

※新型インフルエンザの影響により延期した6月のツアーを今回開催します!!

貴社の中で興味のある方にもお渡し下されれば幸いです。

好評!! これまで延べ779名を超える方に参加いただいています。

第35回 ダイナミック海外流通研究・視察ツアー アメリカのSC及び新業態 研究視察ツアー

ライフスタイルセンターから
SRSCまで全米の縮図
ロサンゼルス

地域特性を取り入れた
SCづくり
サンアントニオ

郊外型RSCと
あらゆる食品業態
ダラス

日本の将来の
都心商業がわかる
ニューヨーク

訪問都市：ロサンゼルス、サンアントニオ、ダラス、ニューヨーク

旅行期間：2009年(平成21年)10月20日(火)～10月29日(木)[10日間]

募集人員：30名 <最小催行人員20名>

旅行代金：650,000円(成田基点)

(成田空港施設使用料、現地航空税、出国税等を含む)

航空会社の規定が厳しくなり、締め切りは9月15日(35日前)となります。お申し込みはお早めにお願いたします。

明日の日本の流通を担う人材を輩出する海外ツアー

アメリカの流通の実態を視察し、同時にアメリカの流通が現在に至ったプロセスと成功のメカニズムを学ぶことにより、参加者の方々の意識改革に伴う流通業界の人材の輩出を目的とした視察ツアーです。参加者は、いつまでも応援する「遣闘志士会」(けんとうししかい)に加入できます。

4大特徴

- ①アメリカ西部・東部の横断視察
- ②六車・ロバート鈴木最強コンビの講師
- ③多様な業態・施設が40ヶ所見られる
- ④豊富な資料(A4版250ページ)と豊富な研修

この内容で!!この値段!!
価値ある企画です!!

視察企画に対するお問い合わせ

(株)ダイナミックマーケティング社⁺⁴

担当 郷田

TEL: 06(6353)6666(代表)

FAX: 06(6356)1663

住所: 大阪府大阪市北区長柄中2-5-44(〒531-0062)

E-mail: DM@dynamic-m.co.jp

URL: http://www.dynamic-m.co.jp/

企画者 (株)ダイナミックマーケティング社⁺⁴
旅行主催者 近畿日本ツーリスト(株)

研究視察のポイント

1. アメリカのショッピングセンターの業態の種類と、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から研究・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. アメリカの新業態のフルコースを研究・視察し、新業態の実態と特徴を研究・視察します(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出来ます)。
3. アメリカ流通事情に詳しい、在米の商業コンサルタント(ロバート・鈴木氏)が講演及び視察する商業施設の解説をし、地についての研究視察にします(アメリカのデ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、バス中及びホテルで勉強会を行います(研修会6回開催し、資料集を作成し、出来るだけ実になる研究視察にします)。
5. アメリカの流通業の視察・研究と同時に、各都市の観光施設の視察・研究を行い、楽しみながら勉強します(流通やSCのみならず、アミューズメント等、さらには観光施設の視察も行います)。
6. 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、独特の解説・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の中で、勝ち残る手法を解説します)。現地セミナーを6回予定しています。

アメリカと日本の流通歴

		1960年代	1970年代	1980年代	1990年代	2000年代	2010年代	
アメリカ	商店街	衰退期	淘汰期	—	—	—	—	
	NSC	ビレッジ型NSC	成長期	成長期	全盛期	飽和期	飽和・衰退期	衰退期
		スーパーセンター	—	—	萌芽期	成長期	成長期	全盛期
	CSC	館型CSC	全盛期	衰退期	淘汰期	—	—	—
		ビレッジ型CSC	—	—	萌芽期	成長期	全盛期	飽和期
	多核型(モール型SC)	成長期	成長期	全盛期	全盛期	飽和期	衰退期	
	バリューセンター	パワーセンター	—	萌芽期	成長期	全盛期	全盛期	飽和期
		アウトレットセンター	—	萌芽期	成長期	全盛期	飽和期	飽和期
		パワータウンセンター	—	—	—	萌芽期	成長期	全盛期
	エンターテインメントセンター	—	—	萌芽期	成長期	全盛期	全盛期	
	ライフスタイルセンター	—	—	—	萌芽期	成長期	全盛期	
	ニュータウンセンター	—	—	—	—	萌芽期	成長期	
	eリテイル	—	—	—	萌芽期	成長期	成長期	
	日本	商店街	全盛期	飽和期	衰退期	衰退期	淘汰期	淘汰期
NSC		ビレッジ型NSC	—	—	萌芽期	成長期	成長期	全盛期
		スーパーセンター	—	—	—	萌芽期	成長期	成長期
CSC		館型CSC	萌芽期	成長期	全盛期	飽和期	衰退期	衰退期
		ビレッジ型CSC	—	—	—	—	萌芽期	成長期
多核型(モール型SC)		—	—	—	萌芽期	成長期	全盛期	
バリューセンター		パワーセンター	—	—	萌芽期	成長期	全盛期	飽和期
		アウトレットセンター	—	—	—	萌芽期・成長期	全盛期	飽和期
		パワータウンセンター	—	—	—	—	萌芽期	成長期
エンターテインメントセンター		—	—	—	萌芽期	成長期	全盛期	
ライフスタイルセンター		—	—	—	—	萌芽期	成長期	
ニュータウンセンター		—	—	—	—	萌芽期	成長期	
eリテイル		—	—	—	萌芽期	成長期	成長期	

研究視察の主旨とポイント

		視察・研究の内容
第一のテーマ	アメリカの1990年代の流通の躍進の奇跡の研究	<p>アメリカの流通は1980年代の停滞期から1990年代に景気の回復と企業の技術革新・経営革新によって大発展しました。この現象を「1990年代のアメリカの流通の躍進の奇跡」と呼んでいます。</p> <p>アメリカの流通業は1991年～2006年までの15年間に2.2倍の成長を示し、日本は逆に15年間で15%の売上が減少しています。すなわち、1991年～2006年のアメリカは大発展の15年間、日本は失われた15年間でした。</p> <p>何故、アメリカの流通が2.2倍になったのかの大躍進のメカニズムを解明し、解説させていただきます。</p> <p>このアメリカの1990年代の大躍進の中にノウハウの宝の山が存在します。</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S Cが47,000ヶ所立地しています。日本の3,000ヶ所と比較して著しく激しい競争がS C相互間及び業態相互間で行われています。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。このアメリカでの棲み分けという実践理論は30年前から確立しています。</p> <p>棲み分けの理論と業態の成立のメカニズムがどのようになっているのか解説させていただきます。</p> <p>このアメリカの棲み分けの考え方の中に、ノウハウの宝の山が存在します。</p>
第三のテーマ	アメリカで勝ち残っている都心商業を視察・研究	<p>日本では衰退する都心商業を活性化させるために、中心市街地の活性化が言われています。</p> <p>アメリカでは、これまでの業態の多様化の歴史は、郊外商業と都心商業の歴史でもあります。</p> <p>今回は、ニューヨークで都心商業と郊外商業の双方を視察し、特に勝ち残っている都心商業の研究をします。</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S C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おります。たとえば、アメリカの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行っていません。</p> <p>それゆえに、日本とアメリカの専門店を比較分析し、アメリカ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を解説させていただきます。</p>

コーディネーターのプロフィール

六車秀之 (総合コーディネーター)	<p>(株)ダイナミックマーケティング社 代表 SC及び流通業のマーケットリサーチ、企画、コンサルティング歴30年。デベロッパーサイドからのSC開発・リニューアル業務が中心。SCは開発からの指導が多い中であって、早くから長期繁栄のための運営のあり方を訴え続けている。またSCの長期繁栄のための原理・原則を着々と確立し、ノウハウに基づく指導を行っている。</p> <p><著書></p> <ul style="list-style-type: none"> ・ライフスタイルセンターの成功のメカニズムと事例研究(ダイナミックライブラリー) ・ショッピングセンター開発・リニューアル・運営のノウハウ集(ダイナミックライブラリー) ・ライフスタイルセンターの構築(同文館出版)
ロバート・鈴木 (現地コーディネーター)	<p>AXEESS INTERNATIONAL 代表 アメリカ(サンフランシスコ)在住の日系の流通コーディネーターとしてはNo.1の情報と実績を持つ。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・サンフランシスコ市を拠点とし、アメリカ全土をカバーする情報アクセスとネットワークを使い、最新流通トレンドや業態トレンドならびに商業施設開発動向を、主にマーケティング面からの確に追いつけている。 ・チェーンストア・エイジ、販売革新、商業界、商業経済、ザ・トレンド、ウォッチング…等の日本の商業雑誌に数多く執筆。
郷田 淳	<p>(株)ダイナミックマーケティング社 国際事業部長 ダイナミック海外視察ツアーの企画を担当し、アメリカを中心とした海外のSC・流通を探求。海外の情報を活かし、デベロッパーには企画・コンサルティング、行政には商業からの街づくりを指導している。</p> <p><経歴></p> <ul style="list-style-type: none"> ・大阪市フェスティバルゲートあり方検討会議委員(～2006.12) ・大阪市境川用地事業提案競技審査委員(2006.12～2007.4)

訪問都市の見どころ

	訪問都市	特 徴
1	ロサンゼルス	<ul style="list-style-type: none"> ・ロサンゼルスには、小型～大型、NSC～RSCとあらゆるタイプのライフスタイルセンターがあります。 ・ライフスタイルセンターとモール型SCの棲み分け状況や、モール型SCがリニューアルにより進化したハイブリッド型SC等も視察します。
2	サンアントニオ	<ul style="list-style-type: none"> ・サンアントニオ～オースティンでは、ウォルマートの食品業態と対抗しうる食品業態のフォーマットを視察します。 ・ライフスタイルセンターを中心に開発された複合開発を視察し、総合開発に適合するSC業態を研究します。
3	ダラス	<ul style="list-style-type: none"> ・1960年代から時代の変遷に応じて変化を遂げてきたSRSCを視察し、日本のモール型SCの将来像を探ります。 ・ライフスタイルセンターを商業機能としたまちづくり型の複合開発を視察します。
4	ニューヨーク	<ul style="list-style-type: none"> ・5番街やマディソン・アベニューのような高級ブティック街及びSOHOや話題のミートパッキング・ディストリクト等、都心商業街区を視察し、日本の都心商業を予測します。 ・同時にアウトレットやRSCなどの郊外型SCも視察し、都心商業と郊外商業の待避を研究します。

研究視察のスケジュールと内容

基本日程

※アメリカSCの最新動向を加味して視察先調整中のため
視察・宿泊先及び航空便を変更する場合があります。

日次	日付	発着/滞在都市名	時間	交通機関	研究視察内容
第1日目	10月20日 (火)	<各地から成田> <全員出発> 成田空港出発	(午後)	アメリカ系航空 (予定)	<div style="border: 1px solid black; padding: 5px; display: inline-block;"> 第1回研修会 10:30~12:00 第2回研修会 13:00~14:30 成田空港にて ※旅行説明会を含む </div>
		ロサンゼルス (ロサンゼルス泊)	ロサンゼルス着 (午前)	着後、専用 バスにて視察 (一日中視察)	
第2日目	10月21日 (水)	ロサンゼルス (ロサンゼルス泊)	ホテル出発 (09:45)	専用バスにて 視察 (一日中視察)	(第3回研修会 8:00~9:30) ■ロサンゼルス都市圏東部とオレンジ郡を視察 ①ザ・ショップス・アット・チノヒルズ ・[複合開発] チノヒルズ市 ・ライフスタイルセンターを核とする複合開発。08年5月開業 ・市役所、図書館、警察署、オフィス、コンド等の複合 ②ヴィクトリア・ガーデンズ ・[ライフスタイルセンター] ランチョカモンガ市 ・正式にはライフスタイルセンター型リージョナルモール ・平面的に拡大を続けるオープンエアRSC ③サウスコースト・プラザ ・[リージョナルモール] コスタメサ市 ・全米最大の売上高を誇るエンクローズドモール ④ザ・マーケット・バイ・ヴォンズ ・[小型スーパーマーケット] ロングビーチ市 ・セーフウェイ系ヴォンズの小型スーパー ・フレッシュ&イージーへの対抗フォーマット [ロサンゼルス泊]
第3日目	10月22日 (木)	サンアントニオ (サンアントニオ泊)	ロサンゼルス発 (午前) サンアントニオ着 (午後)	アメリカ系航空 専用バスにて 視察 (半日視察)	■午後からサンアントニオ市内を視察 ①リバー・センター ・[リージョナルモール] サンアントニオ市 ・川を取り込んだ3層エンクローズドモール ②セントラル・マーケット ・[スーパーマーケット] サンアントニオ市 ・HEB社のアップスケールSMの本店 [サンアントニオ泊]

日次	日付	発着/滞在都市名	時間	交通機関	研究視察内容
第4日目	10月23日 (金)	サンアントニオ～ オースティン (オースティン泊)	ホテル出発 (9:45) ホテル帰着 (18:30)	専用バスにて 視察 (一日中視察)	<p align="center">(第4回研修会 8:00～9:30)</p> <p>■サンアントニオを視察後バス移動し、オースティンを視察</p> <p>①ザ・クアリー・マーケット</p> <ul style="list-style-type: none"> ・[オープンセンター] サンアントニオ市 ・セメント工場跡地をオープンセンターへ再開発 <p>②ザ・ショッप्ス・アット・ラ・カントラ</p> <ul style="list-style-type: none"> ・[リージョナルモール] サンアントニオ市 ・オープンエアのアップスケールSC ・地域特性を取り込んだユニークなデザイン <p>③サンマーコス・アウトレット・モールズ</p> <ul style="list-style-type: none"> ・[アウトレットセンター] サンマーコス市 ・プライムリテイル社とタンジャー社のセンターが隣接 ・プライムリテイル社はヴェニスをテーマとする旗艦SC <p>④ザ・ドメイン</p> <ul style="list-style-type: none"> ・[複合開発] オースティン市 ・ライフスタイルセンターを核とする複合開発 ・ニーマンマーカス、ヴァイトン、ティファニー等が入居する高級SC <p>⑤ホールフーズ本社本店</p> <ul style="list-style-type: none"> ・[自然食スーパーマーケット] オースティン市 ・業界トップ、ホールフーズ社の本店 <p align="right">[オースティン泊]</p>
第5日目	10月24日 (土)	オースティン～ ダラス (ダラス泊)	ホテル出発 (9:45) ホテル帰着 (18:30)	バスにて移動 専用バスにて 視察 (一日中視察)	<p>■ダラス市へ移動</p> <p>①HEBプラス</p> <ul style="list-style-type: none"> ・[スーパーマーケット] ウェイコー市 ・HEB社の非食品を強化した巨大店 <p>②ウォルマート・スーパーセンター</p> <ul style="list-style-type: none"> ・[スーパーセンター] ウェイコー市 ・ウォルマート社の最新スーパーセンター <p>③ノースパーク・センター</p> <ul style="list-style-type: none"> ・[リージョナルモール] ダラス市 ・拡張によってレーストラック型エンクロードモールとなる ・ダラス有数の高級モール <p>④ダラス・ギャレリア</p> <ul style="list-style-type: none"> ・[リージョナルモール] ダラス市 ・全米で最大のギャレリア構造を持つ3層モール <p>⑤アルディ</p> <ul style="list-style-type: none"> ・[ハードディスカウンター] ダラス市 ・アルディがダラス都市圏へ進出 <p align="right">[ダラス泊]</p>
第6日目	10月25日 (日)	ダラス (ダラス泊)	ホテル出発 (午前) ホテル帰着 (午後)	専用バスにて 視察 (半日視察)	<p align="center">(第5回研修会 8:00～9:30)</p> <p>■ダラス都市圏を視察</p> <p>①ワッターズ・クリーク</p> <ul style="list-style-type: none"> ・[複合開発] アレン市 ・ライフスタイルセンターを中心に据える複合開発 <p>②ネイバーフッド・マーケット</p> <ul style="list-style-type: none"> ・[スーパーマーケット] ・ウォルマート社のスーパーマーケット業態 <p>③フリスコ・スクエア</p> <ul style="list-style-type: none"> ・[複合開発] フリスコ市 ・市役所が入居するライフスタイルセンター <p>④サウスレイク・タウン・スクエア</p> <ul style="list-style-type: none"> ・[複合開発] サウスレイク市 ・ライフスタイルセンターを核とする複合開発 <p align="right">[ダラス泊]</p>

日次	日付	発着/滞在都市名	時間	交通機関	研究視察内容
第7日目	10月26日 (月)	ニューヨーク (ニューヨーク泊)	ダラス発 (午前) ニューヨーク着 (午後) ホテル帰着 (18:30)	専用バスにて 視察 (半日視察)	<p>■ニューヨーク着後、マンハッタン内を視察</p> <p>①ザ・ショpps・アット・コロンバス・サークル ・[都市型モール] ・ホールフーズが核店舗として地階に入居</p> <p>②チェルシー・マーケット ・[スペシャリティーセンター] ・製造型フードテナントで構成</p> <p>③SOHO ・ブルーミングデールズ小型店、ユニクロ旗艦店、 ディーン&デルーカ本店 ・ニュー・ミュージアム・オブ・コンテンポラリー・アート、 ホールフーズ・パワリー店</p> <p>④5番街 ・アップル世界旗艦店、アバクロンビ旗艦店、アメリカン ガールプレイス ・サックス・フィフス・アベニュー本店、バーグドーフ・グッド ドマン</p> <p>[ニューヨーク泊]</p>
第8日目	10月27日 (火)	ニューヨーク (ニューヨーク泊)	ホテル出発 (09:45) ホテル帰着 (18:30)	専用バスにて 視察 (一日中視察)	<p>(第6回研修会 8:00~9:30)</p> <p>■ニューヨーク市郊外を視察</p> <p>①スチュー・レオナルズ ・[スーパーマーケット] ヨンカーズ市 ・製造加工型巨大マーケット</p> <p>②パリセイズ・センター ・[パワーモール] ウェスト・ナイアック市 ・4層エンクロードの巨艦型SC ・百貨店、専門店、カテゴリーキラー等多様な業態が入 居</p> <p>③ウッドベリー・コモンズ ・[アウトレットセンター] セントラルバレー市 ・チェルシー社最大規模のアウトレットセンター ・4期に分けて拡大</p> <p>④ガーデンステート・プラザ ・[リージョナルモール] パラマス市 ・ウェストフィールド社のなかで超繁盛型 ・新業態の実験場</p> <p>(全員で食事をとります) [ニューヨーク泊]</p>
第9日目	10月28日 (水)	ニューヨーク	ニューヨーク発 (午後)	アメリカ系航空 (予定)	(機中泊)
第10日目	10月29日 (木)	成田	成田着 (午後)		成田空港着後、解散

研 修 会 の 内 容

アメリカ視察研究資料	出発1週間前にご郵送します。	アメリカにおける流通業界・SCの現状、日米の流通比較、視察ツアーにおけるポイント等を整理しています。
------------	----------------	--

バス中研修会	随時	ロバート・鈴木 (アクセスインターナショナル代表)	<ul style="list-style-type: none"> ・視察施設ごとの特徴、内容を説明 ・アメリカのSC業態の動向 ・百貨店、GMS等の核店舗の動向 ・家電、ホームセンター等の大型専門店の動向 ・アパレルを中心とした専門店の動向 ・SMなどの食品業態の動向 ・フードコート、レストランなどの飲食業態の動向
--------	----	------------------------------	---

	場 所	日 時	講 師	内 容
第1回	成 田 空 港	10月20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
第2回		10月20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)	アメリカの流通構造の骨格と強さのメカニズム
第3回	ロサンゼルス	10月21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)	SCとライフスタイルセンターの成立メカニズムと勝ちパターンづくり
第4回	サンアントニオ	10月23日 [8:00～9:30]	郷田 淳 (ダイナミックマーケティング社 部長)	まちづくりとライフスタイルセンター
第5回	ダ ラ ス	10月25日 [8:00～9:30]	郷田 淳 (ダイナミックマーケティング社 部長)	これからの都市動向と商業業態
第6回	ニューヨーク	10月27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)	専門店業態と コンセプト&マーケティング戦略

1990年代・アメリカの流通業の大躍進の奇跡！！

1980年代のアメリカ経済は、日本経済に押されてドン底の状態でした。しかし、アメリカのレーガン政権は「競争力委員会」をつくって日本の強さの根源を研究し、日本経済の強さ・弱さを解明し、その内容に基づきアメリカ経済の復興を行い、10年後の1990年代半ばには、もう日本を研究する必要はないと判断しました。事実、アメリカの経済は1992年頃から良くなりました。ちょうど、日本のバブル経済が崩壊した1991年の翌年のことです。アメリカはIT産業と金融(ファイナンス)産業、さらに石油産業と軍需産業を基軸に、ソ連崩壊後の世界の覇権国家を維持しています。

アメリカの経済が最悪の状態であった1980年代には、アメリカの流通業も低迷し、ディスカウントストア、オフプライスストア、パワーセンター、カテゴリーキラー、アウトレットストア…等の価格破壊型の業態が次々と出現し、従来の業態を食い潰していきました。それゆえにアメリカの1980年代の流通の基軸は、「バリューの時代」と言われました。しかし、1990年代にアメリカ経済はITを中心産業として見事復活し、同時に、流通業も大躍進しました。経済が回復すると流通も回復するというのは当然かつ単純な考え方ですが、実は、アメリカの流通が1990年代に奇跡の躍進を遂げた背景には、「ITの活用」と「無形資産の創出」(創意工夫による知的商業資産)という技術革新と経営革新の2つの要因がありました。

社会経済生産性本部の「生産性年次報告書2007年版」や「ハイ・サービス日本300選」、さらに日本経済新聞社の「経済教室・2007年12月4日付」を参考に、私なりの考え方を付加して、1990年代アメリカの流通業発展の奇跡を解明させていただきます。

「ボーモルのコスト病」という経済上の仮説があります。1960年代にウィリアム・J・ボーモルとウィリアム・G・ボーエンによって見出された経済現象であり、経済が成熟化するとサービス産業のウエイトが高まり(日本では60%)、生産性の上昇率がサービス産業は製造産業より低いため、長期的には経済成長率が鈍化するとの仮説です。事実、先進国の多くはサービス産業のウエイトが高まると経済全体の生産性が低下していました。このボーモルのコスト病の仮説を打ち破ったのが、1990年代以降のアメリカの流通業を含むサービス産業です。

アメリカの1990年代の経済回復の基軸は、アメリカが創出した独自のIT産業でした。アメリカの流通業は、経済の回復による消費支出の増大を背景に、このITの技術を積極的に取り入れました。在庫管理技術、顧客管理技術、販売管理技術、SPAの製造管理技術…等の情報管理とスキャナーの普及でのITの広範な活用により、的確に物やサービスを流通させる仕組み技術を向上させ、流通の生産性を飛躍的に高めました。しかし、IT技術(コンピューターやソフトウェア)の広範な活用だけではなく、無形資産の創出が付加して実施されなければ、飛躍的な生産性向上や発展はありません。

アメリカの流通業は、意識革命に基づく経営革新や、買物の学習経験終焉後の新しい視点に立った商品開発や、顧客志向の立場からの高サービスの創出が、ITの活用と一体化し、正に、ソフトとハードが融合した形で生産性の向上と流通業の大躍進がありました。

このようなソフトとハードの両面からの流通の大革新により、結果的には、伝統的な従来型の経営慣行を変えられなかった企業や業態が淘汰され、「**新たに開業した若い企業や新型業態**」と「**意識革命によってコンセプトを変えた変身企業や変身業態**」が勝ち組として登場し、マーケットシェアを拡大したのがアメリカの1990年代の流通です。私は、アメリカの1980年代の流通の切り口を「バリュー」とし、1990年代の流通発展期の切り口を「エンターテインメント」(客のよろこび)と呼びこの変化要因を解明しています。

今、わが国でも、サービス産業生産性協議会(代表幹事：牛尾治朗氏)が「科学的・工学的手法や製造業の生産管理方法のサービスへの適用」、「サービスの質を可視化することを通じた透明で公正な競争の促進」、「産学連携による今後のサービス産業を担う質の高い人材の育成」、「創意工夫に満ちた優良サービス企業の掘り起こしとその経営手法の普及」で、流通やサービス産業の生産性向上運動を行っています。大いに期待したいものです。

アメリカの流通の過去・現在を学ぶ！！

私は、アメリカは流通先進国であっても流通模範国ではないと考えています。それゆえに、アメリカの流通のノウハウを学ぶ時に、形で学ぶのではなくメカニズム(成功と失敗の因果関係)を学ぶことが必要だと訴えています。アメリカの流通の歴史の中に、日本で展開するためのノウハウの宝の山があります。しかし、アメリカの流通のノウハウの中には、アメリカの国情や時代背景がありますので、アメリカを「真似するにもノウハウがいる」という格言を忘れてはなりません。アメリカの流通のノウハウの歴史は、日本にとっては「試験管の中での実験」と考えてください。試験管の中以外の一般社会で応用(日本でアメリカの流通ノウハウを応用)して初めて成果となります。

アメリカの流通の歴史は3段階に分類されます。

ステップ	年代	時代	キーワード	経済背景
第1ステップ	1950年 ～1980年 (30年間)	アメリカ流通 の発展期	ショッピングセンター	物を充実するための買物が楽しい時代。
第2ステップ	1981年 ～1990年 (10年間)	アメリカ流通 の転換期	バリュー (ディスカウント&リーズナブル)	買う物がないという買物の学習経験の終焉の時代。 アメリカの経済が低迷している時代。
第3ステップ	1991年 ～2006年 (15年間)	アメリカ流通 の躍進期	エンターテインメント + コミュニティ & コミュニケーション	アメリカの経済がITを中心に復興した時代。 アメリカの流通が技術革新と経営革新によって躍進した時代。

- ①第1ステップの「アメリカ流通の発展期」(1950年～1980年)は、文字通りアメリカの黄金時代であり、同時にSCが大成長し、多くの旧来型の業態が淘汰され、従来型の業態(例えば百貨店、GMS、専門店・・・等)もSCのテナントとして再出発し、SCが覇権業態となった時代です。
- ②第2ステップの「アメリカ流通の転換期」(1981年～1990年)は、アメリカの経済が日本に押されて停滞化し、同時に買物の学習経験も終焉し、買う物がない状態でした。この段階で、流通の業態は、バリュー性の強い業態(ディスカウントストア、オフプライスストア、アウトレットストア、カテゴリーキラー、パワーセンター・・・等)が大発展しました。一見、1980年代のアメリカの流通業は、進歩のない安売りの時代と見られがちですが、1980年代の当初はバッタ屋的安売り屋から、1980年代後半は品質を保証されたシステムとしての低価格の店へと進化し、バリュー(品質/価格)の概念で組織化された業態や企業が続々と登場しました。
- ③第3ステップ「アメリカ流通の躍進期」(1991年～2006年)は、アメリカの経済がIT産業、石油産業、金融産業、軍需産業及び不動産業を中心に復活し、景気が良くなり消費が高まった時代です。アメリカでは1980年代に買物の学習経験は終焉していたため、新たな発想に基づく新コンセプトの流通業が大発展しました。そのキーワードは、エンターテインメントとコミュニティ&コミュニケーション(交流の場)であり、エンターテインメント志向の業態やライフスタイルセンターが登場し、「アメリカの1990年代の流通躍進の奇跡」と呼ばれた時代です。

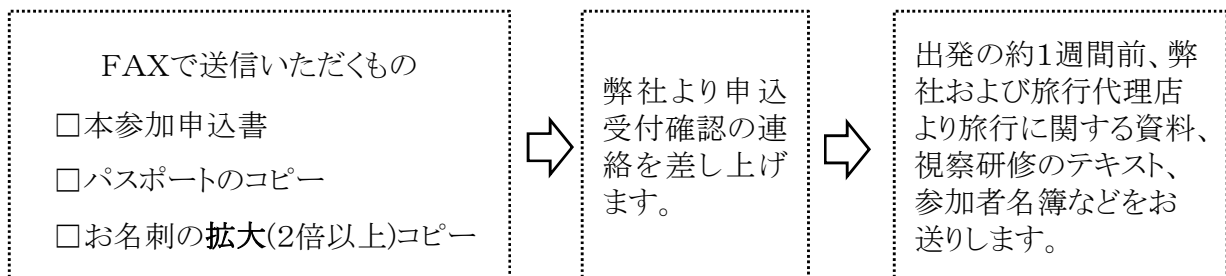
我々がアメリカの流通を学ぶポイントは、1950年～1980年からは「SCのメカニズムとSCと共存共栄体制を構築した業態の進化」を、1980年代からは「バリューのシステム化とビジネス化」を、1991年～2006年までは「技術革新と経営革新の融合による流通の大躍進のメカニズム」です。まさに、アメリカの流通の歴史は「ノウハウの宝の山」です。

第35回 ダイナミック海外流通研究・視察ツアー 参加申込書

お申し込み日 年 月 日

(ふりがな)				性別
氏名				男・女
生年月日	19 年 月 日生 (満 歳)			
(ふりがな)				電話番号
現住所	〒			— —
渡航中の 連絡先	氏名		住所	
	続柄		電話番号 — —	
勤務先	会社名		住所	
			電話番号 — —	
旅券 (パスポート)	所持・未所持	旅券番号		
		発行年月日		
航空便座席	エコノミー・ビジネス		=ビジネス追加料金(630,000円)	
ホテル	シングル・ツイン (同室 様)		=1人部屋をご希望の場合は、別途追加110,000円(8泊分)が必要となります。 ※喫煙希望でツインの場合、ご要望に添えない場合がございます。	
	禁煙・喫煙 ※全室喫煙のホテルでは、ご希望に添えない場合がございますのであらかじめご了承下さい。			

<お申し込みの流れ>



※パスポートは、顔写真、旅券番号、発行年月日の記載されているページを送付ください。お持ちでない方は、取得次第お送りください。

※なお、申込書記載の個人情報につきましては、弊社および旅行代理店が細心の注意を払い管理・破棄いたします。記載の連絡先に、弊社および旅行代理店から連絡させていただく場合がございますのでご了承下さい。

希望出発地	<input type="checkbox"/> 成田 <input type="checkbox"/> 大阪(伊丹) <input type="checkbox"/> 名古屋(中部) <input type="checkbox"/> 福岡 ※成田以外からの出発の場合、基本代金に追加料金が発生します。 (大阪、名古屋、福岡方面から成田までの割安な連絡航空券をご案内できますのでお気軽にご相談ください。)
通信欄 (ご不明な点などございましたらご自由にご記入下さい)	

募集要項

1	期 間	2009年10月20日(火)～10月29日(木)
2	代 金	650,000円(エコノミークラス、ホテル1室2名利用) ・1人部屋利用は追加料金が110,000円(8泊分) ・ビジネスクラス追加料金630,000円(国際線のみ) ※各地から成田空港への乗り継ぎ便は手配可能です。
3	募集人員	30名
4	締め切り	2009年9月15日(火)
5	代金に含まれるもの	① 航空運賃(成田空港起点での国際線および米国内での国内線、エコノミークラス) ② 宿泊料金(2名1室) ③ 食事(全朝食および夕食2回) ④ 視察(専用バスによる視察費用、訪問にかかる費用) ⑤ セミナー・資料にかかる費用 ⑥ 添乗員費用 ⑦ 空港税・空港施設利用料、渡航手続に係る費用
6	代金に含まれないもの(例示)	① ビジネスクラス、ファーストクラスの追加料金 ② 手荷物超過料金 ③ 成田空港行き帰りの国内交通費 ④ 個人的性格の費用: 飲食代、電話代、FAX代など ⑤ 傷害、疾病に関する医療費 ⑥ 任意の海外旅行傷害保険料 ⑦ 燃料サーチャージ(7月1日発券分より廃止となりますが、9月1日の見直しにより再度発生した場合、ご負担いただくこととなりますのでご了承下さい)
7	取消料	① 旅行開始日の前日から起算してさかのぼって30日前から15日前に当たる日までに解除した場合 旅行代金の20% ② 旅行開始日の前日から起算してさかのぼって14日前から4日前に当たる日までに解除した場合 旅行代金の30% ③ 旅行開始日の3日前以降から前日までの解除の場合 旅行代金の50% ④ 旅行当日及び開始後に解除した場合または無連絡不参加の場合 旅行代金の100%

＜ツアーに関するお問い合わせ＞

(株)ダイナミックマーケティング社 ごうだ 郷田まで

〒531-0062 大阪市北区長柄中2-5-44

TEL 06-6353-6666 FAX 06-6356-1663