

イオンモール サステナビリティレポート

未来への報告書

2007



「ずっと暮らしたい街」を、地域といっしょにつくっていきます。

イオンモールのSCは、単なる専門店の集まりではありません。お客さま、地域のみなさま、専門店、働く人たちなど、みんなでつくりあげる「街」。魅力的なSCとは、時代とともに、お客さまとともに、たえず変化している生命体でもあります。地域とともに、地域のみなさまのために、いつまでも暮らし続けていきたい街づくりをめざしています。

イオンとは

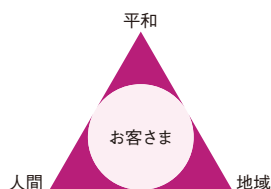
「イオン」は、事業持株会社であるイオン株式会社を中核に、国内外158の企業で構成される小売り企業グループ。お客さま第一の国際的な企業集団をめざして、強固なグループ経営体制を構築しています。

〈イオン宣言〉

イオンは、日々のいのちとくらしを、開かれたところと活力ある行動で、「夢のある未来」(AEON)に変えていきます。

〈イオンの基本理念〉

イオン(AEON)とは、ラテン語で「永遠」をあらわします。私たちの理念の中心は「お客さま」：イオンは、お客さまへの貢献を永遠の使命とし、最もお客さま志向に徹する企業集団です。



「平和」：イオンは、事業の繁栄を通じて、平和を追求し続ける企業集団です。
「人間」：イオンは、人間を尊重し、人間的なつながりを重視する企業集団です。
「地域」：イオンは、地域のくらしに根ざし、地域社会に貢献し続ける企業集団です。

〈イオンモールの経営理念〉

イオンモールは、「輝きのあるまちづくり」を目指します。

私たちは、パートナーとともに、輝きのあるまちを創造し、地域で生活する人々の、より彩りある暮らしの実現に貢献し続けます。

※輝きのあるまちとは

私たちが創る「驚き、感動、喜び」のある生活拠点によって魅力溢れる新しい生活があるまちのことを指します。

※パートナーとは

地域社会、行政、NPO、テナント企業、協力企業、地権者、投資家など、街づくりにかかわるすべての人を指します。



イオンモールは、「イオン」の一員です

イオンモール株式会社は、ショッピングセンター(SC)専門ディベロッパーとして、大規模複合型SCの開発と管理運営を通じて、地域社会の発展と文化の向上に寄与しています。現在、大型ショッピングモールを全国に24か所展開。また、損害保険および生命保険を提案する保険代理店事業も行っています。

なお、2007年8月21日に、ダイヤモンドシティと合併します。

会社概要 2007年2月20日現在

社名 イオンモール株式会社

設立年月日 1911年11月

資本金 77億9,600万円

本社 千葉県千葉市美浜区中瀬一丁目5番地1

事業内容 大規模ショッピングセンターの開発・運営

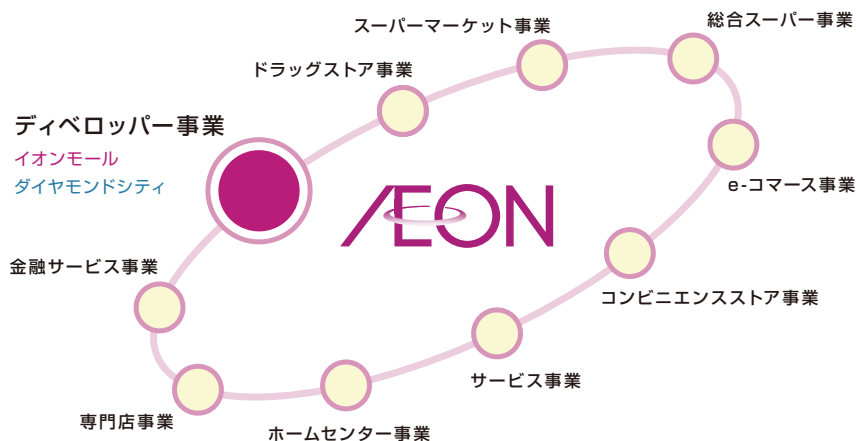
保険代理業(損害保険・生命保険)

不動産売買・賃貸・仲介

【千葉県知事(3)第12726号】

従業員数 489名(男234名、女255名)

■イオンの事業領域





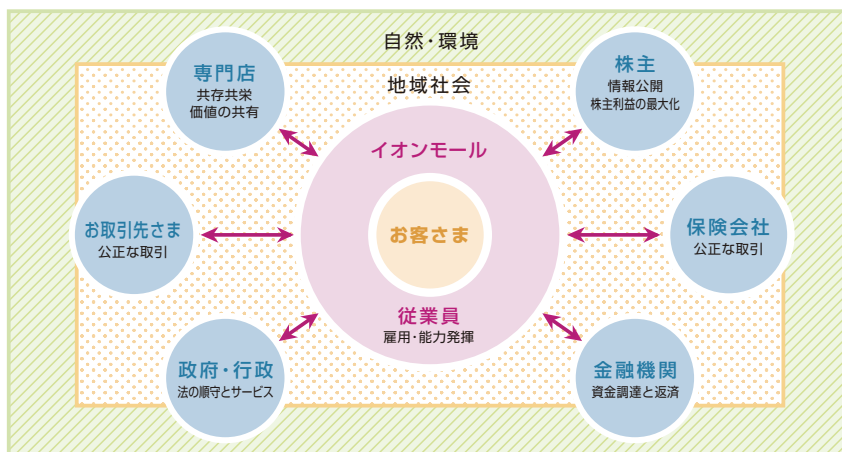
CSRを推進していくために

イオンモールのミッションは、お客さまや地域のみなさまに、笑顔と満足をお届けすること。そのために、イオンモールで働く従業員をはじめ、モールの専門店やお取引先、保険会社、金融機関などイオンモールにかかわるすべての方と信頼関係を築き、ともに発展していくことを事業活動の基本にしています。

事業を通じて、こころ豊かに暮らした

めの「経済」が発展し、人々が温かにつながりあう「社会」を支えあうことができます。その大前提となるのは、私たちに永遠の糧を提供してくれる「環境」が、子どもたちの、そのまた子どもたちにとっても、決して損なわれることなく、緑豊かで持続可能であり続けること。「経済」「社会」「環境」がバランスよくつながりあいながら、将来にわたり「街づくり」を進めていくことが大切だと考えています。

■イオンモールのCSRの視点



*CSR (Corporate Social Responsibility) 企業の社会的責任

編集方針

この報告書は、イオンモール株式会社が果たすべき社会的責任の目標に対して、2006年度中にどこまで達成できたか、今後の課題は何かについて、議事録やデータ、各部署への取材をもとにレポートしたものです。各種ガイドラインの項目にはこだわらず、イオンモールがめざす「街づくり」の観点から編集しました。当社にかかわるすべての人たちが、「誇り」に思えるようなより良い企業に日々一歩でも近づいていきたい。さまざまな思いを込めて、ご報告いたします。

報告対象期間

2006年2月21日～2007年2月20日

(対象期間外のものに関しては、その都度表記しています)

*SC=ショッピングセンターの略です。

*この報告書で「イオン」はイオン(株)及び関連会社を指します。

目次

トップ・コミットメント	2
-------------	---

経済報告	4
------	---

イオンモールのCSR

お客さま第一を貫く	6
CSR推進体制と2006年度の成果	7

特集 成田SCの活性化

イオンモールの街づくり

専門店とともに	12
モールの安全・安心	16
イオンモールの1年	18
地域の明日へ	20

保険事業

イオンの理念を掲げて

誠実な企業として	22
人事・教育研修	24

エコモールをめざして

環境目標	26
エネルギー削減の取り組み	27
2006年度INPUT/OUTPUT	28
2006年度環境データ	29
2006年度環境トピックス	31
2006年度SR会計	32

第三者意見書

地域とともに、地域のために。

SCに求められる社会的責任を一步ずつ果たしていきます。



イオンモール株式会社
代表取締役社長

村＝教行

(むらかみ のりゆき)

CSR徹底へのチャレンジ

私たちは、1992年に日本で初めて青森県柏村(現つがる市)にSC(ショッピングセンター)をオープンした当初より、地域社会に貢献していくことが、SCに課せられた社会的使命であると認識し、地元の自治体や地域にお住まいのみなさまとともに、地域のためのSCの開発と運営に取り組んでまいりました。

SCオープン前後の航空写真を比べてみると、どのSCも、周囲に住宅やお店が増えていることがわかります。SCの出店が投資を誘発し、地域の活性化に貢献させていただいております。

2007年11月から改正「まちづくり三法」が施行されますが、当社のSCは地域活性化の起爆剤として当社をお選びいただき、ご誘致いただいたものばかりです。

これからも、イオンモールは地域にとって本当に必要とされ、ご誘致いただける企業となりますよう、CSR(Corporate Social Responsibility: 企業の社会的責任)を自覚し、地域の発展やよりよい街づくりへさらに一歩踏み出し、大いなるチャレンジをしてまいります。

地域とのきずなを深める

出店にあたっては、専門店の3分の1を地元の企業とすることを目標にしています。2006年度オープンした高崎SCでは、群馬県内企業の出店が41店舗にのびました。イオンモールへの出店を機に、全国展開を果たした企業も登場しています。地域の産業振興に寄与するため、地産地消も推進しています。

また、ひとたびSCが開店すれば、地元で約2000人規模の雇用も生まれます。商業は人間産業ですから、工場を誘致する以上の雇用吸収力があり、大きな経済効果が生まれるのです。

経済効果だけではありません。私たちは何より、地域のみなさまにお喜びいただけるSCになりたいと考えています。

インターネットが発達した時代、モノを買うだけなら、ネットショッピングで事足ります。SCに求められるのは、モノではなく、ショッピングの楽しさや親切的な接客、おいしい食事、健康、感動する映画、イベントなどの「体験」や「感動」、「交流」にほかなりません。

SCがそんな非日常の楽しさや出会いを提供できる場でありたいと、独自のテナントミックスでモールを構成しています。また、イオンホールや駐車



場、モール内のセンターコートなどで、地域の伝統行事やお祭り、文化活動の発表、募金、献血活動などに積極的に取り組んできました。年々活動の規模が広がっております。SCが身近になり、地域コミュニティの場としてお客さまにご利用いただくことは、今後ますます重要になってまいります。

専門店従業員は 環境保全に取り組む「同志」

地球温暖化が叫ばれる今日、環境保全に積極的に取り組んでいくことは、企業に課せられた基本的な責任です。

緑豊かなSCとなるよう、地域のみなさまと、SCの周囲にふるさとの木を植樹してきました。2007年2月現在、植樹数はイオンモール全体で約100万本にのぼります。

ごみの17品目の分別やリサイクル資材の活用にも早くから取り組んできました。省エネルギーについては、一昨年から取り組んできた原単位分析のめどが立ち、SC運営に活かしていこうと、チャレンジングな削減目標を策定しました。二酸化炭素についても、2012年に2004年度比40%の削減をめざし、戦略的に取り組んでいきます。開発

から運営管理まで、SCの環境保全モデルを築き上げたいと考えています。

環境活動を進めるにあたっては、専門店従業員の協力が欠かせません。全員に環境教育を行っていますが、専門店の従業員の方々がSCでの環境教育の経験を他の店で広めてくださることも少なくありません。ディベロッパという立場から言えば、専門店はお客さまでしょう。しかし私は、専門店のみなさまを「同志」だと思っています。私も、お掃除をする人も、専門店の販売員もみな、SCで働く同じ仲間。環境配慮をこころがけようという輪をどんどん大きくしていくことが、私どもの大切な役割のひとつだと考えています。

徹底したお客さま視点を

企業力を高め、グローバルな競争に勝ち残ることは、お客さまをはじめとするステークホルダーに価値をご提案し続けるうえで不可欠です。私たちはこの8月に「ダイヤモンドシティ」と合併し、新生イオンモールとして新しく生まれ変わった気持ちで、世界トップ10入りを目標に、企業基盤を固め、国内はもとより、アジアのお客さますべてにご満足いただくSCづくりを進めて



毎月11日の「イオンデー」は、本社周辺の清掃に参加

まいります。2008年には、北京出店も計画しています。

世界を視野に入れてはいますが、私たちがめざすのは、あくまでも地域で愛される店づくり。変化の激しい現代にあっても、ずっとご支持いただけるSCを築き上げなくてはなりません。

変化の兆しを捉え、SCのあり方や戦略を見つめ直していく指針となるのが「お客さまの声」です。私はその1枚1枚に目を通しています。SCに関わる全従業員がお客さまにご満足いただくよう、日々の業務を「地道に・愚直に・徹底的に」やりぬくことが、何よりも重要だと考えています。

今後とも、従業員をはじめ、パートナー企業とともに、「お客さま第一」を貫き、地域とともに生きるSC像を追求していきます。



アジアへの本格展開を前に 組織の体制強化に力を注ぎます。

18期連続増収増益

2006年度は、4月に千葉ニュータウン、10月に高崎(群馬県)、11月に神戸北(兵庫県)の3SCをオープンし、24SC体制、商業施設面積は約142万8,000m²となりました。

このほか、成田SCの増床に伴う大幅なリニューアルと、盛岡SC、新居浜SCのリニューアルを行いました。とくに成田では、屋内駐車場を専門店に替え、ほぼ全店あげての改装、および外壁の塗り替えを行うなど、従来のイメージを一新しました。

各SCともおおむね業績は好調で、保険事業も合わせて、今期の営業収益は622億5,200万円(対前期比117.7%)、経営利益208億円(同119.4%)、当期純利益121億8,000万円(同117.5%)となり、18期連続の増収増益を達成しました。

国内SCの出店戦略と海外展開

2007年度は、埼玉県初出店となる羽生SC、東京都内初出店の日の出SCを出店予定です。これにより、首都圏地域の強化を見込んでいます。

「まちづくり三法」の見直しによって、床面積1万m²を超える大型SCの新規出店地域が原則、商業地など3用途地域に制限されることから、近い将来、出店可能な用地はかなり限定されてきます。今後はこれまでとは異なる発想のSCの開発にも取り組んでいかなければなりません。既存SCの活性化もこれまで以上に重要となっており、成田SCの活性化などのノウハウが今後に生きていくものと考えています。

海外では2008年の北京オリンピックにあわせて、北京郊外への出店を計画しています。2010年の上海万博も見据え、中国での本格展開の第一歩として、万全の準備を進めています。

ダイヤモンドシティとの合併で企業力を高める

2007年8月21日に、同じSC専門ディベロッパーでありイオンのグループ企業である「ダイヤモンドシティ」と合併します。両社の経営資源を統合し、これまで培ってきた立地開発力、テナントリーシング力などのノウハウを融合することで、コスト競争力がさらに高まるものと考えています。今後の事業計画は新たに構築していくこととなりますが、当面2010年度、小売売上高2兆円、営業収益2,000億円を目標としています。

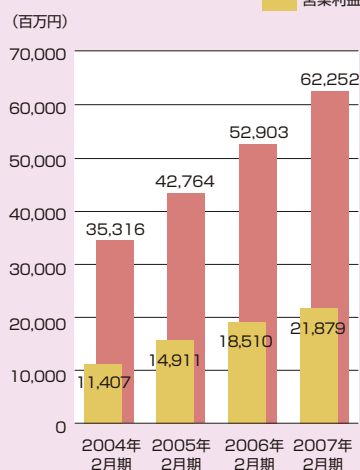
	イオンモール	全国平均
1 SC平均 商業施設面積	60,000m ²	15,935m ²
1 SC平均 専門店数	130店	47店
1 SC平均 売上高	260億円	95億円

全国平均のデータ出典：
日本ショッピングセンター協会（2005年12月末現在）

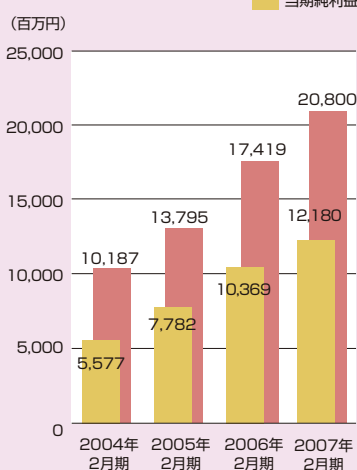
経営データ

単位：百万円

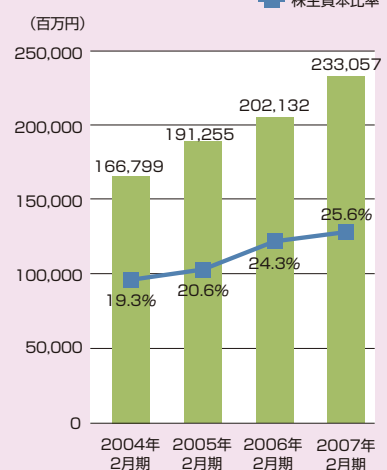
営業収益と営業利益



経常利益と当期純利益



総資産／株主資本比率





■専務取締役 財経本部長
木村 洋一

財務の健全性を維持・強化

財務面では、地震等の災害リスク、資産の減損リスク等、不動産所有にともなうリスク回避の観点から資産流動化を進めてきました。神戸北SCでは初めてSPC(特別目的会社)を活用し、低コストでの資金調達を実現しました。

2006年度の総資産に対する利益率を示す指標であるROAは、経常利益ベースで8.9%、当期利益ベースで

5.5%、また株主資本比率は25.6%と総資本の4分の1となっています。有利子負債を株主資本比率で割ったD/Eレシオは1.27であり、すべての財務指標が昨年度より改善されました。

日本版SOX法対応を視野に

財務報告の信頼性を担保するとともに、業務プロセスの透明性を高めるために、2006年4月に経営監査室を1名から2名体制とし、総務グループ内に資産管理担当を配置しました。

2007年度は、日本版SOX法への対応を視野に、リスクマネジメントやコンプライアンス体制の整備など、内部統制に向けた社内体制の構築に力を入れていきます。営業面と組織の両面で、企業の基盤をさらに強化するとともに、お客さま、お取引先、従業員、株主、地域社会をつねに意識した経営を推進してまいります。

FTSE4 Good Global Index に選定

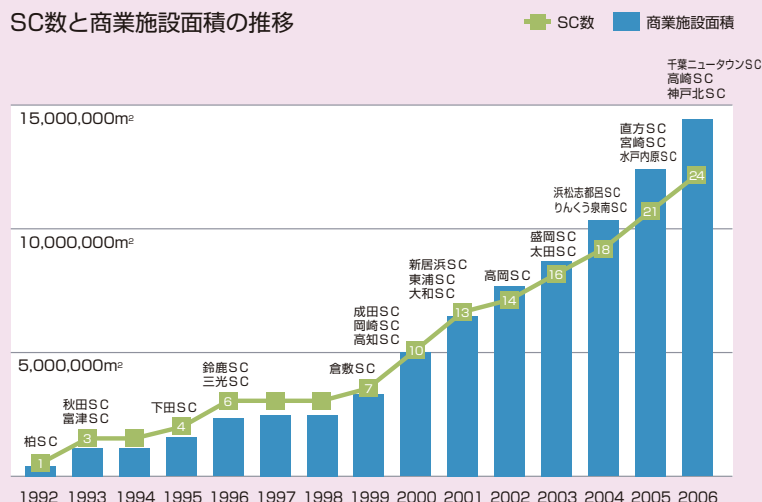
イオンモールは、2005年3月に、「FTSE4 Good Global Index」銘柄に選定されました。これは、環境保全やステークホルダーとの関係、人権への配慮の3つの観点から企業を評価する世界的な社会責任投資(SRI)指標のひとつです。



日本政策投資銀行より、環境への配慮が「特に先進的」の評価を取得、最優遇金利で資金を調達しています。

SCデータ

SC数と商業施設面積の推移



ダイヤモンドシティのSC一覧

開店日	新生イオンモール名称
1972. 3	ならファミリー (奈良県)
1973.12	イオンモール藤井寺(大阪府)
1978. 3	イオンモール 豊屋川グリーンシティ (大阪府)
1982.11	京都ファミリー (京都府)
1984. 4	イオンモール 川口グリーンシティ (埼玉県)
1994. 3	イオンモール 名古屋ワンダーシティ (愛知県)
1997.11	イオンモール 宇城/バリュー (熊本県)
2000.11	イオンモール川口キャラ (埼玉県)
2002.10	イオンモール伊丹テラス (兵庫県)
2004. 3	イオンモール京都ハナ (京都府)
2004. 3	イオンモール 広島府中ソレイユ (広島県)
2004. 4	イオンモール豊原アルル (奈良県)
2004. 6	イオンモール 福岡ルクル (福岡県)
2004. 6	イオンモール 木曽川キリオ (愛知県)
2004.10	イオンモール 堺花田プラウ (大阪府)
2005.10	イオンモール熊本アレア (熊本県)
2006.11	イオンモール むさし村山ミュー (東京都)
2006.11	イオンモール 鶴見リーファ (大阪府)
2007. 2	イオンモール名取エアリ (宮城県)

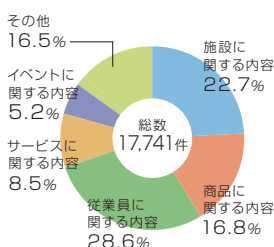
つねにお客さまと社会の視点に立ち SCの「おもてなし」の充実を。



■常務取締役 SC営業本部長
省エネ委員会委員長

西尾 徹二

■2006年度「お客さまの声」の内訳



18SCの同規模と比較すると、842件減少しました。

ディベロッパー大賞の 部門賞を受賞

2007年2月に発表になった、第9回「テナントが選ぶディベロッパー大賞」(織研新聞社)で、イオン倉敷SCが2年連続で「プロポーズ賞」を受賞しました。

改善事例を写真とともに お客さまに報告

ディベロッパーとしての私たちの大きな責任は、地域と連携し、「お客さま第一」を貫き、地域のお客さまから支持されるSCをつくりあげることです。

お客さまの視点を徹底するために、イオンモールでは、全SCに「お客さまの声ボックス」を設置しています。私たちは「お客さまの声」をSCを変革していく宝の山と考え、SCのマネージャーはもちろんのこと、担当役員とトップがすべてに目を通し、お客さまの声の背後にあるニーズを分析し、対応策を検討しています。

お返事はモール内に掲示していますが、お客さまの声を受けて改善された事例を、写真とともに紹介する取り組みも始めました。これは2005年度に東浦SCでスタートした試みで、2007年度中に全SCへと拡大します。

今後ともお客さまの声をヒントに、ハード面である施設の見直しと改善、そして従業員の接客などのソフト面を向上してSCの「おもてなし」の充実を図ります。2007年度は特に、専門店の店長の教育を徹底していきます。

こうしてお客さまの期待・要望に真剣に応えることによって、お客さまから「イオンモールなら安心だね」「楽しいね」と言ってもらえることが、イオンモールブランドをつくっていくのだと思います。ブランドは自分たちが掲げるのではなく、お客さまが決めるものなのです。

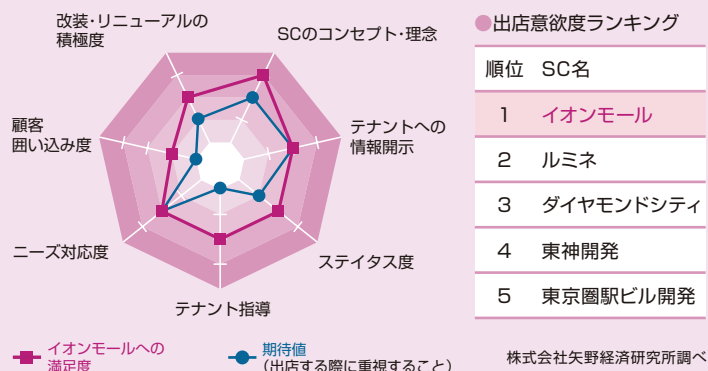


■神戸北SC

駐車場の舗装を求めのご意見に、12月に半分を舗装したことをお伝えしました

Date.01

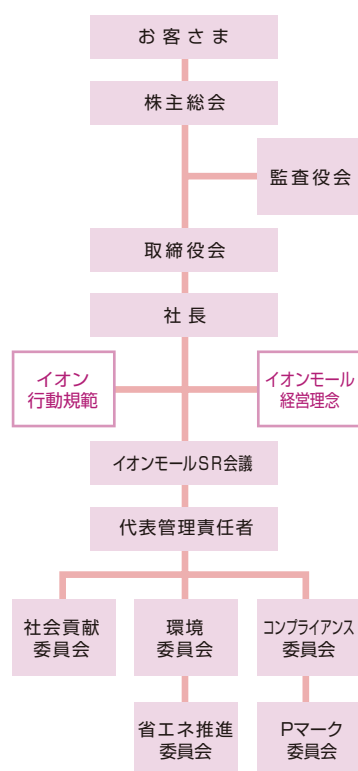
主要デベロッパーを対象にした総合満足度と充足度の評価



矢野経済研究所の調査した、主要テナントによるSCデベロッパー評価によると、イオンモールは、コンセプト、情報開示、顧客囲い込み度、テナント指導など、すべての項目で期待値を上回っており、専門店の出店意欲度ランキングでは、主要15社のうちトップにランクされました。

「イオンモールブランドの確立」をテーマに、 CSRの各課題に取り組む。

■イオンモールCSR推進図



毎月1回

「イオンモールSR会議」を開催

イオンモールでは全社を挙げてCSRに取り組むために、毎月1回、社長を議長とし、取締役を委員とした「イオンモールSR(Social Responsibility)会議」を開き、コンプライアンス(法令順守)や環境、社会貢献に関するテーマを討議しています。全社でCSR推進の目標を定め、課題を共有し、早い解決をめ

ざすこと、ならびに良い事例を水平展開していくことがねらいです。

2006年度は、「地域社会から支持されるSCづくり」の深耕をテーマに、地域防災協定の締結拡大、献血活動の推進、地域貢献活動等に取り組みました。2007年度は、省エネルギー推進、安全・安心の取り組みの強化、専門店への支援の充実、日本版SOX法への対応などCSRの取り組みを進めます。

	2006年度の主な成果	2007年度の目標	中期目標
SC事業	千葉ニュータウンSC、高崎SC、神戸北SCの新規出店 成田SCをはじめとする既存店の活性化成功	羽生SC、日の出SC、2店出店	2012年度50SC体制へ
グローバル展開		2008年北京1号店への出店準備	中国を中心としたアジア展開に向けた体制整備
ガバナンス	プライバシーマーク認証取得	日本版SOX法への対応準備	内部統制の徹底とリスク・マネジメント体制の整備
専門店への支援	離職率改善研究プロジェクト発足	専門店従業員教育への支援	
安全安心	全SCにAED設置 地域防災協定締結SCの拡大	新型インフルエンザなど新しいリスクへの対応マニュアル策定	毎日と万一の安心をお届けするための安全対策の徹底
お客さまの声への対応	写真による改善事例報告を全SCに展開開始	全SCで写真での改善事例報告を実施	徹底したお客さま視点でのサービスの追求
環境活動	2012年の長期環境目標の策定		2012年の環境目標… 2004年度比 二酸化炭素を40%、エネルギー使用量を10%削減
	リサイクル率67.3%	リサイクル率70.0%	2012年度リサイクル率(重量比)80.0%へ
	省エネ診断の実施	省エネ法対応の「中長期削減計画」の策定	エネルギー原単位管理による削減目標管理と省エネルギーの推進
社会貢献活動	献血活動を全SCで展開 イオン1%クラブなどを活用した地域貢献活動の積極展開	地域ならではの活動の追求	地域の文化発信と交流の拠点として、地域に必要な不可欠の存在になる
人事	次世代育成専門委員会発足	コミュニティ社員制度スタート	女性が活躍できる企業文化をはぐくむ
	再雇用制度スタート	65歳定年延長制度導入	多様な働き方を支援し、スキルアップの場とふさわしい処遇を実現



大きなギターは、成田SCの新しいシンボルのひとつ。



かつて立体駐車場だった場所。自然にカーブしたゆったりした通路、吹き抜けが開放感を演出している。

特集

成田SCの活性化

街をはぐくみ、ともに育つ。 コミュニティの中核となるモールをめざして。

イオンモールのショッピングセンター(SC)は、お客さまに「非日常」を楽しんでいただく場。つねに新鮮な感動をお届けできるよう、日々のメンテナンスはもちろんのこと、オープンから6年をめぐり、SC全体の活性化を図っている。成田SCもその節目を迎えていた。古くから成田山新勝寺の門前町として栄え、国際空港をかかえた日本の玄関口として空港関係者や外国人観光客も多く、古い歴史と新しい文化が共生する成田。2006年3月の市町村合併で人口約12万人の新生・成田市となったばかりだ。同年、成田SCも生まれ変わろうとしていた。

活 性化の新しいモデルへの 挑戦が始まった。

成田SCがオープンしたのは2000年3月。核店舗となるジャスコと120の専門店が入る全長600mもの長大な建物は大きな話題となった。SCオープンと同時に、国道408号線、通称「空港通り」沿いには、次々とレストランや大型家電店が建ち並び、2002年には隣接地にシネマコンプレックスもオープン。この6年間でSCを中心とした新しい街並みが形づくられてきた。

通常、イオンモールのSCはテナント契約の更改となる6年目をめぐり大規模な活性化を行うことを原則としている。これまでも、増床して映画館などのアミューズメント施設を設けたり、専門店の数を増やしてきた。しかし今

回の成田SCの活性化は、これまでと少し違った。活性化に立ち会った関係者は、さまざまな思いを込めて「これは、第二の新規開店だった」と語る。

当時、活性化推進部長であった、敷中博取締役SC営業本部営業企画部長はいう。「単なる増床ではなく、既存の屋内駐車場を隣接した駐車場に移し、空いた場所を売り場に転用する初めての計画でした。もちろん、当初からそれを織り込んで設計はしていましたが、実行に移すのは成田SCが初めて。これを成功させ、今後の活性化のモデルとしたいと、プロジェクトメンバーで知恵を絞りました」。

「まちづくり三法」の施行でSCの出店戦略も変わってくるが、今後は既存店をいかに活性化して新鮮さを保つかがひとつのカギとなる。成田SCは、

その試金石となったのだ。

「活性化とはいっても、新規店が47店、移設などを含めて既存店の改装が73店ありましたから、新店を作る方が楽だったかもしれません」。

そう話すのは、古木繁ゼネラルマネージャー(GM)である。

「しかも、テナント契約が旧来の普通契約でしたので、定期借家契約のように契約満了だからといって簡単に店舗の入れ替えはできません。加えて新規専門店との契約もあり、苦労しました」。

つまり、あらゆる意味で“新たな”活性化事業だったのである。

既 存店の協力は欠かせない。

活性化の具体的な検討が始まったのは、2004年秋ごろだった。オープ

改装前



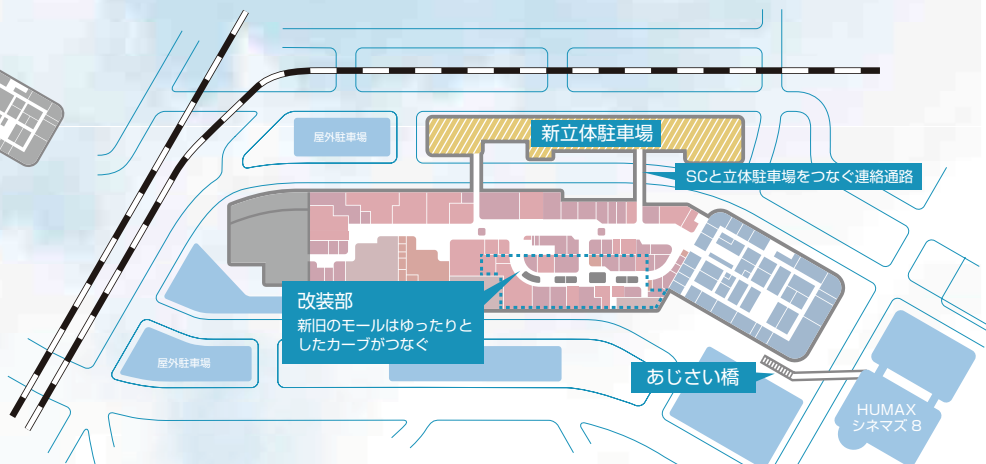
1F・2F旧立体駐車場

改装前

改装前	改装後
65,276m ²	商業施設面積 71,808m ²
120店	専門店数 167店
3,500台	駐車場 4,000台
2,024人	従業員数 2,300人

改装後

左図の屋内駐車場部分を改装して新しいモールにした。屋外の立体駐車場は3階建てで、2・3階部分でSCとつながる



改装部
新旧のモールはゆったりとしたカーブがつながる



ハードロックカフェ目当てに幕張から来た岩佐達弥さん、鈴木果奈さん。「想像以上に広くて驚きました」



成田SCから出発した「ハビネス」。店を半分ずつ改装するなど苦労しましたが、30坪も広くなり、ゆったり買い物楽しめる雰囲気。



京成成田駅とSCを結ぶ直行バス。他に市内循環バスなどがあり、中高生からお年寄り、観光客など年間70万人が来店。

ン当時は120の専門店でも大きな話題となったが、今や180店もの大型店が主流。それに匹敵する規模とするには60店近い新規店を開拓しなければならない。

その主要ターゲットは若い年齢層。成田では、ここ数年、ニュータウン周辺の市街地で人口が増加しており、他のSCと比べ、中学生、高校生が多い。



古木GM(左)と植沢課長(右)「お客さまに喜んでいただけ、苦労した甲斐がありました」

高齢者の利用を想定した成田駅とSCを結ぶバスも、実際に利用しているのは女子学生たちだった。そこで、新規テナントのうち21店舗は衣料品関係とし、特に「渋谷系、裏原宿系」と呼ばれる若者に人気のファッションブランドに力を入れた。

アメリカの有名なカフェ「ハードロックカフェ」のSC初出店も決まった。小西幸夫取締役テナント開発部長は、その経緯を次のように語る。「活性化の目玉として、若者の人気店はぜひ欲しい。しかし、先方の意向もあります。ハードロックカフェも日本での展開は都市部ばかりですが、今回は外国人が多い成田の国際性も評価いただけたと思います。深夜営業でお酒も出す営業形態もSCとしては冒険でした」

建物のざっと半分が内装も店舗も新しくなると、既存店だけが古いまま色あせてしまっては困る。古木GMは頭を抱えた。「既存店にも改装をさせていただきたいのですが、当然コストもかかります。今回の活性化の成否は既存店のご協力にかかっているといってもいい。ところが、2005年の9月の時点では、みなさん活性化といってもぴんとこないようでした」。

そこで、工事開始のタイムリミットとなった2006年4月12日に、本社の取締役も動員して、生まれ変わるSCの姿をビジュアルに伝えるプレゼンテーションを実施。新店オープンの説明会さながらの構えに、既存店の意気もようやく上がった。その結果、ほとんどの店舗が大々的な改装を決断した。

「休業はありえない」店舗営業を続けながら進めた工事。

いよいよ工事が始まった。年明けから先行工事をしていた屋外の立体駐車場が5月25日に完成。すぐに新規店舗部分の工事が開始された。もっとも苦労したのが、駐車場だったスペースにどう吹き抜けを造るかだ。高い天井と吹き抜けによる開放感、これはSC設計の要ともいえる。そのため、2階の通路の床を数力所くりぬき、新たに吹き抜けを創出した。

もうひとつスタッフの頭を悩ませたのが、新しくできるモールへお客さま



をいかにスムーズに誘導できるか。ショッピングを楽しむうちにお客さまの流れが自然と新旧のモールを行き来するように、カーブの具合は何十回も図面を引き直した。

そして、そんな状況下にもうひとつ、川戸義晴社長(当時)からの至上命令

がプラスされた。「工事中も休業はあり得ない」。本来なら、1週間ほどの休業期間を設けて工事を推し進めれば、工期もコストも圧縮できる。しかし、地域の中核店舗としてお客さまにご迷惑をかけることがあってはならない。かくして、工事の主な作業は夜となった。「振動や音、臭いの出る作業はすべて夜に回しました。店舗の営業は夜22時まで。その後、明け方まで工事を行い、開店前までに部材の搬入出を済ませる。工事によって汚れがちな床まわりも、清掃スタッフを増員して入念にきれいにしました。臭いがこもら



ドイツのエアラインクルー。「おみやげに100円ショップで、筆と墨汁セットを買いました。このモールは広くて明るくて気持ちがいいですね」



台湾からやってきました。サービスカウンターの人が親切！



「大好きなインテリアのお店も入って、買うものがなくてもつい来ちゃうんです」と、笠井綾子さんと成尾絢子さん。



バラエティショップ さくらんぼ

活性化を機にレジも移動し、店内を一新。

株式会社サクランボかわかみ

代表取締役 川上 猛さん



改装は最初からやるつもりでした。新店に負けないようにと頑張るうちに、費用はかさみましたけど(笑)。床や壁、電球や看板は全部、新しくしました。それから、普段の配置換えではできないレジの移動を行って、什器を大きく動かし、通路を広げ入りやすくしました。おかげさまで、売り上げは予想以上です。

うちの店は売り上げの半分以上が十代の女の子。車で来店できないので、駅前店が便利だろうと思うと、実は違うんです。駅前で待ち合わせはしても、必ずしも買い物はしない。それが、郊外のSCに友達や家族と来ると、「何か買って帰ろう」となる。結局、「売り場づくり」じゃなくて「買い場づくり」が大事なんです。つまり、お客さまの視点に立つということ。

SCでは専門店同士の競合もありますが、だからこそ、お客さまにとってはいろいろ選べて楽しい場所。ゆっくりできて、お店の多いSCは、絶好の買い場です。あとは、お客さまに選んでいただけるよう、日々努力の毎日ですね。

ないよう、換気扇は24時間フル稼働。
夏は冷房が効かずに困りましたね」

古木GMとともに、専門店との交渉
やお客さまの対応に気を配った植沢
俊営業課長は、そんなふうに振り返る。

お 客さまの視点に立って、 外壁を塗り替え、歩道橋も設置。

SC本体の活性化も大がかりなも
のだった。立体駐車場の建設や旧モ
ールの床面の張り替えはもちろん、外
壁もすべて塗り替え、隣接するシネマ
コンプレックスとSCの間には歩道橋
「あじさい橋」を設置した。これまで、

2つの施設を直接つなぐ通路はなく、
お客さまは“近道”として横断歩道
のない車道を横切っており安全面でも
気になっていたためだ。費用はシネマ
コンプレックスと折半した。また、お
客さまからの要望が強かった2階の
軽食スペース「ピクニックコート」は、
イオンホールを移動して席数を増や
し、ホールもコミュニティの場として
より広く使いやすくした。

古木GMはいう。
「外壁の塗り替えはコストもかかりま
すし、かなり迷ったのですが『お客さ
まの視点に立って新しいSCでお迎え



せよ』と社長から一喝されました」

あわせて、省エネルギー対策として
モール内の照明を蛍光管にすべて切
り替え、井戸を掘って上水道の一部も
井戸水に変えた。増床を機に喫煙室
も配置し、警察官の立ち寄り所として
パトロールセンターも導入している。



「イオンモールで発表会がしたい!」という子
どもたちの声をきっかけにミニ公演をしてき
た「ナミエバレエスタジオ」。今年は広くなっ
たイオンホールが舞台です。



7月の成田祇園祭では、地元自治会の山車が
成田SCに。子どもたちにスイカや飲み物の
「振る舞い」を行い、盛り上がりしました。



年2回開かれる「ハートフルマーケット」の収
益金で福祉機器を購入し、地元の施設に入浴
補助機器や車いすなどを贈呈。

特集

成田SCの活性化

NRT

深 まっている地域とのきずな。

活性化を終えてのグランドオープン
は2006年9月15日。一見して、新規
オープンかと思うほど鮮やかに、成田
SCは生まれ変わった。

イメージを一新した旧モール。新規
店が並び、ゆったりとした通路と吹き
抜けのある新モール。大々的な改装に
よって、売り上げは2006年10月～1月
で期間昨年比135.9%と大幅増を実
現し、明るくなった店内には以前にも
増して中学生、高校生の姿が目立つよ
うになった。

「あじさい橋」も、週末には30分で
400人余りの人が行き来するほど頻
繁に利用されている。最近では映画館

と連動した販売促進や飲食店クーポ
ンの提携などの試みも始まっている。

活性化と前後して、SCと地域の間
にも新たな動きがある。SCの面した
「空港通り」に出店する地元商店や飲
食店、ホテルなど25社からなる「空港
通活性化協議会」の発足だ。イオンモ
ールが毎月11日に行っているクリーン
& グリーン活動の一斉清掃活動へ
ご参加が縁で、2006年11月に発足
した。共同でエリアマップを作るな
ど、一緒に地域全体を盛り上げてい
こうと議論を進めており、すでにSC駐
車場やモール内のイベントスペースな
どを利用した地域活動や会員同士の
タイアップ企画、モール内に出店し
たいという会員からの相談などもあり、

地域と密着したモールづくりに一役
買ってくれそうだ。

* * *

2000年にオープンして6年。当時
は店もまばらだった「空港通り」も今
では40～50軒の店が建ち並び幹線
道路として賑わいを増し、駅からの直
通バスのほか、近隣のホテルや空港と
のシャトルバスを利用してSCにやっ
て来るお客様は年間で70万人。そし
て、成田SCで働く人々は約2,300人
にのぼる。地域に新しい街を生み、い
つまでも新鮮で、楽しく、地域に必要
とされ、ともに育つコミュニティモ
ールとなるためにも、店に、人に、地域に
新しい風を吹き込む活性化は、大きな
原動力となるに違いない。

地方発、全国展開チェーンへ そんな後押しも私たちの役割のひとつです。



■取締役 テナント開発部長
小西 幸夫

専門店とWIN-WINの 関係を築く

イオンモールのテナントリーシングの基本は、地元企業が3分の1、その地域初出店が3分の1、全国展開するナショナルチェーンが3分の1というものです。地元の企業の発掘は必ずしも目標通りにいかないこともあります。そのなかでも、私たちのモールビジネスに可能性を感じてくださり、一緒になって全国展開を進める専門店も、何社も登場しています。

SC専門ディベロッパーとして、私たちの役割は、商業環境やファッションがめまぐるしく変化する時代にあって、いつまでもお客さまから支持いただき、ご来店いただけるSCをつくりあげることです。今後は、高齢社会に向けた専門店やサービスを充実させていく必要があります。ライフスタイルや趣味もさまざま、ひとくくりにはできないむずかしさがありますが、さまざまなトライアルを続けていきます。

今後とも専門店とのWIN-WIN(共存共栄)のパートナーシップで、みなさまから求められるSC像を追求していきます。

ブランドショップ ハピネス

■イオンモールに14店舗

成田SCへの出店が、 全国展開の契機となりました。

株式会社ハピネス&ディ

代表取締役 田 泰夫さん

専務取締役 井上 知恵子さん



高岡SCへの出店は みずから移り住む覚悟で決意

イオンモールとのお付き合いは成田SCが最初です。当時、千葉・茨城を中心に店舗を展開しており、成田にもSCのすぐ近くに直営の路面店がありました。しかし、SCはお客さま層が違ふと考え出店を決めました。40坪程度の規模を考えていましたが、提示された広さは120坪。果たしてやっていけるかと不安でしたが、SCの集客力は想像以上に大きく、すぐに「これなら大丈夫」と確信しました。

次は東浦SCのお誘いを受けたのですが、地元を離れる踏ん切りがつかず、リニューアルした富津SCに入れていただきました。

転機となったのは高岡SCへの出店です。どんな反対があろうと、私みずから店長として移り住む覚悟で相談なしに契約を決め、社員を呆れさせました。ここが成功し、以来、イオンモールの新店には必ず出店しています。

イオンモールは、専門店の出店場所

ひとつとっても、周囲のバランスを考えてくれる。これは、お客さまが楽しめるモールを創ることでもあるんですね。私たちも、ご来店くださるすべてのお客さまに満足していただけるよう、高級ブランドから500円のピアスマで豊富な品揃えを心がけています。

今後も、ともに学びながら、イオンモールと歩んでいきたいですね。

社員の数も5倍近くに増え 事務所も東京に移しました

私は会計事務所で経理をお手伝いし、5年前に入社しました。全国展開を始めたころは、越えなければならない壁も大きかったですね。特に高岡SCは初の本格的な県外出店で、社員の転勤も必要ですし、人や金の管理も心配でした。でも、社長の決意に応じて社内体制も整備しました。当時は50名ほどだった社員も今では240名に増え、2005年には事務所も東京に移しました。

イオンモール主催の欧米SC視察ツアーも勉強になります。3回ほど参加していますが、1週間ほどの間に、参加した専門店の方々やイオンモールの役員の方とも懇意になれて、情報交換のいい機会にもなっています。



アクシーズ ファム

■イオンモールに13店舗

お客さまが求められるものとことん絞り込んで成功しました。

株式会社アイジーエー

代表取締役社長 五十嵐 義和 さん

旧世代型の店舗だからと 出店を断られる

現在、全国に52店舗、うちイオンモールには13店舗ありますが、最初、高岡SCに出店を希望したときは、断られたんです。「なぜ」と思いましたね。昭和16年に福井に創業し、衣料卸業をやっていた親父の跡を継いで、北陸三県を中心に小売りも広げ、地元の小規模なSCにも出店し17店舗を展開していましたから、それなりに自信があったんです。でも、ヤング対象というだけで、品揃えも雑駁な旧世代型の店舗だと指摘を受けました。

そこで、「絶対イオンモールに出すぞ!」と決心。品揃えを絞り込み、まず2002年の10月にマイカル桑名店に、「アクシーズファム」を初めて出店し、それを見てもらって、大和SCへの出店が決まりました。次の盛岡にも、後押しされる形で出店。店舗をゴージャスにして、価格帯をできるだけ下げるというやり方がよかった。お客さまにも喜んでいただけました。



もう、そこからは怖いものなし。東京に本部事務所を構え、イオンモールの成長路線に乗ろうとやってきました。

成功のポイントは、チェーン・オペレーションをやっていくんだという覚悟を決めて、SCの中でのポジショニングをつきつめたことでしょう。科学的なマーチャンダイジングで、お客さまのニーズと売れ筋を見極めました。

挑戦する姿勢が求められます

イオンモールさんは、日本のSC専門ディベロッパーの先駆者です。地域でNo.1をめざしているし、つねに先を見ている。そして、自分たちが挑戦するのと同じように、テナントにもチャレンジを求めてきます。ですから、勉強しない店は追い出されるという危機感はいつも持っています。でも、地方の企業にとって、ここで成功することは全国展開への登竜門。努力する人には大きなチャンスです。めまぐるしく、むずかしい仕事ですが、それだからこそやりがいも大きいんですよ。

昨年は原宿にも新しいブランドのパイロットショップを出しました。今後は、ブランド力を高めることに力を入れていきたいと考えています。

・お客さまの声・

■神戸北SCで会った

深井 純さん



上の年代にも目を向けた 店揃えを。

書店の品揃えがいいので、月に数回きます。ただ、それ以外はジャスコで食品を買う程度。私ぐらいの世代に向けた店が少ないのは仕方がない面もあるけれど、たとえばレストランでも、石臼引きの手打ちソバのお店が入っていると、独自のこだわりの店があるといいですね



建設会社や専門店とともに、海外のSC事情を視察。昨年はヨーロッパに行きました。

離職率改善研究に着手

2006年度に活性化推進部内に「離職率改善」プロジェクトを発足させ、専門店従業員の定着を図るための施策の検討を始めました。人間関係が良好なほど離職率が低いというデータが出ており、モール全体で従業員満足度を高めていくにはどんな対策が有効か、2つのSCで具体策を検証しています。結果を見ながら、効果のあった対策を水平展開していく予定です。

専門店と力を合わせて 「お客さま第一」を実践していきます。



■高崎SC ゼネラルマネージャー
高橋 富士夫

環境や地域貢献で イオンらしさを徹底

高崎SCは、群馬県の2番目のSCとして、2006年10月にオープンしました。前橋、高崎を中心に、新潟や埼玉県北部地域の方も来店されます。

いま力を入れているのが、環境保全や地域貢献で「イオンらしさ」を徹底していくこと。毎月11日に実施している「黄色いレシート」の活動(集まったレシートの1%の額の物品をNPO等に寄付)や、地域の清掃を行うC&G(クリーン&グリーン)活動も、専門店と一体となり数値目標を掲げて取り組んでいます。C&G活動は、毎回140名前後の参加があり、SCの周囲だけでなく、住宅地の街路も含めて清掃を続けてきました。

こういった活動を通じて、地域との信頼関係を深めていきたい。開設準備のとき、地元の花火大会に協賛しましたが、ゆくゆくは盆踊り大会へと発展させたいと願っています。

お客さまから選ばれるSCとなるには、接客技術の向上も欠かせません。専門店で構成される出店者協議会の事業として、各種研修や、シークレットショッパーズ(覆面調査)を実施しています。今後とも地道に取り組んで、レベルアップをめざしたいですね。

金古屋

■高崎SC

地元を愛する老舗として、 いい店にしていきたい。

金古屋 イオンSC高崎店

店長 野邊 克広さん

創業は1958年。高崎で50年近くやっている専門店です。こちらに出店を決めたのも、ずっと高崎を拠点として、地元を愛しているから。東京の大手が入るなら、うちが。地域外からのお店には負けたくない。そういう思いもあったと聞いています。

本店は駅から10分ほどの、古い商店街にあります。この本店は、ほぼ固定客ですが、このSCは年齢層がずっと幅広い。親子でおそろいの帽子を買って行かれるご家族連れをはじめ、80歳の方までさまざまです。

うちは、20%以上が自社企画の製



品で、僕自身が考えた商品も置いています。お客さまとお話をして、その意見を取り入れ「今年はこれでいこう」と企画したものが売れたときの嬉しさは格別です。少しずつリピーターも増えてきました。他の店にない特色を出していきたいと考えています。

登利平

■高崎SC

環境への取り組みや店長会議は 視野を広げるプラスに。

登利平 高崎イオンSC店

店長 熊谷 貴嗣さん

本店は前橋市内で、約30店舗のほとんどが群馬県内にあります。群馬では知名度があっても、よそでは知られていません。ここで頑張れば、他県へ進出できるいいチャンスだと、ハッパをかけています。

以前は路面店を担当していました。



お弁当を買ってさっと帰って行かれる方が多かった。ここは、ご家族がニコニコしてゆったり食事をなさる。お客さまの流れが違いますね。

驚いたのはごみの分別の細かさ。最初はとまどいましたが、今ではきちんと分けるのが気持ちよくなりました。以前は、油を使っているんで汚れるのは当たり前という意識でしたが、排水口を簡単に掃除できる道具を教えてもらい、毎日きれいにしています。ここの環境対策は、とても参考になりますよ。店長会議で他の店長と情報交換できる点も、視野が広がりました。

全国の仲間からのエールを力に、 新生サティに取り組んでいます。

高崎サティ

店長 遠藤 修 さん (写真右)

副店長 小島 栄進 さん (写真左)

核店舗として

お客さまの期待に応えたい。

マイカルは2001年にイオンの支援を得て、再生に取り組んできました。2005年後半に、サティが高崎SCの核店舗として出店することが決まり、半年後に店長の辞令が出ました。その時は正直、どんな店づくりをしていけばいいか不安でした。ほぼ6年間、新店が出せない状況にありましたから。

他のイオンモールで研修を受け、ジャスコさんから、新店開設時の数字の入った資料なども見せていただき、戦略を立てて行きました。親身に指導していただき、本当に感謝しています。

核店舗としての重責を果たすため、サティとして培ってきたノウハウをすべて注いで、3階に「キッズプラザ」を立ち上げました。おもちゃだけでは競合店に負けてしまう。そこで、親子でゆったりできる休憩室や、体験コーナーなどに力を入れました。このフロアを、キッズ関連の地域ナンバーワンに育てていきますよ。2階の衣料フロアは、団塊世



代にも力を入れました。

1階の食品売り場では、地産地消を訴求するため、「JAはぐくみ」さんに協力をいただき、300農家の農産物を地場コーナーで展開しています。

お客さまの集客の要として、今後はモールの専門店とも連動したイベントを企画していきたいですね。(遠藤)

イオンの一員として

イオンデーの活動にも注力

イオンの一員であることを実感したのは、オープン前の植樹祭です。こんなに大勢のお客さまが参加されるのかと驚きました。黄色いレシートキャンペーンの取り組みや社会貢献活動など、正直、まだまだ不慣れなところもあります。それでも、従業員の意識もどんどん上がっていきます。まだまだ課題はたくさんありますが、サティらしさを出していけたらと思っています。

ここにオープンが決まった時、全国のサティの同僚たちから「がんばれ!」と、激励の寄せ書きが送られてきたんです。この店はみんなの希望。この成果が次につながると、毎日、寄せ書きを眺めていますよ。(小島)



・お客さまの声・

■高崎SCで会った

相澤 美香 さん

川辺 彩乃 さん

松島 美香早 さん



ほしいものが揃ってる♪

専門学校で医療の勉強をしています。学校の近くに太田SCがあって、ほぼ毎日、服をチェックしたりするため通っています。今日はプレゼントを買いに、初めて高崎SCに車で1時間半かけてみんなで来てみました。店員さんも親身に相談に乗ってくれました。



■鈴鹿SC

接客技術向上のため、全専門店の店長の笑顔をモールに貼り出し、お客さまに投票いただく「ハッピースマイルコンテスト」などに取り組んだ結果、2007年1月に開かれた「第12回SC接客ロールプレイングコンテスト全国大会」で鈴鹿SCの代表がファッション・物販部門で準優勝を受賞しました。



■浜松志都呂SC

出店者協議会の事業として、1月11日に「従業員新年会パーティー」を開催。従業員の新成人をみんなでお祝いし、親睦を深めました。

ゆったりくつろげ、安心できる「街」へ。 お客さまの視点で、点検しています。

バリアフリーを推進

年齢や障害の有無にかかわらず、すべてのお客さまにSCで快適にお過ごしいただけるよう、全SCのバリアフリーを推進しています。オストメイト対応のトイレ、赤ちゃんの授乳やおむつ交換がゆったりできる「赤ちゃんルーム」、お子さまがのびのび遊べるコーナー、通路には休憩のためのベンチも多数配置しています。2005年にオープンした直方SCからは、館内に「マイルストーン」を、外周に「道しるべ」を設け、散歩の目安とする試みも始めました。



■神戸北SC

一目でトイレの区別がつくよう、サインを大きく、工夫しました。

毎日の清掃やガードマンによる巡回に力を入れています。夕方にご来店くださるお客さまにも、美しく安心なSCでありたいと、東浦SCでは「17時再開店活動」と銘打ち、SC運営スタッフが中心となって館内をチェックしています。また万一の心臓発作に備えて、2006年度は全SCにAED(Automated External Defibrillator自動体外式除細動器)を75台設置し、訓練を実施しました。

地域の公共の場として

買い物ついでにいろいろな用事も



■下田SC

館内にAEDを3台設置し、5月9日に八戸消防署の指導で従業員を対象に講習会を実施。おいらせ町の5つの小学校にもAEDを寄贈しました。

できたらと、利便性の高いサービスの提供に力を入れてきました。地域の公共の場としての機能を充実させようと、行政窓口の設置も進めています。現在、柏SC・太田SC・倉敷SC・東浦SC・宮崎SCに行政窓口が、直方SCに市の情報コーナーがあります。

イオンホールを確定申告や税務相談の会場として活用いただく例も増えてきました。2006年度は大和SCで運転免許更新の講習会を、りんくう泉南SCで公立高校の説明会を開催するなど、地域の広場としての活動を広げています。



■大和SC

2006年6月より、月に2回、午前と午後に、イオンホールを運転免許更新時の安全運転講習会場として提供しています。気軽に立ち寄れると好評です。

Date.02

お気に入りの「お出かけスポット」

「プレジデントファミリー」編集部が、お気に入りのお出かけスポットを1万人にアンケート。「図書館」「近所の公園」など、場所が特定できない回答を除き、もっとも回答が多かった施設や場所を、各都道府県1カ所ずつ挙げたのが下の表。イオン関連のSCが20カ所にのびりました。

北海道 モエレ沼公園	東京都 昭和記念公園	滋賀県 琵琶湖	香川県 讃岐まんのう公園
青森県 ジャスコ	神奈川県 みなとみらい	京都府 ジャスコ	愛媛県 子供の城
岩手県 イオン	新潟県 ジャスコ	大阪府 USJ	高知県 イオン
宮城県 みちのく湖畔公園	富山県 イオンショッピングセンター	兵庫県 六甲山	福岡県 ダイヤモンドシティ
秋田県 イオンショッピングセンター	石川県 兼六園	奈良県 奈良公園	佐賀県 ジャスコ
山形県 西蔵王公園	福井県 エンゼルランド	和歌山県 イオン	長崎県 ハウスステンボス
福島県 スパリゾートハワイアンズ	山梨県 ドラゴンパーク	鳥取県 大山	熊本県 阿蘇
茨城県 ジャスコ	長野県 軽井沢	島根県 穴道湖	大分県 わさだタウン
栃木県 わんぱく公園	岐阜県 木曽三川公園	岡山県 イオンショッピングセンター	宮崎県 イオン
群馬県 イオン	静岡県 浜名湖	広島県 ソレイユ	鹿児島県 ふれあいスポーツランド
埼玉県 ジャスコ	愛知県 イオン	山口県 常盤公園	沖縄県 ジャスコ
千葉県 ディズニースクエア	三重県 ジャスコ	徳島県 ジャスコ	

「プレジデントファミリー」2007年1月号より

地域の防災拠点として

モール内の安全を追求するには、地域との連携も欠かせません。新居浜SCでは、地域全体で子どもたちを守ろうという活動を展開するNPO法人「守ってあげ隊」と連携してSC内の防犯パトロールに力を入れています。一連の活動が評価され、「守ってあげ隊」は、2006年10月に、内閣総理大臣賞を受賞しました。

モール内の安全・安心だけでなく、災害に強い街づくりにも協力していこうと、地元自治体との防災協定締結を進



■大和SC

8月にバルーンシェルターを大和市に寄贈。11月に市役所防災課と合同で、震災訓練を実施するとともに、バルーンシェルターをお客さまに公開しました。

めています。これは、大規模災害時にSCの駐車場に緊急避難用の大型 TENT「バルーンシェルター」を設置し、ライフラインである水や食料品などをすみやかに供給する拠点として活用しようというもの。2006年度末で、全24SC中17SCが協定を締結し、自治体や地元と合同で、防災訓練を実施しています。

防犯モデル駐車場に認定

りんくう泉南SCの駐車場が、犯罪防止に配慮した構造・設備の基準を満たしているとして、2006年10月に大阪府防犯協会連合会から「大阪府防犯モデル駐車場」に認定されました。



■りんくう泉南SC

9月16日、泉南市と合同で防災訓練を実施。避難と応急手当、初期消火、バルーンシェルター設置、緊急支援物資の輸送、炊き出しなど大がかりなものでした。



館内の安全に目配りをしています。

私も含め、24SCの渉外部長は、全員が警察OBです。交通対策や館内の安全などに取り組んでいます。オープン時には、交通渋滞を招くことのないよう入念に対策をとりました。

お正月は福袋を楽しみに、大勢のお客さまが並べれます。開店と同時に駆け出して怪我をなさっては大変です。そこで警備員と一緒に「何時頃からお並びですか?」とお声掛けをしました。すると、聞いていらっしゃる方

も、早くから並んでいる人を押しのけてはいけない気持ちになる。マニュアルにはありませんが、こうした現場でのやり取りが大切ですね。最近、飲酒運転防止に力を入れています。



■高崎SC
渉外部長

矢嶋 友和

・お客さまの声・

■成田SCで会った

栗原さんご家族



赤ちゃんづれの外出を楽しんでいます。

まだ4カ月なので、この子連れての外出はたいへん。でもこのSCはポットを持ってこなくても、赤ちゃんルームにミルクのお湯があるので大助かり。レストランに離乳食があれば、もう少し大きくなったとき、一緒にお店での食事が楽しめると思います。



■直方SC

地域の方に「道しるべ」を知っていただくこと、地元自治会や老人会などに参加を呼びかけ、9月と10月にウォークラリーを開催。参加者同士の交流の輪が広がっています。



■神戸SC

最近のSCでは警察官立寄所を設けています。定期的にパトカーが巡回し、トラブルの未然防止に役立っています。

警察官立寄所のあるSC

- 成田SC
- 宮崎SC
- 高崎SC
- 直方SC
- 水戸内原SC
- 神戸北SC

「地域で愛されるSC」をテーマに、 賑わいと交流の場となるイベントを実施しています。

11月

文化の日



「於大まつり」の武者行列で着る手づくりよろいを11月3日～15日、イオンホールに展示しました。なんと段ボール製！ 東浦SC

12月

クリスマス



地元の幼稚園児による点灯セレモニーやコンサートを行います。宮崎SC

10月

秋祭り



「盆・正月には帰らずとも太鼓には帰る」と人々を熱くする新居浜太鼓祭り。館内に飾られた参加50地区のハッピーや、地元の物産協会16社の物産展などSCはお祭りムードいっぱい。10月16日の夜、駐車場で行われた「イオン夜太鼓」では、3万人の観衆が見入りました。新居浜SC

10月

ハロウィン



子どもたちが仮装して、モール内を練り歩きます。千葉ニュータウンSC

9月

敬老の日



老人福祉施設に入居するお年寄り約50人の「あっぱれ楽団」が、唄や合奏を発表。パワーをもらった1日でした。高知SC

8月

チャリティ募金



全SCで「24時間テレビ 愛は地球を救う」チャリティ募金活動を実施しました。鈴鹿SC

8月

夏祭り



8月26日と27日、駐車場で水戸内原商工会青年部主催の夏祭りを実施。フラダンスや盆踊り、200発の花火が夜空を飾りました。水戸内原SC

馬市まつりに6000人！

8月27日につがる市最大の「馬市まつり」が行われました。馬ねぶたが中心街を練り歩いたあと、イオンSCに集結。夜には馬ねぶたに火が放たれ、6000名を超えるお客さまが、先人の苦勞をしのび、馬を供養しました。柏SC

1月

お正月



男鹿地区に伝わる大晦日の行事「なまはげ」(国指定重要無形民俗文化財)の衣装を着た鬼が奏でる勇壮な太鼓の音がモールに響き渡りました。

秋田SC

1月

成人式



地元の入野地区の成人式式典と懇親会をイオンホールで実施。134人の新成人が集いました。

浜松志都呂SC

1月

110番の日



白バイの展示と試乗で、気分は警察官? ロボットによる110番の応答なども体験しました。

岡崎SC

2月

確定申告



イオンホールを確定申告会場として活用いただいています。2006年は、太田SC、倉敷SC、鈴鹿SC、高知SC、りんくう泉南SCで実施しました。

りんくう泉南SC

3月

あそびの学校



毎月開催している親子創作教室「あそびの学校」で雛人形の絵付けにチャレンジ。盛岡SCでは年間の参加者が1,280名にのぼります。

盛岡SC

5月

母の日



子どもたちが描いたお母さんの似顔絵。似てるかな? 岡崎SC

4月

育樹祭



ふるさとの森を育てようと、みどりの日に、地域の人といっしょに、雑草とりや植え込みの手入れを行います。 太田SC

6月

ハートフルマーケット



定期的に行っているフリーマーケット。収益金で車いすなど購入し、福祉関連施設に寄付します。

高岡SC

子どもたちの未来と新たな「街づくり」のために。

つながりを広げる拠点として

地域に生きるSCとして、私たちがめざしているのが、地域の歴史や文化を大切にしながら、地域の人たちと知恵を出し合って、新たな魅力をつくっていくこと。

たとえば、1号店である青森県の柏SCでは、つがる市が進める農産物のブランド化に全館を挙げて協力し、「つが〜ちゃん・農産物フェア」などを通じて、地産地消を支援しています。

宮崎SCでは、2005年5月にオープン以来、毎月4日間、社会福祉協議会の授産施設(福祉の店)の販売会会場としてSCを提供しています。SCでの交流が励みとなって売上げが伸び、2006年度は年間1,000万円近い売上げがありました。

昨年オープンした千葉ニュータウンSCでは、よさこいによる街おこしを提案している実行委員会と打ち合わせを重ね、モール内とSC前の広場で「印旛よさこい祭り」を開催しました。ニュータウンの住民同士のつながりを広げ、地域の新しい伝統を育てるお手伝いができればと考えています。

どのSCでも毎月楽しい出会いのイベントがあります。多彩なイベントや交流を通じて、地域で暮らすさまざまな人たちがつながりあうことが、地域の明日を育てていくと信じています。

次代を担う子どもたちに、心豊かな体験とふれあいの場を提供し、いきいきした地域をバトンタッチしていくために、全国のSCがそれぞれ工夫を重ね、地域と一体となった取り組みを進めていきます。

「シネマの裏側を覗いてみよう！」

——イオンシネマ



子どもたちに映画の仕組みを知ってもらいたいという、イオンシネマの従業員の提案でスタートした企画。映写機を観察したり、フィルムでしおりを作ったり、売店でポップコーン作りにもチャレンジします。(実施SC：太田SC・高崎SC)



「おいしいりんごだよ！」

——柏SC

柏小学校の4年生63人が、丹精こめて育てたリンゴを11月28日に販売しました。「食べなきゃそだよ」など書いた手作りのチラシを配り、買い物客に「甘いですよ」と呼びかけると、3個200円のリンゴはすぐに売り切れた。



絵本に夢中

——未来屋書店



未来屋書店では、モール内のセンターコートで子どもたちに絵本を読みかせる「本だな探検隊」を開催。ボランティアと書店従業員が手遊びやパペットを使い、絵本の世界へ誘います。(実施SC：盛岡SC・高崎SC・水戸内原SC・成田SC・直方SC)

従業員も一緒によさこいソーラン

——千葉ニュータウンSC

10月15日の「印旛よさこい祭り」では、モール通路で従業員も鳴子を片手に踊りました。



SCってどんな仕事があるの？

——三光SC



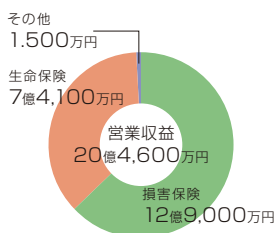
近隣の小中高校・養護学校の児童・生徒の社会見学・職場体験も積極的に受け入れています。2006年度は17校・300名がSCを訪れ、施設を見学したり売場での接客を体験しました。

事故のノウハウを活かして SCの安全・安心に寄与する取り組みも始めました。



■取締役 保険事業本部長
瀧澤 一郎

■2006年度保険事業
営業収益の内訳



SC内にある保険相談カウンターでは、保険パンフレットが気軽に手に取れ、お買い物ついでにお立ち寄りいただけます。

お客さまと従業員に 安心な暮らしを

保険事業は、イオングループの店舗に来店されるお客さまや従業員に暮らしの安全・安心を提供し、また、天災や事故などSCを取り巻くさまざまなリスクをヘッジする、当社の重要な事業のひとつです。

お客さまが気軽に保険の相談ができるよう、イオン各社SC内に保険相談カウンターの設置を進めています。2006年度末現在、SC内の保険相談カウンターは、昨年度より9店舗増え31店舗となりました。ライフプランセミナーなどを開催して、お客さまに親しみやすい保険代理店をめざしています。

保険相談カウンターで取り扱っている保険商品は、アメリカンファミリーの「がん保険」「医療保険」を中心に、東京海上日動火災の「長割終身保険」、富国生命の「学資保険」など、多岐にわたります。当カウンターに多く来店される子育て世代への教育資金を含めた各種保険の提案や、退職を迎える団塊世代に向けた保険や年金の見直し、医療保障の充実など、お客さまのライフスタイルにふさわしい保険を提案するために、従業員教育にも力を入れております。現在、2級ファイナンシャル・プランニング技能士14名、3級技能士6名を有し、今後すべての

店舗に技能士を配置できるよう、さらなる資格取得を推進してまいります。

SCのリスクヘッジ業務も徹底

保険事業のもうひとつの役割として、SC内外のさまざまなリスクに対して、保険等によるリスク管理手段を講じ、不安要因を可能な限り取り除くことが挙げられます。

これまでの保険金支払事例の分析をもとに、より安全・安心なSCとするために、どんな点に留意すべきかのノウハウや情報を提供しております。また、事故を未然に防ぐために、事故防止に関する教育を実施するとともに、店舗を訪問し、防犯カメラの位置やバックヤードなどをチェックして、具体的な改善策を提案する取り組みも始めました。多発する地震に備え、地震リスクの評価調査も行っております。リスクの発生を抑制し、また、万一リスクが発生した場合でも、損害の拡大防止や軽減を図る「リスクコントロール」の強化を今後さらに進めてまいります。

個人情報についても、2006年12月にプライバシーマーク認証を受け、管理の徹底を図っております。

なお、2006年度の営業収益は、20億4,600万円(対前期比112.4%)となりました。

全国の保険相談カウンター

(2007年2月末現在)

■ イオン下田SC	■ イオン大和SC	■ イオン倉敷SC	■ 板橋サティ店
■ イオン秋田SC	■ イオン浜松志都呂SC	■ イオン新居浜SC	■ マイカル桑名店
■ イオン盛岡SC	■ イオン岡崎SC	■ イオン直方SC	■ マイカル茨木ビブレ店
■ イオン水戸内原SC	■ イオン東浦SC	■ イオン宮崎SC	■ 鴻池サティ店
■ イオン太田SC	■ イオン高岡SC	■ イオン浦和美園SC	■ 和泉府中サティ店
■ イオン高崎SC	■ イオン鈴鹿SC	■ イオン柏(千葉)SC	■ 東岸和田サティ店
■ イオン成田SC	■ イオンりんくう泉南SC	■ イオン福岡伊都SC	■ マイカル明石ビブレ店
■ イオン千葉NTSC	■ イオン神戸北SC	■ ジャスコ那覇SC	

誇りの持てる活動が続けたい

各部署で社員が参加し、地道に取り組んでいます。



■三光SC

11月26日、糸口学園の「ゆうあいピックマラソン大会」を支援しました。イオン1%クラブより助成を受け、ゼッケンと案内板を作成。モール従業員も3名参加し、コース案内やスタート合図等を担当しました。



イオン環境財団では、11月23日にケニアのサバティア・フォレストで植樹活動を実施。マータイ女史とともに、日本からのボランティア150名とケニアのボランティア150人で3000本の苗木を植えました。



■東浦SC

毎月第3日曜日、館内で身障者用駐車場に健常者が駐車しないよう呼びかける「Heart to Youキャンペーン」を展開しています。5月27日は、高浜小学校の子どもたちや先生、保護者も参加し、実際に車いすの利用を体験しました。

イオンの基本理念を徹底するために

イオンでは、「お客さま第一」を実践し、お客さまのゆるぎない信頼を獲得するための行動の指針として、2003年4月に「イオン行動規範」を制定しました。毎年1回「イオン行動規範セミナー」を実施し、グループの従業員をはじめ、お客さま相談カウンターやSCで警備や清掃を担当する協力会社の社員が参加し、徹底を図っています。2006年度は昨年より357名多い、1,697名が参加しました。

■プライバシーマークの認証取得

イオンモールでは地権者や保険契約者、イベント情報をお送りするメール会員など、さまざまな個人情報を扱っています。個人情報保護を徹底するため、2005年7月にプロジェクトチームを立ち上げ、個人情報を適切に扱うルールづくりと社内体制の整備に取り組んできました。この結果、2006年12月15日に、財団法人日本情報処理開発協会よりプライバシー



マーク認証を取得。認証取得はゴールではありません。今後とも、ルール of 徹底をめざして、日々の業務を検証していきます。

■内部告発制度

2006年4月の公益通報者保護法を機に、セクシャルハラスメントやパワーハラスメントなど、職場のさまざまな問題や人権、人事に関する相談窓口を、人事グループと労働組合に設置しました。社外の相談窓口も設け、ポスター等で周知徹底を図っています。



一人ひとりが社会に目を向ける

2005年度から「イオンモールSR賞」を設け、環境保全や社会貢献に積極的に取り組んだSCや部署を表彰しています。2006年度は、新たに「献血活動推進賞」を新設しました。従業員の自主的な参加や工夫が活きる風土を醸成したいと考えています。



＜イオン行動規範 宣言＞

- 一、イオンビープルは、常に多くの人々から支えられていることに感謝し、ひとときも謙虚な気持ちを忘れません。
- 一、イオンビープルは、人々との信頼をなによりも重んじ、いかなる時も正直で誠実な行動を貫きます。
- 一、イオンビープルは、お客さまの期待を感動に高めるため、常に自らを磨きます。
- 一、イオンビープルは、イオンの理想を実現するため、ためらうことなく変革への挑戦を続けます。
- 一、イオンビープルは、地域の発展を願い、よき企業市民として社会への奉仕につとめます。

※2006年度の期間累計でSR賞を決定しています。各賞の全社実績は、年間合計となります。

	募金活動賞 全社 13,814,984円
高知SC	年間1,297,364円の募金実績

各専門店と一丸となって取り組み、お客さまに呼びかけ。

「24時間テレビ・愛は地球を救う」では高知県のメイン会場となり、各専門店からチャリティー用の商品を提供していただき、一丸となって取り組みました。日ごろ、募金を呼びかける際も、ただ募金箱を置くのではなく、入口に立ってお客さまに声をかけをしたりしました。2年連続の受賞なので、3年、4年と続けていきたいですね。(GM 今井正)



	献血活動推進賞 全社 27,410名
倉敷SC	11月末で4,396名の献血実績

年間135日の献血活動の成果が実りました。

なるべく多くのお客さまに協力していただこうと、岡山県赤十字血液センターと一体となり、年間135日にわたって献血を実施し、SCとしても最優先で場所の提供を行いました。骨髄バンクの登録推進キャンペーンも積極的に進めていますが、今後はこちらにも力を入れて、引き続きお客さまの協力を得ていきたいと思っています。(GM 下岸春雄)



	クリーン&グリーン賞 全社 29,970名参加
下田SC	1月末で1,720名の従業員がC&G活動に参加

国土交通省より国道清掃の表彰も受けました。

近隣の企業にも呼びかけて年2回の拡大クリーンデーを実施したり、都合をつけやすいよう3日間連続のクリーンデーを行ったりして、意識づけを積極的に行ったことが、多くの人の参加につながったと思います。昨年8月には国土交通省より国道清掃で表彰も受けました。連続No.1をめざして、今後も活動を続けていきます。(GM 深谷雅明)



	行動規範推進賞 全社受講者 1,697名
直方SC	行動規範セミナーを203名が受講

筑豊地域No.1の品質なサービスをめざして。

全員参加を目標に掲げ、管理課長と防災センター長と一緒に、グループの専門店にも積極的に声をかけをしました。とくに時間の都合がつけづらい専門店従業員の状況にあわせ、臨機応変にセミナーを開いたことが功を奏しました。「お客さま第一」をモットーに筑豊地域No.1のサービスを提供する品位あるSCとなることが目標です。(営業課長 田代浩一)

	リサイクル向上賞 全SC平均リサイクル率 67.3%
柏SC	廃棄物リサイクル率25.7%から53.7%へと飛躍的に向上

リサイクル率UPは、これからが正念場。

昨年度はリサイクル率25.7%と、残念ながら全SC最低でした。そこで、卵の紙パックを集めリサイクルできる業者を探したり、計量に厳密に取り組んでくれる新しい業者を発掘し、53.7%になったのです。これで、ようやく他のSCに並んだところ。今後とも努力を続けます。(管理課長 金成修一)

	環境家計簿団体賞 全社 263名参加
柏SC	環境家計簿への参加者48名と、NO.1

専門店にも参加を呼びかけ、昨年より14名増加。

昨年もこの賞をいただき、小さいSCながら誇れる活動を維持しようと、整備や清掃等を担当するパートナー企業だけでなく、従業員が日頃コミュニケーションをとっている専門店にも声をかけました。その結果、昨年より4割増の48名に。これをきっかけに一人でも多くの人が環境に配慮できるようになったらいいですね。(管理課長 金成修一)

	SR会議特別賞
秋田SC	マイバッグを推進し、30名で2,500枚のレジ袋を削減

環境活動を日常生活で展開するため、マイバッグを推進。

昨年の環境家計簿参加賞のエコバッグを活用して、SC独自の環境活動として「マイバッグ推進活動」に取り組みました。ポケットにマイバッグとスタンプカードを入れ、自宅での買い物や店内での買い物に持ち歩くようにしたんです。毎日記録をつけることで大きな励みとなりました。(管理課長 小泉博美)

	SR会議特別賞
保険部会	全SC保険カウンターでの募金活動

お客さまとのコミュニケーションにも一役買っています。

SCの保険カウンターに募金箱を置いておくだけではお客さまになかなか気づいていただけません。お子さんに風船などを差し上げながら、ひとことお声をかけをしています。これをきっかけに、当社の社会貢献活動に興味を持ってくださるお客さまもいらっしゃいます。(シヨップ推進部 細井啓朗)

■イオン1%クラブ

グループ各社が税引き前利益の1%を拠出し、「環境保全」「国際的な文化・人材交流、人材育成」「地域の文化・社会の振興」を柱に、社会貢献活動を展開しています。

■(財)イオン環境財団

国内外の植樹をはじめ、危機に瀕した自然環境保護活動と、志を同じくする団体への助成を行っています。

■イオン社会福祉基金

全国の福祉施設の重度心身障害者への福祉の向上をめざして、施設への給付金の贈呈と物品の寄贈を行っています。また、スポーツイベントやクリスマスパーティー、SCでの買い物のお手伝い等に従業員がボランティアとして参加し、交流を深めています。

2006年度の主な募金活動結果

	「ラオス学校建設」支援募金 4/21～6/20	24時間テレビ「愛は地球を救う」 7/7～8/31	「ケニアの動物に森を返そう」クリスマスラッピングキャンペーン募金 11/11～12/25
イオン(株)・イオン各社	45,057,258円	235,497,493円	11,502,725円
うちイオンモール	1,877,883円	8,888,930円	1,340,439円
イオン1%クラブ・イオン環境財団	50,000,000円	0円	12,000,000円
総合計	95,057,258円	235,497,493円	23,502,725円

このほか、6月1日～11日にイオンモール独自で実施した「ジャワ島被災者支援募金」では170万2363円が集まり、ジャパン・プラットフォームに贈呈しました。

多様な働き方の中で、 がんばりが報われる制度をつくり、実現していきます。



■管理本部 人事グループマネージャー

内藤 定男

イオンモールには、年齢や性別、スキル、経験、働き方などが異なる、さまざまな人が仕事をしています。すべての従業員が、仕事と家庭、地域での生活のバランスを取りながら、がんばり次第で報われる。そんな職場にするための制度づくりに取り組んでいます。

「フレックス社員制度」の ステップアップに道を開く

時間制勤務の非正社員を、当社ではフレックス社員と呼んでいます。フレッ

クス社員の働きがい高め、やる気のある人にもっと活躍していただくために、2005年8月から、職務の習熟度と昇給をリンクさせた「フレックス社員制度」をスタートさせました。

現在、職務Ⅰと職務Ⅱの資格がありますが、2007年度からは、職務Ⅲの資格もできました。

さらに、転居を伴う転勤を望まない、地域に根ざして働く社員でも、管理職として活躍できる「コミュニティ社員制度」も同時にスタートいたしました。フレックス社員からコミュニティ社員へのステップアップも可能なシステムも用意します。

また、出産や子育てと仕事生活の両立をめざす、いわばワークライフバランスの実現に向けて職場環境をどのようにつくり上げていくか考えるため、「次世代育成労使専門委員会」も立ち上げ、議論を重ねてきました。

こうした活動を通じて、女性管理職を増やしていきたいと考えています。女性社員79名中、管理職は5名にすぎ

ません。一朝一夕にはかないませんが、中長期の目標を掲げ、取り組んでいきます。

■「再雇用制度」と定年延長の検討

2006年度は「再雇用制度」をスタートさせました。60歳の定年後も仕事を続けたいという希望が多いことから、最長65歳までの再雇用を行っています。初の試みである昨年は、対象となった4人全員の再雇用を行いました。また、定年を65歳まで引き上げる制度も、現在労働組合と検討中です。

イオンモールで培ったノウハウを継承するとともに、働き続けたいという意欲を活かしていただきたいと考えています。

■障がい者雇用

障がい者雇用は、2007年2月時点で2.1%と、法定雇用率を達成しています。今後さらに雇用機会を増やしていく予定です。



「育児と仕事の両立支援」が、今の最重要テーマです。

■イオンモール労働組合 中央執行書記長

大田原 隆広



次世代育成支援対策を検討するプロジェクトメンバーとともに

イオンモールの労組には、勤務時間が一定以上のフレックス社員も加入しています。今、大きな問題として取り組んでいるのが「次世代育成支援対策」。昨年3月から会社と組合両方からメンバーを募り、話し合いを続けてきました。

「この会社は働きやすい職場なのか?」といった現状の洗い出しからスタートし、3つのテーマを定めました。1つは、育児休業などの制度を、社員に広く知ってもらうこと。フレックス社員は取れないと思いこんでいる人も多いんです。2つめは、制度を実際に生かすには、上司やまわりの協力が不可欠。そこで、全員に啓蒙活動を行うこと。そして女性の管理職を増やすことです。昨年は「育児と仕事の両立支援ガイドブック」の作成に取り組みました。これを社員全員に配布したいと考えています。

このほか、男性が意識や働き方を変え、ワークライフバランスを改善すること、フレックス社員の待遇改善などにも引き続き取り組んでいきます。

幕張本社

情熱のある人を、教育が後押しする

イオンモールでは、「教育は最大の福祉」と考えています。勉強したい人、がんばる人には社を挙げて後押ししています。グループの企業内教育システムである「イオンビジネススクール」や、それぞれの職務に必要な通信教育を積極的に受講してもらっています。SC経営

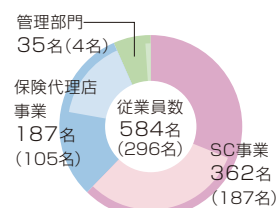
士の資格取得も推進し、資格取得者は昨年より1名増えて17名となりました。

2008年の北京出店を視野に、現在、自己申告制度による社内公募を進めています。安心して赴任できるよう、海外勤務規定なども整備しました。

それぞれが目標を掲げ、仕事を通して自己実現を図りながら、切磋琢磨する風土を育てています。

従業員データ

事業所別従業員数
(2007年2月20日現在)



従業員のうち臨時雇用者(嘱託社員・フレックス社員)数は、年間の平均人数を()で記しています。

※従業員数は単体。社外からの出向を含み、社外への出向を除いています

(各年2月末)

	2005	2006
障がい者雇用数 (雇用率)	10名 (2.6%)	10名 (2.1%)
育児休暇取得者数	3名	4名
女性管理職数	3名	5名

組合員数 376名

◎当社の労働組合は、イオンモール労働組合と称し、本社に同組合本部が、また、各事業所別に支部が置かれ、上部団体のイオングループ労働組合連合会を通じてセンセン同盟に加盟しています。

「2006年度優秀フレックス社員賞」をいただきました。



■イオン高崎SC 管理課
蛭田 真紀

高崎SCの開設準備を担当。文房具の買い出しから、他のフレックスさんの募集など、なんでもやりました。実は水戸内原SCでもオープンを経験したんです。9カ月勤め、夫の転勤で高崎に。こちらにも新しくSCができると紹介されました。開設を2回経験したこと、その経験を他の方に教えてさしあげたことが評価されたのかも。仕事が面白いのでさらに上をめざしたいです。

数字に強いこと、業界の勉強が必要です。



■高岡SC 管理主任
小田原 千佳世

会計や専門店管理、従業員教育を担当しています。先日は出店者協議会でラッピング講習会を行いました。

4つのSCで管理の仕事を経験し、この3月に高岡SCに。専門店とコミュニケーションを取るには、業界の勉強が欠かせません。各専門誌に目を通したり、コーチングの本を読んでいます。数字に強いことも大切です。やりがいのある職場なので、結婚しても続けていきたいですね。

2012年までの環境目標を策定 2004年度比CO₂排出量40%削減をめざします。



■常務取締役 管理本部長

岡崎 隆夫

省エネ・CO₂削減に向け 取り組みを本格化

イオンモールでは全社を挙げて環境保全活動を推進するため、2001年にマルチサイトでISO14001を取得。「CO₂の排出抑制」「循環型社会の構築」「環境法規制の順守」の3つを軸に、環境活動を展開してきました。

第1期はマニュアルと基準の整備に務めました。全国に点在するSCで、環境への取り組みを浸透させ、専門店従業員への指導を徹底するため、内部監査を重視し、計画的に内部監査員の育成を行っています。2006年度の内部監査員認定者は52名で、累計253名となりました。これは社員の87.8%に相当します。

第2期はごみのリサイクルと排水基準順守に力を注ぎました。ごみの分別

が自治体によって異なる状況を考慮し、全SCでの17分別を徹底。専門店別に排出量を計量するための計量システムの導入も進めており、2006年度で17SCとなりました。

全SCと部署ごとの目標と環境パフォーマンスデータをイントラネットで効率的に管理するため、2005年3月より「SR(Social Responsibility:社会的責任)システム」の運用を開始。エネルギー使用量と廃棄物排出量に加えて、2006年度からは水質結果の測定値や、募金報告、社会貢献活動も管理できるシステムとしました。不適合は正状況などが一目でわかります。

こうしたハードとソフトのノウハウを基盤に、中長期の環境目標を策定し、2007年度はいよいよ、省エネ・CO₂削減の取り組みを本格化させます。

イオンモール環境長期計画（20012年度までに）

1. 当社は地球温暖化防止のため、CO₂排出量を2012年度までに2004年度比40%（原単位あたり）削減します。
2. 当社は、省エネを推進し、エネルギーを2012年までに2004年度比10%（原単位あたりジュール換算）削減します。
3. 当社は、廃棄物リサイクルを推進し、2012年までに80%のリサイクル（重量比）を達成します。

2007年度 イオンモール環境目的（2009年度までに）

1. 地球温暖化防止のため、CO₂排出量を2004年度比35%削減します。
 - (1) CO₂削減可能なエネルギーへの転換を推進します。
 - (2) 省エネ中長期削減計画を策定します。
 - (3) エネルギー原単位管理手法を開発し、削減目標管理を実施します。
 - (4) テナント従業員さまを含め、多くの方々へ環境教育を実施します。
 - (5) 車両利用に対し啓発活動を実施いたします。
 - ①エコドライブ推進
 - ②環境家計簿活動
 - ③ディーゼル車両の規制強化
2. 地球資源を保全し、循環型社会の構築をめざします。
 - (1) 廃棄物リサイクル率（重量比）75%を達成します。
 - (2) 廃棄物の2004年度比3%削減を達成します。
 - (3) テナントさまに呼びかけ、リサイクルからリユースへの転換の可能性を模索します。
 - (4) 地球資源保全のため「中水利用」等を検討します。
 - (5) 紙の削減を図ります。
3. 地域の一員として、「安心」「安全」なショッピングセンター作りをめざします。
 - (1) 登録法規制を順守します。
 - (2) 過去の緊急事態の発生を反省し、訓練・対応を徹底します。
 - (3) 当社お取引先であるパートナーさまにもご参加いただき、緊急事態対応を実施します。

これまで積み重ねてきた原単位分析を活かし 省エネルギーに本格的に取り組んでいきます。



■取締役 SC営業本部 営業企画部長

敷中 博

ハードとソフトの両面で

イオンモールでは全社で効果的に省エネルギーを進めるにあたり、規模も立地も設計も異なる全国のSCのエネルギー効率を比較する原単位分析を進めてきました。当初はデータの収集に手間取りましたが、NPO法人環境安全センターの協力のもと、ようやく一定の基準となる数値を把握できるまでになり、2007年度はその成果も踏まえ、本格的に省エネルギーに取り組めます。

2006年度は20SCで財団法人省エネルギーセンターによる省エネ診断も実施しました。設備機器等の運転管理の工夫によって、さらに効果が上がるとの指摘を受けました。

各SCの管理課長が、問題意識を持って省エネルギー計画を立てることがで

きるよう、全SCの管理課長のエネルギー管理員の資格取得も推進しています。2006年度は前年度より7名増え28名となりました。2007年度は、モールの設備管理を担当するパートナー企業とともに、運営管理のノウハウを築いていくことに力を注ぎます。

設備などのハードを見直していくことも重要です。省エネ型の照明への変更は従来から実施していますが、熱源等の新規設備の導入には多大なコストがかかるため、氷蓄熱などの熱源導入効果は、きっちり検証していきます。

ハードの導入もさることながら、省エネを含め、環境対策は、とにかく原理原則に立ち返り、日々の運転管理のわずかな努力の積み重ねと考えています。外部からの指導も仰ぎ、さらに力を入れて取り組んでまいります。

エコモールをめざして

エネルギー削減の取り組み



原単位管理

日本のSCのモデルとなる 省エネ管理を。

■全国小水力利用推進協議会事務局長

中島 大氏（写真右）

■NPO法人環境安全センター

山本 将氏（写真左）



原単位分析も、2006年度で3年目。これまでの分析をもとに、今年度は各SCで具体的な削減を進めるとともに、省エネルギー法で定められた基準を達成するための体制づくりや、イオンモールとしての管理標準作成に向け、SCの管理課長対象のセミナーと、防災センターの方々へのヒアリングを実施し、意識や知識の共有化を図りました。

SCのようにたくさんの専門店が有

機的に絡みあう施設の省エネ管理は、前例がほとんどありません。共有部分だけでなく、他社であるテナントともコミュニケーションをとっていかねればなりません。その意味で、省エネを啓蒙していくというSCの社会的役割はとても重要です。

イオンモールの原単位管理が、日本のSCの省エネスタンダードになるよう、お手伝いできればと考えています。

新しい時代のエコモールをめざして 環境負荷削減の運営ノウハウを築きあげてきました。

環境影響をできるかぎり低減

SCが環境に与える影響としては、第一に、照明や空調等のエネルギー消費が挙げられます。専門店の梱包・包装材やレストランからの生ごみなど、大量の廃棄物の排出、油やトイレを使うことによる排水の水質低下、また配送

車両やお客さまのお車で来店によるガソリン消費と排気ガス、SCの夜間照明などによる生態系への影響にも留意が必要です。

このため、建設時の環境影響評価に始まり、開店後も各SCで環境データを測定し、専門店とともに、環境影響を低減する努力を続けています。



SCの周囲に、地域のみなさまとともにふるさとの木を植えています。グループ全体の植樹数は、2006年度末で670万本にのぼります。（写真は神戸北SC）

2006年度のインプット／アウトプット

インプット	
電気*1	519,779千kWh (128.5%)
重油*1	21,626kl (63.9%)
都市ガス	13,606千m³ (97.2%)
LPG	1,895千m³ (103.0%)
コピー用紙	7,351千枚 (117.9%)
水道*2	3,888千m³ (114.0%)

*1 電気使用量は買電のみ。自家発電については重油使用量に算入

*2 水道使用量は、上水道、工業用水、井水の合計

イオンモール 24SC(昨年度21SC) 《環境負荷の低減のために》

省エネの推進
クリーンエネルギー導入

17分別によるリサイクルの推進
環境配慮資材の導入

紙の使用量削減

節水・中水利用
排水の水質保全

()内は対前年比
※数値は共有部分・ジャスコ・専門店を含むSC全館対象

アウトプット

CO₂排出量 295,707t-CO₂
売上高1億円あたり
約475.0t-CO₂
2004年度比約85.5%

廃棄物 37,068t
(111.3%)

リサイクル 24,959t リサイクル率 67.3%
(前年度リサイクル率65.2%)

焼却 11,833t(134.3%) 埋立 276t(102.2%)

中水利用 58千m³

排水 3,110千m³
(112.2%)

植樹活動の推進 CO₂熱を吸収し、水分を保持

2006年10万9,000本
累計植樹本数100万9,000本

2007年度に取り組む新しい環境側面

場面	環境負荷が発生する原因・状況	環境負荷の内容
日常業務から発生する環境負荷	SC共用部分でエネルギーを使用する	エネルギーを使う
	SC館内で空調する	エネルギーを使う
	お客さま・従業員が来店・帰宅する	エネルギー・資源を使う
	テナントがエネルギーを使用する	エネルギーを使う
	保険ショップの展開拡大	エネルギー・資源を使う
	お客さま・従業員がトイレを使用する	水を使う
	テナントから廃棄物が出る	ごみが出る
事故・緊急事態	コピーする	紙を使う
	生ごみ処理機の爆発事故の発生	負傷者の発生・建物損傷
	床清掃・剥離剤のSC側溝への流出	水質汚濁
パートナーさま	浄化槽・下水の排水基準値超過	水質汚濁
	廃棄物業者	廃棄物処理
	燃料小売業	ガソリンスタンド
	清掃業者	剥離剤使用

事業に関わる主な環境関連法規制

場面	関連法規制
SCの立地に関して	大店立地法
SCの建設・増改築時	建設リサイクル法
事業から出るごみについて	廃棄物処理法
SCからの排水について	下水道法・浄化槽法・瀬戸内海環境保全措置法
SCの電気使用について	省エネルギー法
設備に関して	
重油タンク	消防法・水質汚濁防止法
常用発電機・ボイラー・冷温水発生器	大気汚染防止法
送風機・クーリングタワー	騒音規制法
設備の使用済み処理時	
パッケージエアコン・空調用チリングユニット	フロン回収破壊法
ガスエンジンヒートポンプ	
冷蔵庫・エアコン・洗濯機・テレビ	家電リサイクル法
社用車	自動車リサイクル法

※各該当項目において法律を順守しています。

各項目のデータを毎月分析し 環境活動のレベルアップを図っています。

計量結果を、 専門店でフィードバック

2006年度の電気・水道・紙の使用量と廃棄物のデータをまとめたのが下のグラフです。水道は目標を達成したものの、電気と紙については、使用目標の上限数値をやや上回りました。

リサイクル率は67.3%でした。70%をめざすには、専門店の従業員にも協力いただき、徹底して分別を行い、新たなリサイクル先を開拓していく必要がありますが、各地域の状況もありなかなかむずかしいのが現状です。

計量システムを導入しているSCで、専門店の業種別に廃棄物の内容と傾向を分析したり、飲食店の生ごみの割合を一覧にして各専門店でフィードバ

クすることで、廃棄物削減の意識を持っていただこうと取り組んでいます。

排水基準を守る

飲食店が集中するSCにとって、排水基準を順守することは基本的な課題です。しかし、排水中のノルマルヘキサン値が基準を超えることがしばしばあり、ここ2年ほど、集中して対策に取り



お客さまにもリサイクル回収をお願いしています。フードコートでは割り箸を回収しています。

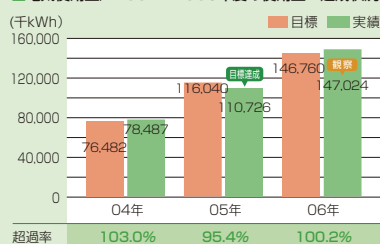
組んできました。排水の除害施設の設置、微生物を活用し排水を浄化するしくみなどさまざまな対策を講じてきましたが、万全ではありません。そこで2006年度は、飲食店厨房内の毎日のグリストラップ清掃と、1週間に一度の検査をルール化し、徐々に効果が表れてきました。2007年度は、除害施設の運用方法や規模を検証し、無理なく排水基準を守れる設備を検討します。



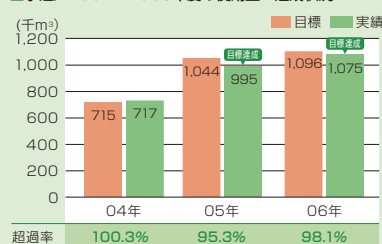
廃棄物は、種類ごとに重さを量り、品目と店舗コードをバーコード入力します。

2006年度の環境データ

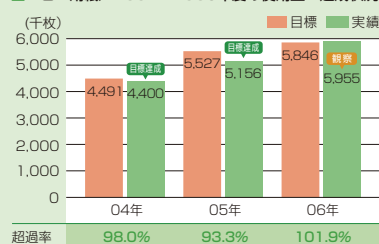
■電気使用量／2004～2006年度の使用量・達成状況



■水道／2004～2006年度の使用量・達成状況

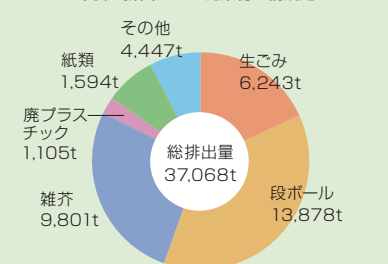


■コピー用紙／2004～2006年度の使用量・達成状況



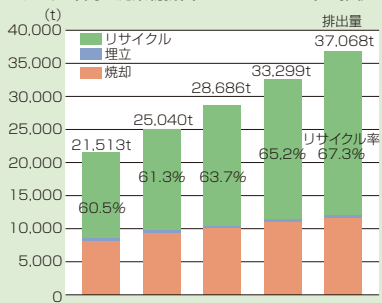
※目標設定部署のみが対象(新規オープンSC、増床、改築SCなど新設後15ヵ月は目標管理対象外のため除外)

■2006年度に排出された廃棄物の構成比



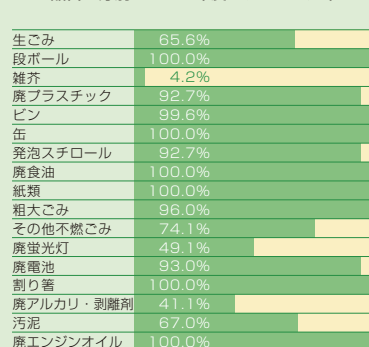
※雑芥…これ以上分別できない燃えるごみ
※その他には店頭回収のアルミ缶、食品トレイ、牛乳パック、ペットボトルを含む

■過去5年間の廃棄物排出量とリサイクル率の推移



※廃棄物の数値は、専門店・ジャスコを含むSC全体

■17品目の分別と2006年度のリサイクル率



各SCの工夫や成功事例を 全社に水平展開しています。

共通指標と独自目標で 環境活動を推進

各SCではそれぞれエネルギー、廃棄物、水、紙などの項目毎に、全SC共通の指標で、PDCA(Plan-Do-Check-Action)のサイクルで環境目標管理を行っています。また、エコバッグの推進や、近隣の小中学校の環境教育の総合学習受け入れ推進など、SC独自の目標を掲げ、環境意識の向上に取り組んでいます。

その成果は、定期的に全社の管理課長会議やイオンモールSR会議で報告され、効果的な事例を他のSCへと拡大しています。

防災センターとの二人三脚で。

■高崎SC 管理課長
堀井 寛之

SCのISO推進担当者として、専門店従業員の方々に、ごみ分別や水質基準を守るためのイオンモールのルールをお伝えしています。新しいSCは、ごみ庫も大きく、計量システムが完備しているので、ごみの削減効果が実感できる点がいいですね。

SCによって導入されている設備は実にさまざま。高崎SCは、インバータ制御などエネルギー効率が高いものが多いのですが、機械頼みとする

ことなく、さらに省エネに結びつける方策を、防災センターと二人三脚で工夫していきます。



防災センター・角野センター長(中央)、猪狩チーフ(左)とともに氷蓄熱施設を点検

	CO ₂ 排出量 (t-CO ₂) (2004年度比)	目標管理対象の 電気使用量 (T-kWh) (前年比)	自家 発電機	目標管理対象の 水使用量 (m ³) (前年比)	廃棄物排出量 (kg)	リサイクル率	生ごみ 処理機	廃棄物 計量システム	植樹数(本)
イオン柏SC	7,918 (65.6%)	3,929 (91.2%)	達成 2006.2 撤去	22,099 (95.2%)	達成	854,879	55.6%	●	72,388本
イオン秋田SC	14,707 (91.4%)	3,519 (99.4%)	達成 2006.3 撤去	9,554 (95.0%)	達成	1,659,726	49.9%	●	43,127本
イオン富津SC	6,072 (66.9%)	4,352 (96.9%)	達成 2006.3 撤去	23,318 (100.8%)	観察	978,727	53.5%	●	32,000本
イオン下田SC	13,099 (100.4%)	5,028 (94.2%)	達成 2006.3 撤去	39,862 (104.1%)	観察	1,878,686	51.0%	※1 ※2	50,675本
イオン鈴鹿SC	12,337 (93.8%)	6,771 (99.7%)	達成	93,403 (90.4%)	達成	2,015,245	70.5%	2006.2 撤去	35,751本
イオン三光SC	9,379 (92.1%)	3,634 (102.2%)	観察 ●	20,327 (97.8%)	達成	803,919	70.9%	● ●	36,708本
イオン倉敷SC	19,267 (93.4%)	10,009 (96.5%)	達成 2006.3 撤去	— —	—	2,291,804	65.8%	● ●	69,663本
イオン成田SC	13,152 (102.3%)	4,296 (103.0%)	観察 ●	37,248 (97.7%)	達成	2,961,808	87.4%	●	46,625本
イオン岡崎SC	13,193 (108.9%)	4,631 (102.4%)	観察	47,188 (107.9%)	不適合	849,025	63.1%	●	48,979本
イオン高知SC	19,538 (103.6%)	7,968 (101.2%)	観察 2007.3 撤去	55,729 (96.6%)	達成	1,904,675	60.2%	● ●	23,896本
イオン新居浜SC	6,425 (42.4%)	5,743 (105.9%)	観察 2007.3 撤去	58,849 (111.2%)	不適合	1,420,890	72.9%	● ●	87,265本
イオン東浦SC	13,713 (96.9%)	7,418 (98.1%)	達成	87,829 (90.8%)	達成	2,303,898	66.2%	2006.8 撤去	25,327本
イオン大和SC	10,608 (98.7%)	8,819 (102.4%)	観察	74,694 (96.6%)	達成	2,442,067	80.1%	2003.12 撤去	20,849本
イオン高岡SC	13,143 (94.3%)	10,827 (95.3%)	達成	96,824 (69.7%)	達成	1,269,703	64.3%	● ●	44,726本
イオン盛岡SC	10,700 (99.5%)	8,660 (98.5%)	達成	45,963 (100.2%)	観察	1,520,855	78.3%	●	26,528本
イオン太田SC	12,795 (95.3%)	9,538 (98.3%)	達成	60,228 (95.1%)	達成	1,841,326	65.0%	●	54,549本
イオン浜松志都呂SC	14,098 —	13,539 (95.8%)	達成	68,744 (96.0%)	達成	1,855,496	61.8%	●	38,116本
イオンりんくう泉南SC	15,945 —	13,265 (107.1%)	不適合	111,328 (91.3%)	達成	1,422,837	66.6%	●	66,616本
イオン直方SC	13,881 —	7,350 (94.8%)	達成	47,749 (90.2%)	達成	934,692	100.0%	●	39,899本
イオン宮崎SC	16,050 —	5,884 (99.0%)	達成	9,412 (209.2%)	不適合	1,968,193	69.7%	●	56,432本
イオン水戸内原SC	14,992 —	— —	—	— —	—	1,392,274	68.2%	●	49,988本
イオン千葉ニュータウンSC	12,647 —	— —	—	— —	—	1,804,990	52.7%	●	3,000本
イオン高崎SC	3,464 —	— —	—	— —	—	383,398	40.8%	●	60,000本
イオン神戸北SC	2,482 —	— —	—	— —	—	309,199	72.8%	●	56,000本

※目標管理対象：モール共用・後方部分の使用量 ※新規オープンSC、増床、改装SCなど新設後15カ月は、実績把握のため、目標管理対象外となります。

※1 農産品の肥料のリサイクル ※2 システム搭載車両による計測

環境活動の裾野を広げていくことも 私たちの大切な役割だと考えています。

「ISO Management Systems」に エコモールをめざす取り組みが紹介されました

国際標準化機構(ISO)が発行する「ISO Management Systems」は、ISO9000と14000シリーズを戦略的に推進するヒントや、社会的責任に関する先進企業のケーススタディ、NGOとの連携事例などを隔月で紹介する、世界的な影響力のある雑誌です。

同誌の2007年3-4月号で、日本で最大の専門SCディベロッパーであるイオンモールが、ISO14001をいかに有効に活用し、エネルギー削減と廃棄物削減、水質管理、環境教育を進めているかについて、3ページにわたり紹介されました。



記事のタイトルは
Japanese shopping mall specialist
implements ISO 14001

エコベンチで 家庭でできる省エネを紹介

各SCに、SCの環境への取り組みを紹介した間伐材のエコベンチを設置しています。2006年度は、お客さまと一緒に取り組むと効果が高いCO₂削減の行動を、立体模型にして展示しました。



「エコドライブ読本」による 環境教育

2005年度に全社に配布した「エコドライブ読本」と教育用のパネルをもとに、従業員を対象に環境教育を実施しました。駐車場でもアイドリングストップを呼びかけています。

環境配慮型資材導入を わかりやすく表示

ペットボトル再生繊維を使ったエコタペストリー、焼却灰のスラグを固めた舗石ブロックなどリサイクル資材を活用していることをわかりやすく表示し、環境への興味を喚起しています。

・お客さまの声・

■神戸北SCで会った

澤 美香さん



自転車で 温暖化防止にひと役。

運動がてら自転車で来ました。エコドライブやバス利用の呼びかけのほかに、自転車での来店も呼びかけてはいかがですか。

東浦SCで生ごみ処理機の 発煙事故発生

2006年6月11日夕方、東浦SCの生ごみ処理機の加熱による発煙事故がありました。すぐに緊急停止ボタンを押し、水で煙を沈静化させると同時に、排風機で強制排気し、大事には至りませんでした。発酵・分解の過程で、加熱したことが原因です。その後生ごみ処理機の使用を停止し、8月8日に完全撤去しました。

なお、2003年の大和SCでの生ごみ処理施設の爆発事故を受け、新規オープンSCでは生ごみ処理のアウトソーシングを進めています。

Date.03

日経「環境経営度調査」倉庫・不動産部門で2位

「第10回環境経営度調査」(日本経済新聞社)で、倉庫・不動産他部門で2位となりました。

第10回環境経営度調査 倉庫・不動産他部門

「日経産業新聞」2006年12月4日より作成

順位	社名	スコア	運営体制	長期目標	汚染対策	資源循環	温暖化対策
1	三洋電機ロジスティクス	435	63	99	82	100	91
2	イオンモール	427	100	63	91	73	100
3	マルハ	385	78	100	100	65	42
4	三菱地所	351	72	84	61	69	65
5	日本綜合地所	344	67	93	82	53	49

CSR経営推進の指標として、 SR会計を活用しています。

2006年度の 支出総合計は前年の1.5倍

イオンモールでは、CSR経営の評価ツールとするため、2002年度からSR (Social Responsibility) 会計を導入し、環境保全活動や社会貢献活動のコストの定量的な把握につとめてきました。

2006年度の投資額は前年比155.8%の14億8,343万円。全体の5割強を占めるのは、ガスコージェネ設備や氷蓄熱、ハイブリッド照明器具など、省エネ・

省資源のための設備関連への投資で、前年の4倍に増加しました。ついで、エコ・タペストリーなど環境保全資材の導入が約2割を占めています。社会貢献・福祉関連では、全社に導入したAED (Automated External Defibrillator自動体外式除細動器) やバルーンシェルターなど安全・安心への投資が前年比260%となりました。

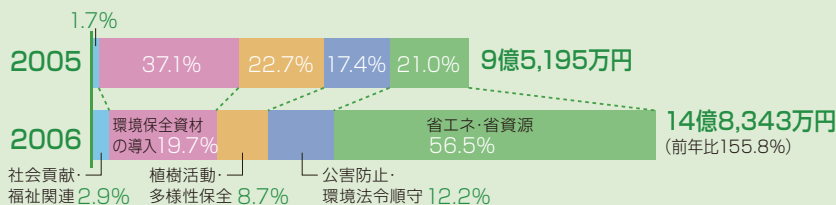
費用は前年比151%の18億1,732万円。うち約5割を占めているのが、大気汚染防止や水質汚濁防止など、公害

防止関連の設備メンテナンス、厨房グリストラップ清掃徹底のための費用です。ついで約2割を占めるのが廃棄物処理費用で3億9,750万円。省エネ・省資源の費用は節水コマを全SCに導入しおえたために減少、一方、自家発電設備撤去によって地下タンク検査費用が増加しました。

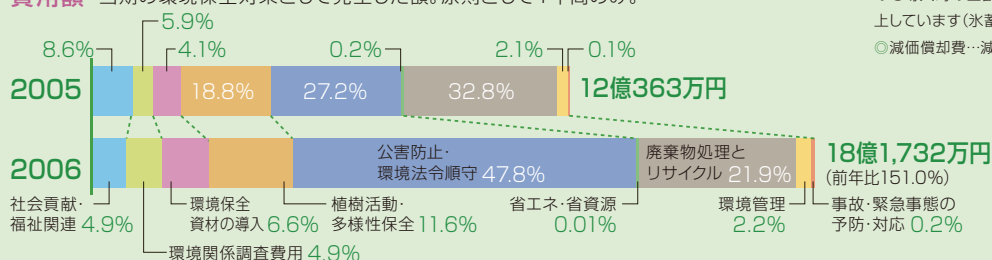
SCの増加によって、環境保全関連の支出は年々増えています。今後は省エネ機器などの導入コストと効果を客観的に検証することが大きな課題です。

環境保全コストの主な内訳

投資額 償却資産への設備投資のうち、環境保全目的の支出。効果は長期に及ぶ。



費用額 当期の環境保全対策として発生した額。原則として1年間のみ。



期間 2006年2月21日～2007年2月20日
対象 イオンモール(株)IS014001適用範囲内とする

◎複合コスト…環境目的以外のコストと結合している場合についても、原則として全額計上しています。

◎人件費…イオンモール従業員の人件費は原則として計上していません。ただし、公害防止・法令順守のためのSC施設メンテナンスと、SCでの廃棄物管理費用は人件費を計上しています。

◎投資…期中に発生した環境負荷低減の関連機器および施設への投資額で計上しています(リース契約の場合は、費用に計上)。導入後、移管もしくは変動したのも導入時の金額が判明している場合は投資として計上しています(氷蓄熱システム等)。

◎減価償却費…減価償却費は計上していません。

社会貢献・福祉関連

投資: 4,328万円 (前年比259.8%)
費用: 8,686万円 (前年比 83.5%)

環境関係調査費用

費用: 8,934万円 (前年比180.0%)

環境保全資材の導入

投資: 2億9,189万円 (前年比 82.5%)
費用: 1億2,002万円 (前年比168.9%)

植樹活動・多様性保全

投資: 1億2,859万円 (前年比59.5%)
費用: 2億1,090万円 (前年比93.1%)

公害防止・環境法令順守

投資: 1億8,163万円 (前年比109.4%)
費用: 8億6,940万円 (前年比264.7%)

省エネ・省資源

投資: 8億3,803万円 (前年比419.8%)
費用: 16万円 (前年比 6.5%)

廃棄物処理とリサイクル

費用: 3億9,750万円 (前年比100.5%)

環境管理

費用: 3,925万円 (前年比154.9%)

事故・緊急事態の予防・対応

費用: 386万円 (前年比549.7%)



未来への報告書 2007

第三者意見書

環境監査研究会代表幹事、
NPO法人社会的責任投資フォーラム代表理事

後藤 敏彦

1941年愛知県生まれ。1964年東京大学法学部卒業。
東京経済大学現代法学部の非常勤講師を兼任する。現在、環境管理規格審議委員会 EPE・WG4・14005WG委員、環境省環境報告書改定検討委員会委員、国交省交通政策審議会環境部会委員、環境コミュニケーション大賞審査委員会委員、日本環境経営大賞審査委員、朝日新聞企業市民賞外部専門委員、日経環境広告賞審査委員などを務める。『CSRの心』(共著)、『CSRレポートを作成する』他

郊外大型ショッピングモールは少し大きさにいえばグローバリゼーションの申し子です。

グローバリゼーションの本質は均質化であり、それは同時に多様な地域文化の喪失への脅威であると思います。

地域文化消滅の危機はさまざまな要因が重なっており、その克服のために

モールとして新しい時代の地域文化の発展にどのように寄与するかが最大のポイントと思われます。

しかも地方であればあるほど、その巨大さは他に比較するものはなく、単に寄与するのではなく核としての役割が期待されます。

要するに地域の社会、経済、環境について如何に持続可能なシステムを構築していくかに、

大きな役割と責任がかかっているということです。モールが地域に求め続けられるための必須事項と思われます。

環境の取組はもとより、イオンモールSR会議、テナントとの協働、バリアフリー、公共窓口、防災拠点などの取組はすばらしい。とくに、廃棄物については処理装置強化をやめ、分別の徹底と地域のシステムの活用により切り替えられたことは、廃棄物の処理処分方法が激変しつつある状況から考え、また地域密着という点で高く評価します。また、気候変動対策は喫緊の課題であり、今までとはまったく次元の異なる要請もでてくるのが予想されますので、全社的な抜本的対策を期待したい。とはいえ、これらは基本的にはモールという箱の中の取組です。

イオンモールの経営理念に「地域社会の生活と文化の向上並びに商業の発展に貢献」とあります。文化とは消費文化だけでなく様々な価値についての一定集団の慣習や習俗ですので、商圈内のさまざまな人々との相互交流の中から文化の向上が実現すると考えます。その相互交流は箱の中だけでなく面でもとらえた外部との取り組みが必要で、キーワードは子どもの感性とシルバーの智慧の取り込みです。住民、NPO、大学、行政、との本業でのネットワーキングはもちろんのこと、子どもやシルバーを視野に入れた連携を全地域で実現していくことを期待したい。これらすべてについて、地域のニーズは同じではありませんので、それぞれの地域での創意工夫も期待される分野です。

街づくりでは中心市街地活性化法も秋から施行されますが、街の商店街との連携も課題と思われます。問屋と卸市場が激減する状況で、たとえ後継者がいても商店街の活性化は容易ではないと思われます。活性化のための地域連携ではディベロッパーに、どんな機能が期待されているのか、グループではたせるのか、今後のご努力を期待したい。

専門店の3分の1を地域企業とされることを目標とされています。地域に溶け込むという点でもすばらしいと思いました。出店店舗の中に地産地消もあるのですが、もう少し見えるようにしたらよいと思います。

報告書は広く一般の人々へのものではありませんが、従業員、取引先の啓発にもつかわれることが多いメディアです。環境以外についてもできる限り数値化すること、ウェブにたくさんのすばらしい情報が開示されますのでリンクを多用されたらよいと思います。

最後に、地域の発展への寄与の実績を数値化し、よきグローバリゼーションの見本として世界に発信すること、あわせて海外展開することも良き日本企業の役割だと考えます。

イオンモールのあゆみ

1911年 11月	会社設立
1973年 8月	損害保険代理店事業開始
1974年 12月	生命保険代理店事業開始
1989年 9月	資本金40億円に増資
10月	イオン興産株式会社に社名変更、 新たに大規模ショッピングセンター 開発・運営のディベロッパー事業開始
1992年 11月	イオンモールつがる柏(イオン柏SC)開店
1993年 2月	下田タウン株式会社設立
9月	イオンモール秋田(イオン秋田SC)開店 イオンモール富津(イオン富津SC)開店
1994年 6月	ハートビル法施行
1995年 4月	イオンモール下田(イオン下田SC)開店
1996年 11月	イオンモール鈴鹿ベルシティ(イオン鈴鹿SC)開店
12月	イオンモール三光(イオン三光SC)開店
1999年 9月	イオンモール倉敷(イオン倉敷SC)開店
2000年 3月	イオンモール成田(イオン成田SC)開店
6月	大店立地法施行
9月	イオンモール岡崎(イオン岡崎SC)開店

2000年 12月	イオンモール高知(イオン高知SC)開店
2001年 4月	環境マネジメントシステム 国際規格ISO14001認証取得 (マルチサイト一括方式)
6月	イオンモール株式会社に社名変更 イオンモール新居浜(イオン新居浜SC)開店
7月	イオンモール東浦(イオン東浦SC)開店
12月	イオンモール大和(イオン大和SC)開店
2002年 7月	株式上場(東証一部)、 資本金60億6,500万円に増資
9月	イオンモール高岡(イオン高岡SC)開店 第14回日食・環境資源協力賞受賞
	下田タウン株式会社が 「2002年度バリアフリー化推進功労者」 として内閣総理大臣表彰を受賞
2003年 8月	イオンモール盛岡(イオン盛岡SC)開店
12月	イオンモール太田(イオン太田SC)開店
2004年 8月	イオンモール浜松志都呂 (イオン浜松志都呂SC)開店

2004年 11月	イオンモールりんくう泉南 (イオンりんくう泉南SC)開店
12月	日本政策投資銀行：環境への配慮が 「特に先進的」の評価取得
2005年 3月	FTSE4 Good Global Index 銘柄に選定
4月	イオンモール直方(イオン直方SC)開店
5月	イオンモール宮崎(イオン宮崎SC)開店
11月	イオンモール水戸内原(イオン水戸内原SC)開店
12月	フィーズビジネスによる グローバルモールSC(台湾)開店
2006年 4月	イオンモール千葉ニュータウン (イオン千葉ニュータウンSC)開店
9月	イオンモール成田 (イオン成田SC)リニューアルオープン
10月	イオンモール高崎(イオン高崎SC)開店
11月	イオンモール神戸北(イオン神戸北SC)開店
2007年 8月	ダイヤモンドシティと合併
秋	イオンモール羽生(仮)開店予定 イオンモール日の出(仮)開店予定

※ダイヤモンドシティのSCについては、p5を参照



イオンモール サステナビリティレポート『未来への報告書 2007』
の内容についてのご質問・ご意見は下記へお寄せください。

イオンモール株式会社

環境・社会貢献室

〒261-8539

千葉市美浜区中瀬1丁目5番地1 イオンタワービル7階

TEL 043-212-6476 FAX 043-212-6736

当報告書の詳細はイオンモールホームページでご覧いただけます。

<http://www.aeon-mall.net>



イオンモールは、環境マネジメントの国際規格
であるISO14001をマルチサイト一括方式で
2001年4月18日に取得しました。

当社は、2004年12月日本政策投資銀行(DBJ)より
環境格付融資を受け、格付結果は「環境への配慮
に対する取り組みが特に先進的」と評価されました。



※環境に配慮し、再生紙を使用しています。