オシャレに生きよう OPQ

CORPRATE PROFILE

Top Message

私たちOPAは、1988年に当時の新神戸オリエンタルホテルのショッピングゾーンとして、最初のOPA（Oriental Park Avenue）が誕生したことにはじまります。
以来、都市型ディベロッパーとして、OPAを運営し、ブランドの確立に努めて参りました。

2016年に、「VIVRE」・「FORUS」を含めた3ブランドを主軸としたビジネスを展開。従来から磨き上げてきたファッション視点を武器とし、衣食住すべてにおいてトレンドを感じられる新しいライフスタイルを提案しております。

2021年3月1日より、大きく変わりつつあるお客さまの消費行動の変容に対応した取り組みの更なる強化を目的として、組織再編を行い、新制OPAが誕生しました。
新制ＯＰＡは、ターミナル立地中心の都市型施設の管理・運営に特化し、経営リソースを集中することにより、新たな価値創造を目指しています。

私たちの存在価値とは、OPAがある地域の人々の日常に寄り添い、人生が豊かになる新しい発見と驚きを提供し続けることであると考えています。
OPAには、創業以来培ってきた強みであるファッションビルディベロッパーとしての情報発信力と提案力があります。これらの強みを時代の変化に合わせて進化させていくことにより、地域のみなさまに信頼され頼られるOPAであることを目指してまいります。

お客さまのニーズが多様化している現代において、新たな顧客価値創造のため、従来の形式にとらわれない新たな事業領域への挑戦も積極的に行います。先進的な取り組みに果敢に挑戦し、それを日本のみならず、世界に向け発信することによって、世界中のお客さまにワクワク・ドキドキを提供する企業でありたい。

コーポレートメッセージ『世界中の人々にワクワク・ドキドキを』に込められた想いのもと、OPAに求められる価値を生活者目線で考え、お客さま・お取引先様・従業員の幸せと共に持続可能な社会への貢献を企業の使命と考え、成長してまいります。

株式会社OPA 代表取締役社長
渡邉 祐子

Watanabe Yuko

Our Mission

イオングループ基本理念

お客さま第一

MISSION

お客さまと従業員の幸せを通じて、
社会と未来に貢献します

VISION

世界中の人々にワクワクとドキドキを

毎日を楽しく過ごすこと。普通のことが難しい時代の中で、

ワクワクする瞬間やドキドキする気持ちをたくさん届けたい。

その先には、きっと素敵な未来が続いている。

『楽しくなりそう！』と感じていただけるように。

ＯＰＡは、まだ知らないワクワクドキドキを発信し続けます。

実現するための行動指針

情熱

すべての行動の原点は、変えたいと思う気持ちから始まります。
OPAがある街をもっと良くしたい。そう強く願う気持ちが原動力となり、
街の未来をよくしていくということに情熱を注ぐ。それがOPAです。

×

挑戦

変化の激しい時代だからこそ、お客さまへの新しい価値を創り続けたい。
可能性を無限に広げるためには、情報のアンテナを高く持ち独創的な
新しい発想を生み出す。スピード感をもって新しいことに挑戦し続ける。
それがOPAです。

×

感謝

私たちは多くの人々に支えられています。謙虚な気持ちを持ち続ける。
それがＯＰＡです。

会社概要

会社概要

社名	：	株式会社OPA
代表者	：	代表取締役社長　渡邉 祐子
本社所在地	：	〒261-7122　千葉県千葉市美浜区中瀬2-6-1WBGマリブイースト22F
資本金	：	10百万円
会社設立	：	2021年3月1日
役員構成	：	代表取締役社長　渡邉 祐子
		取締役 事業創造部長　岩倉 正明
		取締役 営業部長　浅井 直樹
		取締役 リーシング部長　田中 興一郎
		取締役（非常勤）　岩村 康次
		取締役（非常勤）　藤木 光広
		取締役（非常勤）　渡部 まき
株主構成	：	イオンモール株式会社　100%

沿革

1982年	3月	天神ビブレ開店（ビブレ1号店 2020年2月閉館）
1984年	3月	三宮オーパ開店（2019年8月 三宮ビブレから名称変更）
	11月	仙台フォーラス開店（フォーラス1号店）
1985年	4月	横浜ビブレ開店
1988年	9月	新神戸オーパ開店（オーパ1号店 2001年3月営業譲渡）
1996年	4月	キャナルシティオーパ開店
1997年	11月	新百合丘オーパ開店
2006年	3月	旧株式会社OPA設立（（株）ダイエーの100%子会社であった（株）十字屋よりOPA等の事業を（株）OPAへ分社化）
	11月	金沢フォーラス開店
2013年	4月	梅田オーパ開店（2020年3月 OPA ONE事業へ業態転換）
2016年	3月	イオンリテール株式会社のビブレ・フォーラス事業部と事業統合
		（株式交換により、㈱ダイエーからイオンモール㈱の完全子会社となる）
	6月	本社を東京都江東区から千葉県千葉市に移転
	11月	OPA JINGUMAEビル開店（OPA ONE事業1号店）
2017年	2月	三宮オーパ2開店（プロパティマネジメント事業受託）
	10月	高崎オーパ
2021年	3月	株式会社OPA設立

事業概要

OPA・VIVRE・FORUS事業

開発、プランニング

お客さま、ショップさま、物件オーナーさま、地域のみなさまと歩調を合わせ、感性豊かな施設開発を実現します。
また、開業後の定期的なリニューアル実施により施設の鮮度維持を行います。

- マーケティング
- MDプランニング
- テナントリーシング
- 空間演出

施設運営

館を支えてくださっているショップスタッフのみなさまと同じ目線に立ち日々の巡回やヒアリングを重視し、
楽しく安心して働いていただけるようきめ細やかなサポートをします。

- 営業管理
- アカウンティング
- 販売促進
- 施設管理
- テナント会運営
- 従業員教育

OPA ONE事業（一括賃貸）

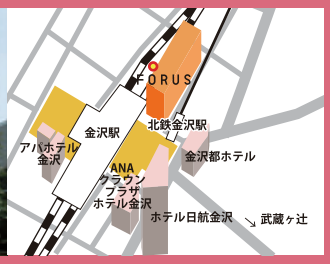
テナントさまのご要望により、旗艦店や既存店舗のサテライトストア等、
ブランドのイメージを最大限に発揮できる、都心部での路面店舗開発も行っております。

OPA JINGUMAEビル

店舗展開

金沢フォーラス

所在地 石川県金沢市堀川新町3-1



●開店日:2006年11月2日 ●敷地面積:100,300㎡
●延床面積:45,800㎡ ●GLA:26,100㎡ ●専門店数:188店舗
●駐車台数:4,300台 ●階数:1F-7F ●TEL:076-265-8111
●交通案内:JR線「金沢」駅徒歩1分

横浜ビブレ

所在地 神奈川県横浜市西区南幸2-15-13

●開店日:1985年4月20日 ●敷地面積:6,000㎡
●延床面積:44,800㎡ ●GLA:18,700㎡ ●専門店数:105店舗
●駐車台数:115台 ●階数:B1F-9F ●TEL:045-314-2121
●交通案内:JR線・京急線・東急東横線・相鉄線「横浜」駅西口徒歩5分

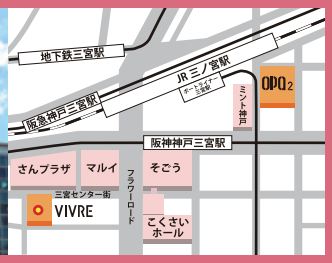
三宮オーパ

所在地 兵庫県神戸市中央区三宮町1-5-26

●開店日:1984年3月 ●敷地面積:1,500㎡
●延床面積:10,300㎡ ●GLA:6,100㎡ ●専門店数:21店舗
●階数:B1F-7F ●TEL:078-391-6631
●交通案内:JR線「三ノ宮」駅徒歩5分
阪急線・阪神線「神戸三宮」駅徒歩5分

三宮オーパ2（プロパティマネジメント事業）

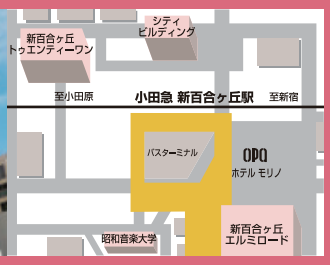
所在地 兵庫県神戸市中央区雲井通6-1-15



●開店日:2017年2月24日 ●敷地面積:4,700㎡ ●延床面積:17,600㎡
●GLA:11,400㎡ ●専門店数:41店舗 ●駐車台数:765台 ●階数:2F-9F
●TEL:078-222-2229 ●交通案内:JR線「三ノ宮」駅東改札口徒歩1分
阪急線・阪神線「神戸三宮」駅東改札口徒歩1分
ポートライナー「三宮」駅2F直結

新百合丘オーパ

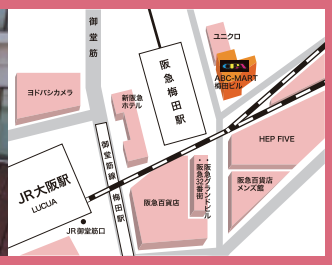
所在地 神奈川県川崎市麻生区上麻生1-1-1



●開店日:1997年11月1日 ●敷地面積:5,000㎡
●延床面積:22,300㎡ ●GLA:12,700㎡ ●専門店数:76店舗
●駐車台数:100台 ●階数:B1F-6F ●TEL:044-965-2121
●交通案内:小田急線「新百合ヶ丘」駅徒歩1分

梅田オーパ（OPA ONE事業 一括賃貸）

所在地 大阪府大阪市北区茶屋町1-27 ABC-MART梅田ビルB1F・B2F



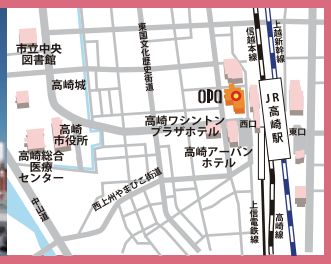
仙台フォーラス

所在地 宮城県仙台市青葉区一番町3-11-15

●開店日:1984年11月1日 ●敷地面積:4,300㎡ ●延床面積:32,400㎡
●GLA:14,500㎡ ●専門店数:100店舗 ●駐車台数:4,000台 ●階数:B2F-8F
●TEL:022-264-8111 ●交通案内:JR線「仙台」駅徒歩15分
地下鉄南北線「広瀬通」駅西4出口徒歩1分
地下鉄東西線「青葉通一番町」駅徒歩4分

高崎オーパ

所在地 群馬県高崎市八島町46-1



●開店日:2017年10月13日 ●敷地面積:7,400㎡
●延床面積:41,700㎡ ●GLA:25,600㎡ ●専門店数:157店舗
●駐車台数:7,000台 ●階数:1F-8F ●TEL:027-321-8111
●交通案内:JR線「高崎」駅西口直結

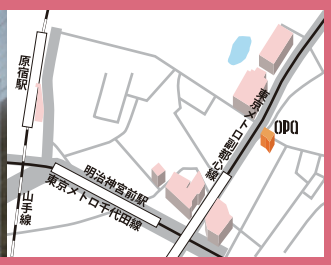
西川口フェスト(ロードサイド他)

所在地 埼玉県川口市並木2-1-1

●GLA:5,200㎡ ●専門店数:7店舗
●交通案内:JR線「西川口」駅前

OPA JINGUMAEビル(OPA ONE事業 一括賃貸)

所在地 東京都渋谷区神宮前4-32-16



キャナルシティオーパ

所在地 福岡県福岡市博多区住吉1-2-22

●開店日:1996年4月20日 ●敷地面積:38,500㎡ ●延床面積:25,900㎡
●GLA:15,800㎡ ●専門店数:100店舗 ●駐車台数:1,300台 ●階数:B1F-3F
●TEL:092-263-2121●交通案内:JR線「博多」駅徒歩10分
地下鉄空港線・箱崎線「中洲川端」駅徒歩10分
地下鉄空港線「祇園」駅徒歩7分

環境配慮と安心安全への取り組み

省エネや工事廃棄物のリデュース（廃棄物の抑制）、
リユース（再利用）、リサイクル（再資源化）に取り組み、環境負荷の削減に努めています。
また、お客さまが安心安全にお買い物を楽しんでいただける館内環境を整えています。

1 館内照明器具のＬＥＤ化

館内共用部、外部サインではＬＥＤ化を実現しています。また、各専門店も大部分がＬＥＤを採用。発熱量が少ないため、冷房負荷の低減にも貢献しています。

2 省エネ空調機器導入

設備更新時に効率的な省エネ空調機器を導入しています。ＩＴ技術で施設全体のエネルギーを管理し、省エネルギーを実現しています。

3 透明不燃シートを用いた防煙垂壁

防煙垂壁は従来のガラス製ではなく、透明不燃シートを新店舗にて採用。また、一部既存店舗では、リニューアル時に交換しています。

4 節水型衛生器具の採用

水質源節約のために節水型器具を設置しています。

新型ウイルス感染防止対策

新型ウイルス感染防止対策としてお客さま用入り口及び従業員用入り口に検温器（サーマルカメラ）を設置。
また、館内の各箇所にアルコール噴射器、感染防止対策ポスターやピクトグラムを設置し、感染防止を図っています。

地域との取り組み

高崎オーパ

近隣学校や近隣店舗と連携した企画の実施

周年祭のイベントとして高崎オーパ周辺の保育園、小学校、大学と連携し、
高崎駅と繋がる2階のペデストリアンデッキにて演奏会を実施。周年祭を盛り上げました。
また、近隣店舗と共同企画したスタンプラリーの実施や高崎駅周辺にて、
近隣店舗や地元のお子さまと共に、仮装パレードを行い、高崎の活性化を図っています。

高崎観光協会との取り組み「高崎じまん」

地元で人気のスイーツや各種名産品、
お土産の他加工品など、高崎の特色のある商品を取り揃え、
高崎がおすすめする“じまん”をOPAから発信しております。

TAKASAKI

OPAの強み

当社の強みは先進的でユニークなコンセプトや
ビジネスモデルを持ったショップさまを見出し、全国に先駆けて発信することです。
また、こだわりのビジュアルにて打ち出す環境演出や告知、
独自に開発したアプリ等を用いた販促戦略にも注力しています。

CHALLENGE TO A NEW MARKET

新たなマーケットへの挑戦

**お客さまに今までにない体験を提供したい、新しいものや価値あるものをいち早く提供し、驚きと感動を与えたい。
OPAはそのマーケットに進出していないショップさまを見出し、積極的に導入しています。**

金沢フォーラス1号店「レモネードバイレモニカ」

2016年に金沢フォーラスに第1号店をオープン以来、
都内を中心に全国に拡大。

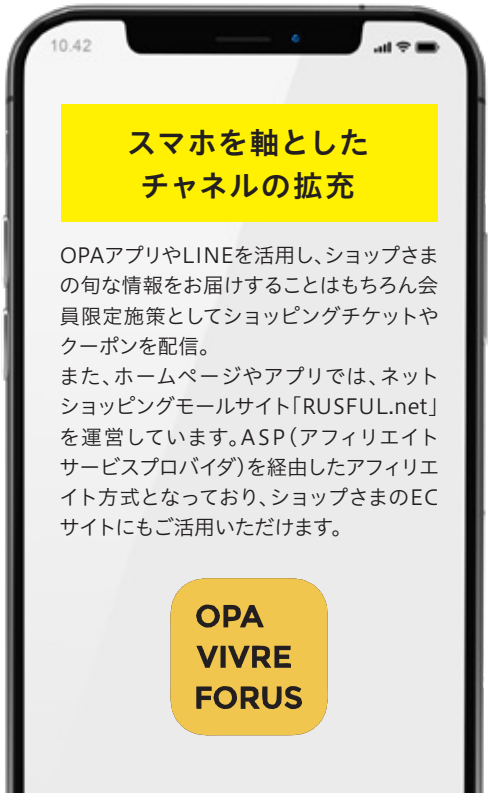
日本初出店 英国発の遊べる 玩具専門店「ハムリーズ」

ユニークな体験型販売スタイルと玩具店の常識を超えた
アクティビティを体験できる「ハムリーズ」を国内で初めて出店。

新しさ、季節感ある環境演出

OPAにとって、ビジュアルとは企業の考え方、
MD、ターゲット、センスを表現し視覚的に認識させる手段であり
重要な役割を果たすと考えています。
毎年、新しさやインパクトを追求したビジュアルを
シーズンやバーゲンごとに展開し
OPAブランドの価値向上に努めています。

ハロウィンシーズンには
近隣高校と連携し、
生徒が考案したショートムービーを
外観装飾として採用しました。



スマホを軸とした チャネルの拡充

OPAアプリやLINEを活用し、ショップさまの旬な情報をお届けすることはもちろん会員限定施策としてショッピングチケットやクーポンを配信。
また、ホームページやアプリでは、ネットショッピングモールサイト「RUSFUL.net」を運営しています。ASP（アフィリエイトサービスプロバイダ）を経由したアフィリエイト方式となっており、ショップさまのECサイトにもご活用いただけます。

OPA
VIVRE
FORUS

ESに関する取り組み

ショップさまが安心して楽しく働ける環境を整えるため、
日々の巡回でのコミュケーションはもちろんのこと、
研修やレクリエーションにも力を入れています。

ショップさまと密な情報交換

OPAではともに成長していくパートナーとして、ショップさまとのコミュニケーションを重視しています。各階にフロア担当を設け、日々の巡回を通し、ショップさまの現状を把握し、ディスプレイの改善提案や、売上向上のための企画をご提案します。

各館、充実した研修プログラムやレクリエーションを計画し、ショップさまからご好評いただいています。

※研修内容は各館により異なります

接客強化セミナー

『おもてなし第一印象 スーパートレーニング』と題し、
接客強化セミナーを実施しています。

モニター調査

調査と結果報告だけでない、フィードバックの場を
設けています。

接客ロールプレイングコンテスト

館全体の接客力向上を目的とし、
接客ロールプレイングコンテストを実施しています。

懇親会

各館、工夫を凝らしたプログラムでショップさまを
おもてなしします。

Employee Satisfaction