

The TMD

まちの魅力を生み出し、次の付加価値をつくり出す！
新フェーズに挑む東急モールズデベロップメントの6人に迫る



INTERVIEW:CASE.1
OUR VALUES:事業内容
CROSS TALK:座談会
INTERVIEW:CASE.2

INTERVIEW:CASE.3
DATA:データからひもとくTMDの実情
PRESIDENT'S MESSAGE:社長メッセージ
FAQ:よくある質問

CASE.

1

SC運営・まちづくりのノウハウを
活用し、事業領域を拡大。
新たなチャレンジに宿る可能性



Takaaki Nomura

野村 高明 | 営業本部 営業推進グループ グループ長
兼 営業企画部 部長

2003年に中途入社。経理、MD、リーシングなどさまざまな業務を担当しSC運営を経験。クイーンズスクエア横浜[アット!]（現、みなとみらい東急スクエア）、たまプラーザテラス、香林坊東急スクエアなどに携わった後に本社へ異動。リーシング開発部、経営管理部などを経て、2018年に人事部 部長に就任。2022年4月より、営業推進グループ グループ長および営業企画部 部長を務めている。

部下から一言



部署の垣根を越えた推進力があり、仕事もとてもスマート！
部下に対しても細やかな気遣いをしてくれるので、憧れの存在です。

— お客様の求めるSCの形を常に追求し、時代に合わせた運営を実施

ファッショントレンドが高じてSC業界に興味を持ち、転職し入社して早いもので20年が経ちました。TMDはさまざまな挑戦をさせてくれる会社で、リニューアルや新規開業準備などを担当し、若くして責任ある立場を任せてももらえるなど、常にやりがいをもって邁進してきました。その間にSCに求められる役割や運営の在り方は、著しい変化を遂げてきたように感じます。TMDが運営する二子玉川ライズやグランベリーパークに象徴されるように、SCは純粋にモノだけを売る場所ではなく、まちと一緒に一体化して人々の生活を彩り、にぎわいを生み出し、地域のコミュニティを形成する拠点としての成長が期待されています。これまで培ってきたリーシング力やテナントストック、その時々にお客さまが求めているものを見いだす力といった強みを生かしながら、いつの時代もSCの新たな価値を創造してきたと考えています。

— 培ってきた経験や強みを生かし、新たな分野にも着手していく

既存の事業モデルを追求し成長してきたTMDですが、今まさに大きな転換期を迎え、新たな事業にチャレンジしている真っ最中です。TMDが目指しているのは、次世代SCの実現とともに、開発時の商業企画、開業前の準備、開発後の運営業務までを一貫して担う「商業企画PM会社」へと成長することです。東急グループが開発した物件の運営に加え、グループ以外の不動産オーナーにもアプローチして、「まち」の開発段階から積極的に関わろうと、受託領域や事業内容の拡大を試みています。私が担当する、2022年4月に新設された営業推進グループ 営業企画部がまさにその実現を担い、新たな開発案件に向けてMDコンセプトや運営計画の立案、MDソーニング、商業観点の設計アドバイスなど、コンサルティング業務まで関わっています。私にとっても、チームメンバーである部下たちにとっても、初めての業務に手探りで向き合う挑戦の日々ですが、みんなでアイデアを出し合いながら進んでいる過程はとてもエキサイティングだと感じています。

— 商業企画から運営までを一手に担う、プロフェッショナルへ

長さにわたってSC運営で培ってきた強みを新たなフィールドに生かすべき時がきました。現在、SCだけでなく、PFIや商店街の再開発、さらに日本国内企業の海外出店や、海外企業の日本への出店を支援する事業なども視野に入れながら、各部門でさまざまなチャレンジに取り組んでいます。TMDの未来を創造していくため、「商業企画PM」のプロフェッショナルとなって新たなマーケットを切り拓いていくことが、私たちの使命だと考えています。

— 可能性を広げていこうとするチャレンジ マインドあふれる人と働きたい

これまでのTMDは、どちらかといえば安定的な事業モデルだったかもしれません。しかし、現在は「変革」や「挑戦」というキーワードが加わり、会社がより一層活気づいています。この仕事をしてみたいと考える方は、日々の仕事に楽しさを見いだしつつも、「これをやってみたい」「あれを形にしてみたい」という欲張りな気持ちがあつたくなります。好奇心を原動力に、一緒に新しいTMDをつくっていきましょう。

まちに新しい価値を。
可能性は広がり続ける。

TMDは、東急線沿線を中心に、立地するエリア・マーケットに応じ、

多様なSCを運営しています。その経験とノウハウを生かし、

オーナーとご出店者さまを結び、収益の最大化をサポートとともに、

開発時の商業企画から、開業後の運営業務までを担う会社へと成長することで、

このまちの暮らしを豊かにし、発展させ、まちの未来を創造します。

商業企画業務

どのようなSCを目指すのか
コンセプト立案から行います

SCの建築計画時には、商業観点からの設計アドバイスを行い、商圈分析(マーケティング)やMDコンセプトの立案、テナントへのプレヒアリングなども担います。

開業前準備業務

魅力的なSCづくりのため
テナント誘致～各種計画を行います

コンセプトに沿ったテナント誘致の成否は、SCにとって非常に重要なテーマです。テナント説明会の実施から各種契約の締結、運営計画の策定や開業販売促進計画の立案も行います。

運営業務

多岐にわたる運営業務を通じて
SCの魅力を最大限引き出します

プロモーション計画や売り上げ管理など開業後の運営業務はさらに幅広くなります。ご出店者さまとのリレーションも深めながら、お客さまに愛されるSCに育てます。

これまで、さまざまなSCの運営を担ってきたTMD。訪れるお客様に寄り添い、ご出店者さまと手を取り合い、SCの魅力を高める施策を考え、10年後、20年後という長期的な視点でSCや周辺地域の未来を描いてきました。その過程で得たノウハウや気づきの蓄積を今こそ形にするべく、自社の強みを生かし、新たな事業領域拡大に向けた取り組みが動き出しています。

まず、SCに加えて文化・公共施設にも着手。トレンドの分析や将来にわたるコンセプト作りといった企画から開発、テナントリーシング、そして運営までを一貫して行うことで事業領域の拡大を試みています。多くの人が訪れたくなる施設を創造し、居心地の良いエリアを提案し、長く住んでいたいと愛されるまちが生まれる。私たちの事業は、夢と可能性にあふれています。

MEMO : 「PFI」とは、「Private Finance Initiative」の略。公共施設等の民間委託。民間の資金と経営能力・技術力(ノウハウ)を活用し、公共施設等の設計・建設・改修・更新や維持管理・運営を行う公共事業の手法。

MEMO : 「TMD」は、社名の英語表記「Tokyu Malls Development」の頭文字をとった略称。



TMDの未来への挑戦

— 新規案件プロジェクトを語る！ —

開発する土地を探してゼロから商業企画を立て、開発後の施設運営も担う「商業企画PM会社」になるべく、TMDは新しいチャレンジをスタートさせました。実際に「新規案件プロジェクト」に関わっている社員3名が、担当業務の内容やこの仕事の楽しさ、TMDの未来について語ります。

— 担当している業務について教えてください。
また、プロジェクト参画が決まったときの感想は？

山村 新規施設の開業準備に関するオーナーやパートナー企業との協議などによる施設価値最大化が私のミッションです。既存SCのPM担当でありながら、2023年に開業する新規開発プロジェクト参画に声がかかり、現在は兼任しながら奮闘中。新しい挑戦ができる事、抜擢されたことへの喜びは大きかったですね。

中嶋 私はSCにテナントを誘致するリーシング業務を担当する他、新たな開発地のプロジェクトに携わり、リーシングを行っています。2020年からリーシング開発部に所属していますが、開発段階からリーシング業務に関わることはなかったので、貴重な経験だと感じています。

嶋田 私は2022年8月に入社し、営業企画部に配属。SCでの勤務ではなく、新規案件の企画立案をする部署への配属について、ただただ驚きと緊張でいっぱいでした(笑)。主に、TMDでの受託が決定する前のコンペティション資料の作成や、TMDでの受託が決まった案件のオーナーなどのステークホルダーと社内関係各所とをつなぐ窓口などを担当しています。

— この仕事のココが楽しい！3人が考える
仕事のやりがいと魅力は？

山村 SC運営に関しては、少人数で複数のSCのPM業務を遂行しているため、一人一人に大きな責任や決定権があるところが大きな魅力です。新規案件は、制限はあるものの、自由な発想でオーナーに提案することができ、それが形になることがやりがいで。

嶋田 既存の枠を超えて自由に考える楽しさがあります。「その土地で何をするか」から考えている案件では、SCの概念に捉われず、これまでのTMDの運営方法とは全く別のスタイルでも可能。真っさらなところからアイデアを出せるのは、とても面白いです。

CROSS X TALK

— 今後の目標、TMDの未来について思うこと

山村 「新規受託を増やそう」というマインドは今後ますます高まるでしょう。今はまだチャレンジャーの立ち位置ですが、将来的には「PM業務を委託するならTMDに任せたい」と選んでもらえる会社になっていきたいです。

中嶋 TMDの強みである地域密着型のSC運営とまちづくりで「住みやすい東急線沿線」を提供しつつ、新規受託案件を増やしていくことで、新たな可能性が広がっていくといいですね。

嶋田 自分たちで土地や施設を見つけて「TMDだったらこういうこともプラスできる」という提案まで行えるようになることが最大の目標。現在、パートナー企業と一緒に取り組みながら学ばせていただいているので、経験を積んで自社で一から施設を創れるようになります。

— TMDと一緒に働く未来の後輩たちに一言！

山村 温厚な方が多く、和気あいあいとした社風です。新しいこと

Satoko Shimada

嶋田 聰子

中途入社6ヶ月

営業推進グループ 営業企画部
2022年に中途入社し、営業企画部に配属。新規案件取得に向けたコンペティション準備に加え、さまざまなステークホルダーとの窓口業務も担当。

Yosuke Yamamura

山村 洋介

中途入社9年目

PM推進グループ PM運営部
2014年に中途入社。SC運営に幅広く携わった後、2018年からPM運営部に配属。既存SCの運営と新規案件のオペレーション構築などを担当している。



Takehiro Nakajima

中嶋 文博

中途入社8年目
営業推進グループ リーシング開発部
2015年に中途入社。港北 TOKYU S.C.にて販売促進担当とMD担当を経験し、2020年からリーシング開発部に配属。

Satoko Shimada

嶋田 聰子

中途入社6ヶ月

営業推進グループ 営業企画部
2022年に中途入社し、営業企画部に配属。新規案件取得に向けたコンペティション準備に加え、さまざまなステークホルダーとの窓口業務も担当。

Yosuke Yamamura

山村 洋介

中途入社9年目

PM推進グループ PM運営部
2014年に中途入社。SC運営に幅広く携わった後、2018年からPM運営部に配属。既存SCの運営と新規案件のオペレーション構築などを担当している。

MEMO :「PM」とは、「Property Management」の略。施設を一つの資産(Property)として捉え、その資産を管理運営し、価値を高めて投資効率向上をはかること。

MEMO : TMDは有給休暇を1時間単位で使うことが可能。「朝、病院に立ち寄りたい」「お昼に友人とゆっくりランチしたい」「夜に大切な予定があるから早く帰りたい」など、丸一日の休暇や半日休暇を取ることなく、有給休暇と時間を効率的に使うことのできる、とても便利な制度があります。



Masaya Katsumata

勝亦 将也

事業本部 沿線運営グループ
沿線運営部（港北 TOKYU S.C.）

2022年に新卒入社。グランベリーパークに出店する店舗でのアルバイト経験から、SC業界で働きたいと考えるようになります。入社後は港北 TOKYU S.C.に配属され、販売促進業務を担当しながら約20店舗の店舗担当としても携わる。趣味はサーフィン、食べ歩き。

SCHEDULE

① 販売促進担当の1日のスケジュール

始業 ← 9:30	
メールチェック、制作中のポスターの校正・確認作業	11:00 → 打ち合わせ この日はご出店者さまとイベントの打ち合わせ
昼食 ← 12:00	オフィス内で弁当を食べたり、港北 TOKYU S.C.の周辺で外食したりすることも
依頼書作成 ← 15:00	取引先への依頼書を作成
17:00 → 巡回 季節に合わせたショーウィンドーの模様替えを確認	
18:00 → サポートスタッフにご協力をお願いするため、防災センターに足を運ぶ	
終業 ← 18:30	今日もお疲れさまでした！

— みんなで検討したものが一つの形となり、お客様の幸せな思い出になっていてほしい

SC業界に興味を持ったのは、南町田にあるグランベリーパーク内のスポーツショップでアルバイトをしたことがきっかけです。オープニングスタッフとして働き始めたのですが、グランベリーパークの開発をきっかけに施設周辺が整備され、まち全体が活性化していく様子を見て、「SCがまちにもたらす影響力ってすごいな」と感じるようになりました。そのグランベリーパークの運営を行っていたのがTMDだったこと、さまざまなまちに合わせた地域密着のSC運営をしていることにも惹かれて入社しました。

初めて港北 TOKYU S.C.に出勤した日、「即戦力として期待しているよ!」というお言葉をいただきました。実際、さまざまな仕事を任せていただけでは大きなやりがいを感じています。今は販売促進の仕事をメインに、ご出店者さまが開催するイベントのサポートや施設全体のイベント企画・運営、広告代理店やデザイン会社と一緒に告知物を制作していくなど、幅広い業務を担当しています。

特に思い出深かったのは、11月に行われたクリスマスツリーの点灯式。ツリーや告知物のデザインなどを考案準備をしてきたので、お客様が目を輝かせながらツリーの写真を撮っている姿を見たときは本当に感激しました。SCは人々の生活を支えながら、たくさんの幸せや思い出を生み出せる場所。この仕事に携わっていることを、とても誇りに思っています。

— 告知物や装飾など、クリエイティブな分野でも自分のアイデアを発揮ていきたい

入社して1年目は仕事を覚える期間ではありますが、上司には「1年目だからこそお客様に近い目線を持っているから、運営に関して気づいたことがあればどんどん教えてね」と言ってもらえた、TMDには積極的に発言できる環境があると感じています。また、SCで働く店舗スタッフ向けの研修資料の見直し・更新を任された際は、アルバイト時代の経験が役立ちました。ご出店者さまや取引先などさまざまな方と接する機会も多く、毎日がとても刺激的です。2年目以降は、自分自身の仕事の幅と可能性をもっと広げていきたいと思っています。例えば、イベントの企画・ポスター・チラシなどの制作といったクリエイティブな視点が必要となる業務や、お客様の来館や購買を促進させる業務に関して、自分のアイデアを生かしてつくり上げていくことにも積極的にチャレンジしたいですね。

TMDを一言で



若手社員の意見を大事にしてくれる会社だと思います！
1年目でも、仕事を教わりながらいろいろと任せてもらっているので、やりがいも楽しも感じています。

CASE. 2
”地域密着型のSCでたくさんの人々に届けたい日常の幸せや思い出を“

CASE. 3
“店舗スタッフや先輩・後輩とのイメージを形にしていく喜び”



Misaki Osawa

大澤 美咲

事業本部 グランベリーパークグループ
グランベリーパーク営業部

2020年に新卒入社。グランベリーパークにMD担当として配属され、店舗スタッフのES(従業員満足度)向上を目的とした施策の企画と実行、テナントリーシング業務などに携わる。若手社員で構成している有志団体「ONE TMD」の事務局としても活動している。

TMDを一言で



若手社員が活躍しやすい会社です。1年目からあらゆる場面で発言のチャンスがあり、自らの思いを実現することができます。

— 効果的なリーシングとSC運営で、南町田というまちをもっと素敵にしたい！

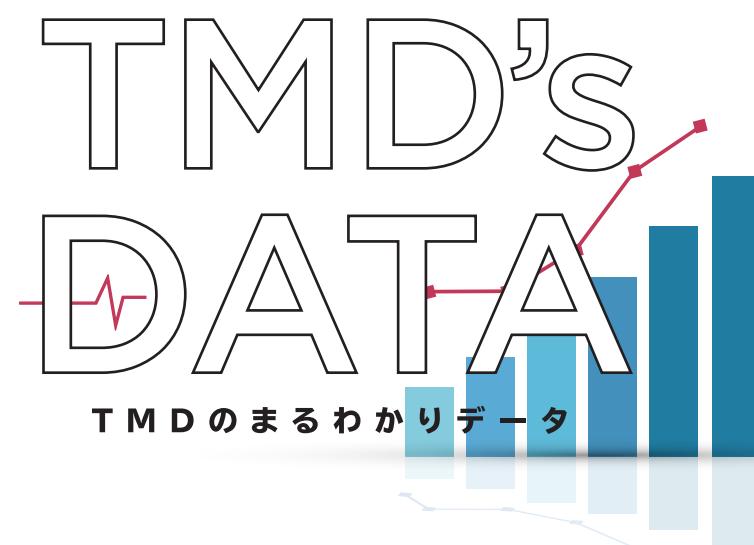
新卒でグランベリーパークに配属され、3年目になります。入社前から「大きなSCの運営に携わってみたい」と考えていたので、駅、SC、都市公園が一体となった官民連携のまちである「南町田グランベリーパーク」の担当となつたときは驚きと喜びでいっぱいでした。1年目は物販やサービス業種の店舗を30店舗ほど担当し、今はアウトレットを中心に36店舗を担当しています。店舗スタッフと店舗運営や販売促進についてのお話をする際には、「週末とってもぎわっていましたね！」などとフランクな会話をしながらも、週ごと・月ごとの売り上げやイベント、セールなどのポイントを押さえながら進めています。質問をいただいたらすぐに答えられるように、SC全体の売上高や客数の推移などの数字を頭に入れ、資料も用意。話しやすさはもちろん、しっかりと頼れる存在でいいと心がけています。

— 「テナント会」担当。「ONE TMD」の事務局。横のつながりを強化して、毎日の仕事をもっと楽しくしていきたい

大学時代に「働く人のモチベーションをいかに向上させるか」など人的資源について研究するゼミに入っていたこともあり、入社前からES向上の分野に興味がありました。入社1年目の早い段階から店舗スタッフのES向上を図る「テナント会」の業務を担当することになったときは、とてもうれしかったですね。「テナント会」活動の一つとして、店舗スタッフにSCの魅力を体感していただく「パークツアーア」を開催したり、店長が集まって交流する場を設けたりしています。「同じSCで働いていても、隣の店舗スタッフと話をする機会がない」といった話を聞き、店舗スタッフ同士のつながりが構築しづらいという課題を解決するために、まずは顔見知りになっていただきたいと思って企画しています。会議室だけではなく、外に出て焚火を囲みながら話し合う企画を行った際には、参加した店舗スタッフから「また実施してほしい」という声もいただきました。



MEMO : MDとは、「merchandising」の略。TMDではテナントの窓口として、契約交渉や店舗のケアを行う営業職のこと。



データからひもとくTMDの実情

私たちのことを少しでも知っていただくために、TMDにまつわるいろいろなデータ、集めてみました。社員構成のこと、ワークライフバランスのこと、会社の雰囲気のこと。数字は嘘をつきません。「TMDで働くってどんな感じ？」そのイメージを、ご紹介するデータからつかんでみてください。

平均残業時間

16.43 時間

月平均
(21年度全社平均)

メリハリをもって働いています！

皆さんからの質問が多い残業時間。

TMDの残業時間の平均は月約16時間。

一人一人が、時間ではなくパフォーマンスを重視してメリハリをもって仕事をしています。

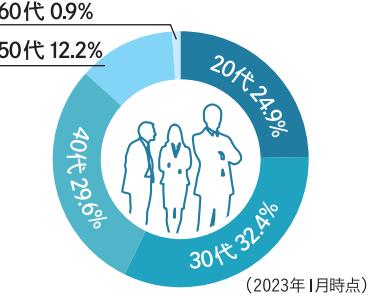
男女比

51:49

(2023年1月時点)



年齢比



幅広い年齢層の方が活躍中です！
バランスの良い年代別の人員構成です。年齢関係なく信頼しあい、協力して仕事をしています。

年次有給休暇取得率

78%

(21年度全社平均)

有給休暇って取りづらい…？

いえいえTMDではそんなことはありません。リフレッシュするために休暇はとっても大切です。プライベートでの経験がそのまま仕事に生かされることが多いこともTMDの特徴の一つかも。

育児休業取得率

100%

(21年度実績)

育児休業取得率は男女共に100%！

育児休業中はしっかりとお子さんに向き合ってもらうことが一番ですね。

PRESIDENT'S MESSAGE | 社長メッセージ

株式会社東急モールズデベロップメント

代表取締役社長 佐々木 桃子

Momoko Sasaki

TMDは、「まちづくり」を事業の根幹とする東急グループにおいて、東急線沿線を中心地地域のお客さま、ご出店者さまの期待に応える魅力的な施設運営を通じて、まちの未来の創造に貢献することを目指しています。常に変化を求めるSCは、若手の皆さまの感性を生かせる場が多くありますので、施設運営を通じた「まちづくり」と一緒に取り組んでいただける方をお待ちしています。



「東急モールズデベロップメントってどんな会社？」

FAQ

よくある質問まとめてみました

Q1. 入社時の配属先について教えてください。

A. TMDが運営するSC、もしくは本社への配属になります。ジョブローテーションでいろいろな業務を経験しながら、SC運営のプロフェッショナルを目指していただきます。



Q2. 入社後、研修期間はどのくらいありますか？

A. 2022年度は、本社で1週間の研修を実施しました。社会人としてのビジネスマナーはもちろん、SCに関する基礎的なことから業界全体のことなどを学んでいただきます。

講師は、「SC経営士」などの資格を持った社内講師が務め、先輩社員と交流できる場にもなっています。

Q3. 取得しておくと入社後、役立つ資格はありますか？

A. 社員には実際の業務に役立つ、日商簿記検定試験3級や宅地建物取引士の資格取得を推奨しています。資格取得の支援も行っていますので、入社前に必ずしも取得する必要はありません。



Q4. 入社1年目でも休みを取りやすいですか？

A. はい、取りやすい環境だと思います。

事前に休みの希望を確認後、毎月のシフトが作成されています。全ての休みが希望通りにならない場合もありますが、同期で休みを合わせて出掛けたりしている社員もいるようです。

Q5. SCの営業時間に合わせて、社員も遅くまで勤務することになりますか？

A. 就業時間は、SC、本社での勤務にかかわらず基本的に9時半から18時半まで、実働8時間です。SCには、パートナーであるセキュリティ会社が常駐しており、夜間に何か発生した場合、まずはセキュリティ会社が対応します。

Q6. SCでは何名ほどの社員が勤務していますか？

A. 規模によりますが、平均すると10名ほど在籍しています。その中でシフトで勤務していくことになります。

Q7. 結婚、出産後も長く働くことができますか？

A. 多くの社員が結婚、出産後も働いており、長く働くことのできる環境が整っています。産前産後休業、育児休業はもちろん、育児短時間勤務は最長で子どもが小学校4年生の7月末まで取得可能です。社内の理解度が高く、実際に多くの社員が取得しています。

Q8. SCでの勤務以外に、どのような業務がありますか？

A. TMDにはSCの管理運営の他に、より効果的、効率的に運営できるようサポートを行う部署や、新たな収益源を模索・獲得していく役割を担う部署などがあり、業務内容は多岐にわたります。例えば、管理部門である『サステナビリティ推進グループ』や、新規受託の推進を担う『営業推進グループ』、SCの維持管理業務や運営についての横断的なサポートを行う『事業推進グループ』などがあります。

Q9. 社員に人気の福利厚生を教えてください！

A. さまざまな福利厚生が用意されていますが、特に人気なのは、東急ハーヴェストクラブの特典です。年度内で利用できる回数は決まっていますが、会員制のリゾートクラブにお得な料金で宿泊可能で、箱根や熱海、軽井沢などは立地も良く、年間を通して多くの社員が利用しています。その他には、カフェテリアプランも導入しています。

Q10. 所属部署の垣根を越えた社員交流の場はありますか？

A. はい、勤務する場の異なる社員間にも活発なコミュニケーションが生まれるよう、さまざまな取り組みを行っています。たとえば入社1年目の社員は、現場OJTとは別に『メンター制度』を活用して他部署に所属する社員とペアを組み、相談や食事の機会を設けるなど、交流の場を活用しています。その他、自身のキャリアの参考にしたい先輩社員と交流のできる『プラザシスチャー制度』を設け、積極的に推進しています。



株式会社東急モールズデベロップメント

〒150-0043 東京都渋谷区道玄坂1-10-7 五島育英会ビル4階

TEL 03-3477-5150(代表) www.tokyu-tmd.co.jp

©TMD 2023.02