

2024年度 全ブロック共催 新SC経営士歓迎イベント開催報告

SC経営士会 関東・甲信越ブロック 運営委員
株式会社船場 村上 恵美

全国で活躍する約770名（2023年4月時点）のSC経営士に加え、昨年度、新たに第32期のSC経営士54名が仲間に加わりました。本年6月、SC経営士会全ブロックの共催により、実会場での参加とオンライン（Zoom）視聴を組み合わせたハイブリッド方式にて、新SC経営士の皆様の歓迎イベントを開催いたしました。

第1部では、第一線でご活躍をされている、株式会社BBI代表取締役 馬場宏和様と、Greenery Japan代表取締役 平林孝章様をお迎えし、「“VUCA”時代のキーワード“DX”、“SX”、“GX”を読み解く」をテーマにご講演をいただきました。

第2部では、実会場にご参加いただいた新SC経営士の方々に自己紹介をいただき、事前に提出いただいた「プロフィールシート」をもとに、試験勉強の取り組み方や、ご自身の業務、今ハマっていることなどを、インタビュー形式で深堀をいたしました。

さらに、歓迎イベント終了後は、懇親会も開催いたしました。全ブロック共催という事もあり、様々なエリアの経営士の皆さんと楽しく、有意義な情報交換の場となりました。最後は参加者全員で万歳で会を締め、経営士同士の連携を更に深める事ができました。

1. 開催期日 2024年6月12日（水）

2. 開催場所

(1) 講演、新SC経営士との交流・意見交換：日本ショッピングセンター協会 大会議室

※ オンライン参加併用

(2) 懇親会：Asian Dining & Bar SAPANA 水道橋店

3. 開催内容

【第1部】 講演（60分）

- (1) 講師：株式会社BBI代表取締役 馬場宏和 様
Greenery Japan代表取締役 平林孝章 様
- (2) テーマ：「“VUCA”時代のキーワード
“DX” “SX” “GX”を読み解く」
- (3) 内容：“DX” “SX” “GX”を改めて読み解き、
SC経営における視点で考える。



▲第一部の様子

【第2部】 新SC経営士との交流・意見交換

- (1) 内容：事前に提出をいただいた「プロフィールシート」をもとに、進行役がインタビューを実施。記載されたトピックスをネタに、新SC経営士を紹介。
- (2) 進行役：吉田 広美氏 村上 恵美
(SC経営士会 関東・甲信越ブロック 運営委員)



▲第二部の様子

4. 参加者数

- (1) イベント参加者数
 - ・会場：33名
(新SC経営士 16名、既存SC経営士 17名)
 - ・オンライン：約33名
(新SC経営士 7名)
- (2) 懇親会参加者数 44名



▲懇親会の様子

【近畿ブロック活動報告】

～新SC経営士歓迎会開催について～

SC経営士会近畿ブロックでは、新たにSC経営士になられた方々を歓迎すべく、視察を兼ねた歓迎会を開催いたしました。会場となったのは、今年3月に北大阪急の新駅「箕面萱野駅」開通とともにSTATION棟を増床開業した「みのおキューズモール」。当日は中部ブロックから岡田ブロック長、中国四国ブロックから井門ブロック長にもご参加いただき、実際の開発にも関わられ、近畿ブロックの運営委員も務められている東急不動産株式会社の島健二氏に、開発までの経緯、新駅開業と同時展開だからこそ課題やご苦労、テナント選定の想いなどを語っていただきました。

講演・視察の後は、開業時には人気で予約も難しかった「真骨鳥」さんで希望者による懇親会を開催、各テーブルでお互いの情報交換や今後の商業施設について、熱い議論が交わされました。

1.開催日時 2024年6月17(月) 15時～17時

2.開催場所 みのおキューズモール内会議室および施設見学

3.開催内容

講演 「みのおキューズモールSTATION棟」の開業について

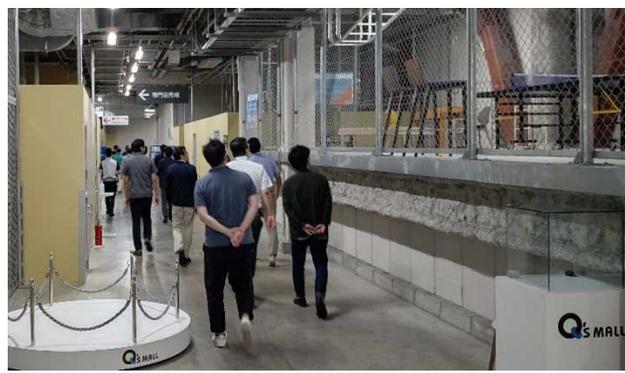
講師 東急不動産株式会社 都市事業ユニット 都市事業本部
商業事業部 運営企画グループ 課長補佐
島 健二氏

視察 STATION1棟(駅前ビル)、STATION2棟(高架下店舗)

懇親会 「炭火焼鳥 真骨鳥」 STATION1棟3F

4.参加者数 21名(うち新SC経営士5名)

〈イベント当日の風景〉



【北海道ブロック活動報告】

～SC経営士を目指す人材育成活動「SCLab」(SCラボ)について～

北海道ブロックでは、これからの北海道のSC業界を担うべき人材育成の一環として、SC経営士を目指す人々に対する学びの場を提供することを目的に、今年度から「SCLab」を開講しました。

人手不足や消費者の価値観の多様化また他業態との競争激化等の経営課題に直面する北海道内SC業界ですが、SC経営士会北海道ブロックではこれまでも若手中堅SC社員を対象とした「SC道場」を開講するなど次世代のSC人材育成に向けた取組みを積極的に行ってきました。「SCLab」では、「SCを学ぶ人材の育成=『SC道場』」→「SC経営士の育成=『SCLab』」→「SC経営士会の充実=SC業界のさらなる発展」のサイクルを持続的に回すことを目的に、SC経営士試験合格に向けたより実践的な内容でカリキュラムを構成しました。

第一回(4月24日)のSC経営士による「SC経営士試験に係る体験談」から受講生一人ひとりの決意表明に始まり、第二回(5月24日)以降は「SC管理」「SC開発」、第三回(6月21日)「SC経営戦略」、第四回(7月17日)「商業一般」「経済一般」について、各SC経営士を講師とした講義(模擬問題作成や出題傾向分析、解答解説など)を行っております。

なお第五回(8月23日)は、今年度のSC経営士試験出題内容を受講生に予想してもらおう等、単なる一方的な講義スタイルではなく、講師と受講生双方参加型のスタイルを予定しています。

今回、新たなSC経営士を目指す受講生は17名、全員が本気で講義を受けています。一人でも多くの「道産子SC経営士」が誕生するよう、SC経営士会北海道ブロックメンバーとしてバックアップしていく所存です。

北海道ブロック/札幌駅総合開発株式会社 吉原 徹平(第29期)



<第一回目(4月24日)>

<第三回目(6月21日)>

点数配分 100点 時間 60分
 <<SC開発>>各年度 出題項目

2023年度	2022年度	2021年度	2020年度	2019年度
テーマ	テーマ	テーマ	テーマ	テーマ
第1 SC開発	SC開発	SC開発	SCのトレンド	開発計画の要件
第2 両面調査・用地確保	SC開発関連法規	SC開発関連法規	開発計画の要件	出店契約
第3 事業計画	開発関連	SCのトレンド	売上予測	SCのリニューアル
第4 事業収支の設定条件と事業性評価	SCの事業評価	事業計画の設定条件	SC開発関連法規	開発に関する法規
第5 施設計画	事業計画	不動産証券スキーム	用途地域における建築制限	事業計画の設定条件
第6 リーシングと出店契約	出店契約	出店契約	事業計画の設定条件	出店条件、テナントの収支計画
第7 資料計算	高開発	高開発	出店契約	国内及び海外のSC
第8 開業準備	テナント別売上と設定条件	飲食店の年間営業収支	SCの施設構成	SC開発
第9 SCの開発方式	SCのリニューアル	施設構成やリニューアル	テナント別売上と設定条件	SCの開発の考え方
第10 最近のSC紹介	最近のSC紹介	海外のSC開発	海外のSC開発	開発手法
第11			リニューアル	
第12				

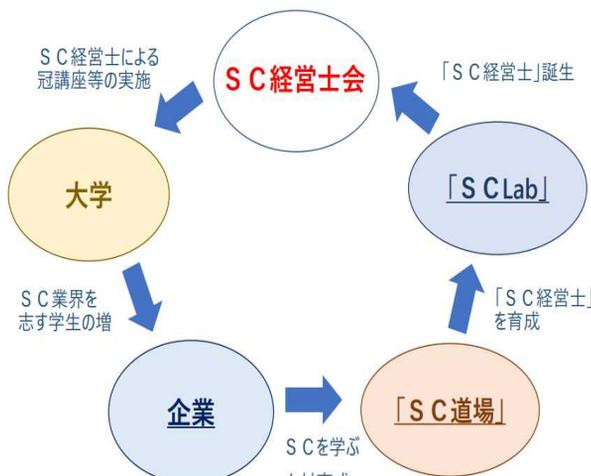
2018年度	2017年度	2016年度	2015年度	2014年度
テーマ	テーマ	テーマ	テーマ	テーマ
第1 都市計画法	SCの開発状況、環境	SCの開発状況、環境	SC用地に関する行政法規	郊外型SCの立地選定
第2 SCの契約	SC開発のフロー	SC開発のフロー	NSCの成立可能性とRSCの適正	我が国のSC及び流通の家業
第3 商業、立地、駐車場	高齢化社会におけるSC開発	駐車場	駐車場	事業収支計画
第4 ハブモデル	NSCやRSCの成立可能性	開発ポテンシャル	防災、災害対応	フィジカルプラン
第5 テナント配置	マーケット調査	SC開発の調査、分析	CSR活動	駐車場
第6 環境に関する法律	SC JAPAN TODAY 記事要約	テナントのトレンド、消費トレンド	テナントのトレンド	出店交渉
第7 テナントのトレンド、新しい運営方法	RSCの環境への取組み	事業収支	業態別売上指数	リーシングと出店契約
第8 出店条件、テナントの収支計画	防災計画・避難動線	出店条件、テナント収支計画	郊外型RSCの店舗購入	工事区分
第9 事業評価手法	事業計画の設定条件	SCの事業計画	出店条件の読取り	SC開発関連の法規
第10 プロジェクトファイナンス・アセットファイナンス	不動産証券化スキーム	飲食店の工事区分、内装監理	資金調達	流通に関わる動向
第11 SCのリニューアル	ヨーロッパ・アジアのSC	世界のSCの動向	キャッシュフロー	アパレル企業の業態開発
第12			リタイラーのグローバル化、SCのトレンド	ヨーロッパ各地のSC

<<押さえておくべき項目>>

- ◆SC開発
- ◆SC開発関連法規
- ◆事業計画
- ◆出店契約
- ◆テナント売上と設定条件
- ◆開発方式
- ◆最近のSC紹介事例

<受講生に配布された資料(一部)>

SC経営士会北海道ブロック人材育成の取組み(概念図)



<人材育成の循環図(概念図)>

2024年度SC経営士会東北ブロックの最初の事業として、下記の通り岩手県立大学でSCセミナーを開催しました。総合政策学部の3年生の経営実習授業の一つとして「ビジネスプランに関わるマーケティング事例」をテーマに開催しました。

SC概論の講演とパネルディスカッションの2部構成で、講演では実際に足を運んだ様々なSCをカテゴリーごとに分類し、視察・ウォッチングのポイントを解説するとともに、後半のパネルディスカッションでは若手経営士の新規事業へのチャレンジを紹介するなど、学生たちにSCへの興味と業界への参画の意欲を持ってもらえるように進めました。

中国からの留学生の聴講もありSCの魅力とともに業界のPRについては伝えることができたと思います。逆に、学生から寄せられたレポート、感想などからは若者のSCに対する新たな視点やビジネスに対する考え方など勉強させられる点も多かったと思います。

岩手県立大学とはSC冠講座開催と盛岡販売士協会セミナーなどで数年来緊密に連携しており、今後もSCやリテールマーケティングに関して様々な形でかかわっていければと思います。東北ブロックとしてはさらに別の大学等へもこのような活動を広げられるよう検討したいと思います。

SCマーケティングセミナー「ビジネスプランに関わるマーケティング事例」

1. 日 程 2024年6月7日（金）
2. 場 所 岩手県立大学総合政策学部
3. 対 象 3年生&大学院留学生（30名）
4. 内 容
 - [第1部]
 - 12:30 講演：「SCウォッチング」
講師 小原ブロック長
 - [第2部]
 - 14:10 パネルディスカッション「未来のSCへの新たな挑戦」
パネリスト 佐藤啓央（仙台ターミナルビル：東北ブロック運営委員）
佐藤繁（岩手ホテル&リゾート：東北ブロック運営委員）
コーディネーター 小原能和（SCL：東北ブロック長）



若手・中堅S C経営士交流会のご案内

業務広報グループ 菅原・中川

2019年度よりスタートした「若手・中堅S C経営士交流会」につきまして、2024年度（下期）については以下の通りの開催を予定しています。今回は、2024年4月17日に開業されました東急プラザ原宿「ハラカド」総支配人の小柴様に、開業後の施設動向について成功談・失敗談などを織り交ぜながら幅広くお話し頂く予定です。今年度注目の施設のひとつである「ハラカド」の開業後動向をお聞きできる機会となりますので、皆様是非ご参加ください。また、セミナー後には交流会も予定しておりますので、同世代や同期のS C経営士との関係構築や情報交換に是非ご活用ください。

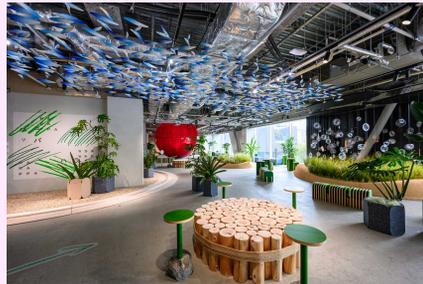
参加者募集のご案内は9月頃を予定しております。どうぞ宜しくお願い致します。

1. 開催形態

- ・オンラインとリアルによる「ハイブリッドセミナー」および「リアル交流会」

2. 開催概要

- ・開催日時 : 2024年10月24日（木）
セミナー：15:00～16:00
交流会 : 17:00～19:00（予定）
- ・セミナー会場 : S C協会会議室
- ・交流会会場 : S C協会近隣飲食店（予定）
- ・ご登壇者 : 東急不動産S Cマネジメント株式会社
運営推進本部 第1運営部 原宿プロジェクト推進課 課長
東急プラザ原宿「ハラカド」東急プラザ表参道「オモカド」総支配人
小柴 るみ 様
- ・セミナーテーマ : 「（仮）ハラカド開業後の施設動向について」



- ・参加資格 : 49歳以下もしくは合格期が28～32期
- ・参加費 : セミナー無料／交流会5,000円程度を想定

※前回までの交流会の様子



参加者
募集中!!

アイデアソンで SCの未来をつくろう・かたろう！

最新テクノロジー（生成AI）とSC経営士の知見を融合し
ショッピングセンターの未来を切り拓く

研鑽・研究グループでは、2022年から2023年にかけて「アフターコロナを見据えたショッピングモールの未来像」を構想するため、You tubeというツールを活用し

①マーケティング ②テナントとDVの関係 ③メタバース・DX ④地域連携 ⑤ESG の
5つのテーマで各領域のフロントランナーの取組みを対談形式で紹介しました。

2024年度は、上記の取組みを土台にSC経営士皆様のアウトプットを重視した「アイデアソン」
をご用意いたしました。

SC経営士の皆様で共に考え、討議し、発表し合うことで、会社の垣根を越えた「集合知」で現
在そして未来のSCの課題解決を図りたいと思います。奮ってご参加ください。

【募集要項】

- 募集テーマ : スタートアップと新規事業のフレームワークと生成系AIを使って、SCの未来をつくろう！
- 実施期間 : 2024年9月20日（金）～2025年1月22日（水）※対面でのご参加を原則としますが、オンライン参加も可能です。
※9月20日の参加者研修後、懇親会の開催を予定（会場・会費等は未定）
- 募集対象 : SC経営士 資格保有者
- 定員 : 先着40名程度／10チーム組成（1チーム4名程度）
- 応募フォーム : 専用の申込フォーム(URLもしくはQRコード)からご応募ください。※ご質問は問合せフォームより
: <https://forms.office.com/r/8rUF4EcKV4>（申込フォームURL）
- 申込期限 : 一次募集 2024年8月9日（金）迄／二次募集 2024年8月20日（火）迄
- 参加費用 : 無料 ※企画詳細は協会が7月25、29日に送付したメールをご覧ください。

研究の参加者とは別に、
各グループの研究の相談役となる
「サポーター」も同時募集します！

<申込み> <問合せ>



【プログラムの流れ】

01. 応募エントリー



2024年7月25日～8月20日

前述した5つのテーマから、各自・各SCが抱える課題や関心事を選択し、応募エントリー。

02. 参加者研修 約3時間想定



9月20日（予定）

生成系AIを活用し、新規事業構想や課題解決・イノベーションのフレームワークを習得。※生成系AIのプロンプト等についても学べます。

03. グループワーク



2024年10月～2025年1月

プレゼンテーションに向け、定期的なグループワークと成果物の作成。専門スタッフによるフォローアップや相互レビューも実施予定。

04. プレゼンテーション



2025年1月22日（予定）

2025年のSCビジネスフェアでのプレゼンテーション、もしくは月刊誌等のSC協会媒体物での掲載を調整中。

【外部パートナー企業】株式会社VIG

複数の大手企業の新規事業立ち上げコンサルを手掛けるプロフェッショナル。

- 会社名称 : 株式会社VIG（ブイアイジー）
- 事業内容 : 新規事業支援伴走、コンサルティング支援。新規事業立ち上げプログラム企画運営。ツール提供（AIプロダクト・フレームワーク・情報）等。



代表取締役CEO
齋藤正輝

本プログラムへの参加のメリット - What are the Benefits? -

仲間ができる 01

所属企業の垣根を超えた、SC経営士同士のつながりが生まれる。



課題解決力 02

ディスカッション＝コミュニケーションを通じた課題解決力が身につく。



主体性 03

少人数制の共創プロセスを通して、主体性を鍛えることができる。



事業構想力 04

最新テクノロジー（生成系AI）を駆使した事業構想力が身につく。



アイデアソンとは？ - What's an Idea-thon? -

アイデア×マラソン＝アイデアソン！



アイデアソンとは「アイデアとマラソン」が掛け合せてできた造語です。決められた時間の中でグループ毎にアイデアを出し合い、マラソンをするようにどんどんブラッシュアップし、結果を競うものです。たくさんのアイデアを出し、それらを良質なアイデアにまとめ上げる手法として、近年注目を集めています。

豊富なアイデアこそが、ビジネスの種。

アイデアとは、
既存の要素の新しい組合せである。

これは、アメリカの広告界で活躍したジェームス・W・ヤングが、著書『アイデアの作り方』の中で述べた有名な言葉。

どんなビジネスや事業もゼロから突然大きなアイデアが生まれた訳ではなく、無数の小さなアイデアが掛け合せてできたもの。

早い段階でいかに多くのアイデアを集められるかが、成功の鍵であるとも言えます。

出典：アイデアを生み出す注目メソッド！「アイデアソン」とは？ (sony-startup-acceleration-program.com)

本プログラムで取り組む5つのテーマ（予定） - What are the issues? -

01

マーケティング

コロナ禍を経て急激に変化する消費マインドに対し、SCに求められるマーケティング手法とは。データの活用方法や、顧客とのコミュニケーション手法等、ソリューションを討議します。

02

テナントとDVの関係

リアルの価値変容への対応やES施策など、テナントがSC（リアル現場）に求める価値とは。またDVがテナントに求める価値、提供すべきことは何か等、ソリューションを討議します。

03

メタバースDX

OMO等、リアルとデジタルの融合は急速に進化。消費の新たなプラットフォームとしての空間的価値や、デジタル空間における集客・収益化手法等、ソリューションを討議します。

04

地域連携

過当競争期にあるSC業界において、差別化手法の1つとして「ローカルイズ」の具現化について、その具体手法、収益化モデル等のソリューションを討議します。

05

ESG

永続的に成長し続ける施設となるためブランディングや広告戦略ではない「真のサステイナブル経営」。その具体手法、収益化モデル等のソリューションを討議します。

（個人情報の利用目的について）当協会ならびにSC経営士会は、今回取得します皆様の個人情報を主に研修活動を実施するために利用します。その円滑な実施のために、名簿を作成して参加者や講師に配布する場合があります。詳細は当協会HPをご覧ください。

http://www.jcsc.or.jp/about_jcsc/privacypolicy

新SC経営士に聞く 大島 俊明(オオシマ トシアキ)さん

西日本高速道路サービス・ホールディングス株式会社 店舗営業部 店舗支援課 調査役

●受験の動機と感想

当社はSC運営の歴史が浅く、SC経営士がいなかったこともあり、どうせならNEXCOグループ最初のホルダーになるぞ!というモチベーションで四苦八苦しながら勉強した結果、何とか合格することができました。受験勉強のための時間を捻出するため、協力してくれた妻には本当に感謝です。

●今後の抱負

以前は旅行業界で働いていましたし、現在も高速道路での商業施設の運営に携わっていますので、移動や旅行という切り口で考えてみたら、面白いことができるのではないかと考えています。コロナ禍を経て、増加し続けるインバウンド需要をSCが取り込んでいけるような仕組みを考えてみたいので、ぜひお知恵をお貸しください!

●プロフィール

1971年 佐賀県唐津市生まれ
1994年 近畿日本ツーリスト(株)入社 団体旅行の営業や添乗員をやっていました。
2002年 チェルシージャパン(株)(現・三菱地所・サイモン)入社 鳥栖プレミアム・アウトレットのマーケティングを担当
2005年 双日商業開発(株)入社 モラージュ佐賀の全館販促、テナントリレーションを担当
2008年 西日本高速道路サービス・ホールディングス(株)入社 本社店舗支援課でテナント様全体に向けた販促、テナントリレーションを担当

●写真

下段左 西日本最大の、新名神高速道路 宝塚北サービスエリアです。関西支社在籍時にテナントさまのMD計画立案のお手伝いをしました。
下段中 家族の一員の、トイプードルのこうめさんは内弁慶な3歳女子です。歩いて5分の「みのおキューズモール」の大ファンです。助かっています。
下段右 インバウンド旅客の定番コースとなっている「MINOOBEER WAREHOUSE」私も出没率高め。箕面市へお越しの際は、おすすめです。



新SC経営士に聞く 大橋 雅昭さん

株式会社ジェイアール東日本都市開発 SC事業本部 企画部 新規ビジネス戦略グループ 課長代理

●受験の動機と感想

SCアカデミーの受講を機に、もっと深く業界の知見を広げていきたいと思い受験しました。社内でSC経営士の人財がまだまだ少ないこともあり、自分の受験を機にSC経営士を目指す人が広がってほしいという想いもありました。

●今後の抱負

SC経営士の方々と積極的にに交流し、会社の垣根を越えた交流会の開催や情報交換会の企画などにも力を入れて活動していきたいです。SC業界で前例が無いような新しい取り組みにも積極的に挑戦していきます!

●プロフィール

1984年 東京都生まれ
2007年 (株)東武百貨店入社。食品売場の運営、仕入業務等を経て、サテライト店の店舗開発業務を担当。
2013年 当社に中途入社。エキュート赤羽やシャポー船橋のSC運営業務・リニューアル業務等を担当
2020年 SC事業本部営業部デジタル・コミュニケーション共創グループに着任。プロモーション・イベント企画等を担当。
2023年 SC事業本部企画部新規ビジネス戦略グループに着任。社内コンペで提案した新規事業がローンチ。

●写真

右 上 社内のフリースペースで撮影。一緒に写っているのは、当社が総武沿線で運営するshapoの公式キャラクター、シャポーちゃんとポポちゃんです!
下段左 メンバーと一緒に事業化した「移動販売車マルシェ TOMARUCA」です!SCや高架下の隙間や遊休地を移動販売でアップデートします。
下段中 当社35周年記念プロジェクトの一環で開催されたモルック社内大会の様子です。残念ながら予選敗退でした。
下段右 青春時代に、とにかく聴きに聴いた…Hi-STANDARDのライブに今年初めて参戦することができました!生のライブはホントに感動です!



【今、見ておくべき新施設-特別編-】

渋谷アクシュ (東京都渋谷区・渋谷二丁目17地区市街地再開発組合)

- 施設概要 東京都渋谷区渋谷二丁目17番1号
23FLOOR オフィス & 15 SHOPS
- 公式HP <https://www.shibuya-axsh.jp/>



この連載では、SCマニアを自称する編集部の方々「仕事が忙しくて施設を見にいけない」「いまだ知らない本当の良い施設を知りたい」という要望に応え、“わざわざ見に行く価値のある施設”をご紹介します。

渋谷から青山を繋ぐ、街が広がる歴史の瞬間が見える場所。ヒカリ工隣接のビル4棟を解体して1棟大型に再開発した大型拠点で、賑わいの拠点になる2024年度注目の新施設です。渋谷で街びらき、を体感できる駅周辺開発の目玉プロジェクト「SHIBUYA OPEN CITY」の連携施設の一つでもあります。

注目ポイント①【渋谷と青山がアクシュ！】

青山(AOYAMA)と渋谷(SHIBUYA)の街をつなぎ(X:交差する)、多種多様な人々が行き交う場所で、交流を誘発する施設になっていきたいという想いがAとSHがアクシュ・交差するロゴで表現されています。

SHIBUYA AXSH
渋谷アクシュ



▲渋谷アクシュ ロゴ

▲渋谷アクシュ外観(南側)



注目ポイント①

【2024誕生の青渋アイコン！】

「TSUNAGI-BA」をコンセプトに渋谷二丁目の飲食ゾーンと青山の文教エリアとの繋がりを活かした渋谷を代表する奥渋や渋南などに続く“青渋”のアイコンになることを目指した、新複合用途ビルです。広場・たまり場の多さも魅力です。

注目ポイント②

【最新オフィスでリフレッシュ！】

ハイグレードなオフィス(総賃貸面積24,950㎡、基準階面積約1,325㎡)を提供します。インテリアグリーンを手掛けるSOLSO(株式会社DAISHIZEN)と協働し、植栽を充実させ緑量豊かな空間を実現しました。

注目ポイント③

【環境認証&階段室利用！】

渋谷エリアの超高層ビルでは「ZEB Ready」認証取得の第一号案件となります。環境配慮型のビルと同時に、階段室のレンタルスペース(たまりば)もご用意しコミュニティ活発化を狙います。

開発担当者インタビュー：青木 綱常(あおき こうじょう) 氏

たまプラーザ テラス・渋谷キャストを経て本物件の開発に携わりました。当地区は、当初、当社が保有する床がない中、お邪魔する形での再開発でしたが、10年以上の歳月を経て皆さまにお披露目ができ感無量です。新業態や初出店の店舗を含む飲食テナント、アートギャラリー、健診センターなど働く人・街の人・地域の人々が毎日アクシュできる場所に、と願っています。



今見ておくべきSC（番外編）

SC経営士第29期の小野寺と申します。

現在、私はSCの運営からは離れ、映画興行や不動産賃貸などを生業とするオーエス株式会社で新規事業開発担当を担っています。

このたび弊社の新規事業としまして、2024年3月に大阪市福島区にサウナ専門店「わがまちサウナ 大阪野田」を開業いたしました。関西ではまだ珍しいパブリックサウナとプライベート（貸切）サウナを併設したビルイン型の施設（約50坪）となっております。

オートロウリュが楽しめるサウナ室の他、深さ110cmの軟水水風呂、1/fのゆらぎを追求した快適な休憩スペースなどコンパクトながら、本格的なサウナ浴を楽しむことができます。

また地域飲食店と共同開発したオリジナルドリンクの販売の他、当店利用者のみご利用いただける地域飲食店の優待サービスなどもございます。自店舗だけでなく、お客様にも地域にも喜ばれる「三方よし」の精神で日々営業に取り組んでおります。

ぜひこの機会に「SC経営士が本気で作ったサウナ」をご体感ください。また、今後も店舗拡大予定ですので「リーシング候補として検討したい。」「サウナが好きだから入ってみたい。」などご要望ございましたら、まずはお気軽にご連絡ください。

【施設概要】

『わがまちサウナ 大阪野田』

大阪市福島区大開1-1-4 TAKUYOビル4階

営業時間10～23時（最終受付22時）不定休

大阪地下鉄千日前線 野田阪神駅より徒歩2分

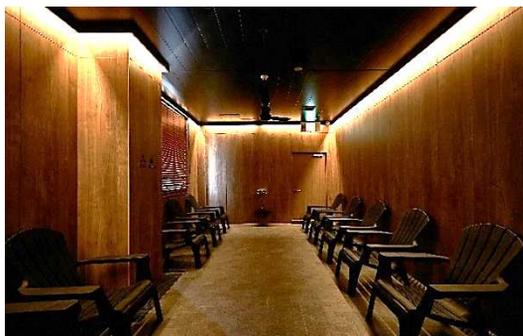
公式サイトはコチラ：<https://wagamachi-sauna.com/>

お問い合わせ先

オーエス株式会社 事業開発部 小野寺 仁 TEL：06-6361-3562 mail：onodera@osgroup.jp



みなさま快適 4段型タワー パブリックサウナ



贅沢な内気浴スペース ととのいば



家族で仲間で親密ロウリュ
プライベート（貸切）サウナ



水深110cm 深くやさしく包まれて 水風呂

SC経営士の交流サークル（仮称）^{ミラクル}未来くるSC連絡会

三井不動産商業マネジメント(株) 吉田 武司(27期)

SC経営士会やSC協会の研修や交流会で出会ったメンバーとの緩やかな連携を続けられるよう、昨夏にLINEオープンチャット（オプチャ）の仕組みを使ったコミュニケーションを開始しました。オプチャは、プライベートなLINEIDに紐づかずに参加でき、また外部非公開で承認された方しかアクセスできないので、安全にオンラインでの交流をすることができます。その後、メンバー各々が出会ったSC経営士の方をお誘いし、現在では60名以上（35社以上）の方が登録されています。オンラインでの情報連携からさらに交流を深めていけるよう、2024年6月にサークル『（仮称）未来くるSC連絡会』としての活動を始めました。

運営メンバーから「SCや商業に関するニュースリリース」「SC協会や経営士会のリリース」等を週次で発信、参加メンバーの方からは運営施設の開業情報等を投稿いただいております。今後は参加メンバーの気づきやアイデアを自由に発信していける場にしていきたいと考えています。またオンラインでの定期的な情報共有会やリアルでのオフ会も企画していく予定です。

SC経営士のつながりを広げていきたい方や経営士会の研修等に毎回参加が難しい物件現地駐在・地方にいらっしゃる方とオンライン起点でつながり、機会があればリアルでも交流していけるサークルにしてきます。

まずはお気軽にオプチャの見学にきてください。
見学・入会希望の方はコチラのQRコードから。
[お名前・合格期・社名を入力いただき、確認後入室になります。]

<2024年度 運営メンバー>

吉田（27期・三井不動産商業マネジメント(株)）

takeshi-yoshida@mf-shogyo.co.jp

岩本（27期・サッポロ不動産開発(株)）

takuma.iwamoto@sapporo-re.co.jp

石川（29期・イオンモール(株)）

ishikawan@aeonmall.com

中川（31期・(株)東急モルズデベロップメント）

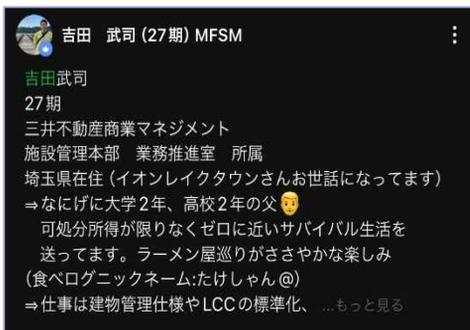
nana.nakagawa@tokyu-tmd.co.jp

中山（22期・(株)トリニティーズ）

ryo@try-z.jp



2回目のオフ会を6月に開催しました。



各自プロフィール。
業務領域や趣味・関心の合う方とつながれるようにしていけたらと考えています。



視察会、開業日情報などを共有、公式イベントの参加報告も。

SCと競馬と人生と「牧場見学～新たな馬との出会い」

業務広報G・中山（22期）です。

出資馬掲載につき、社台/サンデー/G1サラブレッドクラブ許可済

6.7月は新しい馬たちとの出会いの季節。29号で昨年6月北海道で馬を買っていたので、もう1年経ちます。早いモノです。SCと同じく競馬の世界もサイクルで回っています。この季節に馬を売却した牧場はその資金で次の馬に投資し種付をします。私たちは来年デビューの産駒を購入し、次世代に備えます。今年は3頭に出資しました、過去の馬の子どもや兄弟です！



着たの1頭、2023年生まれの「カルマートの23」（オス）

父、三冠馬オルフェヴル
姉、3勝馬リトミカメンテ

7月には別のクラブ（シルクレーシング）のツアーにも参加してきました。新しい馬たちを見て刺激になりますね。
馬&SC仲間の業界人で集まって北海道へ行きました！！！！



今月の一コマ@ノーズンファーム（千歳市）

牧場ツアーも、はや15年目に突入しました。
何度来たかわかりませんが、この景色が大好きです。

右) 去年は自分の馬がクラブ冊子の表紙でした！➡



【編集後記】

7月26日、間もなくパリ五輪の開会式がはじまる前夜に、渋谷に集まった10人のオジサン達。「TOKYO2020」で国内外から渋谷の街を訪れる多くの観光客・大会関係者に向け、企画をあれこれ仕込んできたプロジェクトチームのメンバーと、解散以来4年ぶりに再会しました。当時の本稿にも、その無念を刻みましたが、コロナ拡大のあおりを受け、大会は1年延期となり、無観客での開催を余儀なくされ、このプロジェクトも中止の憂き目にあい、チームも不完全燃焼のまま、解散となりました。コロナ禍でひっそりと幕を閉じたプロジェクトでしたので、再会したとて、どんな会話になるかと不安もありましたが、開会早々、そんな懸念も吹き飛びました。

別の街でエンターテインメント事業を担っていたり、ホテル事業で現在の事業機会を捉えて躍進していたり、オリパラとは異なる形でスポーツビジネスに携わっていたり、また、当時の経験を活かして広告代理店で大型クライアントを担っていたり、社を転じてインバウンドの事業企画を推進していたり。それぞれが新たな道を進むなかでも、当時「2020年の渋谷がありがたい姿」を目指し、日夜膝を突き合わせ、喧々諤々と議論したことを昨日のように思い出し、その後も渋谷の事業に残った私にとっては、大きな刺激となりました。

当中止の憂き目にあったことは、決して喜ばしいことではないものの、こうした機会とメンバーに恵まれたことに改めて感謝するとともに、再び現在に目を向けると、慢性的な人手不足、また工事費を筆頭に諸コストの高騰、事業構造や権利関係の複雑化など、我々を取り巻く事業環境に、好転の兆しが見えないことも無視するわけにはいかないと、先のような議論を経ることなく、つつい「こういう時代だから仕方ない、やむを得ない」という理屈で、ときに諦めてしまっている自分にも気づかされました。

意思決定のスピードが武器になる世の中で、抗うことのできない環境変化に対し、無為な議論を続けることは避けなければなりません。安易なゴールから逆算した議論・判断に甘んじることなく、ときに「ありがたい姿」に立ち戻り、あらゆる視点から議論を加え、メンバーの志を一致して、新たな道を切り拓くことも忘れてはならない、そんなことを思い起こさせる一夜となりました。

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 sckeieishikai@jcsc.or.jp