

## 最新のイオンモールを歩く

2014年の新年1月14日海浜幕張駅で下車して、イオンコンパス株式会社を訪問する前に、まず、駅前から「イオン幕張新都心店」行きの路線バスに乗車。8分ほどでグランドモールに到着。早速店内に入った。

この最新のイオンモールは、2013年12月20日にオープンした。敷地面積19万2千㎡は東京ドーム4個分、360の専門店、映画館、吉本興業の劇場、東映特撮ヒーローの博物館などがあり、年間3500万人の集客を見込む。商品などの「モノ」、体験や体感などの「コト」、「ネット（デジタル）」を融合させたオムニチャンネルなどのコンセプトにより新しい買い物体験を顧客に提供する。



今回は、この最新鋭の旗艦店をひと通り歩いてみようということで訪問した。グランドモールは1階が「食品とヘルス&ビューティーのフロア」2階が「ファッションと服飾雑貨のフロア」3階が「暮らしのフロア」である。1階にはイートインコーナーがあり、「イオンドリップカフェ」ではドリップコーヒーを手ごろな価格で楽しめるし、イオンリカーではイオンオムニチャンネルなど様々なワイン体験が出来る。



グランドモールからペットモールへと連絡通路を歩き、ファミリーモールに入る。ここにはキッズパブリックがあり、豊富な品ぞろえでキッズ関連のショッピングが楽しめる。

そこからさらにアクティブモールに進む。ここには自転車の楽しさを提供する国内最大級の体験・発見型サイクルゾーン「サイクルテラス」がある。

また、このモールでは、小売業界の最大の関心事であるオムニチャンネルへの取り組みが随所にみられる。例えば顧客が商品のPOP等にスマートフォンをかざすとレシピが表示される「撮って、インフォ」のサービスが楽しめる。

なお、イオンコンパス株式会社では、この最新鋭のイオンモールの視察セミナーを来月2月に企画しているが、全国の小売関係者からの参加申し込みが殺到していると言う。

## グローバル化する企業活動に対応

さて、イオンモールを楽しんだ後、海浜幕張駅前の高層ビルの19階にイオンコンパス株式会社を訪ねた。同社では城取締役、横山コーポレート営業部長、坂口同部関東地区マネージャーが応接してくれた。

以下、インタビューの概要をご覧ください。

《岡部》「イオンコンパスさんには当協会が実施する国内外の視察会や会議で大変にご協力をいただいています。特に昨年9月の第16回アジア太平洋小売業者大会イスタンブール大会には、イオン株式会社取締役兼代表取締役執行役社長 グループ CEO の岡田元也社長にご講演をいただき、また多数の参加者を募集頂き感謝申し上げます。お陰さまで、この大会は、成功裡に終了致しました」

《イオンコンパス》「イスタンブール大会は、参加された皆さんの評判も大変に良かったですよ。会議の内容と共に観光・ショッピングも皆さん楽しまれました」

《岡部》「トルコは先進国入りを目指して経済成長を続けており、日本との関係もさらに深まっています。アジア太平洋小売業者協会連合会 (FAPRA) はグローバル化する世界経済の中であって、さらに活動は活発化します。イオンコンパスさんとしてもインバウンド・アウトバウンドの観光事業はますます拡大しますね」

《イオンコンパス》「小売流通に関する国内外の視察企画は当社の得意分野で長年にわたり実績があります。会議・研修時の会場・宿泊等の一括手配 (MICE) にも力を入れています」

《岡部》「イオングループの各種の事業展開は、国内はもとより海外の小売流通業者にとって先進事例ですから、これからも御社への期待は高まりますね。日本小売業協会の例をとると、最近ではアジア各国からのイオンモールさんなどへの視察依頼が増えると共に、欧州や中南米の国から食料品などを日本にもっと輸出したいと言うことで協会を訪問されてきます」

《イオンコンパス》「グローバル化の波はあらゆる業種業態に及んでいますね。

現在は企業のさまざまなニーズが旅行業界にも出てきていますよ。そこで、当社ではBTM (ビジネス・トラベル・マネジメント) といひまして、出張にかかわる手配を一元管理して業務の効率化に貢献するというサービスを実施しています」



《岡部》「これは、大手企業でもニーズがあるでしょうが、中堅企業にも便利なサービスですね。

経費削減・出張者の利便向上・後方事務部門の作業軽減・リスクマネジメントの4つのメリットがありますね。こうしたアウトソーシングを企業は上手に利用すべきですね」

## 教育・研修事業にも力を入れる

《イオンコンパス》「日本経済に活気が戻り、企業活動は積極的な姿勢を取り戻しました。これからは、人材育成などの教育・研修事業は企業にとって強いニーズがあります」

《岡部》「現政権のアベノミクスの成長戦略の重要な柱は人材育成ですね。特に国際競争が激しくなるわけですから、企業はこの分野に力を入れるでしょう」

《イオンコンパス》「Meeting（会議、研修、セミナー）、incentive（報奨旅行）、Convention（国内国際会議）、Event（イベント）、Exhibition（展示会）に関わる間接業務を当社が一括して請け負います」

《岡部》「どのような間接業務が考えられますか？」

《イオンコンパス》「最適の研修会場の提案、JR や航空券等の予約、催しもののアトラクションの紹介などが考えられます」



《岡部》「イオンコンパスさんが取り組んでいることは、企業のソリューション（課題解決）に直結するサービスですね。2020年の東京オリンピック・パラリンピックに向けて外国人の訪日もさらに増えると期待されていますので、日本の小売・サービス業がどう対応するか、例えば交通標識や店内の案内看板などの多言語表示の問題など、新しい問題が浮上してきております。イオンコンパスさんには今後とも、日本小売業協会の活動にご理解ご支援をいただきたいと思っております。今日はお忙しいところ対応いただき、ありがとうございました」

《イオンコンパス》「今後ともよろしくお願ひします」

（文責 岡部）