもの。馬は駐立が苦手なので一苦労)

・輸送訓練(永遠と馬運車に乗ってくれないこともしばしば)

・ゲート訓練(狭い場所に閉じ込められることを馬は嫌うため、これに馴らすのも大変)

などが代表的なところですが、トレーニングも、人が手綱で馬を御すために必要な馬具(ハミ)を受け入れる訓練から始め、鞍を置く訓練、これら訓練を組み合わせるなど、馬との信頼関係を築けるよう、時間をかけ、根気よく行わなければならない仕事です。

■デビュー(東西トレセン)

・育成牧場で順調にトレーニングを積み、デビューに向けてもう一段ステップアップできると判断された馬は、JRAなら東西のトレーニングセンター(略称:トレセン)の厩舎に移動、デビューに向けた最終調整を行い、準備が整ったらデビューと相成ります。

※トレセンに入厩する際に検疫が必要で、レース出走まで、デビュー前の馬で15日間、既出走馬で10日間、連続してトレセン施設にいることが求められます。

30年近く前まではトレセンの各厩舎で育成牧場が行うようなすべての仕事を行っていましたが、1つの厩舎が預かれる馬の数に限りがあり、また、いかに多くの馬をレースに走らせるか=厩舎の利益というややビジネスライクな考え方が主流となった時代背景もあり、今では完全に分業となり、育成牧場の重要性が際立つ時代になりました。

その育成牧場も私が務めていた頃は若者で溢れていましたが、今は人手不足で東南アジアやアフリカから騎乗者、働き手を確保しなければならない事情になっていると聞き、何だか寂しい気持ちになる今日この頃です。

以上かなり端折ったつもりですが大分文字量が多いことに気づき、今回はこの辺りにさせていただきますが、この仔馬がデビューするまでのどのタイミングで自分のオーナー(馬主)が決まるのか、またの機会にご披露したいと思います。。



■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。

～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。

【前回登場の長岡さんより】

私からは、豊田まちづくり株式会社の鬼頭さんをご紹介します。

鬼頭さんとは経営士同期で、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第12号に登場したTMD野村さん、株式会社EnPal金藤社長とご一緒させていただきました。いつお会いしても朗らかで温かい気持ちにさせてくれる、大好きな方です。T-FACEでマルチに活躍する鬼頭さん、よろしくお願いします!

鬼頭 成江 さん (22期)

豊田まちづくり株式会社
営業企画部T-FACE事業課
1974年6月2日生まれ
1999年4月入社
SC経営士22期
k_narie@tm-toyota.co.jp

はじめまして。愛知県豊田市で、百貨店をキーテナントに80店舗が入る「T-FACE」という商業施設で、販促・営業を担当しております。

せっかくですので、我が町豊田市をちょっとだけご紹介させていただきます。豊田市は自動車以外にも、ギネス認定の世界一重い梨を生産するなど農業も盛ん。今年の大河ドラマで言えば、歴史教科書でよく見る織田信長像は「長興寺所蔵」で豊田市のお寺です。また私自身は、豊田スタジアムで開催のサッカー・ラグビー観戦に必ず行き、豊田市美術館へは企画展やマルシェ目当てによく行きます。中核都市幸福度ランキングで2016年18年と連続1位。豊田市は適度に田舎とまちが共存している、住みやすい街だと思います。機会があったらぜひ、名古屋から電車で1時間かけて(🚗)豊田市・T-FACEまでお越しください。昨年度経営士に合格した高橋と一緒に、熱烈歓迎させていただきます!

最近は神社仏閣巡りが好きで、主祭神やご本尊、開祖等を調べてから行きます。

写真右上は山形県の銀山温泉。雪の中登山して「山寺」を参拝しました。

写真右下は鳥取県の日本一危険な国宝「投入堂」。最近は過酷な参拝がなぜか多い…。

いつか、北海道の「太田山神社」を参詣したいです!



【編集後記】

新SC経営士のみなさま、改めまして、おめでとうございます。【THE CIRCLE】編集部一同、心より歓迎いたします。こんな時代だからこそ、ぜひSC経営士会の活動や発信にもご関心をいただき、困ったときには、ヨコのつながりを大いに活用していただきたいと思います。

さて、この6月、7月と、足元商圈に支えられる郊外SCでは、回復の兆しが見られたものの、全体的には引き続き、厳しい状況にあることは変わりなく、with coronaの不確実性とあわせて、新たな生活様式の定着も加速しそうです。

ただ、こうしたときこそ、お客様は、「近くのお店」「いつものお店」「知っているお店」といった安心感を拠りどころに、消費の場に帰ってきている傾向も見られます。with corona、after coronaに向き合い、地域の安心・安全を担う施設運営が、これまで以上に重視されるなか、紹介された金藤さんの取り組みにも、いろいろ学ぶことができそうです。

異常気象や災害対策を含め、気の抜けない日が続きますが、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。

今回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-dome.co.jp

SC協会 SC経営士会事務局

sckeieishikai@jcs.or.jp

