

「武蔵小杉東急スクエア」2015年度 過去最高売上高！

売上高145億円を達成(前年対比:101.4%)

株式会社東急モールズデベロップメント

株式会社東急モールズデベロップメント(本社:東京都渋谷区、社長:和田博之)が運営する東急東横線・目黒線・JR南武線駅直結の商業施設「武蔵小杉東急スクエア」では、開業3年目となる2015年度(2015年4月～2016年3月)の売上高が2年連続前年を上回り、過去最高を記録しました。

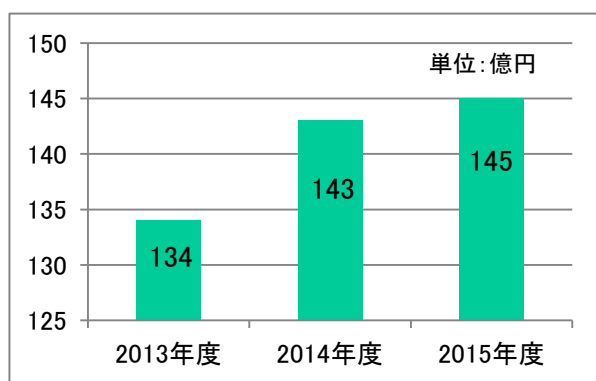
■売上高

145億3千万円 (対前年比101.4%)

上期 4月～9月 70億7千万円(対前年比100.4%)

下期 10月～3月 74億6千万円(対前年比102.4%)

<売上高推移>



特徴的なイベント 職業体験

■営業概況と好調要因

衣料品、生活雑貨、ドラッグストア、サービス店舗等は、開業3年目を迎え、お客様にお店の認知が進み接客強化や集客の多い時間帯でのオペレーション強化で、顧客化を図り、売上を伸ばしました。

一方、食品においては、季節にあわせたイベント展開等で賑やかさを図ったほか、健康食品などお客様からの支持される商品を適切なタイミングで提供を行い、売上を伸ばしました。

■主な取り組み

①特徴的なイベントの開催

ワークショップや店舗主催のイベントを年間で81回(対前年比103.8%)開催し、集客施策を強化しました。また、駅利用者の取り込みとして近隣商業施設と共同でお買い上げキャンペーンを実施し、エリアでの相乗効果を高めた施策の実施や、初の試みとして、夏休み期間に、飲食店、アパレル店など11店舗で、お子様職業体験を実施し、地域参加型の特性を活かしたイベントにも取り組みました。

②東急のグループ力を生かした顧客利便性の向上

2015年度9月より導入した現金専用のポイントカード「TOKYU POINT CARD」の導入によりお客様との接点を増やしたほか、TOKYU CARDの加入および利用促進(毎週金曜日ダブルポイントキャンペーン、年に数回のトリプルポイントキャンペーン)を開催することにより、お客様が東急グループの各施設を相互でご利用頂くことにより、お得になる施策を行い継続的な利用促進を図りました。

武蔵小杉は、住みたい街ランキング上位にもランクインし、タワーマンションの建設も引き続き予定され、今後も街としての人口増加が見込まれます。当施設としては、引き続き、地元のお客様および武蔵小杉駅をご利用のお客様に根付いた地域のランドマークとして、東急線沿線の価値向上に努めていきます。

<参考>

■CS・ESへの取り組み施策の強化

従業員懇親会を年に3回開催し、店舗間交流の場を通して職場への愛着を深めるES向上に取り組みました。

一方で、従業員研修を経験や能力に応じて、年に22回開催することにより、実践で役立ち、かつスキルアップできる環境の整備を行いました。

この結果、SC協会が実施する接客ロールプレイング関東・甲信越大会に今年度も参加し、審査員特別賞を受賞し、2年連続の入賞を果たしました。



従業員研修の風景

■武蔵小杉東急スクエア 施設概要

- 所在地 神奈川県川崎市中原区小杉町三丁目472番地
- 売場面積 11,174㎡
- 店舗数 97店舗
- 開業日 2013年4月2日
- URL <http://kosugi-square.com/>



以上