



## 主要事業の活性化と構造改革

### 物販・飲食事業の活性化と構造改革

お客様のデイリーニーズへのきめ細やかな対応力を磨き上げて、一人ひとりにやさしく便利で豊かなくらしを実現

#### 基本戦略

「連携」と「挑戦」で新たな付加価値を創造していくことにより、お客様の「暮らし」と「旅」の未来を創る



#### 重点施策



外部提携による  
競争力向上



既存店舗の磨き上げ



ヴィアインの  
ブランド再構築

#### 主な取り組み

- 提携店舗のさらなる出店拡大（セブン-イレブン、スターバックス コーヒー ジャパン 株式会社、ユニクロなど）
- 提携効果の最大化に向けた店舗運営力の向上
- 地域産品の発掘・商品化、大阪・関西万博を契機としたさまざまなパートナーとの連携による土産事業の強化
- デジタル技術を活用した店舗運営の効率化
- 各エリア拠点駅におけるリニューアルを通じたMD最適化
- 「ヴィアインプライム」の立ち上げを通じた提供品質の向上とチェーン全体の戦略的なブランディング推進
- 適正な価格マネジメントの強化による収益性の向上

### ホテル事業の活性化と構造改革

旅の魅力や人々のつながりを創り、最高の笑顔とチームワークでおもてなしを提供し、まちの価値向上に貢献

#### 基本戦略

「ブランディング」と「食のグランヴィア」の取り組みにより、付加価値の高いサービスを提供



#### 重点施策



JPタワー大阪  
新ブランドホテル



既存ブランド  
価値再構築



広島駅新駅ビル  
ホテル新規開業

#### 主な取り組み

- マリOTT社提携ブランド「大阪ステーションホテル、オートグラフ コレクション」で唯一無二の時空を超える旅の提案
- 象徴的なホテルとしてブランド全体のステータスを向上
- 「大阪ステーションホテル、オートグラフ コレクション」を契機としたブランド再構築
- 「食のグランヴィア」をキーとした差別化とサービスレベルの向上、適正な価格マネジメント
- 旅や地域の魅力を感じる非日常体験の提供
- 上質な旅の基点として洗練された施設を提供
- 周辺グループホテルとの連携で幅広いニーズに対応

### ショッピングセンター事業の活性化と構造改革

強みであるリアルを軸に、デジタルでもお客様とテナントをつなぎ、「地域一番のエリアプラットフォーム」を実現

#### 基本戦略

チェーンの力を発揮し、地域特性を捉えた館づくりとお客様一人ひとりに合った上質なライフスタイルを提案



#### 重点施策



変化する消費に応える  
リアルコンテンツ



リアル・デジタルによる  
お客様接点の拡大・強化



地域特性を捉えた  
館づくり

#### 主な取り組み

- 地域の生活者ニーズに応える価値ある店ぞろえの追求
- 来館・滞在を促すリアル体験、「小さなオケージョン」の創出
- お客様が参加するコミュニティ、ファンづくり
- 会員共通化によるロイヤルカスタマー化の推進
- WESPOアプリによるお客様との接点拡充
- リアルとデジタルを融合したOMOによる個客体験の創出
- ターミナル駅の賑いを生む大型商業施設の開発（大阪、広島、三ノ宮 など）
- 地域密着の日常ニーズを捉えたライフサポート型SCの開発
- コンサルティング事業による業容拡大