

2025年4月22日
株式会社 相鉄ビルマネジメント

2025年4月22日

株式会社 相鉄ビルマネジメント

目次

2024年度の振り返り

2024年度	ジョイナス 全館売上実績	3
2024年度	ジョイナス 相鉄ポイント会員売上実績	4
2024年度	年代別・業種別 売上構成比	5
2024年度	販促カレンダーおよび販促施策	6
2024年度	振り返りと課題	10

2025年度の活動方針

2025年度	ジョイナス基本方針	12
	ES関連	13

2025年度の売上目標

2025年度	売上目標	15
	店長の皆様への3つのお願い	17



2024年度の 振り返り

2024年度 ジョイナス 全館売上実績

	売上	前年比	客数	前年比	客単価	前年比
全館	667億円	103.8%	2,663万人	100.1%	2,506円	103.7%
衣料品	106.6億円	103.5%	112万人	98.4%	9,477	107.7%
身の回り品	60.2億円	108.2%	46万人	96.4%	12,994	114.3%
文化品・雑貨	130.2億円	103.4%	598万人	99.5%	2,176	105.3%
食堂・喫茶	95.8億円	104.4%	724万人	102.0%	1,323	106.3%
食料品	59.9億円	100.4%	474万人	97.1%	1,223円	107.4%
SM・百貨店	155.7億円	105.2%	665万人	102.1%	2,272円	104.6%
サービス	33.1億円	97.2%	14万人	100.2%	23,847	92.0%
その他物販	26.0億円	103.6%	29万人	85.7%	7,432	105.8%

2024年度 ジョイナス 相鉄ポイント会員売上実績

	売上	前年比	客数	前年比	客単価	前年比
全館	166億円	102.0%	605万人	99.3%	2,737円	102.7%
衣料品	46.5億円	98.6%	47万人	94.2%	10,001円	104.7%
身の回り品	10.3億円	110.2%	13万人	95.6%	7,605円	115.3%
文化品・雑貨	51.2億円	101.6%	191万人	97.7%	2,674円	104.0%
食堂・喫茶	23.7億円	106.9%	132万人	104.8%	1,792円	102.0%
食料品	27.8億円	101.2%	198万人	99.0%	1,406円	102.3%
サービス	2.6億円	113.3%	5万人	105.4%	5,219円	107.5%
その他物販	3.5億	99.0%	19万人	98.2%	4,939円	104.4%

※会員データに関しては速報値

2024年度 年代別・業種別 売上構成比

50代、60代、40代の順に売上が大きい

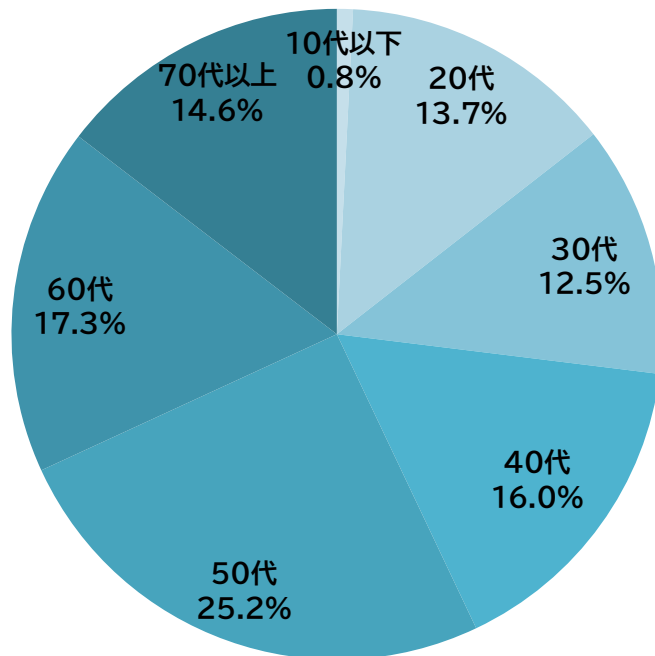
50代以上は前期比も構成比も増加

一方40代以下は微減傾向、特に20代の減少率が大い

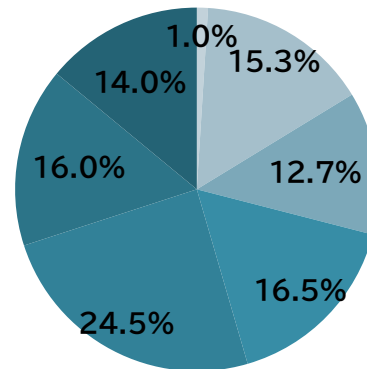
どの業種においてもバランスのよい売上ボリュームを

2024年度も維持

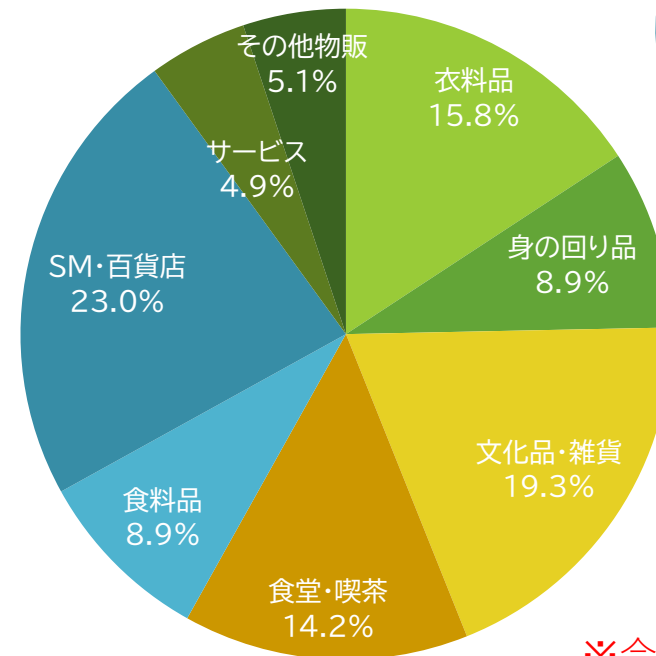
年代別 会員売上構成 (2024年)



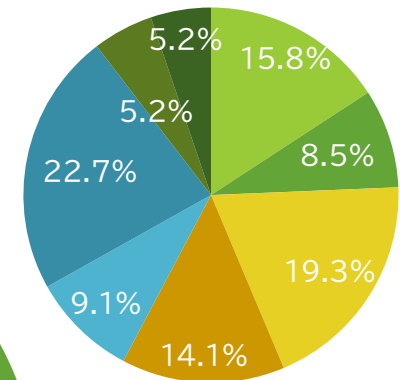
(2023年)



業種別売上構成比 (2024年)

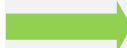
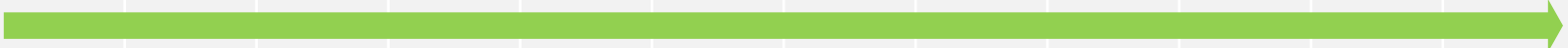
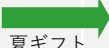
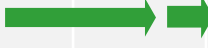
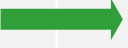
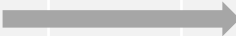


(2023年)



※会員データに関しては速報値

2024年度 販促カレンダー

項目		4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	
全館			 JP 3倍 & 新規入会CP		 夏BAZAR		 JP 3倍 & 新規入会CP		 JP 3倍 & 新規入会CP		 冬BAZAR (福袋)		 JP 3倍 & 新規入会CP	
		 GREEN JOINUS Festa		 Tシャツ下取り					 コート下取り	 プレミアム お買物券販売			 コスメ下取り	
業種別	衣料品 身の回り 文化雑貨	 JOINUSワクワクSUMMER					 推しコードコンテスト		 気温別コード				 春ファッション	
	飲食・ 喫茶	 レトログルメ			 推しグルメ決定戦								 春の飲食フェ ア	
	食料品	 特選市（毎週金曜日開催）												
					 夏ギフト					 冬ギフト		 歳末特選市	 バレンタイン デー	 ホワイトデー
その他 SDGs デジタル		 無料配送C P		 無料配送C P					 顧客獲得施策		 無料配送C P			
 Instagram公式アカウント														

販促施策 I

■ **ポイント施策** 11月[前年5倍]を除き効果増 引き続き会員囲い込み施策として取り組んでいきたい

		期間中売上前期比 ※1日あたり換算	期間中売上/期間外対比 ※1日あたり換算
5月22～26日	3倍	108.6%	167.7%
9月26～30日		106.0%	188.6%
11月22～26日		81.0%	164.1%
3月20～25日	5倍	112.7%	141.5%

* 昨年5倍

* 昨年3倍

■ **バザール** 夏：月を通じて前年越え 周辺施設より一週遅れとしたことで差別化に成功 2025年度も同様の日程で計画
冬：月を通じては前年を超えたが、高島屋の初売りが一日遅れだったこと、期間が伸びたことで勢いはやや下火

	当期期間	前期期間	期間中売上前期比 ※1日あたり換算	期間中売上/期間外対比 ※1日あたり換算
夏	7月5日～15日 11日間	6月30日～7月9日 10日間	111.3%	117.3%
冬	1月2日～13日 12日間	1月2日～8日 7日間	90.7%	121.9%

販促施策 II

■ 下取り施策 会員限定イベントとして定着、今後も引き続き実施していきたい

	子供靴 5/3,4	Tシャツ 6/8,9	コート 11/2,3	コスメ 2/28,3/1,2	総計
持込客数	226名	5,639名	2,959名	7,179名	16,003名
配布枚数	348枚	13,548枚	2,995枚	17,682枚	34,573枚
使用率	86.2%	89.5%	90.0%	86.2%	88.9%

■ SDGs サステナビリティの取り組みを紹介しながら屋上も有効活用 引き続きより支持いただけるイベントとして成長させていきたい



販促施策 Ⅲ

■業種別：食＆飲食

Instagramでフォロー＆いいねにて投票にした結果、終了翌日のフォロワー数が1万を超え、実施前に比べて1千近く増。
※投票による「いいね」数は約6千



■業種別：ファッション

各シーズンごとのおすすめ商品を館内サインージや公式Instagramで紹介。
リンクして実施した館内VMDも来店促進に寄与しており、若年層を意識した展開内容とコンテストと併せて反響を呼んだ。

	1Q[夏]	2Q[秋]	3Q[冬]	4Q[春]
動画本数	8本	3本+ フィード1本	4本	3本
リーチ数 計	約32千回	約16千回	約20千回	約12千回
平均	約4千回	約4千回	約5千回	約4千回



■若年層訴求

若年層から支持されるタレントを起用。巨大ビジュアルの写真やメッセージボードをSNSへアップするファンの方も多く、若年層へのアピールと話題作りに。メッセージボードは4Fへの誘導にもつながった。

webとの連動企画では期間中1.5万を超えるPVを獲得。閲覧者の年齢構成も18-34歳が過半数を占めた。



2024年度の振り返り・課題

2024年度目標 会員売上の最大化

- ・ 既存会員：優良顧客の活性化により最大化を図る
- ・ 新規会員：新規顧客の獲得により最大化を図る

結果

- ・ 優良顧客の活性化によりほぼ全業種において前年売上を達成
- ・ 会員客単価は伸長したが、会員客数はやや低調

課題

- ・ 会員客数にまだ伸びしろがある
⇒①既存顧客の来店・利用頻度増 ②新規会員の獲得
- ・ 全館客数は前年を超えているものの、20-30代の利用は低調
⇒新規会員獲得を見据え、若年層を中心とする非会員の「ファン化」「固定客化」



2025年度の 活動方針

2025年度 ジョイナス基本方針

相鉄ポイント利用促進・若年層を中心とした会員育成を主軸とした施策で
ジョイナス全体の活性化を狙います。

- ✓ 16-29歳、特に20代の来館頻度と会員率を高める施策
- ✓ 各種販促施策の認知拡大のための情報発信の強化

	非会員・エントリー層 ～20歳代	ミドル層 30～50歳代	優良顧客 60歳代～
利用促進	来館頻度・買い回り向上施策		
	告知強化 ＜SNS・デジタル＞	告知強化 ＜館内装飾＞	
	ジョイナスへの親和性向上施策		
会員育成	相鉄ポイントを積極活用した施策展開		
	新規入会キャンペーン展開	優待制度の導入	
	若年層向けポイント施策		

2025年 ES関連

[2024年度実績]

■ 繁忙期支援企画

- ・ ワンコインランチ販売
- ・ 飲料自動販売機割引

■ スタッフ向施設の充実

- ・ B2休憩室新設
- ・ マッサージチェア導入

■ スタッフ懇親イベント

- ・ 休館日 懇親イベント

8月：BBQ

2月：TDR

■ スタッフ向サービス

- ・ スタッフサンクスクーポン
- ・ スタッフ向下取り施策
& プレミアム商品券販売

500円 ワンコイン弁当販売		
販売日	3階休憩室（お手洗い横）	地下2階地下街側休憩室
1/2（木）	フード&タイム イセタン ヨコハマ	マンゴツリーキッチン
1/3（金）	マンゴツリーキッチン	跳ね鯛
1/4（土）	跳ね鯛	マンゴツリーキッチン
1/5（日）	ルーシープラスアール	マンゴツリーキッチン
1/11（土）	マンゴツリーキッチン	とんかつ和幸
1/12（日）	ルーシープラスアール	とんかつ和幸
1/13（月・祝）	マンゴツリーキッチン	

飲料自動販売機50円引き販売
12/20（金）～1/13（月・祝）25日間！



2025年度も引き続き
さらにスタッフの皆様に
ジョイナスで働きたいと
思っていただけのような
施策を実施してまいります

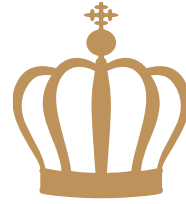


2025年度の
売上目標
および
店長様へのお願い

今期目標

全館売上 670億円

既存店対比 101.5%



みなさまのおかげで

織研新聞社 主催

第27回 テナントが選んだディベロッパー大賞

「プロポーズ賞」受賞

店長の皆様への3つのお願い

館における 取組との連動

館の販促との連携

SDGs関連施策との
連動

相鉄ポイントの 活用

新規会員の獲得

継続利用の促進

本部との連携

施設特性を生かした
商品投入

販売体制の確立

店舗環境の整備

いつもを、ステキに、かえていく。

JOINUS
YOKOHAMA

ご清聴ありがとうございました

