

各位

2006年8月30日  
片倉工業株式会社  
コクーン新都心

## もっとコクーン！！楽しいコト・ゾクゾク ライフポータルSC「コクーン新都心」 ～ 3年目を迎えるにあたり～

コクーン新都心(埼玉県さいたま市/運営:片倉工業株式会社・代表取締役 岩本謙三)は、来る9月17日に開業2周年を迎えます。

コクーン新都心の2年目はオンリーワンショッピングセンターとして、エンターテインメントの更なる追求とともにお客様満足度UPを目指してまいりました。

3年目は、お客様にもっとお越しいただき、もっと愛されるSCを目指して、“もっとコクーン！ライフポータルSC”をテーマに革新を続けてまいります。

### 2年目も目標クリア

#### (1)来館者について

開業景気の平準化、及び競合店の相次ぐ開業により、初年度を下回る予測を立てましたが、コクーンらしいエンターテインメントの強化と、継続的な革新、および新都心エリア一体となつての魅力の発信により、競合店の影響については、一時的なものに留まり、初年度に引き続き、さいたま市を中心に県内各地から多くのお客様に来店いただいた結果、目標を超える動員を獲得することができました。

来館者数:約1000万人 < 目標比105%、前年比100% > (05年9月1日～8月31日見込み)

#### (2)集客のための実施具体内容について

##### A.エンターテインメントの強化

・有名実力派によるライブイベント、人気お笑いタレントによる日替わりステージ等

##### B.継続的な革新

・WEBやモバイルによるデイリー・ウィークリーのコクーン情報の発信強化  
・利用者の要望に近い駐車場サービスの付加  
・施設の改善:オープンエアの環境のよさを残しつつ、雨対策の庇を増設

##### C.エリア魅力度UP

・さいたま新都心エリアと一体となつた駅東口のクリスマスイルミネーションの実施  
・新都心西口事業者と共同でのスタンプラリー等の実施  
・さいたまスーパーアリーナと連動したイベントの実施

### (3)テナント売上について

初年度実績をほぼクリアー。2005年9月～12月は前年度開業インパクトが大きく、前年実績をクリアーできなかったが、本年1月～8月の実績見込みでは、前年実績を103%と上回り、トータル2年度年間目標160億に対しても103%とクリアーできる見込み。

テナント売上:約164億円<目標比103%、前年比100%>

(05年9月1日～8月31日見込み)

#### <業種別概況>

##### A.ファッション

- ・認知度アップ、顧客定着化が図れ、目標をクリアー。特にOL/キャリア系衣料品店舗が好調。
- ・4月末に開業したイオン浦和美園の影響でファミリー型店舗が苦戦。

##### B.身の回り品

- ・アンチエイジングなど時代テーマの取り込み及び顧客定着のコスメが好調で、目標クリアー。

##### C.雑貨

- ・リピート性の向上により顧客の定着化が進み、客数・客単価ともに伸び、売上が伸長した。
- ・また、ギフトなど季節フェアが各々好調に推移した。

##### D.レストラン・食品

- ・レストランは開業景気の平準化による来観客数の漸減等の要因から、目標を下回った。但しGW以降の全体的な集客の増加・HPや携帯サイトのクーポン企画等で、回復傾向を示す。
- ・食品は、リピート客の増加に伴い、目標をクリアーした。

##### E.サービス

- ・シネマは、県内最大級のスケールを前面に、タレントの舞台挨拶、コクーンシネマクラブによる話題作の試写会開催他、イベント性を高めたことにより集客に成功した。
- ・その他サービスは認知度UPにより伸長。特に、旅行が好調で大幅に前年をクリアー。

### (4)来館者プロフィール

A.居住エリア:来館者調査データより(2005年12月)

さいたま市内・・・58.6%(浦和区14.0%、大宮区9.8%、中央区9.3%)

B.来館手段 :電車53%(04年は51%)、自家用車23%(04年は25%)

C.顧客属性 :30～40代が60%を占めるが、20代～50代と幅広い客層。

D.男女比 :女性が60%強を占め、なかでも30～40代の消費力が強い傾向は継続。  
初年度に比べ、平日夜のOL層の来館が増えている。

# ライフポータルショッピングセンターとして コクーン3年目の運営方針

～もっとCOCOON！MOREコクーン！～

“モノ”だけではなく、“コト”を積極的に発信し、お客様自身が参加し、主役となれるコミュニティーがゾクゾクと生まれていきます。

(1) 営業目標：年間来館者数・・・1,000万人、テナント売上目標・・・160億円

(2) プロモーションの方向性

お客様との双方向コミュニケーションの確立 「コクーンコミュニティーの形成」

A. お客様とコクーンをつなぐクラブ組織の発足

B. cocoon カードの稼働促進

C. WEB・モバイルを媒体とした双方向コミュニケーション強化

地域コミュニティーならびにエリア諸施設と連動したプロモーション

コクーンらしい、良質エンターテインメントのさらなる追求

(3) お客様の期待に応えられるMDの見直し、テナント強化

(4) 従業員教育の徹底・施設の環境整備による、さらなる顧客満足度アップの追及

コクーンはポータルサイトのような存在として、お客様と共に様々な情報を共有し、発信し続け、進化していきます。

## 2nd 誕生祭について

9/15(金)～9/24(日) cocoonBIRTHDAY コクーン新都心2nd誕生祭

<プレゼント>

先着プレゼント：コクーンオリジナル デジタルクロック

9/16(土)10:00～ 先着1000名様にプレゼント(コクーンプラザ)

<イベント>

スペシャルライブ cocoon MUSIC JAM

～素敵なアーティストを迎えてのスペシャルライブ～

9/16(土) T.Tオーケストラ

9/17(日) キンモクセイ

9/18(祝・月) カズン



T.Tオーケストラ



キンモクセイ



カズン

## < プロモーション >

cocoonカード10%OFF×10DAYS

9 / 15 ~ 24の期間中、cocoonカードでのお買上げ分が10%OFFに。

cocoonシネマクラブ~趣の異なる3作品を連続展開~

・映画「バックダンサーズ」試写会ご招待キャンペーン< ~ 9 / 1 >

9 / 8 19:00開映の試写会に150組300名様をご招待

・映画「トンマッコルへようこそ」試写会ご招待キャンペーン< 9 / 15 ~ 9 / 28 >

10 / 20 19:00開映の試写会に150組300名様をご招待

・映画「アタゴオルは猫の森」タイアップキャンペーン< 9 / 29 ~ 10 / 9 >

お買上げにより、スクラッチカードを進呈。抽選で10 / 14(土)公開予定の映画鑑賞券をプレゼント。さらに、必要事項を記入の上応募すると豪華賞品が当たるWチャンスも実施。

北館2Fのイベントスペースにおいては、「アタゴオルは猫の森」特別展開催。



## < イメージキャラクター >

今年度も、イラストレータ黒川佳久氏による「ドキドキ大好きココファミリー」が活躍いたします。引き続き、ご愛顧の程、よろしく願います。



ココーン新都心 埼玉県さいたま市大宮区吉敷町4 - 267 - 2  
TEL: 048 - 601 - 5050(代)  
ホームページ: <http://www.cocoonweb.jp>  
携帯サイト: <http://mo-on.com/cocoon/>

◆ (担当)ココーン新都心 販売促進部 盆子原(ぼんこばら)  
TEL: 048 - 601 - 1591 / FAX: 048 - 601 - 5063 ◆