

# アミュプラザくまもと 2021年度概況について

アミュプラザくまもと 2021年度（2021年4月～2022年3月）の概況についてお知らせいたします。

## 1 売上高・入館者数について

### 【2021年度】

- 売上高 **193億円**
- 入館者数 **1,130万人**（JR熊本駅ビル・肥後よかモン市場）  
1日平均 3.3万人[2021年4月23日～2022年3月31日]

再掲：「肥後よかモン市場」（開業4年目）

- 売上高 **34億円**（前年比 125%）

## 2 営業概況

2021年4月23日（金）に開業して約1年が経過いたしました。新型コロナウイルス感染拡大の影響により、全営業日の約6割が営業時間制限を受けた厳しい1年となりました。一方、11～12月のまん延防止等重点措置の適用がない期間では、1日で80,000人を超える多くのお客さまにお越しいただくなど、熊本駅エリアの集客力に期待を感じる結果となりました。

このように厳しい2021年度でありましたが、この間にはJQ CARD会員とSNSを活用したファン獲得やアミュひろばを活用した地域の賑わい創出並びにテナント売上支援施策等に取り組み、今後のアミュプラザくまもとの成長につながる営業の基盤づくりとなる1年になりました。

2022年度はアミュプラザくまもとの再スタートの年と位置づけ、JQ CARD特典の更なる強化やアミュひろばにおいて定期的にイベントを実施し、多くのお客さまのご来館・ご利用いただけるように努めてまいります。

### 3 2021年度 アミュプラザくまもとの魅力づくりへの注力

#### ①JQ CARD 会員増とSNSを活用したファン獲得

アミュプラザくまもとをおトクに楽しめるクレジットカード「JQ CARD」の会員獲得に注力し、2021年度を終えて、熊本県内にお住まいの約6万人がJQ CARD会員さまとなり、会員限定施策（JQ CARD利用で5%OFF・10%OFF）は大変ご好評をいただきました。

SNSを活用したファン獲得も成果を上げており、インスタグラムではテナント情報発信の継続や、インフルエンサーを招致したインスタライブイベントを実施するなど、約1万人のフォロワーを獲得したほか、LINEアカウントも順調にファンを獲得し、約2.4万人のお友だち登録を達成し、大きな情報発信の媒体として成長しました。

2022年度からはJQ CARDにおいては更にサービスを拡充（駐車場30分無料→2時間無料・毎週日曜5%OFF→毎週木・日曜5%OFF）し、さらにおトクな魅力を高めるほか、SNSではライブコマースの実施や顧客分析のマーケティングツールを導入するなど、新たな取り組みを加速してまいります。

#### ②アミュひろばを活用したイベント集客の可能性

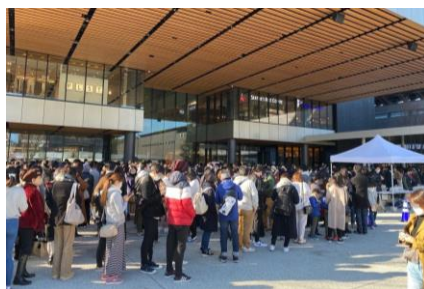
新型コロナウイルスの影響により、当初計画していたうち約半数のイベントが中止・延期となり、アミュひろばがもつポテンシャルを十分に発揮できませんでしたが、初の市内2会場開催となったクリスマスマーケット熊本や、アミュプラザ初となるプロジェクトンマッピングショーなど、年末年始は大きな賑わいを見せ、12月25日には2021年度の単日最大となる入館者数8.1万人を記録しました。また、地元酒蔵を集めた熊本新酒まつり、地元有名パン店を集めたパンマルシェなど、その他の時期においても少ない機会ながら広域からの集客を実現できた施策もあり、熊本駅周辺エリアの活性化に貢献できました。

#### ③テナント売上支援の促進

まん延防止等重点措置等により、年間を通して通常営業ができる機会が少なく、テナントも休業等の選択を迫られる厳しい状況を鑑み、飲食店支援策として、プレミアムグルメチケット（12,000円分のグルメチケットを10,000円で販売）を2回計1,900セットを販売し、各回即売となり、利用率もほぼ100%となりました。物販テナント支援策としても、飲食と同様のプレミアムショッピングチケット（12,000円分のショッピングチケットを10,000円で販売）を初売りに合わせて2,000セット販売したほか、衣服の買い替え需要喚起と、SDGsへの取り組みとして、日本環境設計株式会社と協業した不要服回収キャンペーン（不要服1点お持ち込みにつき5,000円以上のお買い物で使える500円チケット1枚プレゼント）施策を行い、5,850着の不要服の持ち込みがありました。



クリスマスマーケット・  
プロジェクトンマッピング



約5,000人が並んだ初売り・  
ウィンターバーゲン初日



熊本の8酒蔵を集めた  
熊本新酒まつり