

研究視察の趣旨

テーマ		視察・研究の内容
第一のテーマ	経済の変化に常に対応して発展しているアメリカの流通業の底力の研究	<p>アメリカの流通業は、過去3回の不況期に新たな時代の変化に対応し、不況を逆利用して発展しました。1980年代の不況期には<u>バリュー業態</u>(アウトレットセンターやディスカウントセンター、バリューセンター等)が出現し、アメリカの流通の底力を見せました。1990年代のITによる好景気期には、シネコンやレストラン、アミューズメントの<u>エンターテインメント</u>を導入したSCが発展しました。2000年代のITバブル崩壊後には、居心地感のある第三の場を核要素とする<u>ライフスタイルセンター</u>が発展しました。</p> <p>アメリカは経済の変化が起こると、常に流通を変革させ、逆に新たな業態が出現しています。今、アメリカは経済の成長と停滞という二極化の中で各流通業は互いに創意工夫し、生き残り勝ち残りをかけて進化しています。</p>
第二のテーマ	多様な業態の成立のメカニズムの視察・研究	<p>アメリカにはSCが46,000ヶ所立地(コンビニエンスセンターを含めると11万ヶ所以上)しています。日本の3,200ヶ所と比較して著しく激しい競争がSC相互間及び業態相互間で行われています。そして、競争の激しさが棲み分け手法や業態の多様化へと進み、各業態が互いに得意分野を発揮して成立しています。この棲み分けは30年前からアメリカで現実化しています。<u>棲み分けの理論と業態成立のメカニズム</u>がどのようになっているのかを解説します。このアメリカの棲み分けの考え方の中には、<u>日本のSC飽和時代の勝ち残りノウハウの宝の山</u>が存在します。</p>
第三のテーマ	ニューモダン消費に対応した新業態の視察・研究	<p>アメリカや日本では、モダン消費である買物の学習経験の連続性が終焉し(モノを買い、消費し、所有し、使用することに喜びを感じなくなった時代)、<u>モノ離れ(タンスの中は一杯状態)の中で購買意欲の高い商品・サービスやライフスタイルを追求するポストモダン・ニューモダン消費への対応型業態</u>が出現しています。そこから、日本の今後の消費意欲を高めるためのポイントを解説します。</p>
第四のテーマ	アメリカの専門店のトレンドの視察・研究	<p>アメリカの専門店業態はSCと共に成長してきました。日本では第2世代の専門店チェーンの時代ですが、アメリカでは第3世代の専門店チェーンが続出しています。例えば、アメリカでは熟年マーケットの専門店チェーンが出現し、団塊世代の人気を得ています。しかし、日本ではシニアマーケットの専門店はずいぶんうまくいっていません。そこで、日本とアメリカの専門店を比較分析し、<u>アメリカでの専門店の展開パターンと成立メカニズムの素晴らしさ</u>を解説します。</p>
第五のテーマ	デッドモール化の実態とネット通販に対応した次世代型SCの視察・研究	<p>アメリカのRSCにおいて、経年劣化及びネット通販により過渡期業態化(時代対応できていない業態)したSCは淘汰または長期低落化しています。この流通先進国における<u>デッドモール化のメカニズム</u>ならびにネット時代に対応した次世代型SCについて解説します。</p>

ダイナミック海外流通研究視察ツアーの特徴

1. アメリカのショッピングセンター業態の種類と、生き残りを賭けた過去から現在のプロセスを棲み分けの観点より研究・視察します（アメリカの現状を知ることにより、わが国の近未来の流通業の方向性が見えてきます）。
2. アメリカの商業業態のフルコースを研究・視察し、各業態の実態と特徴を学びます（SC及び業態を今回視察中に40ヶ所以上見ることにより、業態を一挙にかつ体系づけて学ぶことができます）。
3. アメリカ流通事情に詳しいアメリカの流通関係者が講演及び視察する商業施設の解説をし、地に足のついた研究視察にします（アメリカのディベロッパー会社などの勉強会も予定しています）。
4. 各商業施設のポイントやアメリカの流通業の実態と課題の資料を作成し、また、バス移動中及びホテルで勉強会を行います（アメリカの流通・SC関連の資料集を作成し、できるだけ身になる研究視察にします）。
5. ダイナミック流アメリカ流通の過去及び現状の分析により、独自の解説・指導を行います（アメリカの現状から、わが国の近未来の流通業において勝ち残る手法を解説します）。現地セミナーを8回（成田でのセミナーを含む）予定しています。

研修会	場 所	日 時	講 師	内 容
第1回	成田空港	10月16日 [10:30~12:00]	六車 秀之 (ダイナミックマーケティング社 代表)	アメリカの流通・SCを学ぶポイントを解説
第2回		10月16日 [13:00~14:30]	六車 秀之 (ダイナミックマーケティング社 代表)	アメリカの流通・SCの動向と強さのメカニズムを解説
第3回	ロサンゼルス	10月17日 [8:00~9:30]	六車 秀之 (ダイナミックマーケティング社 代表)	アメリカの流通・SC・専門店の動向①
第4回	ロサンゼルス	10月18日 [8:00~9:30]	六車 秀之 (ダイナミックマーケティング社 代表)	アメリカの流通・SC・専門店の動向②
第5回	ロサンゼルス	10月19日 [8:00~9:30]	六車 秀之 (ダイナミックマーケティング社 代表)	アメリカの流通・SC・専門店の動向③
第6回	ラスベガス	10月20日 [8:00~9:30]	Cho Suzumura (GWest Architecture, LLC)	アメリカの流通・SC・専門店の動向④
第7回	ニューヨーク	10月22日 [8:00~9:30]	六車 秀之 (ダイナミックマーケティング社 代表)	アメリカの流通の動向から近未来の日本の流通・SCを学ぶ
第8回	ニューヨーク	10月23日 [8:00~9:30]	六車 秀之 (ダイナミックマーケティング社 代表)	六車のニューヨーク記念講演 (今回の視点の要約とテーマ化)

バス中研修会	随 時	バス移動中に、視察SCの概要と見どころを説明します。また、長時間の移動中には、「アメリカの流通の実態や業態の特性」を随時解説します。
アメリカでの 業界実務家との 研修会	3ヶ所を予定	<p>■ディベロッパーへのインタビュー SCマネージャーなどへのインタビュー (次のテーマを予定)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・SCマネージャーによるSC運営手法 ・リーシング担当によるテナントリーシング手法 ・マーケティング担当による販促手法 ・ネット時代における対策手法

アメリカ視察研究資料	出発1週間前にお送りします。	アメリカにおける流通業界・SCの現状、日米の流通比較、研究視察におけるポイント等を整理してお送りします。
------------	----------------	--

アメリカの流通を学ぶポイント

アメリカの流通は、視察のみでは「**記憶に残るノウハウ**」（**見て学ぶノウハウ**）の取得にはなりません

アメリカの流通の過去から現在さらに近未来までの**成功・失敗のメカニズムを解明**することが、アメリカという**流通のノウハウの宝庫**を見て学ぶこととなります

アメリカの流通を学ぶ**第1の理由**

なぜ成功し、なぜ失敗するのかのメカニズムをノウハウとして“見て学ぶ”ことです

アメリカの流通を学ぶ**第2の理由**

世界の最先端を歩むアメリカの流通の最新業態・専門店を知識として“見て学ぶ”ことです

それにより、日本の近未来の「**デッドモール化の中での次世代型SCのあり方**」「**モノ離れ後のSCのあり方**」「**流通成熟期のSCのあり方**」が見えてきます

まさに、「**見て学ぶ**」を**コンセプト**とするアメリカ流通の視察・研究です

すなわち、**日本の流通を熟知しかつアメリカの流通のメカニズムを最も知る**コンサルタントがコーディネートする視察・研究です