

職 務 経 歴 書

2022年9月2日現在

氏名 木原 弘樹

■職務要約

入社後約13年間は、モール運営の営業責任者として、営業戦略、出店テナントのリテールサポートやリーシング計画(入退店・契約管理)、そして販売促進をメインに、店舗マネジメントを任されておりました。そこでは、日々のお客さまや出店テナントの動向把握と集客施策の計画・実行力を身に着けました。その後、施設管理の責任者を2年、そして営業責任者と施設管理者を繋げる増床活性化プロジェクトの責任者として地元高岡（当時北陸最大モール）で経験した末、現在に至るまでの約2年間は、北陸旗艦店の営業責任者として新店開設を経験しております。

■職務経歴

2006年4月～2022年9月（現職） イオンモール株式会社	
事業内容：大規模地域開発及びショッピングモール開発と運営 不動産売買・賃貸・仲介 〔国土交通大臣(3)第7682号〕	正社員として勤務
営業収益：3,168億円、営業利益：382億円、店舗数：197店舗（国内163／海外34）、従業員数：5,538人	
期間	職務内容
2006年4月～2007年7月	10日間の研修を経てイオンモール浜松志都呂の営業担当に新入社員として配属。 営業管理、PL作成担当を経験したのち、販売促進担当として1年従事し、館の集客施策を学ぶ。 イオンモール浜松志都呂（静岡県浜松市） ＜在籍期間:2006年4月～2007年7月＞ 【モールスペック】2004年8月開業、イオンと150の専門店、 開業当時静岡県最大のショッピングモール 商業施設面積：65,000㎡、年商：260億円
2007年8月～2009年11月	最短となる入社2年目で新店開設の営業担当に抜擢され、当時社内初となる200の専門店のモール開設を経験。開設担当として営業前の出店テナントとの折衝やOPEN準備・告知を推進。開設後には営業軌道に乗せるため販売促進担当として、集客施策やイベント計画を担当リーダーとして従事した。 イオンモール羽生開設準備室～イオンモール羽生（埼玉県羽生市） ＜在籍期間:2007年8月～2009年11月＞ 【モールスペック】2007年11月開業 イオンと200の専門店、 開業当時、埼玉県内最大およびイオングループの新店としては最大の ショッピングモール、商業施設面積：75,000㎡、年商：350億円 【外部からのモール授賞】①2008年度グッドデザイン賞を授賞（ユニバーサルデザイン） ②織研新聞 「第10回ディベロッパ大賞・新人賞」を受賞
2009年12月～2011年9月	これまでの販売促進業務から、出店テナントのリテールサポートをメインとする業種担当を初めて経験する。地域密着型のモールに配属となり、テナント売上の分析・契約交渉の折衝にはじまり、売上促進のためのサポートやテナントとの連携施策を学ぶ。 イオンモール宇城（熊本県宇城市） ＜在籍期間:2009年12月～2011年9月＞ 【モールスペック】1997年11月開業 イオンと100の専門店、 商業施設面積：63,000㎡、年商：100億円
2011年10月～2013年3月	モールの営業マネージャー（管理職）に昇格。これまでの営業業務に加え、スタッフ育成、小規模ながら活性化業務の立案を任される。関西独特のお客さまや厳しい周辺住民からのクレーム対応も率先して行った。 イオンモール京都五条（京都府京都市右京区） ＜在籍期間:2011年10月～2013年3月＞ 【モールスペック】2004年3月開業 イオンと140の専門店、 商業施設面積：40,000㎡、年商：260億円

2013年4月 ～2016年6月	<p>当時の西日本エリアで最大となる旗艦店の営業マネージャーを任され、業績および顧客化（CRM）のさらなる最大化を命じられに着任。エリア最大の営業規模の取り組みを責任を持って行うと同時に、スタッフ育成を重要な仕事と考え取り組んだ。結果、過去最大となる倉敷でのモール年商400億超えを初めて達成し、自拠点の成績向上に加え、新人スタッフからも2名が優秀従業員の授賞するまで育成し、チームマネジメントにも好影響を与えることができた。</p>
	<p>イオンモール倉敷（岡山県倉敷市）＜在籍期間：2013年4月～2016年6月 【モールスペック】 1999年9月開業 イオンと230の専門店、 2011年増床後、イオングループとしては西日本エリア最大の ショッピングモール、商業施設面積：83,000㎡、年商：410億円 【外部からのモール授賞】 ①一般社団法人日本ショッピングセンター協会 「第4回地域貢献賞」を授賞 【社内での個人授賞】 ①3年連続で「ベストプラクティス大賞」を授賞 ②2015年に160モールの営業マネージャーを代表し、全国会議で 継続的な子育て支援施策の取り組みを発表</p>
	<p>中四国エリアでは初となる女性市長が掲げて当選した、「日本一子育てのしやすい街づくり」にモールとしても呼応し、倉敷子育て支援施策「WAKUWAKUプロジェクト」を継続的に取り組み、地域貢献賞という社外表彰を受けることが出来た。また顧客会員数が全社1位となる190,000件を達成させ、CRMを営業戦略の先鋒として力を注いだ。自社競合で西日本最大となるイオンモール岡山（岡山駅直結・350の専門店）の新店OPENに備え、顧客化戦略を構築したことで、競合OPEN後にも最小限の売上ダメージで耐えることができ、社内表彰を受けた。</p>
2016年7月 ～2018年3月	<p>これまで営業責任者としてモール管理を経験してきたことから、新しく施設管理の責任者に成りたいと手を上げ、オペレーションマネージャーに着任。これまでの営業業務に加え施設管理（設備・警備・清掃業務）の他、経理・総務の管理も新しく学んだ。</p>
	<p>イオンモール樫原（奈良県樫原市）＜在籍期間：2016年7月～2018年3月 【モールスペック】 2004年3月開業 イオンと230の専門店、 近畿最大のモール。モール年商でも全社TOP7に入り超大型モールの1つ。 商業施設面積：84,000㎡、年商：430億円</p>
2018年4月 ～2020年3月	<p>増床棟の責任者として活性化推進マネージャーに任命され、店舗の退店・移転交渉、契約管理をはじめ、地域密着の活性化プランも計画し、運営を任される。地元出身となるモールでもあり、地域の活性化手法を本プロジェクトを通じ学び、自らチームを率先し具現化を図った。</p>
	<p>イオンモール高岡（富山県高岡市）＜在籍期間：2018年4月～2020年3月 【モールスペック】 2002年9月開業 イオンと200の専門店、 専門店130から別棟と連絡ブリッジで繋げ、北陸最大となる200のお店へ増床 商業施設面積：79,000㎡、年商：250億円</p> <p>大型増床プロジェクトに初めて携わり、モールの大型活性化手法、戦略立て、活性化時の数値管理、大型案件でのチームマネジメントを学んだ。新規90店舗との契約締結を遅滞なく管理でき、施設のハード面や環境づくりにも建設部と議論を早期から交わし、高岡の特色あるモールづくりに貢献した。また高岡は「銅器の生産が日本一の街」より、若手モノづくり集団の職人たちと共に、子どもたちに描いてもらった夢の絵を铸造し、6メートルもの大型モニュメントを設置。高岡市との活性化連携を深めることができた。</p>
2020年4月 ～現在	<p>増床活性化のマネージャーを終え、新店開設のマネージャー（営業責任者）として抜擢され、開設2年前から早期着任した。地域の特色を徹底的に足で廻り、自ら体験することで食・伝統文化・祭り等を学び、地域の活性化を軸足としたモール営業戦略を企画し、具現化を図った。</p>
	<p>イオンモール白山開設準備室～イオンモール白山（石川県白山市） ＜在籍期間：2020年4月～現在 【モールスペック】 2021年7月開業 イオンと210の専門店、 北陸最大となる専門店210店舗（北陸の旗艦店）の新店 商業施設面積：74,000㎡、年商：300億円 【外部からのモール授賞】 ①織研新聞 「第24回テナントが選んだディベロッパー大賞・新人賞」を授賞 【社内での個人授賞】 ①優秀従業員賞「ESGアワード2021」を授賞</p>
	<p>2021年7月開業とコロナ禍でのモール開業となり、テナント誘致に苦戦するも、地域の活性化を軸足とした営業戦略「かがやき、あつまるプロジェクト」を立案し、高校（農業系）、専門学校（食）、大学・短大（総合）の3校および伝統文化団体の1団体 計4つと開業前に産学連携協定を締結。ブランディング醸成に大きく寄与し、開業前から地域で盛り上げることが出来た。地域活性化の重要性を学び、地域の学生（金沢は全国3番目に学生が多い学都の街）を中心とした連携施策を断続的に計画・実行している。</p>

以上