

2017年5月8日

駅直結の商業施設

『たまプラーザ テラス』・『武蔵小杉東急スクエア』・『レミィ五反田』

2016年度のテナント売上高が過去最高を記録！！

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、商業施設『たまプラーザ テラス』(東急田園都市線たまプラーザ駅直結)、『武蔵小杉東急スクエア』(東急東横線・目黒線武蔵小杉駅直結)、『レミィ五反田』(東急池上線、JR山手線直結)は、2016年度(2016年4月1日～2017年3月31日)のテナント売上高が3施設ともに、過去最高を記録しました。

<たまプラーザ テラス>

売上高 **239億4千万円(対前年比102.7%)**

【上期(4～9月)】117億3千万円(対前年比102.9%)

【下期(10～3月)】122億1千万円(対前年比102.4%)

入館者数 **2,103万1千人(対前年比101.9%)**

【上期(4～9月)】1,040万人(対前年比101.9%)

【下期(10～3月)】1,063万1千人(対前年比102.0%)



<武蔵小杉東急スクエア>

売上高 **149億8千万円(対前年比103.1%)**

【上期(4～9月)】73億6千万円(対前年比104.1%)

【下期(10～3月)】76億2千万円(対前年比102.1%)



<レミィ五反田>

売上高 **84億2千万円(対前年比101.8%)**

【上期(4～9月)】42億0千万円(対前年比101.9%)

【下期(10～3月)】42億2千万円(対前年比101.7%)



## <たまプラーザ テラス>

### ■営業概況と好調要因 ※ノースプラザ(東急百貨店)除く

#### ①リニューアル効果・既存店好調

2016年春に実施した新規6店舗、改装4店舗リニューアルによる効果もあり、大型店を中心に、物販・飲食・サービスの各カテゴリーにて売上前年越えを達成しました。

#### ②過去最高のイベント数

年間539本(対前年103.5%)のイベントを実施し、お買い物に限らない多様な来館動機を創出しました。出店テナントの皆さまと連携したイベントを多数開催し、施設全体に賑わいが生まれ、来館者が増加しました。

#### ③TOKYU CARD 施策

TOKYU CARDを活用したポイントアップ施策「トリプルポイントデー(19の日)」の浸透による安定的な売上を確保し、年間を通して東急カードの会員へのDM・メルマガでアプローチを強化することで、年間利用額が拡大しました。

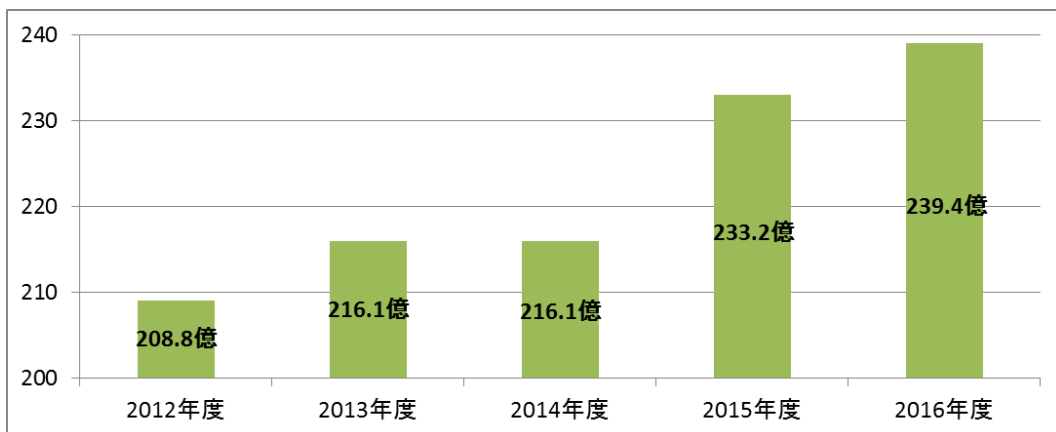
#### ④館内装飾による季節感の創出

施設に訪れるだけで高揚感を感じられるように、年間を通して館内装飾を実施しました。クリスマスはディズニーとコラボを実施し、バレンタイン・ホワイトデーではディスプレイやWEBと連動することで一体感を演出しました。

#### ⑤従業員満足度(ES)の向上

テナント会活動の一環として、全スタッフの協働意識の醸成と接客力向上を目的とした施策を継続して実施しました。  
※織研新聞社主催「第19回テナントが選んだディベロッパ大賞」で「ES賞」を4年連続で受賞しました。

■年度別売上の推移(2012年度～2016年度)



### ■たまプラーザ テラス概要

- ・所在地 神奈川県横浜市青葉区美しが丘一丁目1番地2
- ・営業面積 約28,179㎡ ※ノースプラザ(東急百貨店)・リンクプラザ除く
- ・開業日 2010年10月7日
- ・U R L <http://www.tamaplaza-terrace.com/>



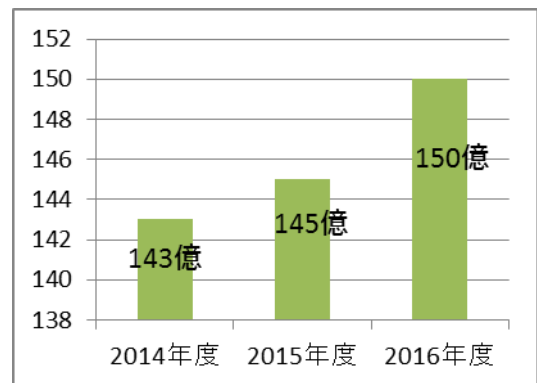
## <武蔵小杉東急スクエア>

### ■営業概況と好調要因

開業4年目を迎え、テナントにおける接客力強化、東急カード利用促進による顧客化、館としてはイベントや装飾により、お客様のヨリミチ頻度を多くしたことが功を奏し、前年より来館者数も101.6%となりました。

業種別では、アパレルと食品が特に好調で、時間帯を意識した商品施策によりお客様の日常生活の下支えとなり、雑貨等では、イベント施策を適宜実施により、売上伸長となりました。さらに、今年3月には、日常性強化を目的とした、開業後初のリニューアルを実施し、キャンドウ他2店が出店しました。集客効果を高め、現在まで好調に推移しています。

■年度別売上の推移(2014年度～2016年度)



### ■主な取り組み

#### ①特徴的なイベントの開催

ワークショップ等イベントを年間で112回(対前年比138.3%)開催し、集客を強化。特に夏休み期間においては、14店舗(対前年比127%)で、職業体験の開催により、お客様からの喜びの声を多数頂きました。

#### ②CS・ESの取組施策の強化

店長会時にお客様向けイベントの体験や研修時におけるグループワーク等の多数開催により、コミュニケーション強化を図りました。また、SC協会主催の接客ロールプレイング関東・甲信越大会にて、3年連続入賞、各研修後の振り返り強化により、接客技術を身に付けられるように支援しました。

### ■武蔵小杉東急スクエア 概要

- ・所在地 神奈川県川崎市中原区小杉町三丁目472番地
- ・営業面積 11,174㎡
- ・開業日 2013年4月2日
- ・U R L <http://www.kosugi-square/>

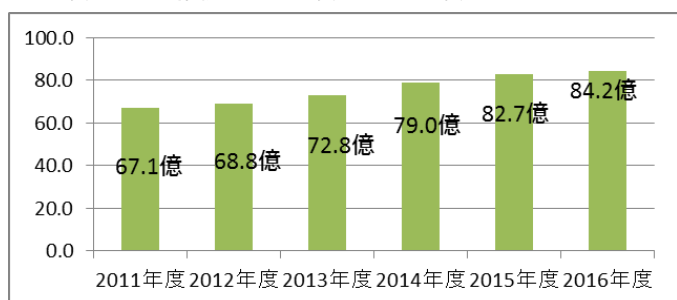


## <レミィ五反田>

### ■営業概況と好調要因

食品が年間を通し好調に推移、2017年2月に実施したリニューアルでは、幅広いお客様への利便性の向上を図り、惣菜コーナーの拡充やセミセルフレジの導入等を行いました。その他、衣料品、雑貨、サービス、飲食等でも顧客の増加や、店舗認知の向上により売上を伸ばしました。また、2016年秋にはカフェ店舗が増床・増席リニューアルを行い、全館売上の底上げに繋がりました。

■年度別売上の推移(2011年度～2016年度)



### ■レミィ五反田 概要

- ・所在地 東京都品川区東五反田二丁目1番地2
- ・営業面積 6,815㎡
- ・開業日 2008年4月23日
- ・U R L <http://www.remy-remy.com/>