

会社概要

DYNAMIC MARKETING Co. Ltd. Since1977

株式会社ダイナミックマーケティング社+7

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

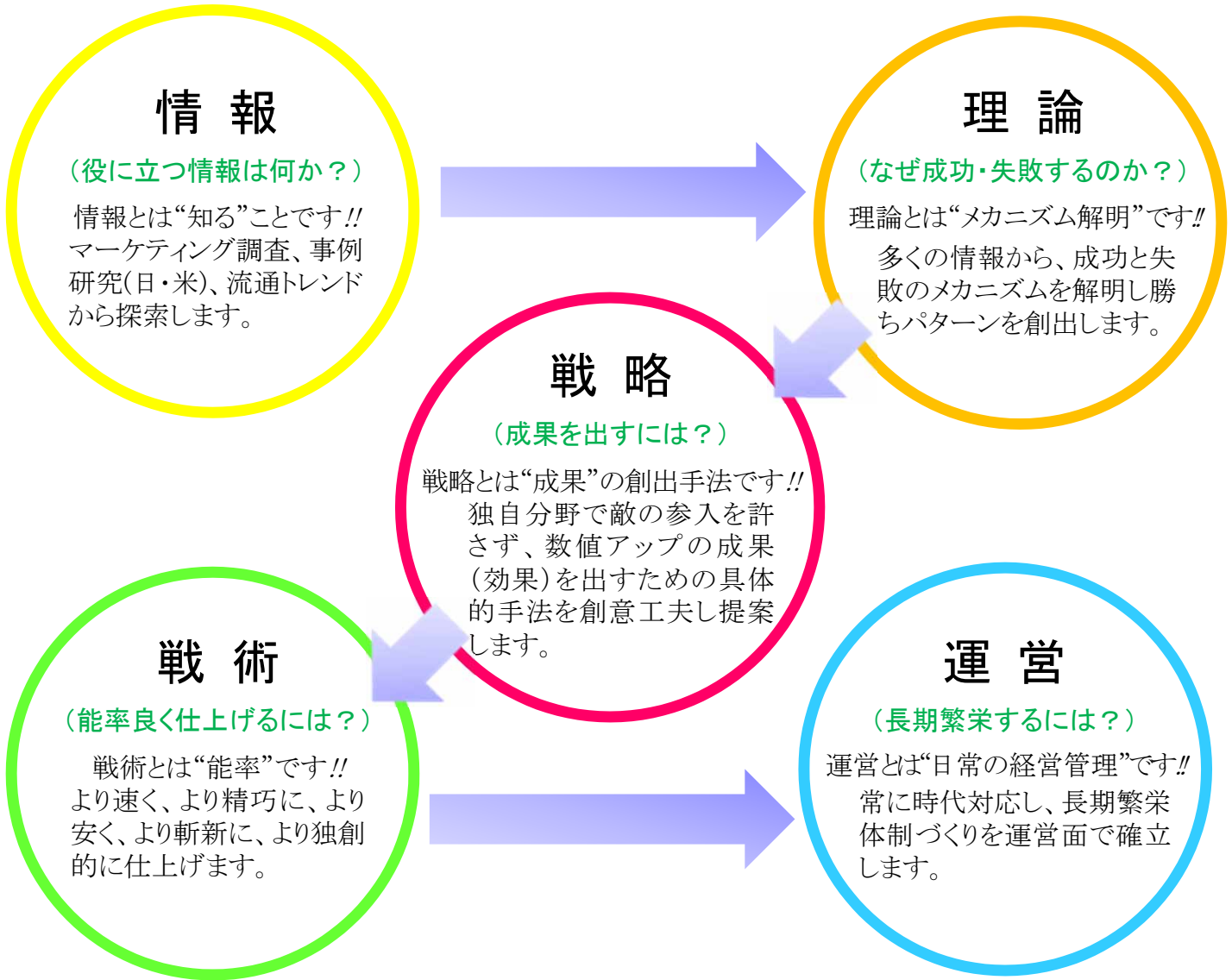
DYNAMIC
MARKETING
CO. LTD.

株式会社ダイナミックマーケティング社⁺の 会社概要

名 称	株式会社 ダイナミックマーケティング社						
代 表 者	六 車 秀 之 (むぐるま ひでゆき)						
設 立	有限会社 として 1977年4月 (昭和52年) 第1創業	株式会社 として 1991年12月 (平成3年) 第2創業	意識革命 を経て 2004年5月 (平成16年) 第3創業	第2次 意識革命 を経て 2009年5月 (平成21年) 第4創業	第3次 意識革命 を経て 2011年5月 (平成23年) 第5創業	コンサルティング &シンクタンク カンパニーを経て 2015年10月 (平成27年) 第6創業	マーケットデザイン 理論に基づくコンサル ティング会社へ 2017年1月 (平成29年) 第7創業
業 務	流通業及びSCのコンサルティング&シンクタンク会社						
社 是	①ダイナミックマーケティング社は、生活者・住民・ディベロッパー・テナント・投資家との共存共栄が可能な商業開発を目指すコンサルティング会社 ②ダイナミックマーケティング社は、流通業界の健全な発展と、コンサルティング業界の正しい発展に貢献するコンサルタント会社						
コーポレート ミッション	①1つのマーケットの中で互いに独自固有の特性を発揮して棲み分けたSCを、できるだけ多く成立・成功させ、顧客の買物や遊び機能の選択肢を多様にすることをミッションとするコンサルティング会社 ②既存の一定のパイを「奪い合う(強者と弱者)」のではなく、また「分かち合う(弱者と弱者)」のでもなく、互いに得意分野で「棲み分ける(強者と強者)」ことのできるSCづくりをミッションとするコンサルティング会社						
資 本 金	60,000千円(1,200株)						
所 在 地	住 所 〒531-0062 大阪市北区長柄中2-5-44 T E L 06-6353-6666 (代表) F A X 06-6356-1663 E-mail DM@dynamic-m.co.jp U R L http://www.dynamic-m.co.jp/						
社 員 数	10名 (国内・海外のアライアンスパートナー企業と多数提携)						
関 係 団 体	一般社団法人日本ショッピングセンター協会 会員 大阪商工会議所 会員 SC経営士会 会員						
社長と社員の 6つの誓い	①一緒に成長しよう ②一緒に豊かになろう ③一緒に成果を出そう ④一緒に社会に貢献しよう ⑤一緒に社会倫理を守ろう ⑥一緒に未知へ挑戦しよう						

株式会社ダイナミックマーケティング社+7は こんなコンサルティング会社です。

5つのプロセスに基づき、理論から実践までトータルにコンサルティングします。



ダイナミックマーケティング社は、コンサルティング業務を行う上で、
依頼者との関係を次のように心がけています。

依頼者の依頼意図と志を徹底理解します。

依頼者の心を燃え立たせるようなコンサルティングを行います。

理論から実践まで完成されたノウハウ(こんな方法があったのか、こんな手法で問題解決するのか等)を提案します。

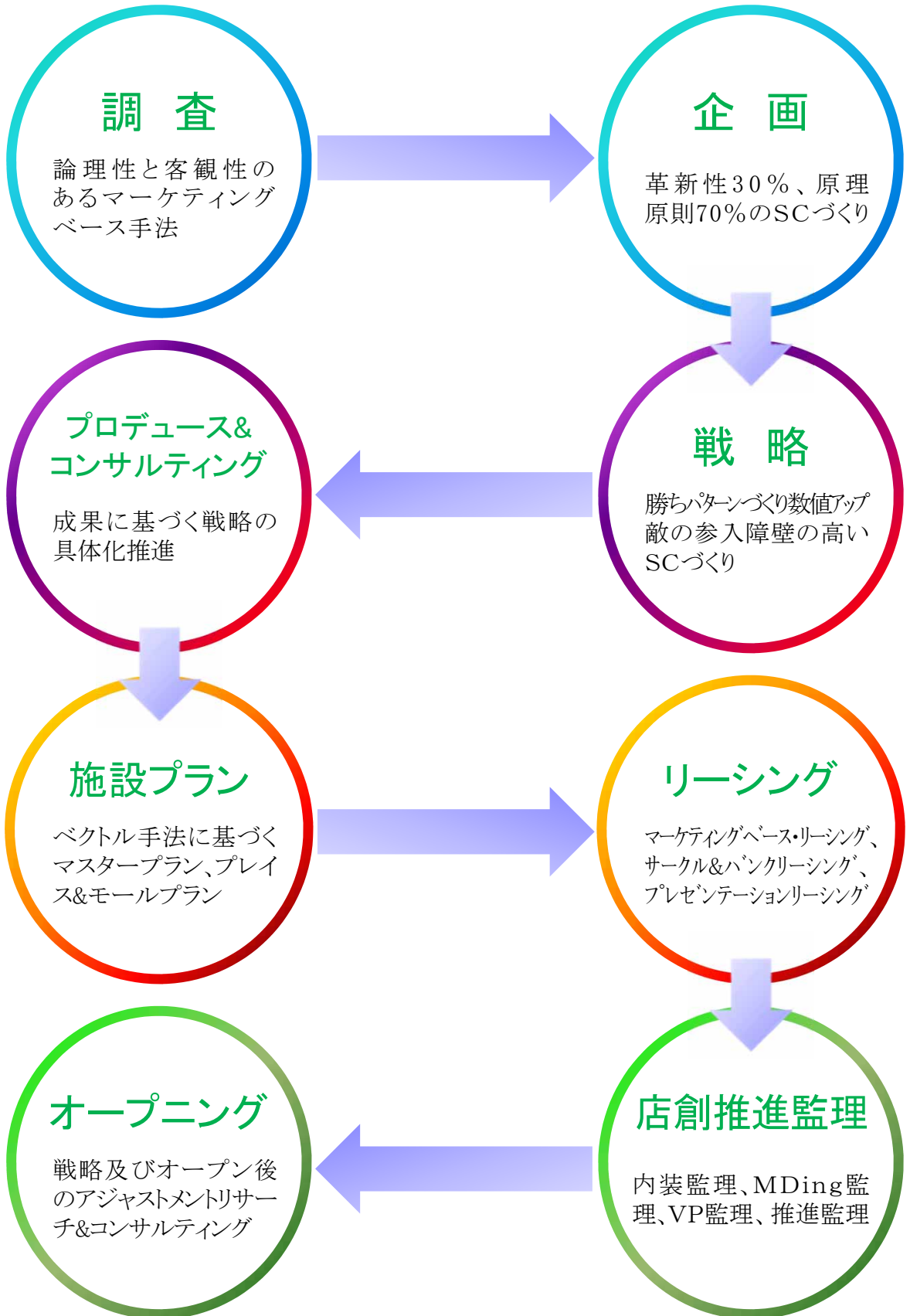
調査及び戦略企画・コンセプト策定から実行まで依頼者と深く関わってまいります。

企画・指導内容は、ロジカルシンキング(道筋のある論理的手法)で勝ちパターンづくりを提案します。

依頼者のパートナーとなり、ともに本気で取り組んでまいります。

株式会社ダイナミックマーケティング社⁺7の トータルコンサルティングの内容

SCの開発・リニューアル・再生を「戦略から実践まで」、「調査から運営まで」トータルにコンサルティングします。

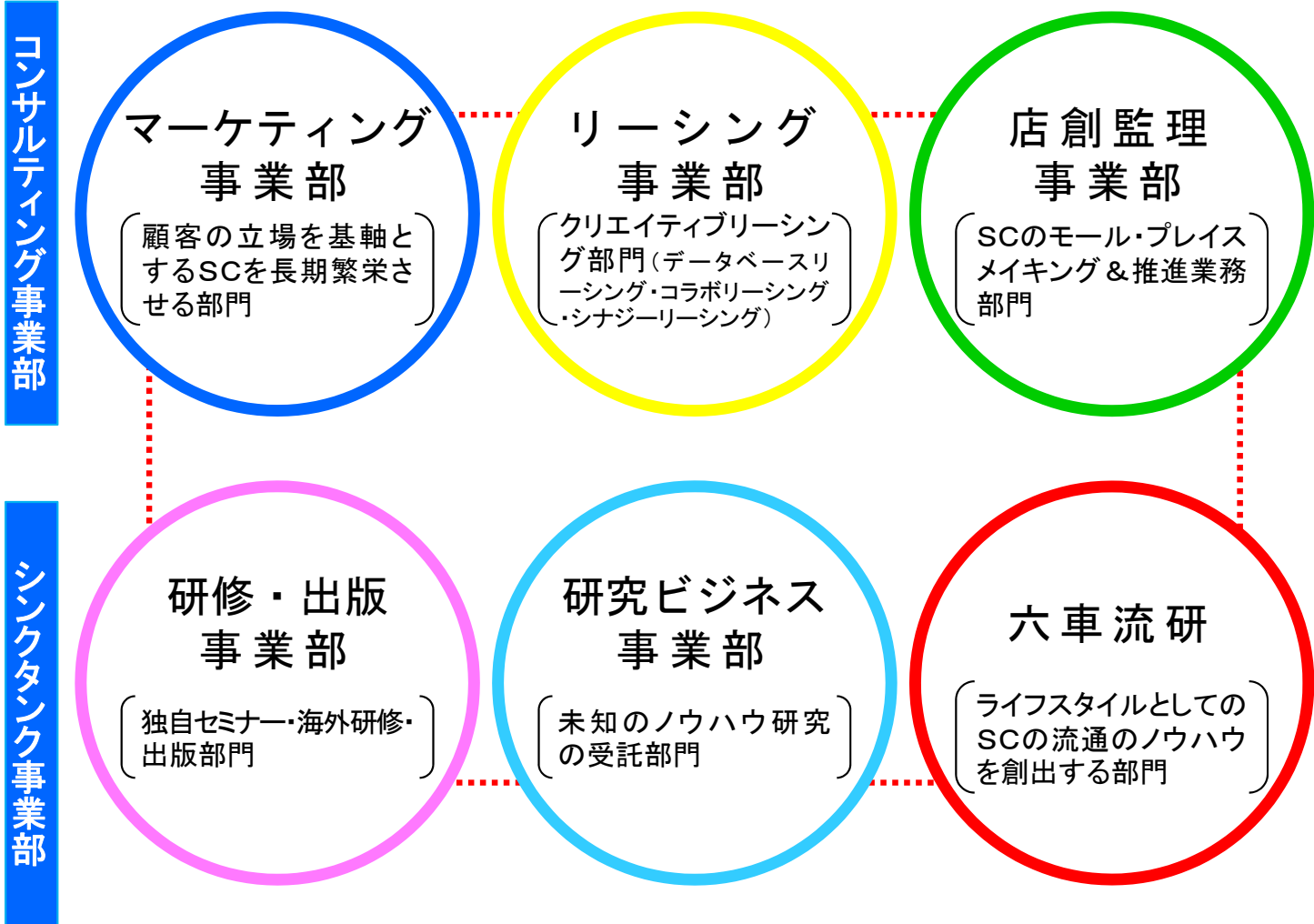


株式会社ダイナミックマーケティング社⁺7の 代表者の経歴

氏名	六車 秀之 (むぐるま ひでゆき)
現職	株式会社ダイナミックマーケティング社 ⁺ 7 代表 六車流研(六車流通研究所) 所長
最終学歴	明治大学大学院 商学研究科(修士課程) 1970年(昭和45年)修了
資格取得	1969年(昭和44年)4月 通産大臣登録中小企業診断士取得(現在未登録) 1993年(平成5年)12月 日本SC協会認定SC経営士取得
経歴	駿台コンサルティングセンター(清水晶 明大教授主催)にて流通マーケティングを研修 1977年独立・会社設立し、流通業の調査・企画・戦略策定及びコンサルティング歴40年
パーソナルミッション	不思議な成功も不思議な失敗もない。成功には成功の、失敗には失敗の原因が必ずあるとの考え方にに基づき、流通及びSCの成功と失敗のメカニズムを解明して、勝ちパターンづくりをパーソナルミッションとしている。 特に、流通やSC業界での事例研究や社会現象や自然現象の中から成功・失敗のメカニズムを探索している。
パブリシティ活動	①多くの雑誌及び新聞等で執筆活動(著書・執筆多数)を行っていると同時に、講演活動も会社内外で年間50回以上行っている。 ②独自講演活動では、株式会社ダイナミックマーケティング社主催の講演として「ダイナミックセミナー」(年間12回)、「アメリカ海外視察での現地セミナー」(年間16回)を行っている。 ③独自出版活動では、株式会社ダイナミックマーケティング社発行の「ダイナミックライブラリー」(one hour know-how 20冊発行)や、「流通とSC・私の視点」(2,000視点)を発行している。 ④年間2回、アメリカ視察の最終日に「ニューヨーク基調講演」と題して講演を行い、その内容を公開している。
ホームページでの情報発信	①株式会社ダイナミックマーケティング社のホームページ(http://www.dynamic-m.co.jp/)にて、「流通とSC・私の視点」「日本・アメリカのSC事例」「六車秀之のノウハウ集」の情報発信をしている。 ②ホームページは年間60万アクセスある。

株式会社ダイナミックマーケティング社⁺の 組織と事業内容

6つの組織により、理論から実践までトータルにコンサルティングします。



ダイナミックマーケティング社は、次の3つの視点でコンサルティングします。

客観性のあるコンサルティング・企画提案

統一の物差しで、誰でも同じ基準で判断できるようにするため、「数値的検証」のあるコンサルティング・企画提案を行います。

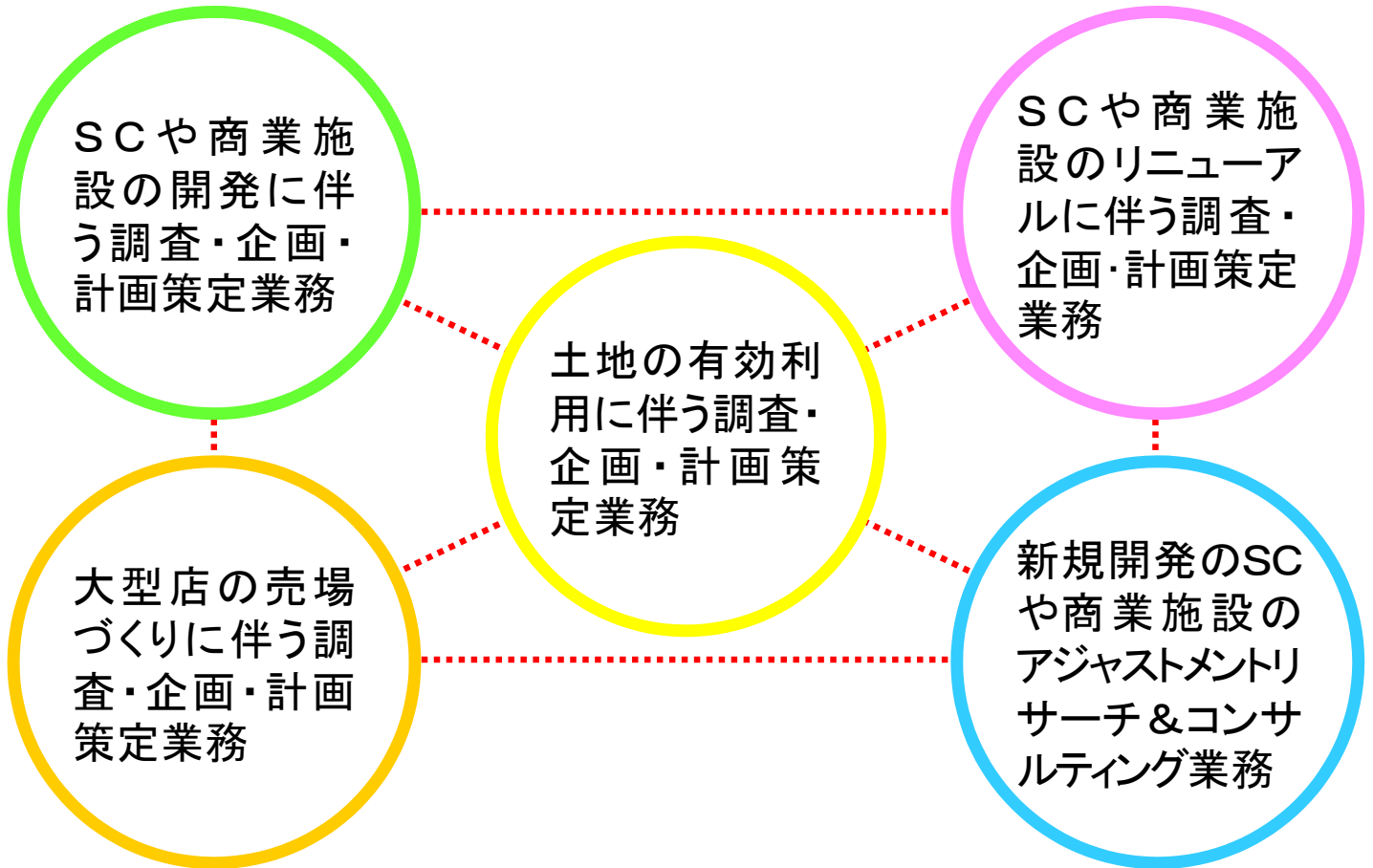
論理性のあるコンサルティング・企画提案

物事を筋道立てて説明できるように、前提と結果、原因と結果を明確にする「メカニズム解明」のあるコンサルティング・企画提案を行います。

革新性のあるコンサルティング・企画提案

独自性のある内容とするためには70%の成功事例を基に30%の未知の内容を付加した「新しい発想」のあるコンサルティング・企画提案を行います。

コンサルティング事業部は、次の業務を行っています。



SCや商業施設の開発に伴う調査・企画・計画策定業務

客観的立地評価(立地条件、競争条件、市場条件)、需要予測、商業規模算定、基本戦略、MDing、事業計画…等のSCの開発に伴う計画策定を行います。

SCや商業施設のリニューアルに伴う調査・企画・計画策定業務

現SCのポジショニングを潜在的視点から確認し、現状のテナントの課題を解決し、SCの再構築プランを最小投資で完成させる手法の計画策定を行います。

土地の有効利用に伴う調査・企画・計画策定業務

遊休地を有効利用するための有望施設及び導入施設の選定を、客観的立地評価に基づき提案します。同時に、候補テナントのプレリーシング及び本格リーシングも行います。

大型店の売場づくりに伴う調査・企画・計画策定業務

マーケットニーズや立地特性、さらには競争条件のマーケティング調査に基づき、MDing及び売場の活性化を客(消費者)の視点から提案します。

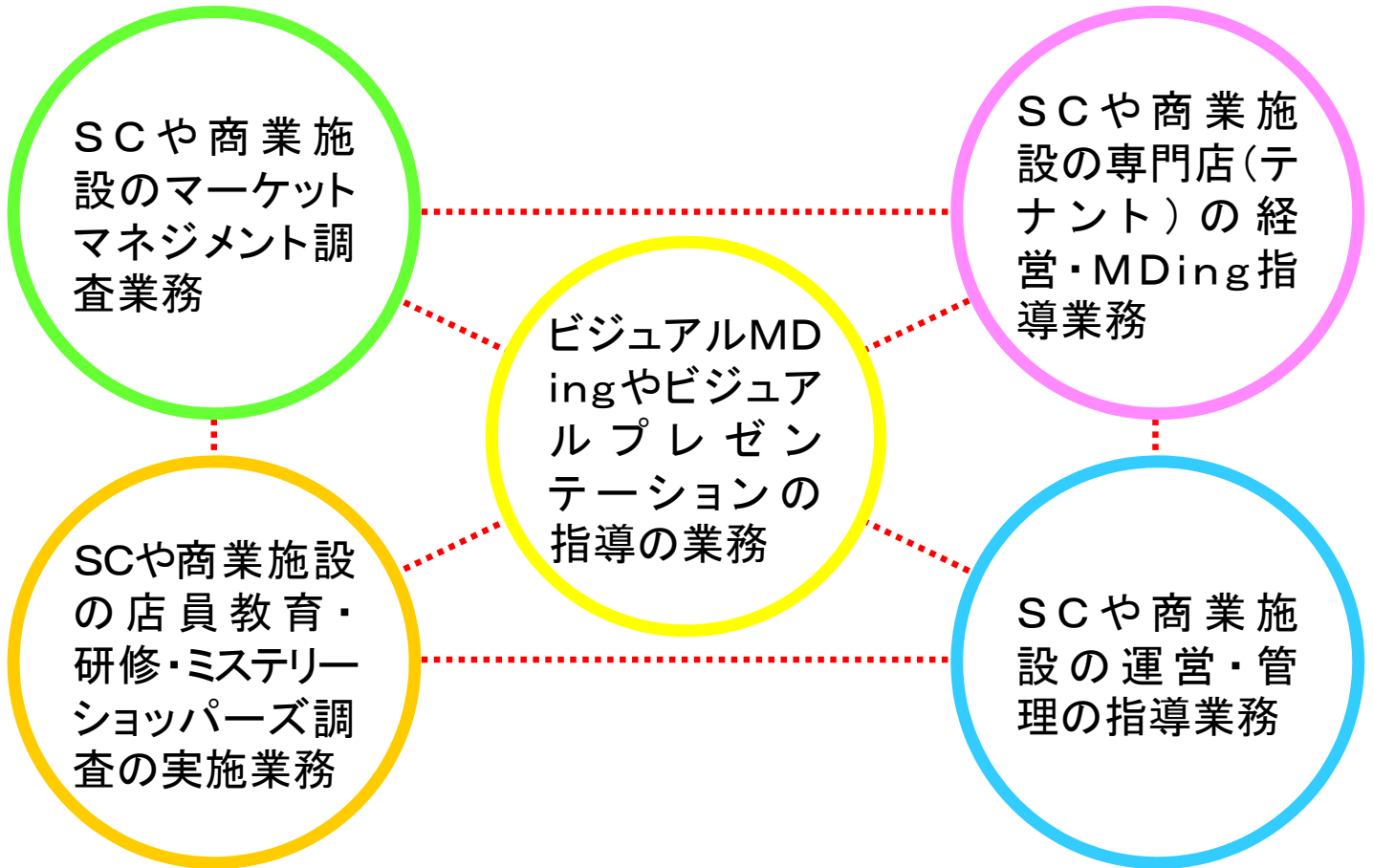
新規開発SCや商業施設のアジャストメントリサーチ&コンサルティング業務

新しくオープンした後の6ヶ月以内に、計画と実際の差異を客(消費者)の視点と実績から把握し、課題を抽出し、問題解決し、健全な成長可能なSCづくりを提案します。

マーケティング事業部の事業内容

—SCや商業施設を長期繁栄させるための指導業務を行っています—

マーケティング事業部は、次の業務を行っています。



SCや商業施設のマーケットマネジメント調査業務

客の実態やニーズ構造を把握するために、「来店客調査」、「居住者調査」、「フォーカス調査」、「来店客数調査」…等を実施します。

SCや商業施設の運営・管理の指導業務

SCや商業施設が長期繁栄するためのデベロッパーとしての運営・管理をテナント管理やマーケットの情報管理を基に、商圈の深耕型手法で提案します。

SCや商業施設の専門店(テナント)の経営・MDing指導業務

SCや商業施設内の専門店のパワーアップのためのMDingとして、地域ニーズに対応した地域密着セレクトショップとしての専門店づくりを指導します。

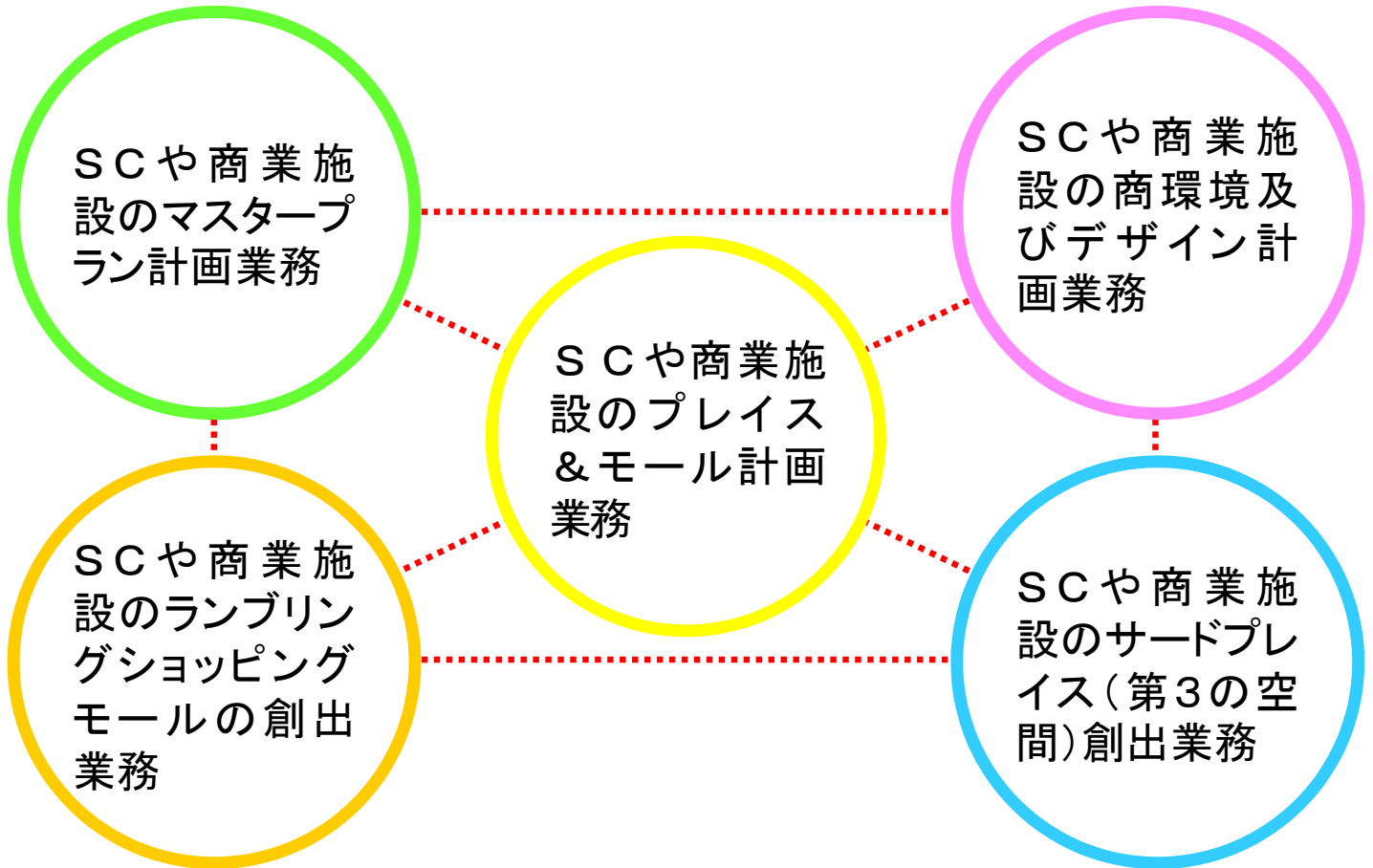
ビジュアルMDingやビジュアルプレゼンテーションの指導業務

SCや商業施設の専門店の売場の活性化のためのビジュアルMDingやビジュアルプレゼンテーションの店づくり及び商品の見せ方の指導をします。

SCや商業施設の店員教育・研修・ミステリーショッパーズ調査の実施業務

覆面調査によるSCや商業施設の専門店の店づくり、接客技術、生活及び商品の提案技術のCS(顧客満足度)調査を実施します。

モール&プレイスメイキング事業部は、次の業務を行っています。



SCや商業施設のマスタープラン計画業務

SCや商業施設の導入→回遊→滞留→マグネット→導出の回遊5原則に基づいたハード上の売場づくり、レイアウトづくり、ベクトルづくり(方向性を持った回遊導線)を実施します。

SCや商業施設の商環境及びデザイン計画業務

SCや商業施設の商環境及びデザイン企画を、建築計画及び売場計画の面からデザイン(造形、色彩、光)及び環境づくりとして計画策定します。

SCや商業施設のプレイス&モール計画業務

SCや商業施設を第3の場(住居でもなく職場でもない、それ以外のオアシス空間)の観点から、プレイス(居心地の良い場)とモール(エンジンとハンドルを持ったベクトルモール)を計画策定します。

SCや商業施設のランブリングショッピング創出業務

SCや商業施設の開発及びリニューアルにおいて、来街者のモールでの回遊性を高めるためエンターテインメント性のあるモールづくりの業務を行っています。

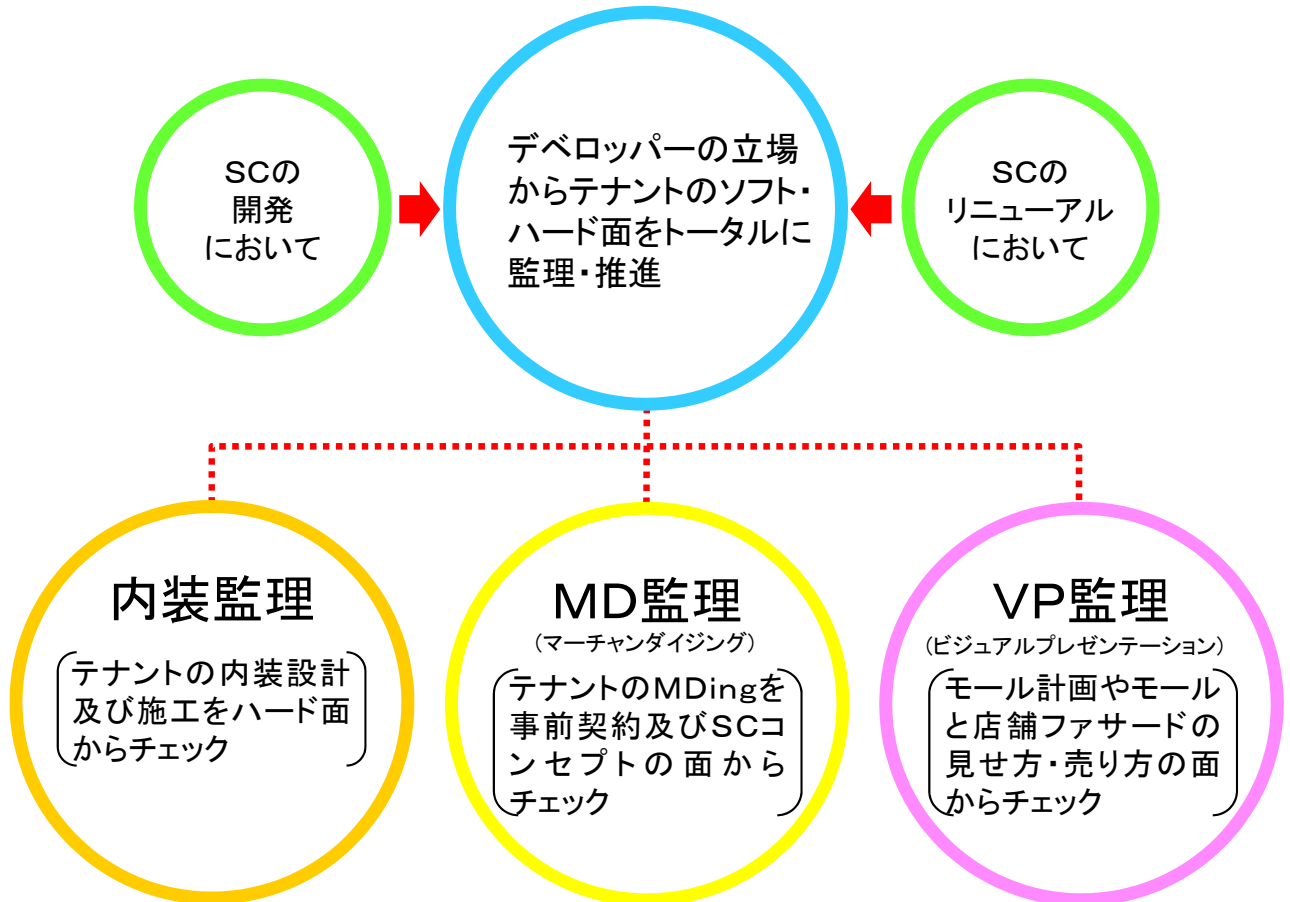
SCや商業施設のサードプレイス(第3の空間)の創出業務

SCや商業施設の開発及びリニューアルにおいて、来街者の居心地感を高めるための第3の空間としての居場所づくりの業務をおこなっています。

店創監理事業部の事業内容

ーソフトをハード化してSCを完成させる業務を行っていますー

店創監理事業部は、次の業務を行っています。



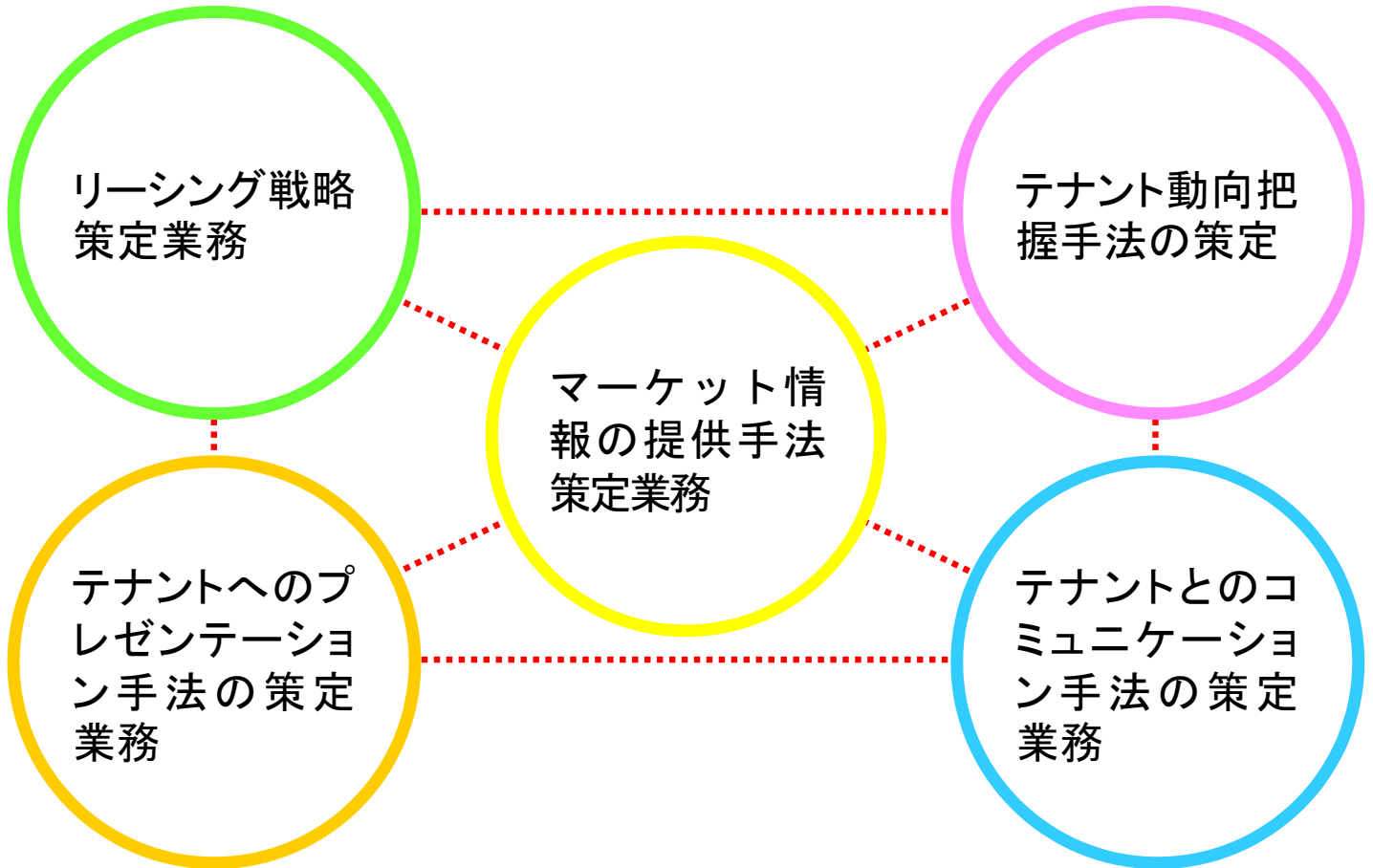
店創推進監理とは

- ①店創推進監理は、SCの基本戦略やMDing計画さらには商環境計画を具体化するための、ディベロッパーの立場から業務を監理することです。
- ②店創推進監理は、SCの推進業務をプラン(計画)→ドウ(実行)→チェック(監理)の手法の中で、プランとドウがスムーズに行われ、プラン通りのドウ(実行)がなされるように誘導する業務です。
- ③店創推進監理の業務の範囲は、SCは開発されれば勝ちパターンであった時代は終わったために、ハードを完成させるというテナントの内監業務だけではなく、テナントのMDingの適正度やテナントの店づくりにおけるモールと店舗のファサードや商品の見せ方まで調整する業務です。
- ④店創推進監理は、ディベロッパーとテナントの調整業務であると同時に、ソフトとハードとの調整業務、さらには計画と実務の調整業務です。
- ⑤店創推進監理は、SCを知り尽くしたコンサルタントと、ハードを知り尽くした設計デザイン・施工者の対等なるコラボレーションの業務です。

リーシング事業部の事業内容

ーマーケティングベース・リーシングを実施・指導する業務を行っていますー

リーシング事業部は次の業務を行っています。



リーシング戦略策定業務

どのような手法でSCのブランドを創出し、どのようにしてテナントに対応し、どのような成果のあるリーシングを行うのかを戦略的に構築します。

マーケット情報の提供手法の策定業務

どのような立地条件・競争条件・市場条件なのかを共通かつ正確に把握し、テナントに伝え、判断してもらえる手法を構築します。

テナント動向把握手法の策定業務

どのようなテナントが、どのような出店姿勢を取っているか、また、各テナントはどのようなMDing上の特性をもっているのかを把握する手法を構築します(テナントバンク)。

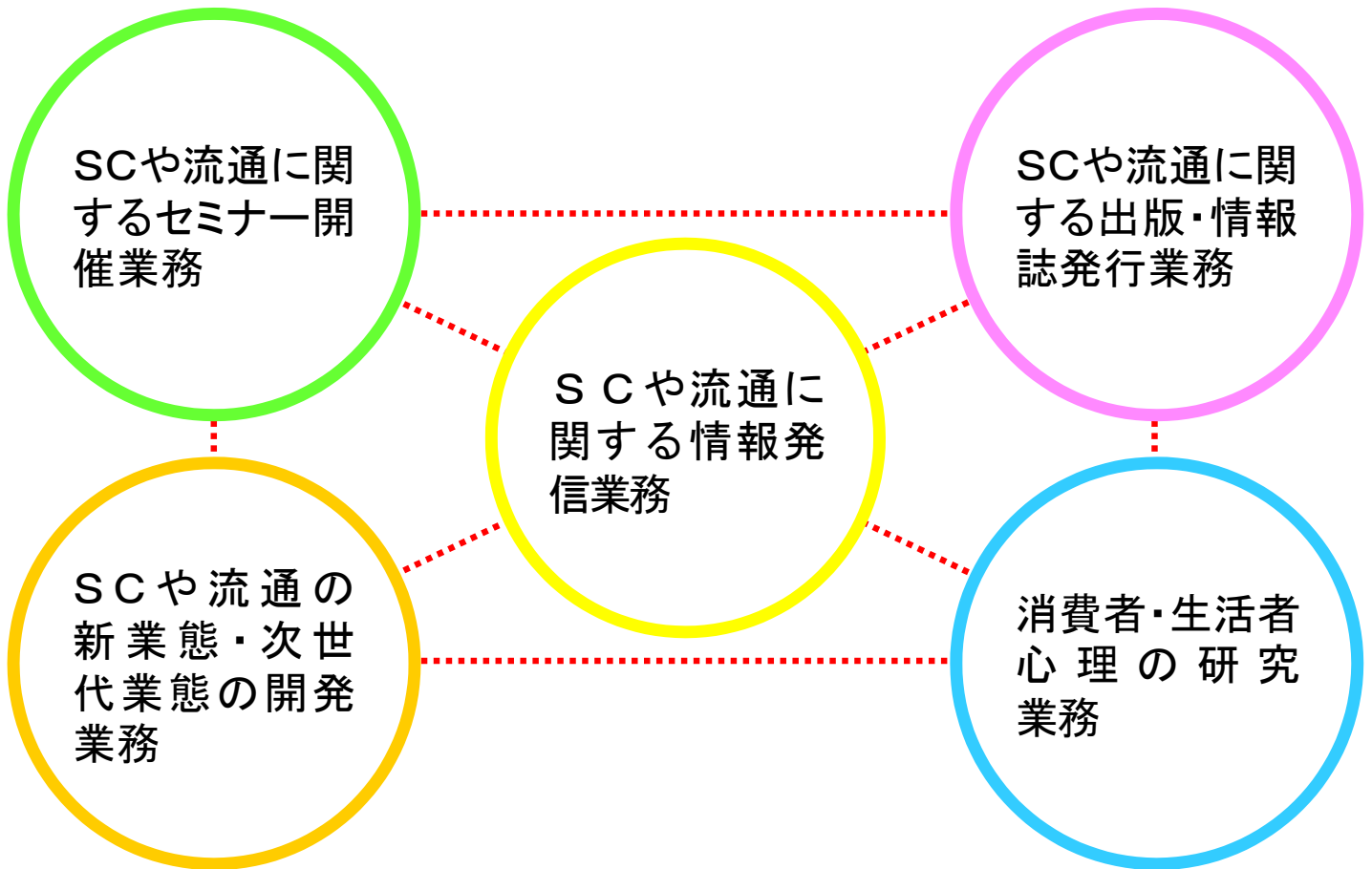
テナントへのプレゼンテーション手法の策定業務

候補テナントに対し、誘致意図、出店希望内容、出店効果を正確かつ道筋を立てて伝える手法を構築し、出店して欲しい意向と出店して欲しい意味を明確にします。

テナントとのコミュニケーション手法の策定業務

候補テナントとの信頼関係を築くため、ネットやパブリシティを活用し、コミュニケーションを長く確保する手法を構築します。

六車流研(六車流通研究所)は、次の業務を行っています。



SCや流通に関する情報発信業務

SCや流通に関するレポート「流通とSC・私の視点」、「六車秀之の商業見聞録」、「六車秀之のROBAshin」…等の情報発信します。

SCや流通に関するセミナーや海外研修の開催業務

SCや流通に関するセミナーを理論及び実践の両面から「DM流通・SC戦略セミナー」やアメリカを中心とした海外研修を独自主催しています。セミナーは過去120回延べ4,000名以上、海外視察は過去45回延べ1,090名以上の方が参加されました。

SCや流通に関する出版・情報誌発行業務

SCや流通に関する出版物や情報誌を発行しており、これまで通算13冊発行しています。また、「流通とSC・私の視点」は2016年1月で2,000回に達しました。

SCや流通の新業態・次世代業態の開発業務

日本や世界(米欧やアジア)の先進事例研究及び消費者・生活者への調査(ニーズ&ウォンツ調査・フォーカス調査)、さらには専門家集団により新業態を開発する業務を行っています。

消費者・生活者心理の研究業務

六車秀之のライフワークである「消費者心理」や「生活者心理」さらには「居住者心理」とマーケットのニーズ&ウォンツを結びつけた研究を実施しています。

株式会社ダイナミックマーケティング社⁺7の 業務提携会社

会社名	所在地	業 務
GWest Architecture, LLC	アメリカ シアトル市	アメリカのデザイン会社 ライフスタイルセンター、多核・モール型RSC、 まちづくり、大規模複合開発の計画・デザイン業務
NARA APPRAISAL (ナラ鑑定評価法人)	韓国	韓国業界No. 1の不動産鑑定会社 ・不動産鑑定業務 ・不動産コンサルティング
Manly & The Teams Co., Ltd (マンリ&ザ・チームズ)	中国	中国の商業・SCのコンサルティング会社 日本から中国への進出ならびに中国から日本への進 出の支援業務
キャクノ株式会社	大阪府 大阪市	宅地建物取引に関わる提携会社 ・宅地建物取引主任業者 ・不動産コンサルティング技能登録業者

株式会社ダイナミックマーケティング社⁺の 社会貢献事業

  日中間のSCの架け橋となるコンサルティング

日中SCプラットフォーム(JCSP)

2020~2030年には日本の2~3倍の経済大国となる「中国」で、もう一度花咲かす流通企業進出の支援

日本の成熟かつ閉塞感のあるマーケットではなく、まだ日本の1970年代の白紙のマーケットである「中国」進出への流通企業支援

日本でやりたくてもできなかったことを新たな巨大マーケットの中で挑戦するため「中国」進出への流通企業の支援

アメリカで学び、日本で実践した流通ノウハウを、より高いレベルで「中国」進出への流通企業の支援

ディープ インテグレーション体制

データ管理と現地アライアンスパートナーコンサルティング会社による強力な“結びつき”

コンサルティング・ ネットワーク体制

基軸コンサルティング会社 による日米伝承ノウハウと アライアンスコンサルティング企業が一体化

特定非営利活動法人（NPO法人）
会社法人番号1200-05-007739

情報街交流リザイ会

リザイ会は、まちづくりや社会教育という観点から、次の時代を担う商業者を発掘し、「志と高い技術力を持った新商人」を育成することが目的です。

リザイ会では、日本経済の再生という“志”の中で、我々のできる身近な行動として、できるだけ多くの「発想豊かな人材」「やる気のある人材」「商売人としての理念を持つ人材」としての商人を輩出し、具体的な教育の場ならびに出店への受け皿づくりを行います。