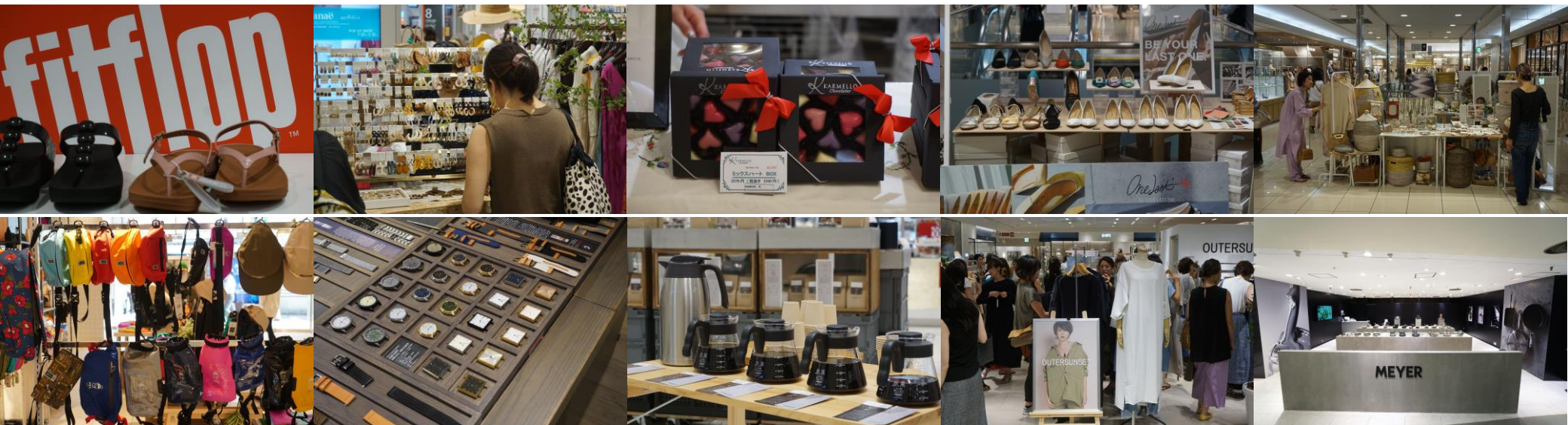


introducing

POP-UP Store by HUBSTATION



株式会社ハブステーション



2020/01/07

POP-UP Store

なに？

POP-UP Storeとは：
ブランドの製品やサービスをお客様に
直接体験していただく期間限定の売場。
またPRする場所。

▶ブランドとお客様とのタッチポイント

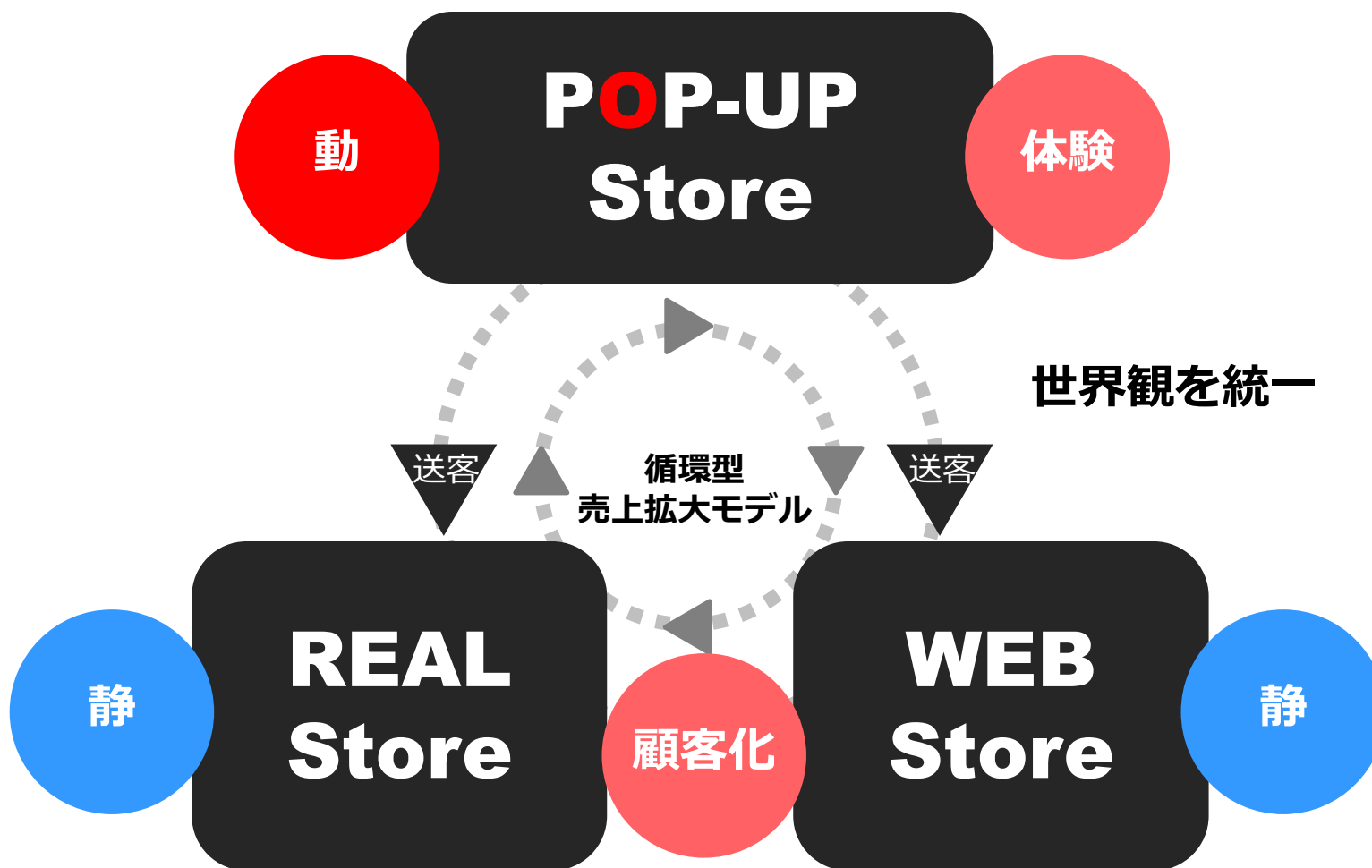


目的

目的：
より多くのお客様に
1.ブランドや製品の世界観やイメージを伝える
2.体験していただく場を設ける
3.購入していただく場を設ける
▶より多くのファンを作るフック

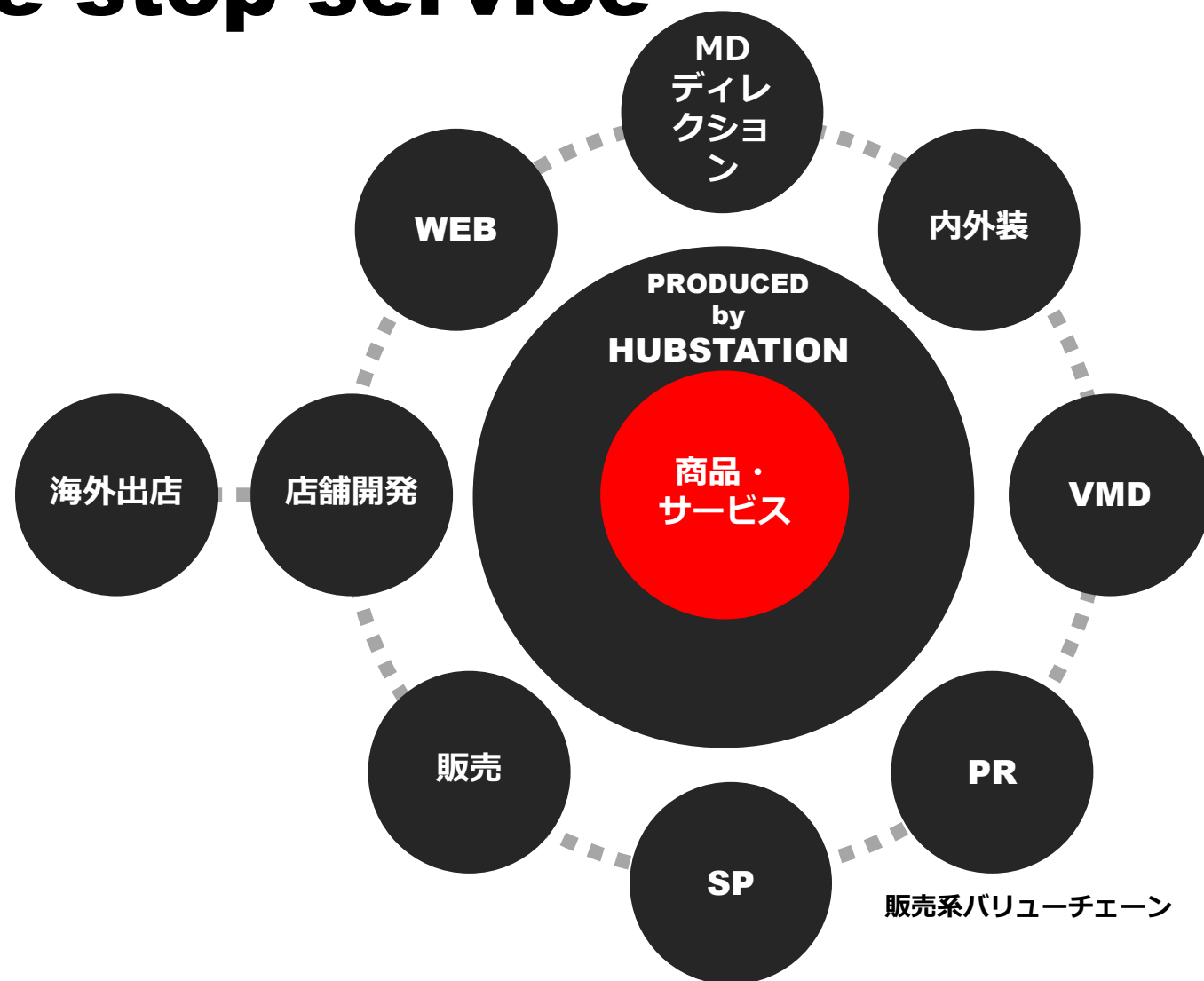
利点

メリット：
1.出店・運営コストが抑えられる
2.テストマーケティングとして利用できる
3.広告、PRとして利用できる



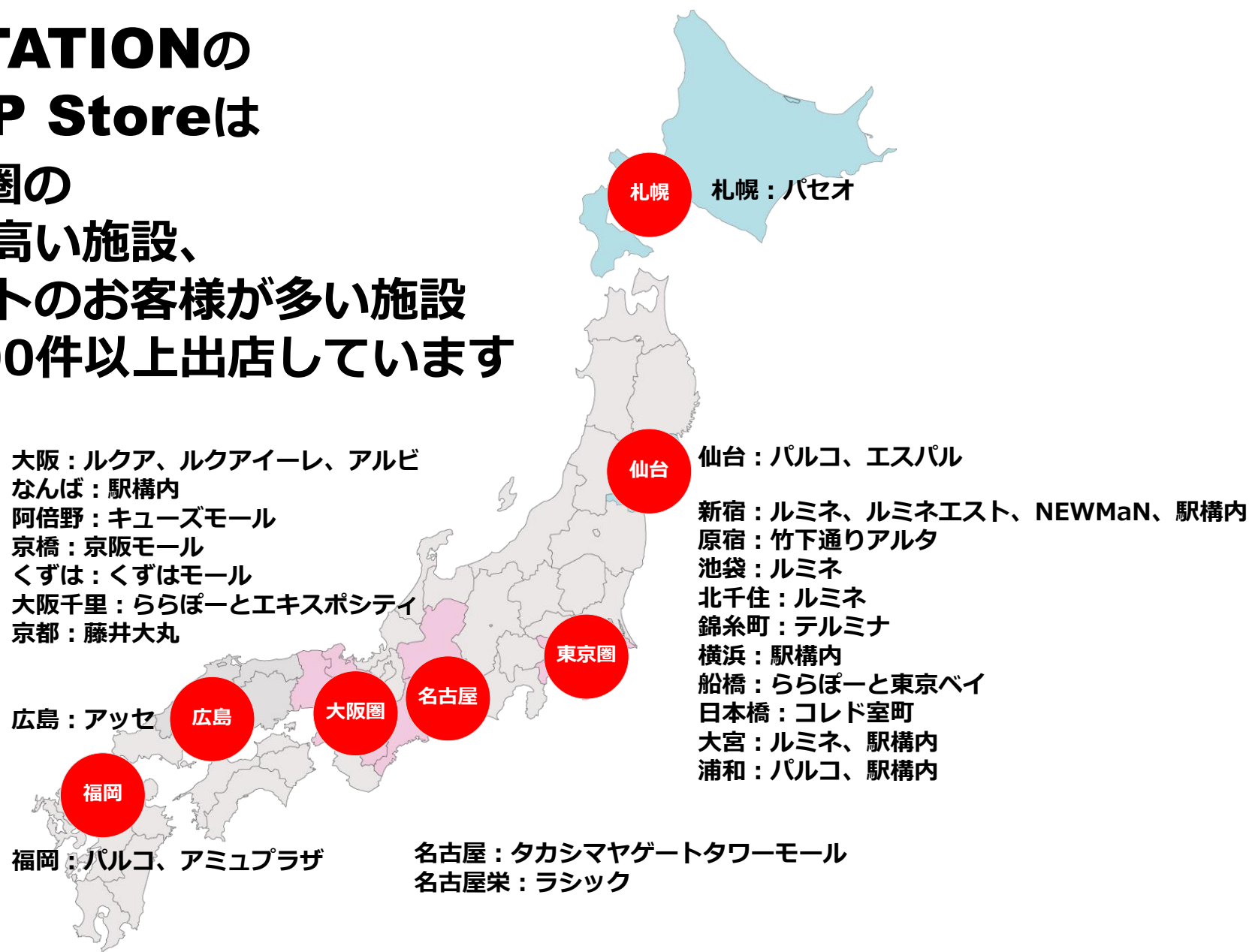
POP-UP STOREを「動」と位置づけ、「静」のREAL STOREとWEB STOREに送客、顧客化。循環型売上拡大モデルをつくります。

one-stop service



- ▶ 御社は商品を提供するだけで、弊社が販売系機能を一括提供できます
- ▶ 御社に足りない機能だけの提供もできます

HUBSTATIONの POP-UP Storeは 7大都市圏の 流動性の高い施設、 ターゲットのお客が多い施設 に年間200件以上出店しています

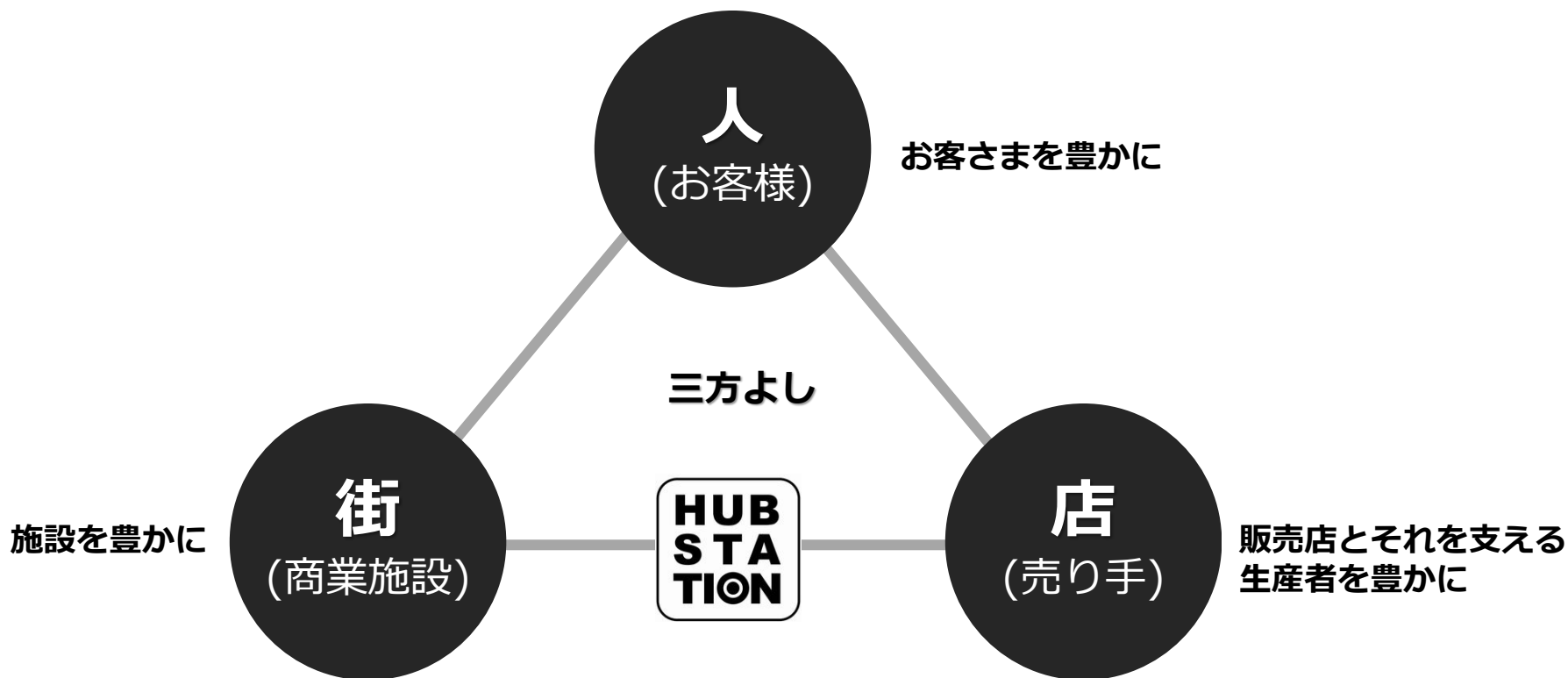


- ・ 弊社、株式会社ハブステーションは2015年からPOP-UP Storeの展開を開始しました。
- ・ 2018年は7大都市圏中心に年間200件以上を展開しました。
- ・ 弊社は主にプロデュースと店舗開発を受け持ち、内装、VMD、販売などはパートナー企業が受け持ちます。
- ・ 出店場所は7大都市中心の駅ビル、ファッションビル、駅構内。
- ・ 大手企業も受けていますが、主に個人やベンチャーとともに成長してきました。
- ・ たとえ組織が整っていなくても人員や資金が少なくてもチャンスはあります。
- ・ 大商圏の好立地で多くのお客様に製品やサービスを体験していただき、ブランドを知っていただく。顧客になっていただく第一歩を踏み出す。
- ・ 弊社のPOP-UP Store概要をまとめてみました。
- ・ ご興味があれば気軽にお問い合わせください。

株式会社ハブステーション
代表取締役社長
阪本 透

株式会社ハブステーション
専務取締役営業本部長
吉次 邦男
090-3357-8838





お客様の生活を豊かにする“キラリと光る店”を
日本全国から探しだし、プロデュースし
商業施設とマッチングする会社です

2018年3月30日 織研新聞に掲載されました

Topに
聞

期間限定店の開設が増えてい
る。無名だがキラリと光る商品
や、新規に開発したブランドなど
を、百貨店や商業施設の催事場や
特別コーナーを活用した期間限定
店で多くの消費者に届ける事業が
盛んだ。施設によっては常設化に
積極的なところもある。ハプステ
ーションは期間限定店によるブラ
ンドディレクションを支援、1月
に開催された日本SC協会のビジ
ネスフェアでも注目を集めた。

(小川敬)

百貨店や商業施設は大き
な岐路に立たされているま
す。消費者の消費に対する価値観
の変化や同質化と競争激化による

ハプステーション社長 阪本透氏



売り上げ不振も著しく、ECの成
長が実店舗に大きな影響を及ぼす
ようになっていきます。アパレルな
ど一部のファッション商品が不振
から抜け出せない課題にも直面し
ています。

一方、日本にはクラフトマンシ
ップ（職人気質）によって作られ
た「高品質な本物」やサービスが
数多くあります。特に、地方に優
れた商品やサービスがあっても、
売り方や客への伝え方が下手で、
なかなか多くの客の目に留まらな
いケースも少なくありません。そ
うした優れた物やサービスを伝わ

キラリ光る商品発掘し育成

りやすい形にして日本全国、世界
の人々に届け、より豊かで多様な
暮らしを実現してもらうために、
人と街を期間限定店でつなぐ。三
方よし」のマッチングサービスを
行っています。

大手アパレル企業でエリア調査
部の責任者として、日本全国とア
ジア各国で市場調査チームを率
い、新業態開発やアジアで期間限
定店のプロジェクトマネジメント
を行ってきました。その経験を生
かして、百貨店や商業施設の催事
場などを活用、日本のキラリと光
る商品や店を国内外の客に届ける
ことが、百貨店や商業施設の活性
化とベンチャー支援に少しでも役
に立つだろうと考えています。

■ 全国の商業ディベロップ
ーや百貨店とのネットワークを
強く、ベンチャー型の商品
や店だけでなく、大手企業の新商
品やブランドも期間限定店を使っ
てデビューさせ、全国区ブラン

ドに成長した商品もあり、実績
を積み重ねてきました。
実際に、ECで販売していたお
しゃれな時計を期間限定店で紹介
し、全国の有力商業施設で併設店
を構えたケースなど、ECと期間
限定店、実店舗という成長戦略の
きっかけにもなっています。

ブランドを期間限定店でデビュ
ーさせ、成長戦略に乗せるだけ
でなく、クラウドファンディングを
活用したブランド戦略や、期間限
定店とECとの相互送客など新時
代の消費者獲得にも注力していま
す。

市場は「広義のファッション」
が注目を集めています。アパレル
企業も、分野を超えた商品やブラ
ンドを探索しているのが実態で
す。全国を歩き、実際にこの目で
見て、体感した物を見つけて商業
施設などエディタリングし、ベンチ
ャーを育成する。これにより、
閉塞気味の百貨店や商業施設に新
鮮な刺激を送り届け、活性化のき
っかけにしていきたいことが目標で

期間限定店に熱い視線

POP-UP Store
のことなら

HUBSTATION

吉次邦男

090-3357-8838

期間限定店事業広がる

ベンチャー支援の「三方よし」で市場深耕へ
ハブステーション

全国主要都市の商業施設でベンチャー企業や新興ブランドの期間限定店をプロデュースする、ハブステーション（東京、阪本透社長）の事業が広がっている。昨年はファッション（アパレル・服飾雑貨）、生活雑貨・インテリア、化粧品、食物販などで50近いショップ・ブランドを展開。7大都市の都市型商業施設で年間200回以上を開いた。本格的にブランドデビューを果たし、常設店につながっ

たケースもある。今年は期間限定店の販売代行などの体制も整えて、事業を深耕する方針だ。同社は国内外から、個性的な店やブランド（商品）を探し出し、商業施設とマッチングしている。様々な企業と連携し、ショップやブランドのロゴやパッケージデザイン、フェイシング、什器や店舗デザイン、広告、SNS戦略などを支援することで、起業を促進している。事業拡大の背景には、商業施設

間やECとの競争激化や同質化により、差別化されたブランドやショップを導入することで、施設の新たな魅力や集客力の向上に期待する動きが活発化していることが挙げられる。

ファッション分野では、東京・吉祥寺発の国産時計「ノット」、ハンドメイド雑貨とアクセサリーのセレクトショップ「カーラ」、ハンドメイドアクセサリー「ナミカ」、輸入古着とアクセサリーのセレクトショップ「ヴィルック」、レディースシューズの「イーボル」と「マチルダ」、洋傘と雑貨の「グラック」、トレンッドカジュアルの「イーブスサプライ」、アムステルダム発のカジュアル「スコッチ&ソーダ」、神戸・山の手ファッションの「アッシュ・アール・エム」、辺見エミリさんがプロデュースする「アウターサンセット」など。ライフスタイル関係では、発酵がテーマの「ハチゴウ」、食物販ではポランドのチョコレート「カメロンショコラティエ」、山口の甘いコーヒー豆「徳山コーヒーパーティー」、京都の果実氷「リュボンデフルーティアン」などの期間限定店を、2週間から1カ月間単位で都市型商業施設や駅ビルで展開している。

阪本社長は「ファッション・雑貨や食品のブランド（商品）を起業する個人や企業と商業施設、街を「三方よし」でマッチングすることで、それぞれの業界の発展に寄与していきたい」と市場の深耕を進める考えだ。

2019年7月5日 織研新聞に掲載されました

SENKEN

2019年
(令和元年)

7月5日
金曜日

織研新聞社



Yes! We are HUBSTATION

会社概要

会社名	株式会社ハブステーション
所在地	〒104-0061 東京都中央区銀座3-14-13 第一厚生館ビル5F
事業内容	売り手と売場をつなぐマッチングサービスと関連支援業務
ハブステーションとは	人や情報が集まるネットワークの拠点
シンボルマーク	人、街、店の三つの円の重なり。拠点駅のアイコン
ホームページ	http://www.hubstation.xyz

<代表取締役社長 阪本 透>

- ・株式会社ワールド入社後、レディスブランドに配属
- ・エリア調査部発足後、一期生として社内初のエリア系マーケティングを一から手がける
- ・エリア調査部責任者として調査チーム、調査企画チームを率いる
- ・業態開発室、事業開発統括部にて新業態を開発
- ・日本全国47都道府県、2,000カ所以上の商業施設を調査、視察。百貨店、駅ビル、ファッションビル、ショッピングセンター、ロードサイド業態に精通
- ・海外マーケット開発責任者としてASEAN7カ国、インド、東アジアに精通。中国30都市800商業施設を始め海外1,000カ所以上の商業施設を視察。ベトナム、インド、タイ、韓国でPOP-UPストアのプロジェクトマネジメントを行う



sakamoto@hubstation.xyz
090-4753-6570

<専務取締役 営業本部長 吉次 邦男>

- ・株式会社ワールド入社。レディスブランドに配属
- ・新規ブランド発足後、初期メンバーとして参加
- ・その際、新規取引先開発数の歴代レコードをつくる(200口座)
- ・第2戦略統括部発足後、最年少で店舗開発部に移動。西日本全域（愛知県以西）を担当
- ・営業本部に異動後、再び新規ブランド発足のための西日本営業責任者として参加し全体売上の70%を開発及び担当
- ・旧キャラクターブランドの再生に携わり日本全域の店舗開発責任者としてwin-winの取引先連携を実現し、急成長、黒字化にも成功
- ・店舗開発部：中部、関西地区店舗開発責任者、西日本全域百貨店店舗開発責任者を歴任



yoshitsugu@hubstation.xyz
090-3357-8838