



第21号 2022年3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

SC経営士会 年次ゼネラルミーティング2022 開催!

SCビジネスフェア2022の開催初日に、SC経営士会の年次ゼネラルミーティングをリアル開催させていただきました。以下のプログラムで報告等が行われたほか、SC経営士が一堂に会する貴重な場として、ひさびさにリアルの場で交流を楽しませて頂きました。ご参加頂きました皆様、ありがとうございます。

日時:2022年1月26日(水)10:30~12:00

会場:パシフィコ横浜会議センター

- プログラム:
- ①会長挨拶
 - ②副会長ご紹介
 - ③2021年度活動報告&2022年度活動計画(各ブロック長・各グループ長)
 - ④第29期SC経営士ご紹介
 - ⑤交流会
 - ⑥閉会

参加して頂いた経営士の皆様からは「ひさびさにリアルで交流できる場があって本当にありがたい」「やっぱり直接会ってご挨拶できると今後につながって嬉しい」といった感想を多く頂きました。

コロナ禍のため、先輩SC経営士のみなさまとお会いすることができておりませんでした。年次AGMの場でお会いすることができ、改めてSC経営士となった実感がわきました。

また、交流時間には多くの方が積極的に話しかけてくださり、なかなかお聞きできない各施設の状況等やみなさまの考え方など、情報交換させていただき、大変勉強になりました。

これからも積極的にイベント等参加させていただきたいと考えておりますので、引き続きよろしくお願ひ致します。

東急プロパティマネジメント(株)
沖田 涼
【第29期】



29期生として初参加しました。前列には各ブロック長の錚々たる顔ぶれ、後方には自社の社長...という席で大変緊張しましたが、参加者交流会では同業他社や同年代、同性の先輩方の話が伺えて面白かったです。

SC業界の縮図のような会場で、自分もその末端にいるんだな、と改めて感じました。

今後、色々な活動に関して勉強していきたいと思います。

コロナ禍での開催となり事務局の皆さまにはご準備諸々大変な中、ありがとうございます。

(株)錦糸町ステーションビル
営業部 山崎 加奈子
【第29期】



SC経営士会
年次ゼネラルミーティング
2022

2020年度活動報告&2021年度活動計画
関東・甲信越ブロック

◎参加者数・アンケート回答者数
【申込者数】 225名
【参加者数】 約100名
【アンケート回答者数】 44名



③ ブロック運営会議
④ 第1個ブロック運営会議
開催日:4月23日(金)16:00~17:30
場 所:三井不動産(日本橋駅前)
※ 終了後、コトレポート「大金星」にて懇親会を開催



2021年度活動報告&2022年度活動計画
北海道ブロック

会 場:北海道ブロック x 北星学園大学 コラボ講座
会 場:北星学園大学(経済学部 経済情報科学科)
日 時:【前期】5月17日(月)16:30~17:50
講 師:札幌調剤卸心臓薬公社 取締役SC事業本部長 西内 敦久(7期)
テーマ:「SCと新さっぽろのまちづくり」
受講生:約100名(教室受講:1名 / Zoom受講:約100名)
日 時:【後期】11月29日(月)16:20~17:50
講 師:三郷地産プロパティマネジメント 副 マルヤマクラス 館長 菊田 徳昭(24期)
テーマ:「『プロパティマネジメント』における交流」
受講生:約100名(教室受講:約80名 / Zoom受講:約20名)
2018年度よりスタートした北海道ブロックと北星学園大学のコロナ講座。999名の講演を約100名の生徒が聴講。



【中部ブロック長ご紹介】 岡田ブロック長

SC経営士会中部ブロック長を担当されている岡田拓也さん(19期)のご紹介です。

●プロフィール

岡田拓也(おかだ たくや)株式会社シティライツ代表取締役

1979年ジャスコ株式会社(現在のイオンリテール株式会社)に入社。

2004年にSC(ショッピングセンター)の担当となり、主に愛知東海エリアのSCの開設委員長やGM、さらにSCの活性化の企画・運営等に数多く携わった後、2013年よりイオンモール常滑のGMとして次世代型SCの企画開発・運営管理を担う。2015年イオンモール常滑を開業し、それまでの従来型のSCにはなかったグローバル、ローカライズそしてエンターテインメントをテーマにした新たな次世代型SCを確立。2020年3月同社退職。

2020年4月、株式会社シティライツ設立、代表取締役就任。

主に、まちづくりコンサルティングやSCのPM、プロモーションを行っております。また、SCの活性化のアドバイスやSDGsの取り組みを通じて地方創生に繋がる食文化や伝統産業の保全育成、人材育成、更に観光振興などのプロデュースやサポートを自治体や商工会議所や地域団体、学校等とともに取り組んでいます。



●株式会社シティライツはまちづくりの思いから生まれた

国内には(一社)日本ショッピングセンター協会で定義づけされるSCは、現在約3,200施設あります。

現在、ECの小売サービス業に占める構成比が高まり、国内の無店舗販売が全体に占める割合は約6%です。しかし、流通先進国のアメリカ合衆国では11%程度を占め、今後日本でもECの構成比はさらに高まると言われています。ただし、国内では流通業各社の高いサービスレベルや、新たな取り組みによりリアル店舗への期待値は他先進国を上回るでしょう。

リアル店舗としてSCが持つ「商品を見て、触り、食事や会話を楽しみ、旅行プランや、住まいの相談など、人と人との触れ合いの中で、様々な生活に関する問題を解決していく場」、つまり地域の重要な生活インフラとして機能し続けて行くことが望まれます。更に、今後はDXがSCを変革し、時代に合った形態に変容しながら、SCは地域の生活のプラットフォームとして存在し続けるでしょう。わたしたちは、SCと地域とがつながり、SCがそのまちのプラットフォーム(生活交流拠点)になるお手伝いをしたいと考えています。その様な思いで、同じSC経営士である元ユニー株式会社の浅野氏とともに株式会社シティライツを設立いたしました。



●アフターコロナの次世代SCの実現に向けて

私がイオンモール株式会社を定年退職した2年前、ほぼ同時期に新型コロナウイルスが感染拡大しこのパンデミックによって、従来の常識が非常識となり、私たちの生活や働き方、そして我々SC業界を取り巻く環境も大きく「変化」してきました。しかし、このような「変化」はコロナ前から課題としてあったと思います。むしろ、コロナによって積年の課題がより鮮明になったのかもしれない。

長い夜もいつかは明ける。

寒い冬もいつか暖かな日差しがさしこむ春が来るはずです。

アフターコロナの在りたい次世代SCの実現に向けて、若い方々は柔軟な発想・アイデアを活かした実行力で新たな価値を生むプラットフォームを創っていく必要があります。

第2の人生をSC経営士の方々と交流し、共に勉強していけたらと思う次第です。



現役時代は歌って踊れるGMでした



最近では伝統工芸(有松絞や陶芸)にはまっています。

『若きSCリーダーによる未来への提言 伸びるアジアでのSCや施設開発・運営実務から、日本のSCを俯瞰する』 登壇所感

まず、SCビジネスフェア 本無料セミナーをご清聴いただきありがとうございました。SC協会初の海外在住SC経営士とのオンラインセミナーということで注目度も高く、多くの方々にご出席頂きました。国内SC・小売業の成熟化並びにコロナ禍による閉塞感から新しい気づきや機会に期待され、ご参加された方が多かったのではないかと推測しております。

今回のセミナーは、皆様にわかりやすく国ごとの特徴やSC事情をご紹介し、海外を身近に感じていただくこと。さらに、各国の特徴に対して各社がどのように事業展開されているのかを知ることで、日本でのSC・小売事業経営のヒントを提供することの2つを目的としておりました。いかがでしょうか？目的通りの効果がこのセミナーにありましたでしょうか？是非、ご感想を登壇者へいただけますと幸いです。（次頁へ続く）



香港

TOKYU MALLS DEVELOPMENT
(HONG KONG) LIMITED
東急商業發展（香港）有限公司
總經理
(SC経営士)

新出 正人 氏



カンボジア

イオンモール株式会社
AEONMALL
(CAMBODIA) CO.,LTD.
Administrative and
accounting department
General Manager
(SC経営士)

須堯 一樹 氏



ベトナム

ベカメックス東急
BECAMEX TOKYU Co.,Ltd.
Executive Director
(SC経営士)

平田 周二 氏



台湾

微風南山atré
微風艾娑列控股股份有限公司
總經理
(SC経営士)

伊藤 浩平 氏

パネリストの方々



会場の様子

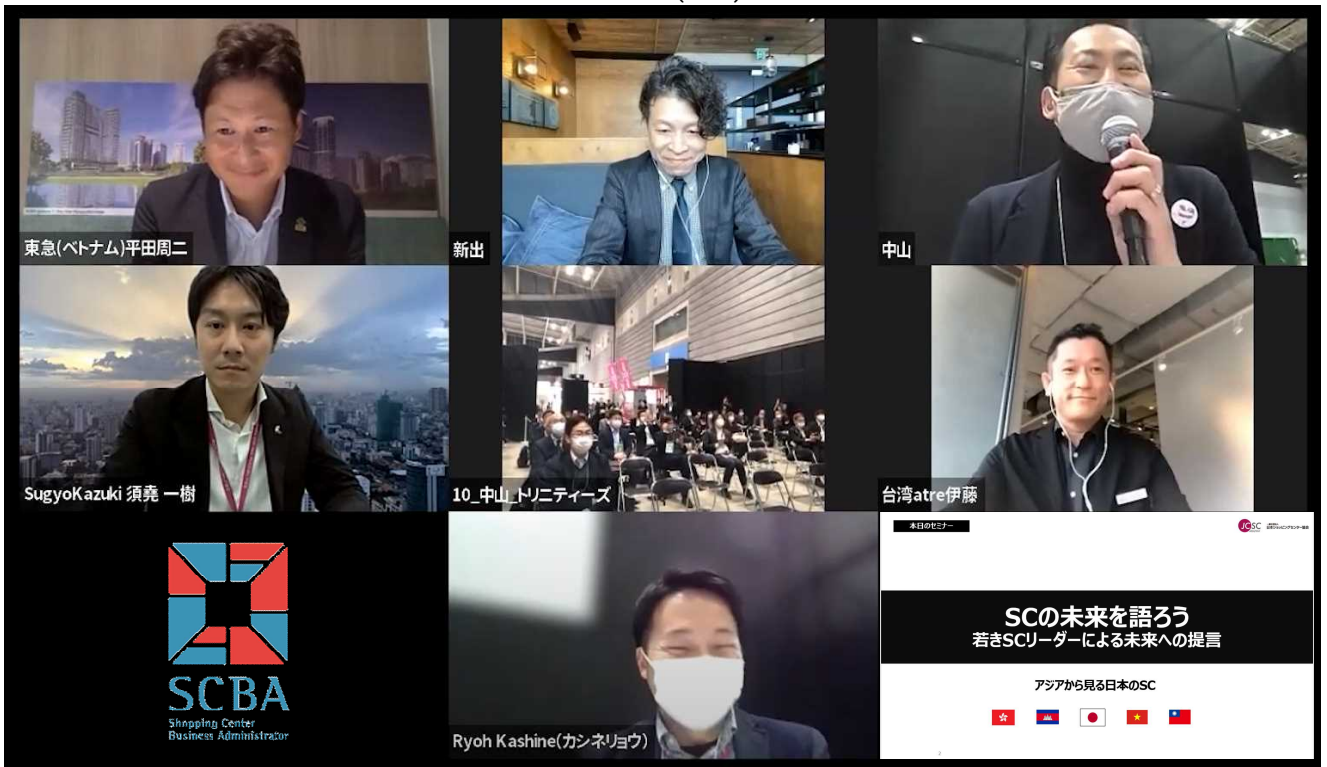
SCビジネスフェア 無料セミナー

『若きSCリーダーによる未来への提言 伸びるアジアでのSCや施設開発・運営実務から、日本のSCを俯瞰する』 登壇所感

コーディネーターである私が最も興味深かったのは、各社、各国のマーケットに合わせて様々な形でビジネス展開されていることです。

ベトナムでは、「BECAMEX TOKYU Co.,Ltd.」(平田さん)がベトナム南部の大都市ホーチミン郊外のビンズン省で住宅中心に大規模開発をされており、カンボジアでは、AEONMALL(CAMBODIA) CO., LTD.が「ビフォーイオン、アフターイオン」ということで商業施設市場を開拓し、現在は物流事業へも参画している。さらに香港では、「東急商業發展(香港)有限公司」が日本企業の香港進出サポートを通して、香港の若者に渋谷の世界感を提供し、台湾では「微風艾妥列控股股份有限公司」が都心の一等地にて“Breeze atre”を展開され、高感度&デイリーなアトスタイルを多くの日本企業と共に台湾の人々に提供されています。国の基礎データ・経済状況は異なれど、マーケットに合わせて各社の強みに+αの取組を展開されていることから以下のヒントを頂きました。

「日本の人口やGDPの低下は一企業ではどうにもできませんが、マーケットのニーズを満たす方法をいかに時流や地域の特徴に合わせ変化させるかが重要なんだと感じました。DV事業については事業経営とはマーケットニーズをとらえ、それを満たす方法を提供すること。」これが私の得たヒントでしたが、皆様が得たヒントはどんなヒントでしょうか?是非感想をお聞かせ下さい。登壇者全員へシェアさせていただきます。(^^)／



パネリスト&コーディネーター&観覧の皆様

最後に、今回パネリストとしてご登壇頂きました平田さん、新出さん、伊藤さん、須堯さんへこの場をお借りし、SC協会の活動にご協力頂きましたことを御礼申し上げます。そして、このような機会を提供頂きました中山さん、SC協会の皆様にも御礼申し上げます。



樫根 亮(かしねりょう)【27期】

CX創造本部 営業統括部 中四国事業部 営業サポートグループ マネージャー

1984年生まれ。奈良県出身 2011年イオンモール(株)入社。イオンモール倉敷、ならファミリーにてSC運営・管理業務に従事し、2015年よりベトナム駐在。2019年よりベトナム法人の管理業務に従事し、21年帰国し、現職。

- ・SCビジネスフェア 本セミナー アーカイブ動画: [【主催者企画】\(SC経営士会\)](#) *期限:2022年3月31日まで
- ・SC JAPAN TODAY: [SC JAPAN TODAY 3月号](#) *閲覧には会員ページのIDとPASSが必要になります。
- ・本セミナーのご感想はこちらまで: kashiner@aeonmall.com

日本大学 冠講座カリキュラムに登壇して

2021年12月16日(木)に、「SCのデジタル化」というタイトルにて日本大学商学部の皆様へ講義を行いました。当日はフルリモートの講義となり、参加者は約60名となりました。岸本教授からご紹介頂き、90分の講義の内70分ほどお話をし、残り20分は質疑応答とさせて頂きました。

講義内容は、「AI、IoTとは何か?」「SCでのAI、IoT導入事例」「海外のテクノロジーケース」などとなり、私の経験・知見から具体例を交えてお話をいたしました。学生の皆様は、日本がAI、IoT先進国だと思いのようでしたが、米中には圧倒的に水を空けられているとお伝えすると、驚きがあったようでした。また、SCでのAI、IoT導入事例について人流解析の話を見せて頂くと非常に食いつきが良く、スマートフォンから取られるロケーションデータに驚愕されていたようでした。質疑応答では前述のような驚きの声とともに、感想やご質問も5、6件頂戴しました。皆様大変勉強家だと思われる質問ぶりです、私の方が面食らうシーンもございました。

後日、岸本教授から学生の皆様による講義後の感想を頂きました。その中に、デジタルに関する興味関心の強いことがわかる記述が多く見受けられました。これからの時代を担う若い世代の方々にデジタル領域の学びについて興味を持って頂く一端を担うことができたかもしれないと思い、この度の講義には大変満足し、また私自身勉強にもなりました。

今後とも機会がありましたら、是非このような講義を続けさせて頂きたいと感じました。機会を与えて頂いたSC経営士会・日本大学の皆様に、厚く御礼申し上げます。ありがとうございました。

SCのデジタル化

- 1.AI・IoTとは何か?
- 2.SCでのAI・IoT導入
- 3.海外テクノロジー ケース
- 4.現代のSCとECの関係
- 5.レガシーマーケティング

2021.12.16
株式会社JR西日本コミュニケーションズ
清水 純

しかしながら、日本のAI・IoT産業は、後進国。

研究論文の質・量、AI・IoTビジネスの導入率、IT人材数などで日本はアメリカ・中国との差が大きい。

項目	国別比較	中国	日本	日本の特徴	出典
研究論文の質・量	本論文数のTop1%	米国:24.8%	日本:2.1%	米国:11.7倍	米商研学会・IST OROS
	論文占率(2016年)	米国:19.0%	日本:0.9%	中国:15.7倍	
研究論文の質・量	研究人員総数	米国:32%	日本:4%	米国:約8倍	IST
	論文1件あたり	中国:28%	日本:4%	中国:約7倍	
AI・IoTビジネスの導入率	2020年度でAI/IT導入率	米国:77.8%	日本:14.5%	米国:約5.4倍	PaC (Pricing the prime)
	AI/IT導入率(2019年)	米国:77.8%	日本:14.5%	米国:約5.4倍	
AI・IoTビジネスの導入率	AI/IT導入率(2019年)	米国:45.2%	日本:19.7%	米国:約2.3倍	McKinsey Global Institute
	AI/IT導入率(2019年)	中国:13.3%	日本:1.8%	中国:約7.4倍	
IT人材数	IT人材数(2019年)	中国:32.9%	日本:17.3%	中国:約1.9倍	PaC (Pricing the prime)
	IT人材数(2019年)	中国:32.9%	日本:17.3%	中国:約1.9倍	
IT人材数	IT人材数(2019年)	中国:17,460人	日本:3,400人	中国:約5倍	McKinsey Global Institute
	IT人材数(2019年)	中国:17,460人	日本:3,400人	中国:約5倍	
ユーザー数	ユーザー数(2019年)	米国:419,535人	日本:104,637人	米国:約4倍	PaC (Pricing the prime)
	ユーザー数(2019年)	米国:419,535人	日本:104,637人	米国:約4倍	
ユーザー数	ユーザー数(2019年)	米国:274万人	日本:255万人	米国:約1.1倍	PaC (Pricing the prime)
	ユーザー数(2019年)	米国:274万人	日本:255万人	米国:約1.1倍	
ユーザー数	ユーザー数(2019年)	米国:274万人	日本:255万人	米国:約1.1倍	PaC (Pricing the prime)
	ユーザー数(2019年)	米国:274万人	日本:255万人	米国:約1.1倍	
ユーザー数	ユーザー数(2019年)	米国:274万人	日本:255万人	米国:約1.1倍	PaC (Pricing the prime)
	ユーザー数(2019年)	米国:274万人	日本:255万人	米国:約1.1倍	

AI・IoTに関連する国際ベンチマークを比較すると、日本は決してA1先進国ではない。

弊社でもAI・IoT技術を導入
滞留スポット・滞留テナントの可視化。



海外テクノロジー ケース IoT

【Amazon Go(アメリカ・シアトル)】

無人コンビニ「Amazon Go」。支払い決済はセンシング機能でスマホから。



清水 純(しみず じゅん)【28期】第12期SCアカデミー卒

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
マーケティング、リサーチ、ブランディング、コンセプト構築、経営コンサルティング、CRM、デジタルマーケティング、新規事業開発支援等に従事。消費者行動論、データサイエンス領域を研究分野としている。

日本大学 冠講座カリキュラムに登壇して②

今回初めて冠講座を担当致しました。非常に貴重な体験となり、このような機会をいただきまして誠にありがとうございました。

「SCと人財」というテーマでしたが、今まで誰かに対して講義するという経験もなく、ましてや相手が大学生ということで、大学生に興味をもって聞いてもらえるような内容とするにはどうしたらいいか、それも90分間はたして講義できるのか、依頼をいただいてから半年以上悩んでおりました。

結局、SC業界で活躍できる人物像を提示するとともに、就職活動をひかえた大学3年生が受講者の中心と聞くことを聞いて、普段人事担当者として新卒の採用活動も担当しており、また自身も新卒時と転職時で計3回就職活動をしていたこともあるので、SC業界に就職するにはという事から就職活動全般のアドバイスも含め講義をさせていただきました。

当日はオンラインで、一方的にこちらが講義をする形をとってしまったため、学生の反応が全く感じとれず不安が残りましたが、講義後にいただいた学生からのアンケートには講義内容が興味深かったや、就職活動に望むにあたって参考になったなどの回答があり、少しホッとしたのが実感です。また、今回の講義を聴いて少しでもSC業界を志望する学生が増えれば嬉しいかぎりです。

それでは、SC業界に相応しい、SC業界が期待する人材とはどのような人材でしょうか？



SCに期待される人材に自分は向いているかも…と思った方

SC業界でお待ちしています！！



井上 裕崇(いのうえ ひろたか)【28期】第12期SCアカデミー卒業。

株式会社新都市ライフホールディングス 総務部 人事課

埼玉県生まれ。2006年(株)新都市ライフ入社。主に赤羽や光が丘など都内にある自社SCにて管理運営や販促業務に従事し、2019年7月より現職。採用活動以外に、研修や人事制度設計、その他給与、労務など人事業務全般を担当しています。

～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。

【前回登場の大當さんより】

田口さんとは、聖地「野毛」にて意気投合し、私の勝手気ままな無理難題にいつもお世話になっているジェントルマンです。そんな田口さんに甘えて、過去、唐揚げを起点として大阪の街にて4件はしごの旅にもお付き合いました。いつもファッションに熱く、そしてグルメ、そんな唐揚げワンダフォーな田口さんの全貌初公開!お楽しみください～!!

田口 将太郎 (タグチ ショウタロウ) (28期)

株式会社ジェイアール東海高島屋
百貨店営業本部 営業第二部婦人服 グループマネージャー
1980年7月25日生まれ (41歳)
E-mail: shoutarou1.taguchi@jr-takashimaya.co.jp
Instagram: shotarotaguchi



高校ラグビー部OB戦に出場!

こんにちは!ジェイアール東海高島屋の田口将太郎と申します。
大阪の友、ルクア大當さんからワンダフォー!LINKもらいましたので少々お邪魔します!

昨年までゲートタワーモールに在籍しておりましたが、本年から百貨店本館にもどり、婦人服を担当しています。
当社は人事異動で百貨店とSCを行き来するのですが、SCを経験して勤務する百貨店はまた全然違う!いろんな気づきがある毎日です。
よく(株)高島屋や東神開発の方ですか?と聞かれますが、地元愛知を愛してやまない当社プロパー社員です!
入社から定年まで基本的に転勤もありません。ちなみに当社は親会社JR東海と、(株)高島屋からの出向者が50名ほどおりますが、あとは約1,000名のプロパー社員で切り盛りしております!

さてさて、大當さんからグルメネタ(というかほぼから揚げ)ノールックパスが飛んできたので、ここはやはり「濃い味で全国3本指」の名古屋メシを、名駅(メイエキ)界限では圧倒的な支持を得るナンバーワンサイト「タグログ」高得点メニューご紹介で受けたいと思います!

ご存じ4大メニューも、こんな食べ方知ってたらもうあなたは名古屋ツウ!!

※タグログはオンライン不可、直接会わないと検索できないオフライン専用サイトです(^ ^)/

《おススメ名古屋めし ランチ編!》

- | | | | |
|----------|------------|-----------|----------|
| A あんかけスパ | B 味噌煮込みうどん | C きしめん | D 台湾ラーメン |
| 基本:ミラカン | 基本:煮込みうどん | 基本:かけきしめん | 基本:汁あり |



🍴 タグログ

3.9!

🍴 タグログ

3.8!

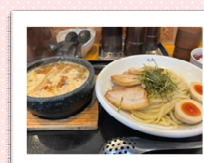
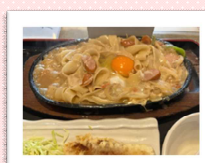
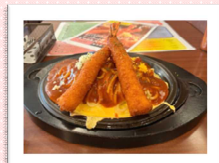
🍴 タグログ

3.7!

🍴 タグログ

4.0!

あんかけは鉄板で! 地元民はカレー! 焼ききしめんでしょ! つけ麺・混ぜそばもあり!



皆さま名古屋お立寄りの際は、タグログ掲載店へご案内しますので、ぜひご連絡くださいね!

お酒とB級グルメ好きな私は「食べたら走る、走ったら食べる」をモットーに2021年は年間1000キロ走りました!(1キロもやせませんけど笑)田部井さんや大當さんのように月間200キロとはいきませんが毎月80キロを目標にランニングしています!

NRCナイキランクラブアプリでお友達になってくれるゆるラン希望の人、ぜひご連絡ください!

気づいたらファッションのこと全然語れていない(笑) またそこは次の機会に~♪

【SCと競馬(プロレス)と人生と(不定期連載)】番外編

第23期SC経営士の高橋 駒貴です。前回のTHE CIRCLEで暫しの休憩に入ってはおりますが、今回は番外編！
競馬と同じく長い付き合いの方をご紹介します！

その名は「プロレス」♡ ※格闘技まで含めると、経営士のみなさんもお好きな方が多いジャンルではないかと思えます。
そのプロレスと私の歴史は競馬を好きになった時期とほぼ同時、もう30年来の付き合いになります。少し歪んだ(?)思春期を送っていた私にオアシスをくれたのが競馬であり、プロレスでした。

当時は新日本プロレス(創設者:アントニオ猪木)と全日本プロレス(創設者:ジャイアント馬場)という2団体の最盛期、当時のファンあるあるですが、競馬にどの馬が好き、どの馬が強い論争があるのと同じく、プロレスは誰が強い他に「どの団体が強い(好き)」が存在し、当然のようにそれぞれのファンと喧嘩腰でワイワイやっていたのですが、私の入口は全日本プロレスであり、永遠の憧れは今も亡き三沢光晴選手でした。

特に10代後半から20代の15年位、当時の私の熱の入れようは凄まじく、年間10試合以上観戦に駆けつける程でしたが、その最たる例として当時三沢選手が全日本プロレスから独立、NOAH(ノア)という団体を立ち上げたのですが、その4年後に産まれた愛娘に同じ名前(漢字は当て字)つけたほどでした。。。
※ここだけで軽く数時間をお話できるのですが、今日は割愛！

若かりし頃の私は好きな選手が勝てば良い的な見方をしていましたが、歳を重ねると、前座と呼ばれる試合から概ね全10試合程度、それぞれの試合が個性を發揮しているか、その全てが繋がってストーリーになっているか等々、野球における打線の役割のように、さらに飛躍すればSCのテナントMIXのようにその役割を楽しんで、今日のプロレス良かったよなあ〜って言えるのも、またプロレスの特徴かなと思います。※一方で肝心のSCはなかなかストーリーを作るのが難しくなっていて、今日来てよかったとお客さまに思ってもらえる機会が少なくなっている(自分自身がそう)、というのが正直な感想です

と少し話が脱線しましたが、プロレスや格闘技はコロナ禍で満足に集客できず苦しんでいるエンターテインメントビジネスの一つでもありますので、今まで触れたことが無い方、ご無沙汰の方、本稿を見て少しでも興味を持って頂けたら、是非チャレンジしてみてください！

※写真1, 2枚目は30年近くプロレスを見続けて初めての元旦プロレスの様子(@日本武道館)
3枚目はその元旦から僅か1週間後に参戦した新日本プロレス(@横浜アリーナ)



■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】

早いもので、SCビジネスフェアから1ヶ月半となります。開催の先行き見通しが不透明であったところ、準備から当日の運営に至るまで、ご協力をいただいたみなさま、誠にありがとうございました。

昨秋から年末にかけて、コロナによる停滞から、市況の回復基調が見られましたが、第7波の影響を受けて、再びブレキがかかっているところに、多くの人命を危機に直面させる、今般の国際情勢不安が追い打ちをかけることとなりました。

何よりも対話による解決と、分断された経済、市況の立て直しに向け、正しい情報の把握と発信、そして小さなことから、我々も行動につなげていきたいところです。

そしてわが国では、東日本大震災から11年を迎えました。地域社会において、SCがこうした有事においても、訪れる誰に対しても「いつもの安心・安全」を提供できる場であり続けることができるよう、引き続き、みなさまと研鑽を高めてまいります。

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、こちらをお願いします。

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

sckeiishikai@jpsc.or.jp

