

公司简介

DYNAMIC MARKETING Co. Ltd. Since1977

(株)ダイナミックマーケティング社⁶

The Think Tank and Strategic Consulting Company For the Commercial Distribution Industry



〒531-0062 大阪府大阪市北区長柄中2-5-44
TEL:06-6353-6666 FAX:06-6356-1663 E-mail:DM@dynamic-m.co.jp
URL:<http://www.dynamic-m.co.jp/> 六車流研:<http://www.muguruma-ryuken.jp/>

DYNAMIC MARKETING Co. Ltd.
Osaka, JAPAN

DYNAMIC
MARKETING
CO. LTD.



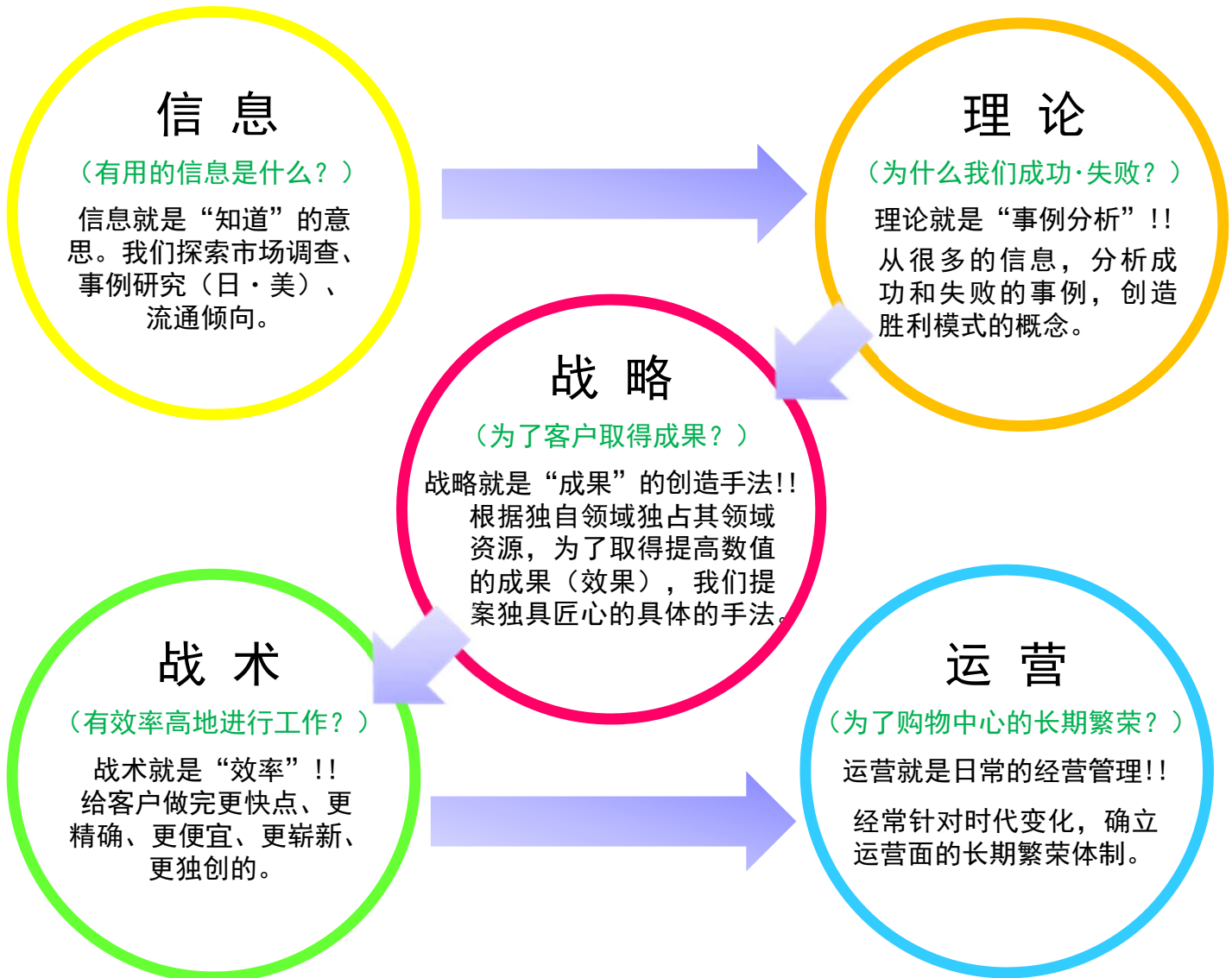
Dynamic Marketing Co. Ltd.

公司概况

公司名称	株式会社 ダイナミックマーケティング社 Dynamic Marketing Co. Ltd.						
总经理	六车 秀之 (Muguruma Hideyuki)						
成立时间	<table border="1"> <tr> <td>开有限公司 1977年 4月 第1创业</td> <td>开株式会社 1991年 12月 第2创业</td> <td>通过意识革命 2004年 5月 第3创业</td> <td>通过第2次意识革命 2009年 5月 第4创业</td> <td>通过第3次意识革命 2011年 5月 第5创业</td> <td>向全球公司 2012年 5月 第6创业</td> </tr> </table>	开有限公司 1977年 4月 第1创业	开株式会社 1991年 12月 第2创业	通过意识革命 2004年 5月 第3创业	通过第2次意识革命 2009年 5月 第4创业	通过第3次意识革命 2011年 5月 第5创业	向全球公司 2012年 5月 第6创业
开有限公司 1977年 4月 第1创业	开株式会社 1991年 12月 第2创业	通过意识革命 2004年 5月 第3创业	通过第2次意识革命 2009年 5月 第4创业	通过第3次意识革命 2011年 5月 第5创业	向全球公司 2012年 5月 第6创业		
业务内容	购物中心等流通业的咨询服务						
企业理念	<p>Dynamic Marketing Co. Ltd. 的咨询目的是消费者, 居民, 开发商, 店铺的互利同存发展。</p> <p>Dynamic Marketing Co. Ltd. 的咨询是做出了流通业界的健全的发展, 和咨询业界的健全发展的贡献。</p>						
资本金	¥40,000,000 (800股)						
地址	<p>地 址 〒531-0062 大阪市北区长柄中2-5-44</p> <p>T E L 06-6353-6666 (代表)</p> <p>F A X 06-6356-1663</p> <p>E - m a i l DM@dynamic-m.co.jp</p> <p>U R L http://www.dynamic-m.co.jp/</p>						
员工人员	12名 (包括国内・海外的联盟合作企业动员可能人员 30名以上)						
有关机构	<p>社团法人 日本购物中心协会 会员</p> <p>ICSC (国际购物中心协会) 会员</p> <p>大阪商工会议所 会员</p> <p>购物中心经营士会 会员</p>						
总经理和员工的6个起誓	<table border="0"> <tr> <td>①一起成长人能够起来</td> <td>②一起成为富裕</td> </tr> <tr> <td>③一起做出成果</td> <td>④一起做出贡献社会</td> </tr> <tr> <td>⑤一起遵守社会伦理</td> <td>⑥一起挑战向未知的世界</td> </tr> </table>	①一起成长人能够起来	②一起成为富裕	③一起做出成果	④一起做出贡献社会	⑤一起遵守社会伦理	⑥一起挑战向未知的世界
①一起成长人能够起来	②一起成为富裕						
③一起做出成果	④一起做出贡献社会						
⑤一起遵守社会伦理	⑥一起挑战向未知的世界						

Dynamic Marketing Co. Ltd. 是这样的咨询公司。

根据五个过程，从理论到实践，为客户提供全方位咨询服务



Dynamic Marketing Co. Ltd. 是在咨询业务上、
根据下面的内容,我们理解跟委托人的关系。

我们完全理解客户的委托意图和志向。

我们对客户全情投入。

我们提案给客户从理论到实践的完成秘诀提供多种提案。

从调查和战略·概念策划制定到实行,进行密切沟通和联系。

我们提案计划·指导内容是按照符合逻辑的想法提供胜利模式的概念。

站在同一立场,一起全力工作。

Dynamic Marketing Co. Ltd.

全方位咨询的内容

我们提供全方位咨询是购物中心的开发、重新装修、复苏「从战略到实践」「从调查到运营」



Dynamic Marketing Co. Ltd.

总经理经历

名字	六车 秀之 (Muguruma Hideyuki)
现职	Dynamic Marketing Co. Ltd. 总经理 六车流研(六车流通研究所) 所长
最终学历	明治大学大学院 商学研究科(修士课程) 1970年修了
取得资格	1969年4月 通产大臣登录中小企业诊断士取得(现在未登录) 1993年12月 日本购物中心协会认定购物中心经营士取得 2007年12月 神戸大学大学院 经营学研究所 非常勤讲师
经历	在骏台咨询中心(清水晶 明大教授主办)进修流通市场营销 1977年独立出来, 流通业的调查・企划・咨询经历40年
业务	购物中心和流通业的市场调查・企划・咨询经历40年。主要从开发商立场的开发购物中心・重新装修业务。除了从购物中心开发、出发的常规视角, 我们还在前期开始从长远发展的运营视角, 对购物中心的存在方式, 以及市场饱和期的存活方式进行确立分析。
宣传活动	娱乐产业(杂志)、Shopping Center TODAY(杂志)、纤研新闻(报纸)、stores report(杂志)、贩卖革新(杂志)等多数执笔。 日本购物中心协会、综合UNICOM(公司)、流通关联企业、工商会议所、各种关联团体、大学、DM战略专题讨论会、海外视察研讨会等讲演(每年50次以上) 为了流通业界的健全的发展「Dynamic研究报告书」、「流通和SC・私的视点」、「六车秀之的商业见闻录」等, 发出信息(年間100次以上) 主页年間54万访问
著书	「购物中心的开发・运营的研究」DM Library 1996年10月发行 「SC开发的原理・原则和诊断事例集」综合UNICOM 1998年4月发行 「品牌特价商品购物中心开发计划・实态调查资料」综合UNICOM 2000年1月发行 「次世代购物中心」(共著)中央经济社 2000年5月发行 「次世代流通supply chain」(共著)中央经济社 2001年10月发行 「SC的开发・重新装修・运营的秘诀集」DM Library 2001年11月发行 「Life Style Center的成功的机制和事例研究」DM Library 2003年8月发行 「Life Style Center的构筑」同文馆 2007年10月发行 「流通和SC・我的视点」DM Library 第1集(1991年3月发行)~第11集(现在最新刊) 「One hour know-how 用1时间会理解浓缩縮秘诀集」六车Library (2010~2013年)

Dynamic Marketing Co. Ltd.

人员概要

六车秀之	代表・总经理 上级咨询，购物中心经营士 ・流通业和购物中心的智囊团「六车流研」所长 ・流通和咨询购物中心担当
中西邦夫	副总经理・执行官 上级咨询 ・流通和咨询购物中心担当
乡田淳	处长 上级咨询 ・流通和咨询购物中心担当（国际部担当）
宫本宣久	处长 上级咨询，商业设施士 ・购物中心和商业设施的商业环境、设计计划担当
瓜生行克	处长 上级咨询，一级建筑师 ・购物中心和商业设施的总体规划策定担当
安达崇彦	咨询，一级财务策划师技能士 ・流通和咨询购物中心担当
六车裕子	处长・董事 话务员人员（管理人） ・事务统括业务（财务和总务）担当
吉村朱未	话务员人员 ・流通和编写购物中心资料、数据管理担当
南文子	话务员人员 ・流通和编写购物中心资料、财务・总务担当
Noh Young Soo	韩国分公司 Vice President, 上级咨询 ・在韩国商业设施的调查、计划、开发、运营、招商租赁
井上喜光	上级咨询(客座)，(H·I communications 代表) ・往中国的日本企业进入的支援和指导担当
高坂贞夫	上级咨询(客座)、(M&L institute 代表) ・流通业整体的战略构筑业务担当
神尾安宏	上级咨询(客座)、(环境演出研究所 代表) ・购物中心和商业设施的环境设计计划担当
宫本晴之	上级咨询(客座)、(arishiba常务董事) ・购物中心和商业设施的招商租赁、店铺市场调查担当
渡边米英	上级咨询(客座)、(shift planning 代表) ・整个流通业的咨询和秘诀资料坚修担当

除了上面的公司、人员以外，都合作国内外的联盟伙伴企业，根据开发购物中心、重新装修、运营、招商租赁，我们进行专业和总咨询

Dynamic Marketing Co. Ltd.

组织和事业内容

根据六个组织，从理论到实践我们都咨询。



※这张里面出来的「地方」的意思是, 除了家庭、工作单位以外, 对自己来说感觉舒服的地方

Dynamic Marketing Co. Ltd. 提供下列三个视点的咨询服务

有客观性的咨询, 提出方案

为提供给客户在同一基准下做出判断的环境, 我们通过数据分析验证的方法进行咨询并提出方案。

有逻辑性的咨询, 提出方案

为客户纵向分析、明确前提与结果、原因与结果的剖析机制进行咨询并提出方案。

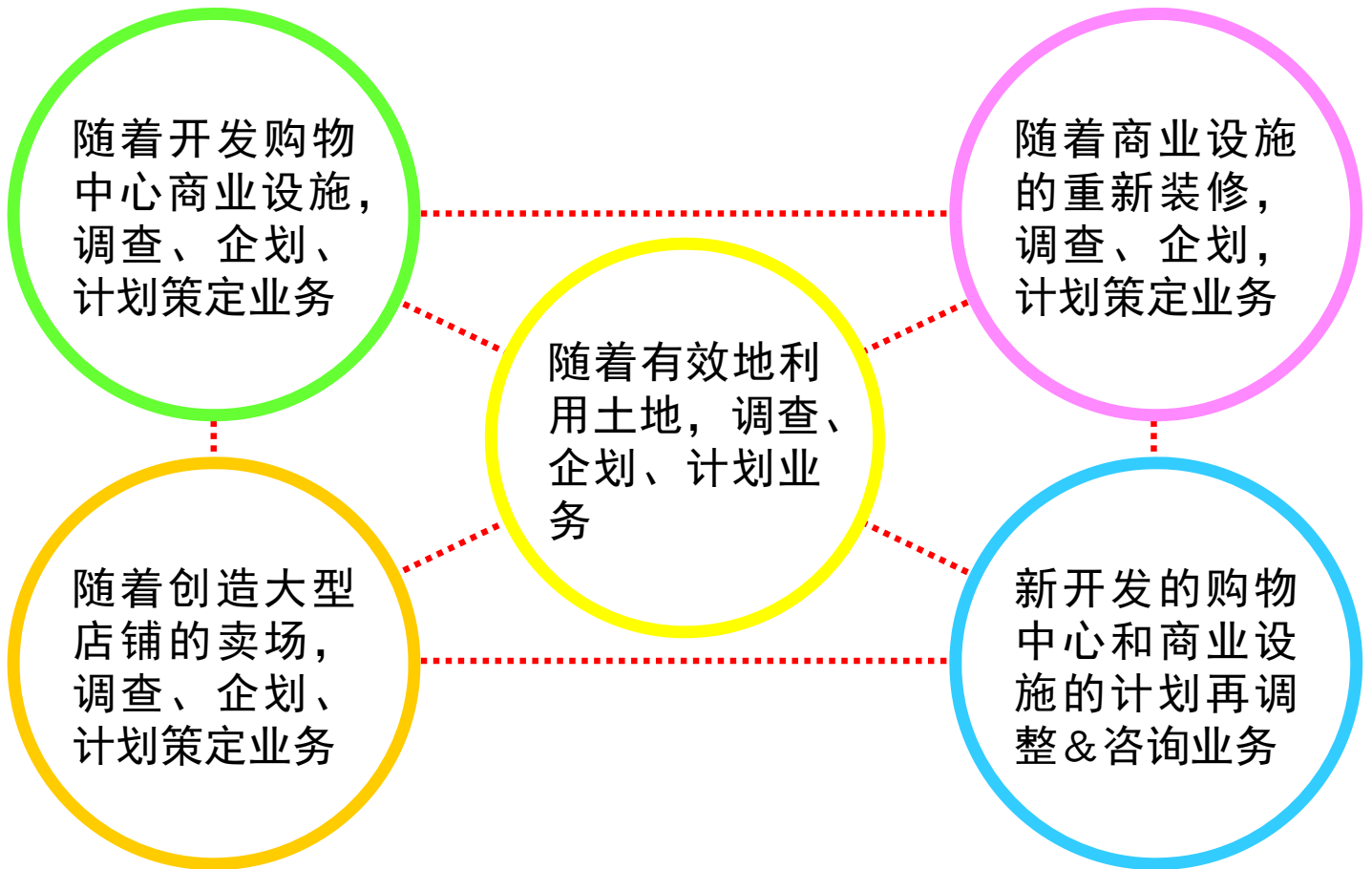
有革新性的咨询, 提出方案

通过70%的成功案例、附加30%的全新理念, 为客户量身定做专属方案。

咨询事业部的事业内容

—为了强化购物中心和商业设施，进行指导业务—

咨询事业部进行下列的业务。



随着开发购物中心商业设施，调查、企划、计划策定业务

客观的立地评价（立地条件、竞争条件、市场条件）、预测需要、估算商业规模、基本战略、营销策定、事业计划等，随着开发购物中心计划策定。

随着商业设施的重新装修，调查、企划，计划策定业务

现在购物中心的位置，确认从潜在的观点，解决现状的店铺的课题，把购物中心的构建规划，我们做最小投资完成办法的计划策定。

随着有效地利用土地，调查、企划、计划业务

为了有效地利用空闲地，有望设施和导入设施的选定提案根据客观的立地评价。同时，进行候补店铺的预先招商和真正招商。

随着大型店铺的卖场，调查、企划、计划策定业务

市场需求和立地特性、还根据竞争条件的市场调查，我们提案从客人的观点营销策略刺激卖场

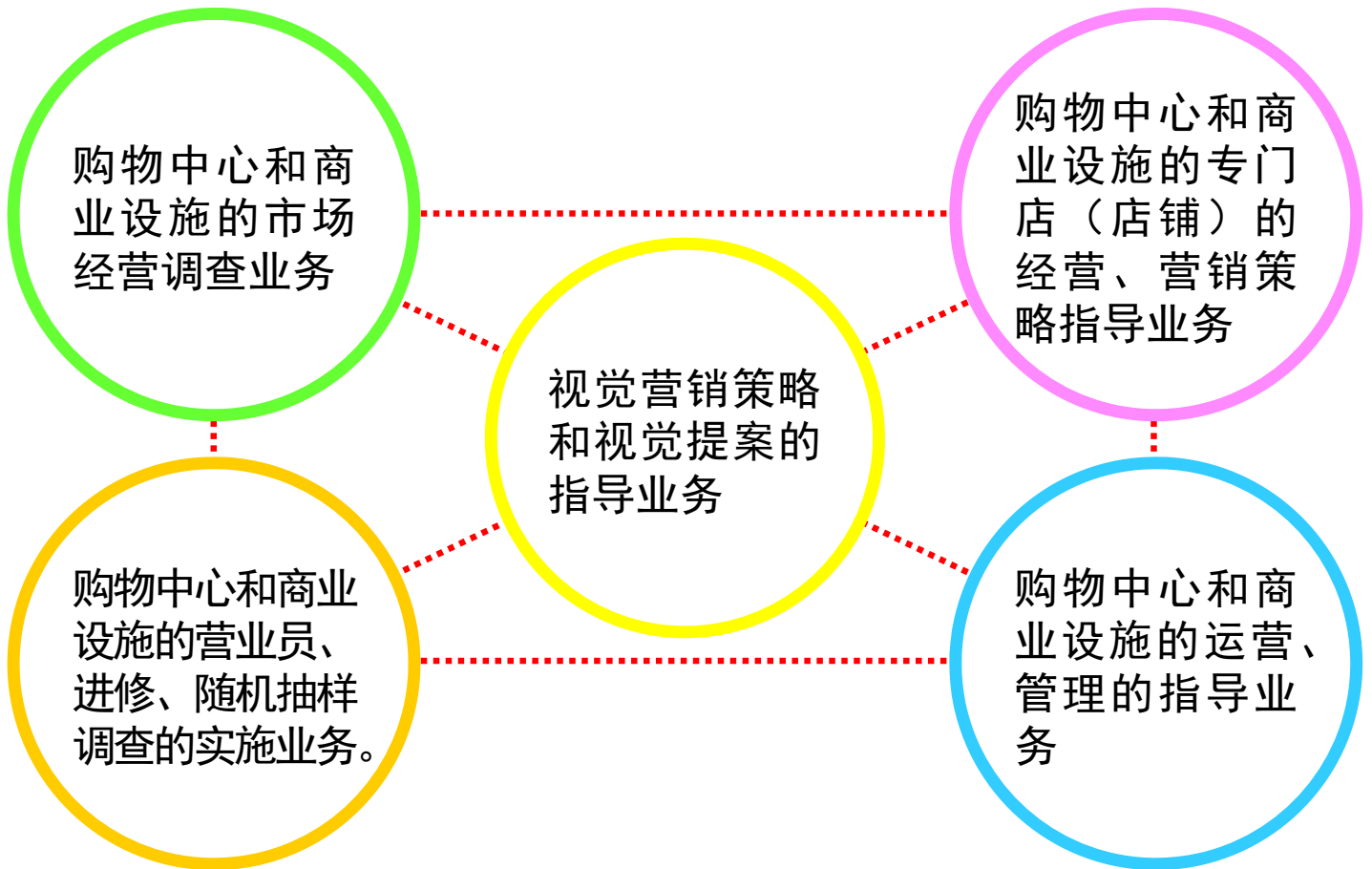
新开发的购物中心和商业设施的计划再调整&咨询业务

新开张后6月以内，从客人的观点和实绩，我们把握计划和实际的差异，提出课题，解决问题，我们提案不但健全，而且会增长购物中心

市场营销事业部的事业内容

—我们进行为了使购物中心和商业设施长期繁荣指导业务—

市场营销事业部进行下列的业务。



购物中心和商业设施的市场经营调查业务

为了把握客人的实际状态和需要结构，进行「来店客人调查」、「居住者调查」、「焦点调查」、「来店客人数调查」什么的。

※焦点调查：客人具有潜在的动向和要求在采访小组的把握・分析

购物中心和商业设施的运营、管理的指导业务

为了购物中心和商业设施的长期繁荣，作为开发商运营、管理的店铺管理，根据市场的信息管理，我们提案商圈的进展型手法。

购物中心和商业设施的专门店（店铺）的经营、营销策略指导业务

为了购物中心和商业设施内的专门店的提高营销能力的策略，我们指导应付地域需要、地域紧贴选择商店，创造专门店。

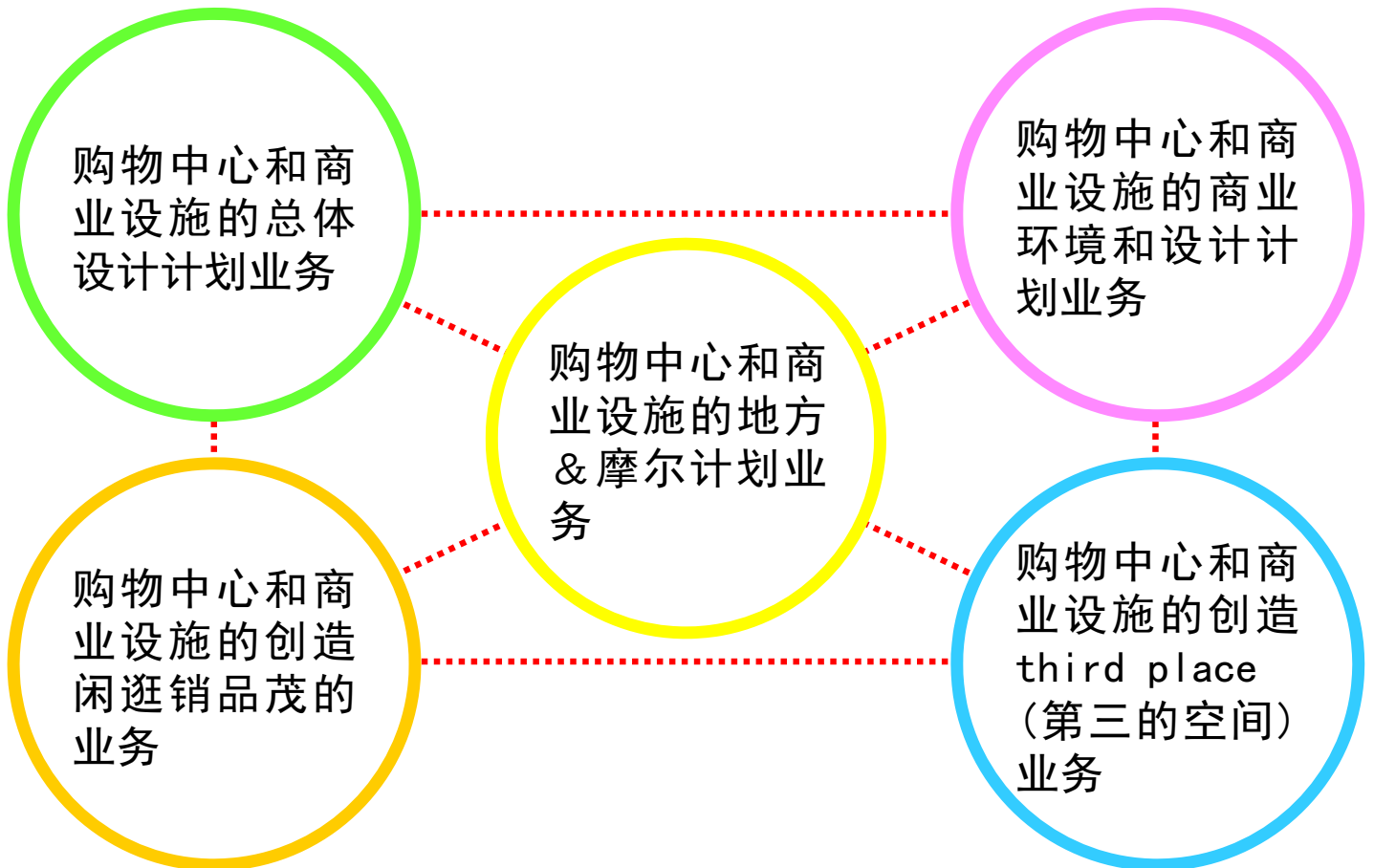
视觉营销策略和视觉提案的指导业务

我们为了刺激购物中心和商业设施的专门店的卖场的看点，提供视觉营销策略、视觉提案的创造店铺和商品的表示的办法。

购物中心和商业设施的营业员、进修、随机抽样调查的实施业务。

我们进行根据随机抽样调查的购物中心和商业设施的创造专门店、接客技术、生活和商品的提案技术的CS（顾客满意度）调查。

创造摩尔&地方事业部进行下列的业务。



※闲逛销品茂: 会一边逛游一边买东西的销品茂

※这张里面出来的「地方」的意思是, 除了家庭、工作单位以外, 对自己来说感觉舒服的地方

购物中心和商业设施的总体设计计划业务

我们进行购物中心和商业设施的入店→闲逛→停留→吸引→出店的根据周游5原则硬件的制造卖场、制造布置、制造矢量 (有方向性周游导线)。

购物中心和商业设施的商业环境和设计计划业务

购物中心和商业设施的商业环境和设计计划的建筑计划、从卖场外观设计 (造型、配色、光)、创造环境制定计划。

购物中心和商业设施的地方 & 摩尔计划业务

从购物中心和商业设施第3空间 (不是家、不是工作单位, 以外的休息的地方) 的观点, 地方 (感觉舒服的好地方) 和摩尔 (有引擎、方向盘的矢量摩尔) 策定计划。

购物中心和商业设施的创造闲逛销品茂的业务

购物中心和商业设施的开发和重新装修的、客人在摩尔提高来店频率, 创造有娱乐性摩尔业务。

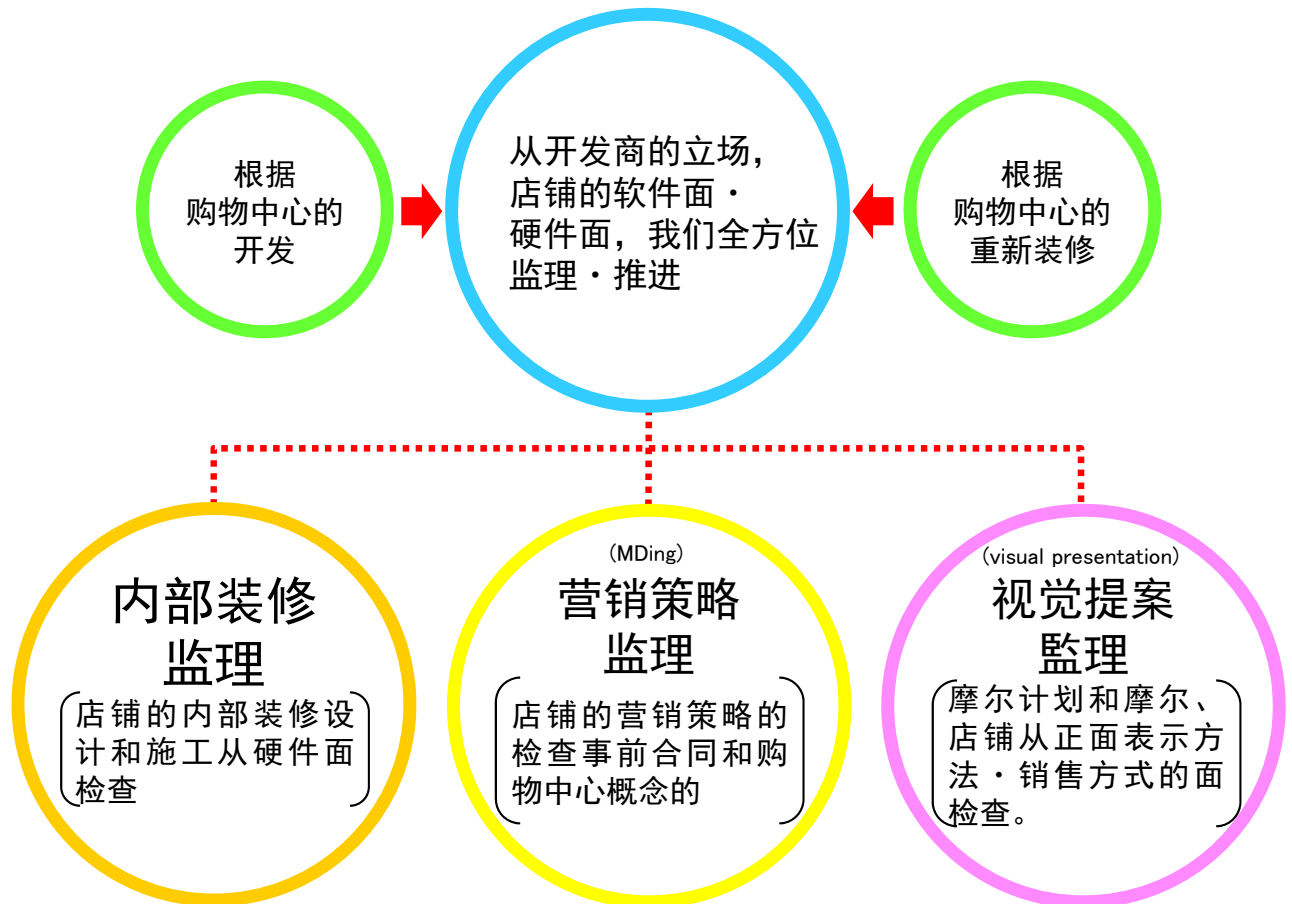
购物中心和商业设施的创造third place (第三空间) 业务

购物中心和商业设施的开发和重新装修的、为了客人的提高感觉舒服的作为第三空间, 创造地方的业务。

店创监理事业部的事业内容

— 我们进行把无型变硬件化，完成购物中心业务 —

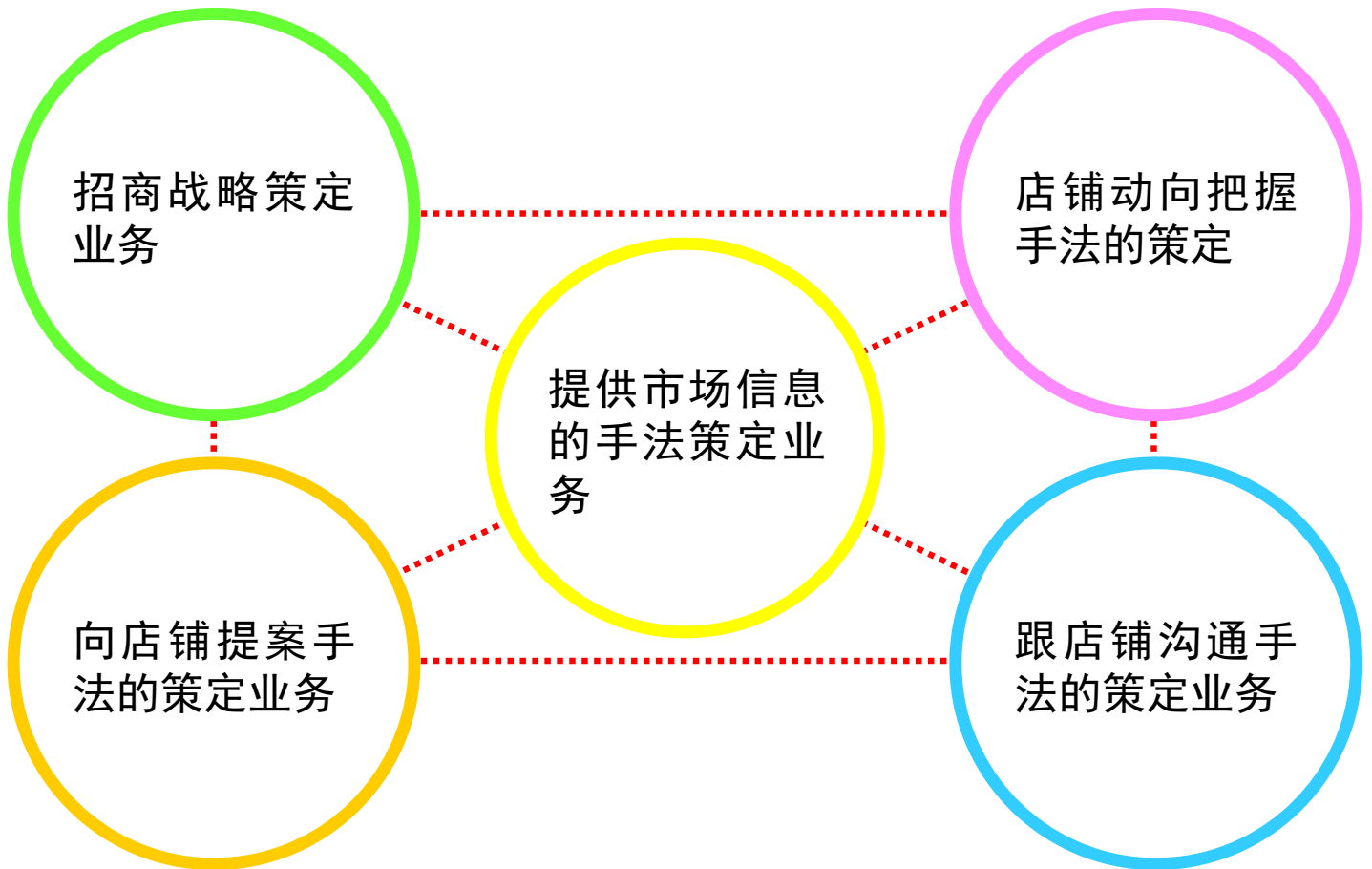
店创监理事业部进行下列的业务



店创推进监理是什么？

- ①店创推进监理是为了购物中心的基本战略和营销策略计划，和商业环境计划的具体化，从开发商的立场监理业务。
- ②店创推进监理是购物中心的推进业务的Plan（计划）→Do（实行）→check（监督）的手法中，按照Plan顺利实现Do的过程。
- ③由于抢占建立购物中心先机就能取胜的时代终结，店创推进监理业务范围从单一的硬件设施完成监管，转变或店铺营销策略及店铺内商品展示方式等，微调整的综合业务。
- ④店创推进监理是开发商和店铺的调整业务同时、软件的和硬件的调整业务，并计划和实际业务的调整业务。
- ⑤店创推进监理是购物中心的专业咨询人员和针对专业的硬件的设计·与同水准施工者的对等的协力的业务。

招商租赁事业部进行下列的业务



招商战略策定业务

我们战略的构建什么样的手法创造购物中心的牌子，对店铺什么样的对付，什么样的有成果的招商。

市场信息的提供手法策定业务

什么样的地理条件、竞争条件、市场条件，共通并且正确把握，报告店铺，构建会判断的手法。

店铺动向把握手法的策定

我们构建什么样的店铺、什么样的开店方针，并且，把握各种店铺有什么样的营销策定的特长的手法。

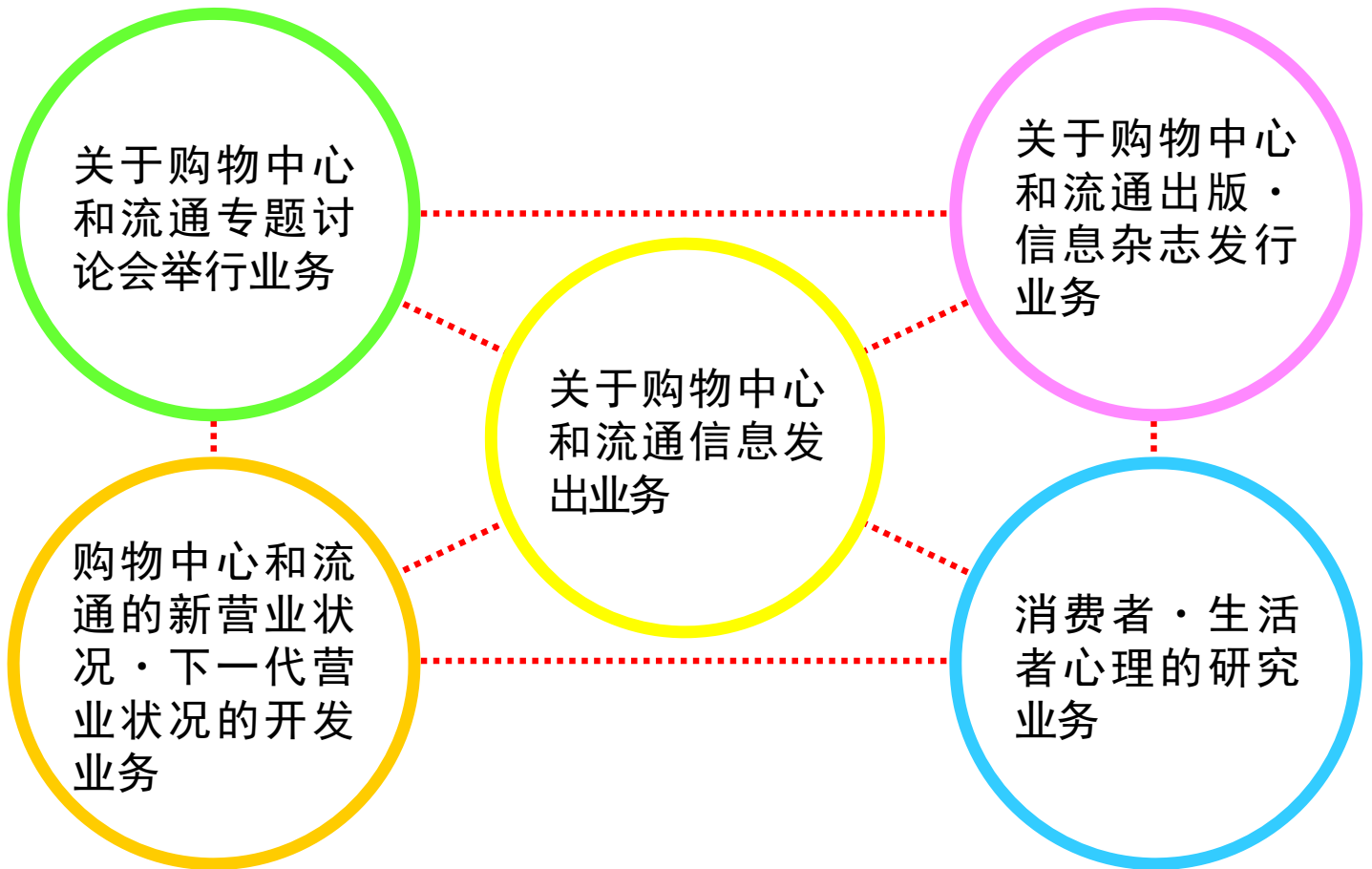
向店铺提案手法的策定业务

对候补店铺招揽意图、出店希望内容、出店效果的正确并且构建要有条理报告手法，明确要开店的意向和要开店的意思。

跟店铺交流手法的策定业务

为了跟候补店铺建立信赖关系，活用网络和广告，构建长时间会交流的手法。

六车流研（六车流通研究所）进行下列的业务



关于购物中心和流通信息发出业务

关于购物中心和流通报告书「流通和S C·私的视点」、「六车秀之的商业见闻录」、「六车秀之的ROBAshin」等发行信息。

关于购物中心和流通专题讨论会和海外进修的举行业务

关于购物中心和流通专题讨论会从理论和实践的两个方面「DM流通·S C战略专题讨论会」、独自主办美国中心的海外进修。专题讨论会举行过了120次、一共4,000人以上参加了。海外视察举行过了45次、一共1,090人以上参加了。

关于购物中心和流通出版·信息杂志发行业务

关于购物中心和流通发行出版物和信息杂志，到现在一共13本发行了。并且「流通和S C·我的视点」2015年1月时达到1,900次发行。现在挑战2,000次发行。

购物中心和流通的新营业状况·下一代营业状况的开发业务

日本和世界（美欧和亚洲）的先进事例研究并且对消费者·生活者调查（要求&欲望调查·焦点调查）、还有，根据专家集团开发新营业状况业务。

消费者·生活者心理的研究业务

六车秀之的毕生事业是「消费者心理」和「生活者心理」还有「居住者心理」和市场的要求&欲望的结合实施研究。



Dynamic Marketing Co. Ltd.

业务合作公司

公司名称	地址	业务
Manly & The Teams Co., Ltd	中国	中国的商业・S C的咨询公司 从日本进入中国，并且从中国进入日本支援业务
美国MG2建筑设计公司 MULVANNY G2	美国 西雅图港市	美国的大设计公司 Life Style Center、多核・摩尔型R S C、创造城市、 大规模复合开发的计划・图案业务
NARA APPRAISAL (奈良鉴定评价法人)	韩国	韩国业界No 1的不动产鉴定公司 ・不动产鉴定业务 ・不动产咨询
KYAKUNO株式会社	大阪府大阪市	关于住宅用地交易合作公司 ・住宅用地建物交易主任商家 ・不动产咨询技能登录商家