

商いの新しいものさし

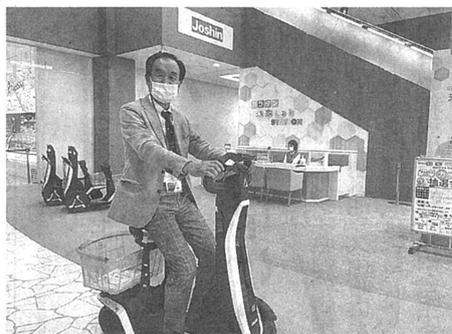
(株)商い創造研究所
代表取締役

松本 大地

第136回

来館高めるカラフルタウン 岐阜の奮闘

商業施設の売り上げは、買い上げ客数×客単価で構成される。人口が伸びた昭和の時代は母数となる顧客人数が増加し、常に売上前年比アップが課せられてきた。しかし、人口の伸びが止まり、かつネット通販が広がるなど、顧客人数の確保が難しくなってきた。さらに新型コロナウイルスの災禍により来館者が制限されるなど、多くの商業施設は苦渋の事態に遭遇した。いかに来館頻度を高める施策ができるか、商業デベロッパーの力量が問われている。



「地域に必要なとられ、大きなSCを楽に移動できるアイリーエアーイ」

顧客との信頼関係を築いている施設には、人を引き寄せる磁力がある。そんな印象を抱いたのは、岐阜市郊外のトヨタ自動車による工場敷地を活用した初のSC事業として、2000年に開業した「カラフルタウン 岐阜」だった。敷地面積13万4000㎡、延べ床面積11万㎡、リース面積7万㎡、イートヨーカドーの食品売り場を核にした県内最大級のSCだが、現在は空きテナント区画もなく、売り上げもコロナ前を上回る。その理由は順調な入館者数の伸びであり、21年度「チョイソコ カラ

ン」はデマンド型の乗り合い送迎サービスとして、指定停留所からカラフルタウンだけでなく病院や公民館、金融機関などに利用できる乗り物。路線バスよりも高齢者の外出機会を増やし、健康増進を後押しするのが狙いだ。その他、館内には自動車をモチーフにデザインした幼児用トイレが設置されるなど、トヨタのリースを使った数々の試みが見られる。

一方、総合インフォメーションカウンターでは単なる案内だけでなく、顧客と館をつなぐコミュニケーションハブとしての役割を果たす。ハブとは自動車で言えば、車輪の軸受けとなる中枢拠点であり、カウンターでは様々な顧客接点を担う。

「カラタンキッズクラブ」は小学生以下の子供会員のコミュニティとしてキッズクラブ会員限定参加イベントのほか、来店時に持参カードを示すとスタンプが押され、6個でガチャガチャ、10個で特選商品プレゼントの特典がある。視察時に親子連れの子供がスタンプを押しもらう場面に遭遇した際、カウンターの女性が「おめでとうございます」と笑顔を添えて話しかけ、家族で喜ぶ光景を目にすることができた。

キッズ会員数は2万人に到達したが、「チューコークラブ」は中高生を対象に来館時のポイントで映画鑑賞券やクレープサービスなどの特典で2800名を有し、さらに「ゴールドクラブ」という会員数3000名のシニア組織もある。館内のラジオ体操に3回参加するとコーヒー無料券がもらえるなど、ローカルコミュニティに根差した

館での各世代共生を実践している。顧客が必要とするコトを提供するSCには、わざわざ足を運ぶ理由が生まれ、コロナ禍でも来館者数が増え続ける。その背景には、顧客から「ありがとう」。この施設があつて良かった」と言ってもらえる良好な関係性をつくり続けているからだ。

親会社であるトヨタ自動車は、20年にあらゆるモノやサービスがネットを介してつながる都市「コネクティッド・シティ」を静岡県裾野市に建設すると発表した。技術やサービスの開発を実証、新しいビジネスモデルを生み出し続ける街をつくる。その際はカラフルタウン 岐阜やトレッサ 横浜で重ねた「SCと街づくり」は、新たなリンクスとして大いに役立つだろう。