

## SC経営士会 2021年度「春の例会」開催のご報告

研鑽・研究グループ 運営委員  
株式会社ルミネ 総合企画本部 総合企画部 鈴木 碧

過日、研鑽・研究グループの企画として、SC経営士相互の研鑽と交流を目的とした「春の例会」を開催いたしましたのでご報告いたします。

- ◆開催日時 : 2022年3月15日(火) 15:00~17:10
- ◆申込人数 : 54名
- ◆会場・形式 : WEBセミナー形式(前半:講義 後半:グループディスカッション)
- ◆内容

タイトル: SCカレッジ! ~「我々は何者か!?」SCビジネスを捉え直し、新たな市場創造を~

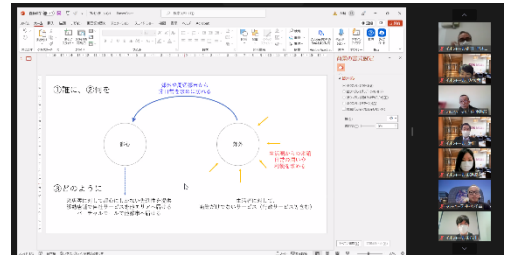
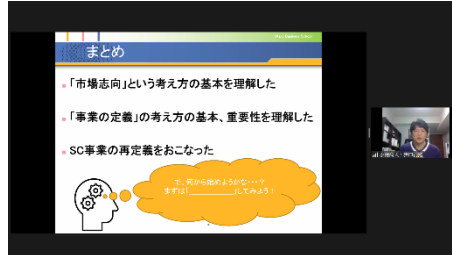
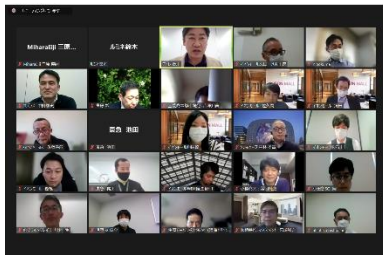
講師: 小樽商科大学 大学院・商学研究科アントレプレナーシップ専攻 教授  
猪口 純路(いのぐち じゅんじ) 氏

テーマ: コロナ禍で消費者の生活が大きく変化中、多くのSCがこれからの時代にあるべき姿を模索している状況を踏まえ、業界外だからこそ見える課題を研究者の立場からマーケティングの視点で切り込み、SC経営をアカデミックに捉え、実践と理論を相互補完する学びの場として、改めて「SCビジネスとは何か」を考える問題提起を行いました。後半は関心軸が近い者同士でグループディスカッションを行い、インプットに加えアウトプットの場を設けることでさらに理解の定着を図りました。



猪口 純路 氏

### ◆当日の様子



ブレイクアウトルームで議論を行い、発表する様子

### ◆所感

- ・変化する市場を捉え、「who(誰に)」「what(何を)」「how(どのように)」の視点で事業を定期的に再定義する必要性を説いて頂きました。コロナ禍でSCの使われ方が大きく変わり、今後の在り方を模索している中で、改めてゼロベースで業界・自社を見つめ直す良い機会となりました。
- ・市場志向の専門家である猪口教授から、マーケティングの基礎知識をわかりやすく説明いただき、そのうえで改めて「SC事業とは何なのか」と問題提起をいただいたので、参加者が知識と実践をリンクさせながら考えることができた点が良かったと思います。
- ・SCの役割は、ECで代用可能な購買の機会提供よりも、立地することにより人が集まり賑わいを創出することである、そのうえで「どのようなプラットフォームを目指すのか?」が最も重要であるとお話しいただきました。我々の事業を再定義するうえで、SCは街づくりの重要な一端を担っていることを改めて再認識できた大変心強いメッセージだったと思います。
- ・参加者同士のディスカッションを設けたことで、講義内容の理解も促進し、横の繋がりが生まれ大変好評でした。「時間が短い」という声が多かったので、インプットとアウトプットの時間配分は今後の検討課題といたします。また、交流促進のための受講者相互連絡先開示についても検討してまいります。

### ◆聴講者コメント(一部紹介)

- ・市場志向と事業の定義についての講義は改めて自モールについて考える機会となりました。
- ・猪口先生からの具体的にイメージできるフレームワーク説明からの流れて、同じ方向性の興味を持つ仲間とのグループワークに繋がり、議論のみならず交流も活性化を感じられた素晴らしい時間でした。
- ・SCの再定義、今後の役割を講義・ブレイクルーの討議を通じ理解を深めることができ有意義でした。また他の企業との面識もできたことも良かったです。
- ・講義、その後のグループ討議ともに大変参考になりました。社外の方と意見交換して自分自身の考え方をリフレッシュ・整理することの重要性を改めて感じました。一方的になりやすい講義形式より、今回のようなグループディスカッションがあった方が中身が濃くなるように感じました。
- ・ワークの時間が設けられているのは、インプットだけの講義と比べて、身が入ると、アウトプットを通じて知識を自分のものにできるという視点で良い構成だったと考えます。一方で、ワークの時間が限られてしまっていて、せっかくのアウトプットの機会が不完全燃焼な形になってしまったようにも思います。

# 日本ショッピングセンター協会のホームページ リニューアルしました!!

会員の皆様の課題解決につながるホームページを目指し、  
今後もブラッシュアップしていきますので、是非、ご活用ください



キービジュアルは、「SCがハブとなって人が賑わい、街が広がっていく」というSCの役割をイラストにし、手書き風の柔らかく、あたたかみのあるタッチでSCの親しみやすさを表現しました

## リニューアルポイント①

### 各ページへの入口・導線を整理

ユーザーの目的別にトップページからの入口・導線を整理し、みやすく、わかりやすく、さがしやすいホームページを目指しました!

SC業界の動向を探る

SC業界の最新トレンドを掲載する月刊誌の巻、売上や開発動向、SCに關わる官公庁情報、ガイドラインなどをご覧いただけます。

知見とスキルを磨く

協会主催のセミナー・研修、認定資格、ロールプレイングコンテストなどさまざまな人材育成プログラムを掲載。社内研修や自己啓発等にお役立てください。

仲間と繋がる

- ・SCビジネスフェア
- ・シンポジウム・セミナー
- ・SC業界研究イベント
- ・ロールプレイングコンテスト
- ・会員交流会
- ・SCビジネスミーティング
- ・支部活動
- ・支部イベント
- ・説明会/勉強会
- ・SC経営士会
- ・会員企業一覧

more...

社会課題への取り組みと社会への貢献

災害対策や人材確保に向けた取り組み、日本SC大賞・地域貢献大賞など、課題解決の指針となる情報を掲載しています。

「SC業界の動向探る」  
⇒統計調査、SC情報、官公庁関連など

「知見とスキルを磨く」  
⇒セミナー、SCアカデミー、資格取得など

「仲間と繋がる」  
⇒全国大会、会員交流、会員企業一覧など

「社会課題への取り組みと社会への貢献」  
⇒災害対応、働き方、SC大賞、冠講座など

「SC経営士会」のページは、「仲間と繋がる」からアクセスできます

## リニューアルポイント②

### 会員情報の発信機能を追加

会員を知ってもらえるように「会員プロフィール」の掲載や「会員からのお知らせ」機能を追加しました。会員のビジネス機会を創出できるホームページを目指しました!

#### 会員プロフィール参考例 (㈱コマースデザインプロダクト様)

#### 会員からのお知らせ参考例 (㈱ハギヤ様)

# 【今、見ておくべきSC】



さんちか (三宮地下街・兵庫県神戸市・神戸地下街株式会社)

- 施設概要 神戸市中央区三宮町1丁目10番1号  
主要5路線・駅直結・約100の専門店
- 公式HP <https://www.santica.com/>



この連載では、SCマニアを自称する編集部の方々から「いま注目、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。

**地域に愛され50年!! 神戸の中心・三宮の真ん中・通行客数15万人/日**

**今も進化を続ける、関西有数の知名度を誇る優良地下街**

## 注目ポイント①【業界有数の前面通行を誇る!】

毎日15万人という、SC業界でも全国トップクラスの通過客数を誇るさんちか。地下街なので雨でも強く、三宮の主要施設・ビル・オフィスに直結のスーパー好立地に位置しています。若年層から通勤、近隣百貨店の常連マダムまでさんちかを利用しない人はいないという程、神戸・三宮の中心として愛されています。



毎日15万人・雨の日も強いのが特徴

## 注目ポイント②【地域に連携、球団タイアップ!】

館内(外周)にはオリックス・バファローズの公式ショップも有するさんちか。この春には、改装工事の壁面を活用し、地元球団に大型壁面を貸し出しています。野球の阪神・オリックスだけでなくラグビーのコベルコ(スティラーズ)など、地元球団を強烈に応援。地元との取組は、50年にわたる歴史の積み重ねでもあります。



幅14mの巨大看板を半年間提供!

## 注目ポイント③【三宮全体も再開発を実施!】

神戸市の『都心・三宮再整備KOBÉ VISION』が進行中。大きく15のプロジェクトに分かれ、さんちか周辺では昨年三宮阪急ビルが新オープン! 今後駅周辺をクロススクエアとして「人と公共交通優先の空間」にするなど、街が大きく進化していく予定です。

## 注目ポイント④【おいしい、さんちか!】

常に新しい店舗がオープンしているさんちか。近年も、無印良品の小型店やコスメ店など新店は好調をキープ。意外と知られていないですが、スイーツの名店や新店が多数。ラーメン店を中心に6店舗集まる『麺ロード』には立ち飲みまで幅広い飲食店が揃います。



## ご担当者インタビュー: 亀井 浩二 (かめい こうじ) 氏

この街で愛されて50年、さんちかは関西でも抜群の知名度を誇る地元を代表する地下街に育ちました。競合SCの新設や商業開発も続きますが、我々は神戸のへそとしてこの地下街を歩きかう方々に新たな喜びと「神戸が大好きだ」という気持ちをテナント様と共に届けたいと願っております。今後のさんちかにもご期待下さい!



## 新SC経営士に聞く① 足立 綾子(アダチ アヤコ) さん

福岡地所グループ (株)エフ・ジェイエンターテインメントワークス

商業事業本部 マリノアシティ福岡事業部 マリノアシティ福岡支配人

### ●受験の動機と感想

福岡地所グループの施設運営部門を担う当社において、今まさに過渡期にあるSC業界の将来を見据えた新しいSC運営を推進していかなければならないと考えたこと、同業他社の方々と交流を深めることができると考え、受験しました。試験は科目も多く、最初はなかなか得点が取れず苦戦しましたが、終盤は過去問をアスリートのように解きまくって(笑)なんとか合格することができました。

### ●今後の抱負

SC経営士の先輩・同期の方々との情報交換を活発に行いながら、今後の新しいSC業界の発展に貢献して参りたいと思います。

### ●プロフィール

1974年 福岡市生まれ福岡育ち。

1998年 福岡地所(株)入社。キャナルシティ博多やマリノアシティ福岡の運営を担当。

2012年 福岡地所(株)住宅事業部にて住宅展示場運営業務を担当した他、新規事業として住宅会社紹介サービス事業を立ちあげ。

2018年 (株)エフ・ジェイエンターテインメントワークスへ配属となり、木の葉モール橋本にて副支配人を担当。

2021年 現職。

### ●写真

右 上：観覧車と青い空。当施設のシンボルです。博多湾沿いのアウトモールで、暑さ寒さや強風をとっても感じやすい(笑)施設です。

下段左：4月末にオープンした『天神イナチカ』です。天神ビッグパンの第1号として福岡地所にて開発したオフィスビルの地下の飲食店で、当社がPMを受託しております。アジアの玄関口として様々な文化が混じりあってきた博多。店舗間の境界線を曖昧にした空間デザインの中に地元の人気店や東京の星付きレストラン系列店など12店舗が出店しています。2軒以上のはしごは必ずです(笑)。福岡へお越しの際は是非!

下段中：なかなか上達しないゴルフです。最近はめっきり練習も出来てません。今年は少しだけ頑張ります!

下段右：ガーデニングが趣味です。無心になれる瞬間です。バラ6種類をはじめ、沢山の草花を植えています。



## 新SC経営士に聞く② 岡本 拓也(オカモト タクヤ) さん

三井不動産商業マネジメント株式会社 アウトレット運営本部 運営室 運営統括課 主任

### ●受験の動機と感想

他業界からSC業界に移り、少しでもSC業界の仕組みや歴史を学びたいと思い、入社後SC協会の通信教育を受講しており、その得た知識を活かして、自社以外のSCについても学びやつながりを深めたいと思い受験しました。

### ●今後の抱負

国内外問わず、歴史あるSC、最新のSCともに多くのSCに魅力や人が集まる仕組みがあると考えており、多くのSCの事例を見て聴いて、足を運び、自身の業務に活かしていきたいと考えております。

### ●プロフィール

2009年 株式会社インテリジェンス(現パーソルキャリア株式会社)入社。

2013年 公共事業受託により宮城県石巻市にて石巻市販路開拓支援事業等の復興支援事業に従事。

2017年 三井不動産商業マネジメント株式会社入社。三井アウトレットパーク 人間にて管理運営を担当。

2020年 アウトレット運営本部運営室運営統括課に異動し、三井アウトレットパーク 滋賀竜王の本部担当や、アウトレット共通販促担当として三井ショッピングパークカード《セゾン》会員の獲得や会員価値向上等に従事。

### ●写真

右 上 本人写真(ネックストラップはラグビー日本代表デザインです。)

下段左 サッカーは見るのもするの好きです。仙台・神戸推しです。

下段中 三井アウトレットパーク 滋賀竜王のレイクス神社です。

リーグの滋賀レイクスターズとの地域スポーツ連携の事例です。

下段右 約3年間お世話になった石巻市役所です。石ノ森章太郎さんのゆかりの地ということで仮面ライダーV3像が立っています。



## ～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します。

### 【前回登場の田口さんより】

私からは、「豊田まちづくり株式会社」の高橋明佳さんをご紹介します！SC経営士28期の同期であり、実はなんと高校時代のクラスメートという間柄！（初めてのSC経営士ゼネラルミーティングの場で20年ぶりくらいの再会を果たす奇跡 笑）

豊田市の中心部・駅前でT-FACEを営業されておられますが、今春、大掛かりなリニューアルオープンを果たされましたので、ぜひ紹介してもらおうと思いま～す！見どころの多いSCです。ぜひ皆様、名古屋だけと言わず三河までお越しくださいませ～！

## 高橋 明佳さん（28期）

豊田まちづくり株式会社  
営業本部 T-FACE事業 リーダー 高橋 明佳  
2003年4月入社  
MAIL: k\_asuka@tm-toyota.co.jp



【はまっていること】  
七輪。コロナ禍でも美味しい焼鳥が食べたいと七輪を導入。ビール片手に焼く過程も楽しめるプライスレス感がたまりません。

田口さん（20年前の愛称：タグショー）。ご紹介ありがとうございます！

愛知県豊田市で生まれ、豊田市で育ち、豊田まちづくり株式会社（商業施設名：T-FACE <https://www.t-face.com/>）に就職し、もうすぐ20年目を迎えようというところです。こよなく豊田市とT-FACEを愛して、営業・リーシング業務に携わっております。SC経営士の皆さまどうぞよろしくお願ひ致します。

最近のT-FACEのTOPICSといえば…

2021年9月に核テナントの百貨店が退店し、2022年春に1000坪×6層を増床しリニューアルOPENをしました。一市民としては、大変ショッキングな事柄でしたので担当者としては、一刻も早く何とかせねばと、大きな使命感を持って取り組んだプロジェクトです。

（退店発表の前年にSC経営士を取得しましたが、まさか翌年にこんなに役立つ資格になろうとは。ノウハウ、ネットワークご教示頂いた方々に感謝しております!!）

豊田市は人口約42万人。トヨタ自動車のお膝元で企業城下町です。

もともとT-FACEは地元密着SCで33年営業して参りましたが、近年、近隣にはららばーと東郷やプライムツリー赤池等、新規SCが続々OPEN。商圈も限りがある中で、来店頻度と買回り店舗数UP+αお買い物以外の来館動機付けてより地域の生活者に寄り添う「ライフセンター」としてリフレッシュしました。



【エントランス】  
ファサードもリフレッシュ！  
ご要望高かった大型店を導入



【未来ラボステーションYY】  
みんなで遊んで学べるスペース  
毎週の読み聞かせも開催



【Yスタジオ】  
キッチン付きレンタルスペース  
コミュニティ創造の場に



【おそうざいマルシェ】  
買ってその場で食べれる  
バラエティ感たっぷりの店舗集積

プロジェクト内の担当業務としては、主に開発・リーシングでしたが、初めての食品導入、コロナ禍での厳しい出店交渉、周辺ロードサイド店が強い立地での上層階への大型店導入等々、苦しい場面もたくさんあった他、今回初めて弊社直営店をご出店頂きました「三越豊田」内に出店させて頂いたこともあり（ちょっとややこしいですが）、テナント側の開発担当者のご苦勞も垣間見、様々な経験をすることができました。

写真も少し載せさせて頂きましたが、紙面だけではご紹介しきれず…

「百聞は一見に如かず」です。ぜひとも名古屋方面へお越しの際は足をのびして豊田市までお越しください。

まだまだ課題もたくさんありますので、皆様よりご意見、アイデア頂戴できますと大変嬉しいです。お待ちしております！！



【USAGIONLINESTORE】  
卸店をFC店へステップアップ  
お隣にはCosme kitchen marketも

## 【北海道ブロック活動報告】

### 「第3回ブロック会議（運営委員退任送別会）」

2021年3月29日に2021年度の振り返りと2022年度の活動計画案を議題として第3回ブロック会議を開催いたしました。2021年度は昨年度から続くコロナ対策連携の継続、北星学園大学コラボ講座の前・後期開催、2年ぶりとなるSC道場のリアル開催等、コロナ禍だからこそSC経営士ができることを考え、ブロック活動を行いました。

2022年度についてもコロナ感染拡大状況を踏まえながら積極的にブロック活動を計画いたしました。また、私事ですが、4月1日付の辞令で横浜へ異動となった為、ブロック会議終了後に運営委員退任送別会を開催していただきました。3年前に縁もゆかりもない札幌に着任して、すぐにブロックメンバーの皆さまに盛大なSC経営士歓迎会を開催していただいたことを思い出します。

私が北海道ブロックメンバーの一員になって一番感じたことは、メンバーが、SC（会社）の垣根を越えて、北海道内におけるSCの将来や役割、責務を考えて活動を行っていることで、北海道でコロナが発生した直後にはすぐにメンバーが中心になって、コロナの情報や対策、対応方針などをSC間で連携していたことには本当に驚きました。また、大学生にSC運営の魅力、やりがい伝える「北星学園大学コラボ講座」、SC運営経験10年未満の若手を育てる「SC道場（セミナー）」など、数年前から北海道のSCを担う人材を育てる活動も継続的に行っています。私もブロックメンバーとなり、大学やセミナーの講師を通じてSC人材を育てることの重要性、SC経営士にはSCの発展に向けて活動する使命があるのだと改めて学びました。北海道ブロック運営委員の後任には吉原徹平さん（北海道旅客鉄道(株)）が就任いたしましたので更なる北海道ブロックの活動にご期待ください。私は4月から関東・甲信越ブロックに戻りましたが、北海道ブロックでの経験を活かして微力ながらSCの発展に貢献できるように努めていきたいと思っています。

札幌へお越しの際は是非、北海道ブロックメンバーまでご一報下さい。写真のような新鮮な海鮮を驚くような値段で堪能できます!!

（札幌のように堪能できるものは少ないですが、横浜・みなとみらいへお越しの際は是非、私までご一報ください。）

三菱地所プロパティマネジメント(株) 横浜支店 MARK IS みなとみらい 館長 菊田 徳昭 (24期)  
※北海道ブロック運営委員 (3月31日退任) / 元マルヤマクラス 館長



ブロック会議終了後の送別会

## THE CIRCLE 共同編集者を募集しております!

皆様のご協力のおかげで【THE CIRCLE】も創刊から25号目となりました。ご寄稿頂いております経営士の皆様、そして読んで頂いている経営士の皆様に感謝申し上げます。【THE CIRCLE】編集部では、共同編集者募集を募集しております。編集作業は①テーマ選定、②経営士の皆様への寄稿依頼、③寄稿記事のレイアウトと編集、です。

※報酬はありません。完全にボランティアです。つまり副業の申請を出す必要がありません。

※特別なスキルは必要ありません。ワードやパワーポイントの操作程度です。

※完全にリモートワークです。理由を問わずいつでも休職できます。

※経営士の知り合い(=友達)が増えます。

※『THE CIRCLE 読んでるよ』と言われると、とても嬉しいです。



ご協力頂ける方は、業務広報グループの田部井 [ktabei@gms.tokyo-dome.co.jp](mailto:ktabei@gms.tokyo-dome.co.jp)までご連絡ください。

### 【編集後記】

小売業や飲食業の市況回復に続き、入国制限の緩和や国内旅行需要を再喚起する政策など、明るい兆しが見えてきました。その一方で、我々を含む、こうした事業の多くの現場では、一度手放した人材の再確保や、戦力化に苦慮しているところでは、

コロナを発端とした事業環境の変化と、少子化・人口減に代表される社会構造の変化のひずみが顕在化したわけですが、本号巻頭、猪口先生がSCカレッジにて示した視点、すなわち変化する市場を捉え、「who（誰に）」「what（何を）」「how（どのように）」の視点で事業を定期的に再定義し、この市況回復期に、「元の姿に戻すこと」を是とするのではなく、たとえば営業時間や管理規則、運営体制の柔軟な見直しも含め、「持続可能な事業への再構築」を進めることが、こうした変化を乗り越えることにもつながりそうです。

この「who（誰に）」「what（何を）」「how（どのように）」という視点、もちろん経営理念や事業コンセプトをもとに、中から洗い出すことも有効ですが、先日職場体験にて来訪した中学生の生徒さんより、「お客さまに喜ばれるのはどういったお店か」「その工夫や秘訣は」「何故、展望施設をつくったのか」といった本質的な質問が相次ぎ、図らずもこの視点に真剣に向き合う機会を得ましたが、こうしたときにも、変化への対応力を高めるヒントが見つかるかもしれません。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](mailto:ktabei@gms.tokyo-dome.co.jp)

SC協会 SC経営士会事務局

[sckeieishikai@jcsco.or.jp](http://sckeieishikai@jcsco.or.jp)

