

自2008年在北京开设中国1号店以来已历经约7个年头，今年又先后在江苏省、浙江省、广东省以及新规划地区开设了新店。此外，武汉(湖北省)于2015年12月开设的永旺梦乐城中国最大规模的旗舰店“永旺梦乐城武汉经开”已正式对外营业。



永旺梦乐城武汉经开

### 永旺梦乐城武汉经开(2015年12月10日开业)

#### ◆ 集结了本公司技术和经验的中国旗舰购物中心

作为中心地区而不断开发的湖北省武汉市经济技术开发区总租赁面积约达10.5万㎡，停车场可容纳车辆约4,000台，汇集了约300家专卖店，是中国最大规模的永旺梦乐城，也是一家以“用五感+心感受乐趣”为概念在各区域开设专区的生活方式购物中心。



购物中心整体在夜间装点时刻变幻万千的彩灯，打造梦幻般的氛围。在五彩斑斓的辉煌灯火中迎接广大顾客。



馆内1F设置了武汉市公安局的派出所。还共同实施防盗及消防训练。

#### ◆ 展现“何谓永旺梦乐城”含义的旗舰店

湖北省省会武汉市拥有约1,200万人口，是一座飞速发展的工业城市。武汉市人民政府于2011年和本公司签定了5年内开设5家购物中心的合作协议，这是继2014年12月开业的“永旺梦乐城武汉金银潭”后开设的2号店，两家店都设置了大型停车场，店内气氛盛况空前。顾客对于日企和日本产品的关注度很高，这也是产生差别化的亮点之一。在开业过程中虽然也是困难重重，但在政府的协助下，我们还利用1号店的开设经验，终于使2号店顺利开业。购物

中心同时受到了湖北省其他地区以及附近省市的高度关注，已经接待了众多的视察。除了规模之大以外，在店内商品种类及运营方式方面也是充分展现“何谓永旺梦乐城”含义的旗舰店，我们希望这家店能够成为在中国的未来开发模型。

永旺梦乐城(湖北)商业管理有限公司  
 董事总经理  
 五十川 清成



#### ◆ 作为日资购物中心，全力致力于盛情接待工作

由于事先致力于向广泛地区的宣传活动及日企的PR，自12月10日全面开业至年底期间的来店顾客超出100万人次，远远超出预料。众多顾客了解到本店为日系商业设施，所以对日本企业所建造的设施赞不绝口。

继1号店的武汉金银潭店之后，我们在这里也全力以赴，力求为顾客打造一个盛情接待的环境。首先，为了确保具有高度上进心的员工，我们大力宣传免费上下班接送巴士、员工食堂、员工教育这3大亮点，并召开了2次联合招聘说

明会。当时约3,000名与会应聘者中约有8成均被录用。同时，还在开业前进行了为期8天的进修，14天的员工进修，培养了一批可提供盛情接待服务的员工。此外，为了进一步提高待客水平，我们还正在策划举办待客角色扮演竞赛活动。希望通过各项活动，为顾客提供一个舒适的购物、休闲环境，并打造一个具有高度回头率的购物中心。

总经理  
 佐佐木 清博



#### ◆ 获得环境评估标准制度“绿色二星(设计)”认证



绿色环境评估在日本可谓类似于“CASBEE”的制度，除了建筑物以外，同时还以包括用地在内的周围总体环境为对象，商业设施获得二星认证并非易事。本购物中心属于公司自身所有，所以与日本国内的购物中心一样，同样采取了太阳光发电、废热发电系统、废水回用等措施，全面削减环境负荷的行动为设计阶段的认证打下了良好的基础。无论多么先进的设备，如果得不到当地供电局

(电力公司)及合作企业的支持，都将无法顺利运行。交涉过程中虽然需要超强的耐心，但我们依然希望展现成果，由此为经营管理层面带来正面影响。

永旺梦乐城武汉经开商业管理有限公司  
 建设部 总经理 田村 仁志



#### ◆ 工作环境完善

永旺梦乐城拥有良好的工作环境。开业前还进行了待客及仪表进修，宽敞的休息室可提供舒适的休息时间。全面分烟模式在中国尚属罕见，对于不吸烟的我而言自然是件高兴的事。而说到烦恼，大概就是店内距离员工专用卫生间较远，忙碌时不方便使用吧。亲朋好友都对卫生间的宽敞和清洁表示惊讶。

“NITORI”  
 陈曼 女士



#### ◆ 永旺梦乐城的价值观逐渐渗透、现有购物中心也发展顺利

在率先开发的北京·天津地区，宽敞的停车场、父母带孩子一同购物的便利性、餐饮店之多等其他商业设施未曾具备的魅力在当地居民中众所周知，加之向郊外的人口移动，尤其受到了3代同堂家庭的大力支持。在2008年开业的1号店永旺梦乐城北京国际商城，通过大规模的翻新及卫生间改装，客流量达到了开业初期的约3倍。目前已经有4位中国人担任总经理职务，同

时还通过待客角色扮演竞赛等活动调动当地工作人员的积极性。由于PM2.5的相关报道，使大家的环保意识也得到迅速提高，作为环保购物中心的本公司相关对策也开始备受瞩目。

永旺梦乐城(中国)  
 商业管理有限公司  
 董事总经理  
 中根 健





海外的CSR  
东南亚各国的拓展

继越南、柬埔寨后，先后又于印度尼西亚首都雅加达郊外开设了该地区最大规模的购物中心1号店“AEON MALL BSD CITY”。此外，永旺梦乐城还在首都河内开设了越南的3号店。



AEON MALL Long Bien

## AEON MALL Long Bien (2015年10月28日开业)

## ◆ 越南首都首家永旺梦乐城 开业

2015年10月，首都河内开设首家越南3号店AEON MALL Long Bien。在位于河内市中心部还剑湖移动约5km、道路维修及住宅开发事业蓬勃发展的新兴住宅区内聚集了约180家专卖店。越南国内最大规模的影城、河内最大规模的儿童室内游乐场、保龄球场等可供各年龄层游玩的娱乐项目丰富多彩，同时提供适用于各种场景的用餐场所。我们将以“Japanese Heart, Vietnamese Smile”为理念，为顾客提供最具诚意的盛情接待。



## ● 向越南民众介绍宫城县的魅力。“Miyagi Shop”开业



以扩大宫城县产品销路为目的，AEON MALL Long Bien开设了限定期限的宫城县直销店。店内销售水产加工品及大米、零食等。虽然存在限制进口的食品等课题，但今后还将积极举办各地区的物产展等，继续大力宣传日本的魅力。

## AEON MALL BSD CITY (2015年5月30日开业)

## ◆ 等待已久的印度尼西亚1号店开业

2015年5月，在雅加达西南部开发事业蓬勃发展的万丹省·BSD地区开业的AEON MALL BSD CITY。我们以“FOR YOUR SMART LIVING”为理念，汇集了包括日本首创的47家店铺在内的约280家店铺，向印度尼西亚的广大顾客展现崭新的生活方式。



聚集了7家店铺、展现各种风味的“拉面村”



入场时实施车辆的安全检查



咖啡街屋檐上部设置结晶太阳能电池组件



在用地内各处栽植各种绿色植物、打造与自然协调的环境

开业后仅仅10个月的时间，来店顾客人数达到约1,000万人次，目前正在为实现年度顾客人数1,200万人次的目标顺利发展。印度尼西亚的顾客前往购物中心的最大动机是“饮食”。本购物中心的餐饮店比率约占总体的40%，汇集了无论质还是量都非常充实的店铺。其中日本料理及拉面最受欢迎。

在运营管理方面，我们将确保顾客安全放在第一位，在停车场入口对所有进出车辆进行检查，确保无可疑物带入，同时还在购物中心的各大入口对手提物品进行检查。这里的其他商业开发商一般采用固定租金制，对专卖店基

本不予协助及干涉，专卖店自然也将这种方式视作理所当然。因此，专卖店与购物中心携手合作、共同推动购物中心总体发展的模式究竟可以达到何种程度的渗透，这将是我们目前面临的课题。

我们应将成功开设1号店的印度尼西亚事业拓展规划提上日程，在提高永旺梦乐城品牌力度及价值观的同时，基于安全且舒适的环境努力积极进行始终保持新鲜感的购物中心建设。

总经理  
磯部 大将

## ◆ 关于东盟地区的租赁

东南亚地区地区购物中心的专卖店租赁主要由当地组成的租赁小组负责管理。并非引进日本国内购物中心所积累的技能，而是需要融合了解当地的工作人员的知识和经验。我们与他们携手合作，担负起介绍日本专卖店以及尚未打入各国的专卖店的重任。

对于开设店铺兴趣盎然的企业众多，而在各国开设1号店时，基于以往业绩或数据的话题比较有难度。尤其

是印度尼西亚的规定相当严格，由日本开设店铺更是障碍重重，但在修订法律后似乎出现了开放的趋势。作为日方开发商，我们将计划于东盟地区开设可传播日本产品及文化信息的专卖店，并帮助这些店铺走向成功。

东南亚本部  
东南亚租赁部 部长  
八幡 Megumi