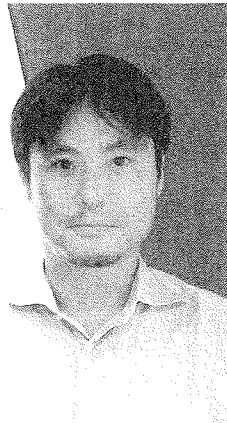


手塩にかけ価値を再発見

双日商業開発 近藤社長に聞く

双日商業開発が中古SCの再生事業を拡大している。5月にオリナス錦糸町を共同で取得し、これで運営する施設は八つになった。SCを取り巻く環境は厳しいが、開発から手掛け、のちに所有と分離したモール型SC「モラージュ」での実績を事業化している形だ。近藤哲生社長に聞いた。
(田村光龍)



「もっとよくなる」物件

—SCの再生事業を広げる背景は。

6年ほど前から中古SCの再生投資を拡大しています。消費者から「もっとよくなるのではないか」と思われるような物件を手掛けます。そのSCの価値を再認識、再発見するということです。ゼロから新たな開発をしてみたい気持ちはあり、かつてはやっていただけですが、どうしてもリードタイムが長くなってしまっています。

ECの成長含め、小売りが厳しいという認識はもろもろありますが、全てがダメなわけではない。コロナ

禍であっても食品やドラッグストアは順調ですし、スマホ周りの商品など新しいものはどんどん出ています。そうしたものを捉えてスピード感を持って入れるのが生命線。これだけ出来ればトレンド負けせずに、急角度での成長は可能だと思えますし、自信もあります。

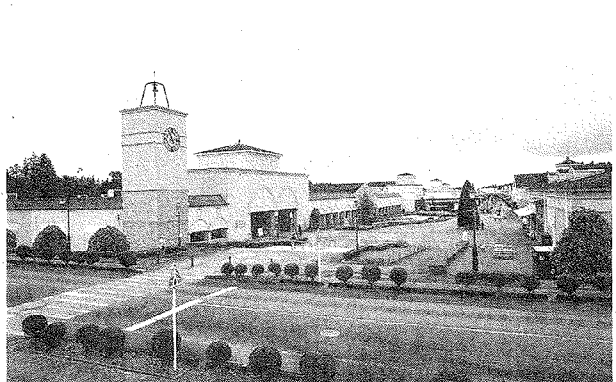
18年にPM（不動産の運用・管理）から信託受益権取得に進んだピエリ守山（滋賀県）ではファストファッション集積など、すでに60店を入れ替え進化を続けています。この中にはドラッグストアやニトリ、温浴施設もあります。19年5月に一部保有して運営することになった那須アウトレットガーデン（栃木県）は、大きな観光地、那須エリアのハブになることを軸にした活性化を進めており、今後の本格的な機能強化に備えています。

顧客に伝わる連携

—再生のポイントは。

08年に開業したモラージュ草薙（埼玉県）の立ち上がりは、リーマンショックに見舞われたこともあり大変厳しいものでした。その後、売

中古SC運営を拡大 8施設1000区画に 10万坪



地域のハブになることで活性化が進む那須ガーデンアウトレット

るのが1年後というのではなかなか難しい。色々な形で店長とコミュニケーションを取っており、そのことでテナント同士が相互送客するようなことにもつながっています。テナント間でいいコミュニケーションができていくかは顧客にも伝わります。もちろん館ごとに差がありますが、いい雰囲気を感じてもらえれば、選ばれた施設になります。

オリナス錦糸町の運営が本格化しました。核店舗がしっかりしているのでもあり心配はしてはいないのですが、駅から少し距離がある中で、どうお客を呼び込むかが重点。自治体などの連携も探ります。やはりテナントと一緒に積み上げることが勝ち筋になります。その実現に向けた人員配置をしました。

3年で二つのペース

—今後については。

7年前は4施設の運営でした。その後入れ替えも含め取り組みを広げて、今では8施設になりました。10万坪（33万平方尺）、1000区画を運営する形です。一定の規模になり、リーディングでもいろいろなこと

が考えられるようになりました。今後は3年で二つくらいのペースで増やしていきたいと思っています。