

価値創造

- 13 価値創造のあゆみ
- 14 価値創造プロセス
- 15 イオンモールのビジネスモデル
- 16 イオンモールの事業(国内・海外)
- 17 価値創造ストーリー(強みと経営資源戦略)
- 18 イオンモールの重要課題(マテリアリティ)選定理由と方針
- 20 ステークホルダーエンゲージメント

イオンモールのビジネスモデル(地域との共創による収益獲得)

6つの強み(▶ P.17)を核に、パートナー企業をはじめとした、ステークホルダーと価値を共創することで、魅力あるまちづくりを実現し、地域とともに発展することで、収益を拡大していきます。

地域と共創し、
魅力あるまちづくりを実現。
地域と共に発展することで、
収益を拡大。

イオンモールの収益モデル

当社の事業はショッピングモールの開発・運営を主軸としています。有力な専門店を誘致し、賃料収入(固定的収益)を得るだけでなく、専門店の収益拡大に資するようなイベントなどの集客施策を企画・実施し、売上拡大に応じたフィー(歩合収益)を得る収益構造となります。

収益	①専門店賃料(固定的収益)	②専門店の売上に応じたフィー(歩合収益)
費用	①営業原価	②販売費及び一般管理費
	利益(営業利益)	

1社で開発から運営までを担い、地域のお客さまとの接点を長期にわたり持つことで、その地域の課題抽出につなげ、より良い地域の実現に向けたソリューションを提供

共創

ステークホルダー

- お客さま
- 地域社会
- 従業員
- 取引先・パートナー
- 株主・投資家
- NPO・NGO

イオンモール

- ニーズに的確に応えるモールの開発
 - 立地調査
 - 建設
 - モール企画
 - 開発
 - ・広大な駐車場、EV充電器
 - ・環境に配慮した設計
 - ・最適な立地、コンセプトの企画
- 多彩な価値を提供するモールの運営
 - リーシング
 - リニューアル
 - 管理・運営
 - ・お買い物の場
 - ・コミュニケーションの場
 - ・市役所事務などの行政サービス
 - ・エンターテインメント

価値を実現するイオンモールの強み ▶ P.17

- 成長を支える資金の創出と調達
- 圧倒的な事業規模と集客力
- 成長を担う人材の多様性
- 地域と共生する持続可能なモール
- 地域のニーズに応える強固なネットワーク
- 地球環境の保全