

各位

2013年10月2日
片倉工業株式会社
コクーン新都心

「モノからコトへ」 コト体験・コト情報の発信・提供 ～コクーン新都心 開業9周年～

コクーン新都心(さいたま市大宮区、運営:片倉工業株式会社 代表取締役社長 竹内彰雄)は、本年9月17日(火)で開業9周年を迎えました。

開業9年目は、「お客様・地域へのソリューションサービスの推進」をテーマに、「CREDO」を基軸に、鮮度ある情報発信を心がけると共に、お客様の立場に立った売場作りと接客を行い、「彩り」や「さりげないお洒落」を提案して参りました。

その結果、昨年度の売上高は、来館客数、買上客数と共に、2008年以降、最も高い数値となり、昨年8月から今年6月迄の期間、10ヵ月連続で前年度実績を上回ることが出来ました。

さいたま新都心駅前社有地 第二期開発開業の前年あたり、開業10年目となる今年度は、前年度のテーマである「お客様・地域へのソリューションサービス」を継続して進めると共に「モノからコトへ コト体験・コト情報の発信・提供」をテーマに、「コト情報の発信・提供」や「お客様のコト体験の充実」に努め、お客様が気軽に集える「居心地の良い施設づくり」をご提案して参ります。

1. 9年目(2012年9月～2013年8月)の結果について

テナント売上	14,672百万円	(前期比 103.8%、目標比 102.6%)
来館客数	946万人	(前期比 105.1%、目標比 104.0%)
買上客数	836万人	(前期比 103.7%)
買上率	88.3%	(前期比 1.2Pt)

年間概況としては、地域との連携や、お客様参加型イベントを推進し、足元商圈顧客の囲い込みに努めました。また、購買モチベーションに合わせた機動的な販促の実施、お客様の多様なニーズに合わせた催事を実施する等の取組みの結果、テナント売上、来館客数は前期実績を上回りました。

業種別には、シネマは、タレントの舞台挨拶や試写会を積極的に実施したことに加え、上映作品・回数を増やしたことにより、お客様の利便性が高まり、大幅な来場者増となり、前期実績を大きく上回りました。

また、ファッション、飲食、食品及びサービスについては、足元顧客の定着・増加に伴う、全館来館客数の増加、加えてコクーンカード10%OFFの実施回数増等の販促効果により、前期実績を上回りました。

一方、雑貨は、家具や書籍の販売が不調となったことから、前期実績を下回りました。

プロモーション面では、「フラワーキャンドルアート」「シルクドゥソレイユ登録メンバーによるエアリアルショー」や「富永愛」「鈴木奈々」等のエンターテインメント性の高いステージイベントを実施し施設イメージ向上に努めました。

また、埼玉県広報事業である「コバトンあちこち出沒隊」、埼玉県自然学習センターとの「体験型ワークショップ」等、毎月のように地域との連携イベントを実施してコクーンのファン作りを行うことにより、顧客の囲い込みに努めました。さらに、イベントやプロモーションの実施回数を、前年度と比較し、数多く実施することで、賑わいの創出及び来館者の増加に繋がりました。

施設管理面については、コクーンテラス及びコクーンガーデンの床面を、前年度実施した1階マーケットモールと2階レストランモールの改修と同様に、明るい色使いで塗り直しました。駅からの玄関口を明るくすることで、高揚感を演出するとともに、施設を気分よくご利用いただけるようにリニューアルしました。また、お客様がゆっくりとくつろげるよう1階マーケットモールにパラソルテーブルセットを増設し、憩いの場としての機能を強化しました。

これらの取り組みにより、ショッピングセンターの居心地の良さを追求し、鮮度向上に努めて参りました。

2.10年目(2013年9月～2014年8月)の方針について

「モノからコトへ」コト体験・コト情報の発信・提供

埼玉県内の相次ぐ商業施設の開業により、今後、商圈の狭小化及びテナントやプロモーションの同質化が進みます。

また、2014年4月には消費税増税も予定されており、コクーン新都心を取り巻く商業環境は、ますます厳しくなることが予想されます。そして、今年度は、2015年春オープン予定のさいたま新都心駅前社有地 第二期開発に向けて、お客様の満足度をより高める施策も必要となります。

これらの課題に対応すべく、本年度のテーマとして前年度のテーマである「お客様・地域へのソリューションサービス」を継続して進めると共に「モノからコトへ コト体験・コト情報の発信・提供」をテーマに、お客様のニーズ・ウォンツに応えるご提案を実施して参ります。また、導入3年目となる「CREDO」を継続実施して、基本に忠実に、変化へ適切に対応する取り組みを推進します。

多くのお客様から親しまれ、居心地良い、ホスピタリティ・アメニティ溢れるショッピングセンターとなるよう、従業員一丸となって取り組んで参ります。

テナント売上目標	14,700百万円	(2012年度比 100%)
来館客数目標	950万人	(2012年度比 100%)

NEW SHOP

8/3(土)
RENEWAL OPEN



パーフェクトスーツ ファクトリー
【西館1F】メンズ・レディース

9/14(土)
OPEN



キッズランド
【西館1F】玩具・雑貨/衣料

快適な環境づくり / 建物・設備の鮮度向上



コクーン新都心 埼玉県さいたま市大宮区吉敷町4-267-2
TEL:048-601-5050(代) / ホームページ: <http://www.cocoonweb.jp>

(担当)コクーン新都心 販売促進部 佐藤・高木 Mail: hr.sato@katakura.co.jp (佐藤)
TEL:048-601-1591 / FAX:048-601-5063 / Mail: m.takaki@katakura.co.jp (高木)