

# 各エリアのコンセプトを明確化。 テナントとともに企業価値向上を 実現しています。

## テナント出店の メリット

### 利便性

JR・地下鉄計5路線が  
乗り入れる  
好アクセスに立地

### 集客力

大型イベントや  
アトラクション  
との相乗効果

### 非日常性

消費を喚起する  
エンタ  
テインメント

LaQua  
TOKYO DOME CITY

ラクーア

約75店舗

東京の真ん中で  
リフレッシュを楽しむ



一番のターゲットである  
女性のお客様の増加を実現。

広大な敷地に様々な施設を有する東京ドームシティでは、施設、エリアごとにコンセプトやターゲットを明確化し、お客様満足の最大化を図っています。リーシングの際には、各店の売上の最大化を見込めるテナント・ミックスを前提に、施設、エリアにふさわしいテナントを誘致しています。施設管理においても、東京ドームシティ全体としての価値向上を念頭に、テナントとの共存共栄により、お客様のニーズに応える施設づくりを積極的に推進。テナントの成長とともに、東京ドームシティ全体の成長を実現しています。

MEETS  
PORT  
Hall・Dining・Garden  
TOKYO DOME CITY

ミーツポート

約10店舗

その他構内

約30店舗



都市で生活する人に上質な  
ダイニングを揃える



コンセプトを  
明確にした  
テナント展開

