

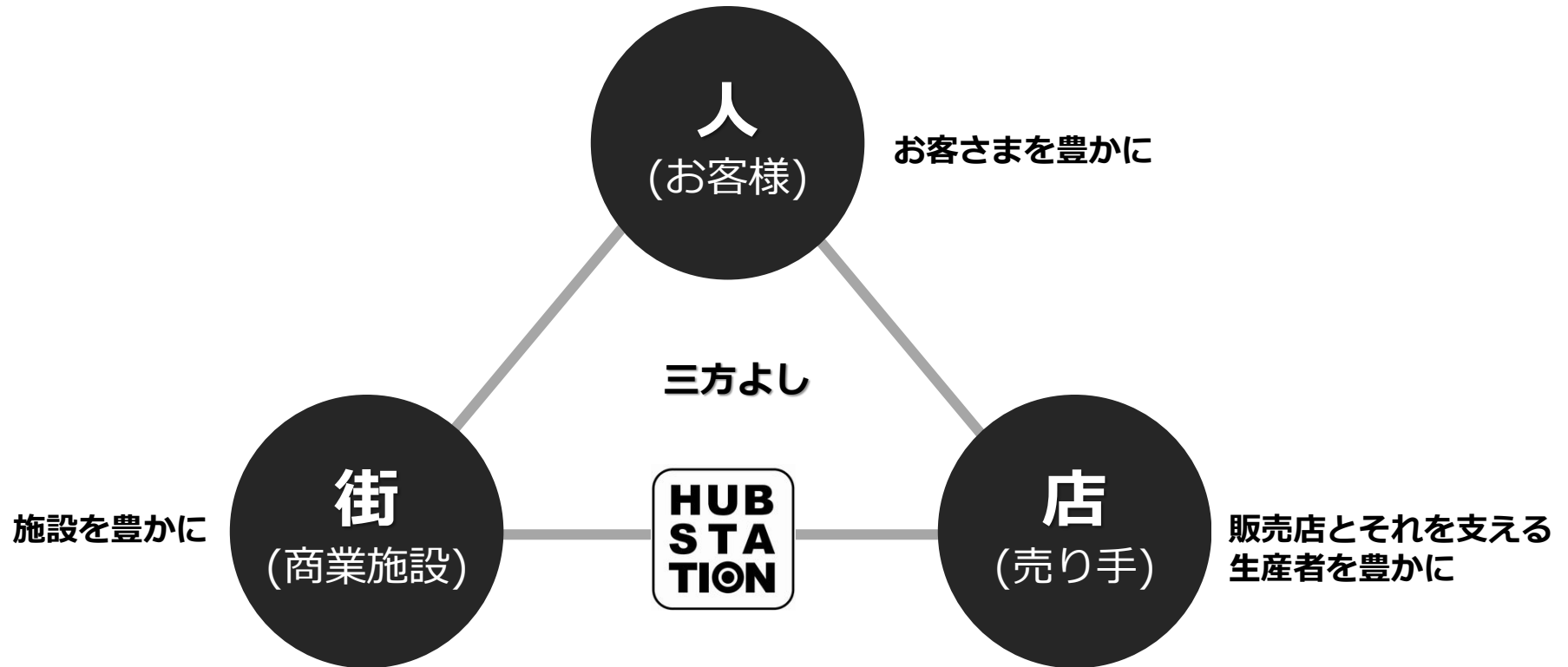


人、街、店を三方よしでつなく

株式会社ハブステーション
会社概要**2021**



ハブステーションとは



コンサルティングではなく実務のプロ。
お客様の生活を豊かにする“キラリと光る店”を
日本全国、海外から探しだし、プロデュースし
商業施設とマッチングする会社です

重点取り組み事項

1.地域のキラリと光る店を日本全国のお客様にお届けすること

2.日本のキラリと光る店を世界のお客様にお届けすること

→ブランドロゴ、パッケージデザイン、フェイシング、什器デザイン、店舗デザイン、VMD、出店、運営を幅広くサポートし、お客様にその良さが伝わるかたちにプロデュースします

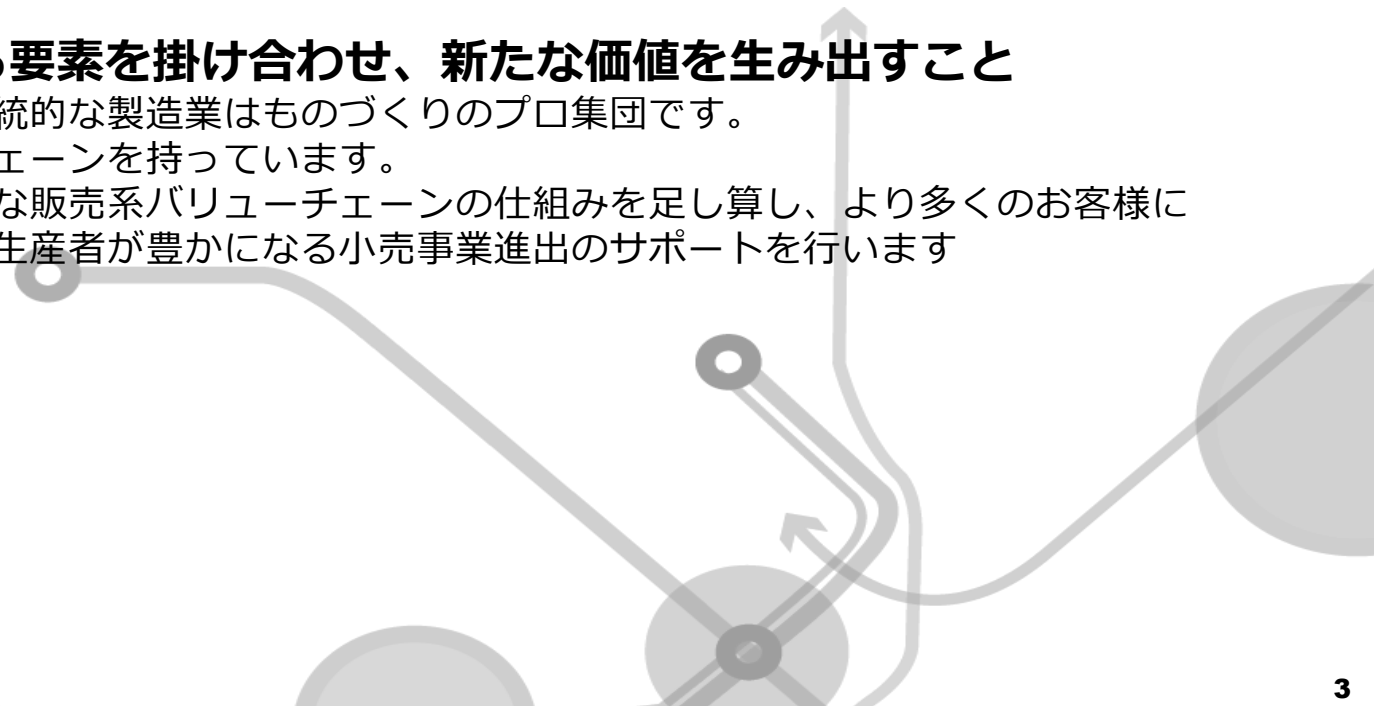
3.世界のキラリと光る店を日本全国のお客様にお届けすること

+α.会社の強みに異なる要素を掛け合わせ、新たな価値を生み出すこと

→靴下、石鹼、刃物、など伝統的な製造業はものづくりのプロ集団です。

素晴らしい生産系バリューチェーンを持っています。

そのような会社に我々の得意な販売系バリューチェーンの仕組みを足し算し、より多くのお客様に喜んでいただき、結果として生産者が豊かになる小売事業進出のサポートを行います



ハブステーションは店舗開発のプロフェッショナルです

テナント様向けサービス

・“出店戦略の立案”、“出店ロードマップ”の立案

→出店するエリア、チャネル、館を誤ると本来、テナント様が持っている力を発揮できません
出店戦略、出店ロードマップは成長する上で必ず必要になります

・業態別、チャネル別の収支構造モデルを立案

→もう一つの軸がモデルとなる収支構造です
原価、販管費、賃料、人件費等の基準を持つことで、複数チャネルへの出店も可能になります

・店舗開発用プレゼンツールの企画、制作

→テナント様のコンセプトや強み、出店要件をわかりやすくまとめたデベロッパー様向けのプレゼンツールを作成し、ターゲットとなる館と効果的に商談していきます

・賃料水準把握による適正賃料契約

→それぞれのチャネルの賃料水準や契約形態を掴んでおり、適正賃料で出店が可能です

・設計からオープンまでのフル機能(プロデュース機能)

→ブランドロゴ、製品パッケージ、店舗デザイン、施工、VMD、フェイシング、PR、SP、アプリケーション、人材教育など店舗をオープンするまでの各機能はハブステーションが信頼できるパートナーとともに請け負います

ハブステーションは商業施設づくりの強力なサポートを行います

デベロッパー様向けサービス

・SCの新コンセプト支援

→国内外3,000以上の商業施設を調査、視察した経験を活かし、SCの新しいコンセプトづくりを支援します
また、成功事例、失敗事例を元にやっていいこと、やってはいけないことをご紹介します

・新業態プラン支援

→国内外30万以上のショップを視察、また業態開発部の経験を活かし、異なる領域を組み合わせた新業態のプラン作りを支援します

・地域の徹底リサーチとキラリと光る店の発掘支援

→アパレルメーカー調査部責任者の経験を活かし、地域の徹底リサーチと新規テナントの発掘を行います

・テナント説明会資料作成支援

→物件評価シートを作成していた経験を活かし、テナント再度の観点から見た知りたい情報を盛り込んだテナント説明会資料作成の支援を行います

・テナント様との交渉

→小売の経験を活かし、小売の視点に立ってデベロッパーとの架け橋となる交渉を行います

商業施設情報

物件紹介パ
ンフレット

物件
フロアガイド

物件
写真

既存施設一
覧表

新規開発施
設一覧表

<定型フォーム>

基本情報

物件評価

データ提供



データ提供

HUBSTATION &Partners

様々なデータベース

月刊HUBSTATION

- ・注目SC
- ・注目テナント

月刊HUBSTATION

HUBSTATION.NET

- ・DV別、チャンネル別、エリア別SC情報
- ・業種別、面積別テナント情報

CONTENTS BOX

SC BOX

データ提供



データ提供

メーカー、小売店様情報

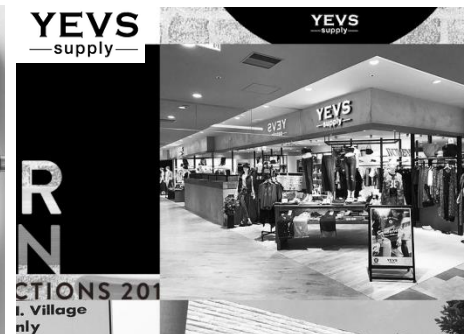
- 地域のきらりと光る店やメーカー様
- ・オリジナルブランドを持たないOEMメーカー様
- ・直営店を持たないメーカー様
- ・店舗開発部隊を持たないメーカー様、小売店様、飲食店様
- ・海外未出店のメーカー様、小売店様、飲食店様

<定型フォーム>

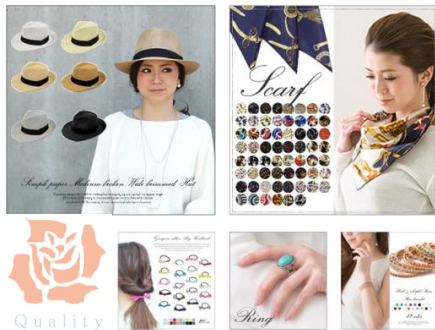
基本情報

HUBSTATION's Clients

Fashion & Goods



Fashion & Goods



Health & Beauty

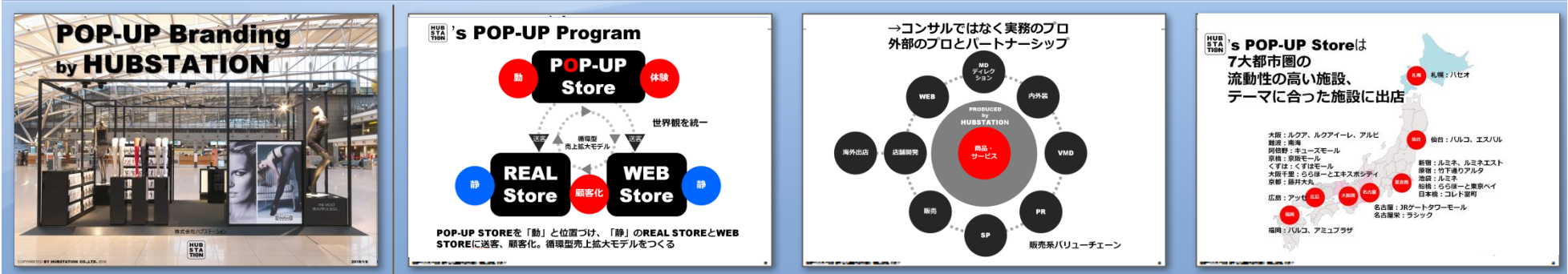


Food & Cafe



HUBSTATION WORKS

■ベンチャー企業のPOP-UP Store推進



MADE IN JAPAN Knot. Knot POP-UP Store



85 85 POP-UP Store



HUBSTATION WORKS

OUTERSUNSET OUTERSUNSET POP-UP Store



CARA POP-UP Store



MARGARET JOSEFIN Margaret Josefin POP-UP Store



HUBSTATION WORKS

RUBAN DE FRUITS AN



その他、ファッション雑貨や食物販など多くのPOP-UP Storeを実施し、現在も新たな企画を進めております

首都圏：

新宿：ルミネ、ルミネエスト、NEWoMan、JR新宿駅構内 原宿：竹下通りアルタ 池袋：ルミネ、パルコ 渋谷：109 豊洲：ららぽーと

大宮：ルミネ 北千住：ルミネ 浦和：パルコ 船橋：ららぽーと

名古屋：ラシック、タカシマヤゲートタワーモール

大阪：ルクア、ルクアイーレ、ららぽーとエキスポシティ、あべのキューズモール、京阪モール

札幌：ステラプレイス、パセオ

仙台：パルコ

広島：アッセ、パルコ

福岡：アミュ、パルコ

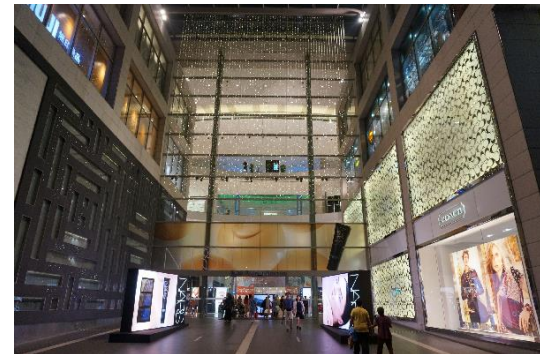
など7大都市圏の駅ビル中心に出店しております

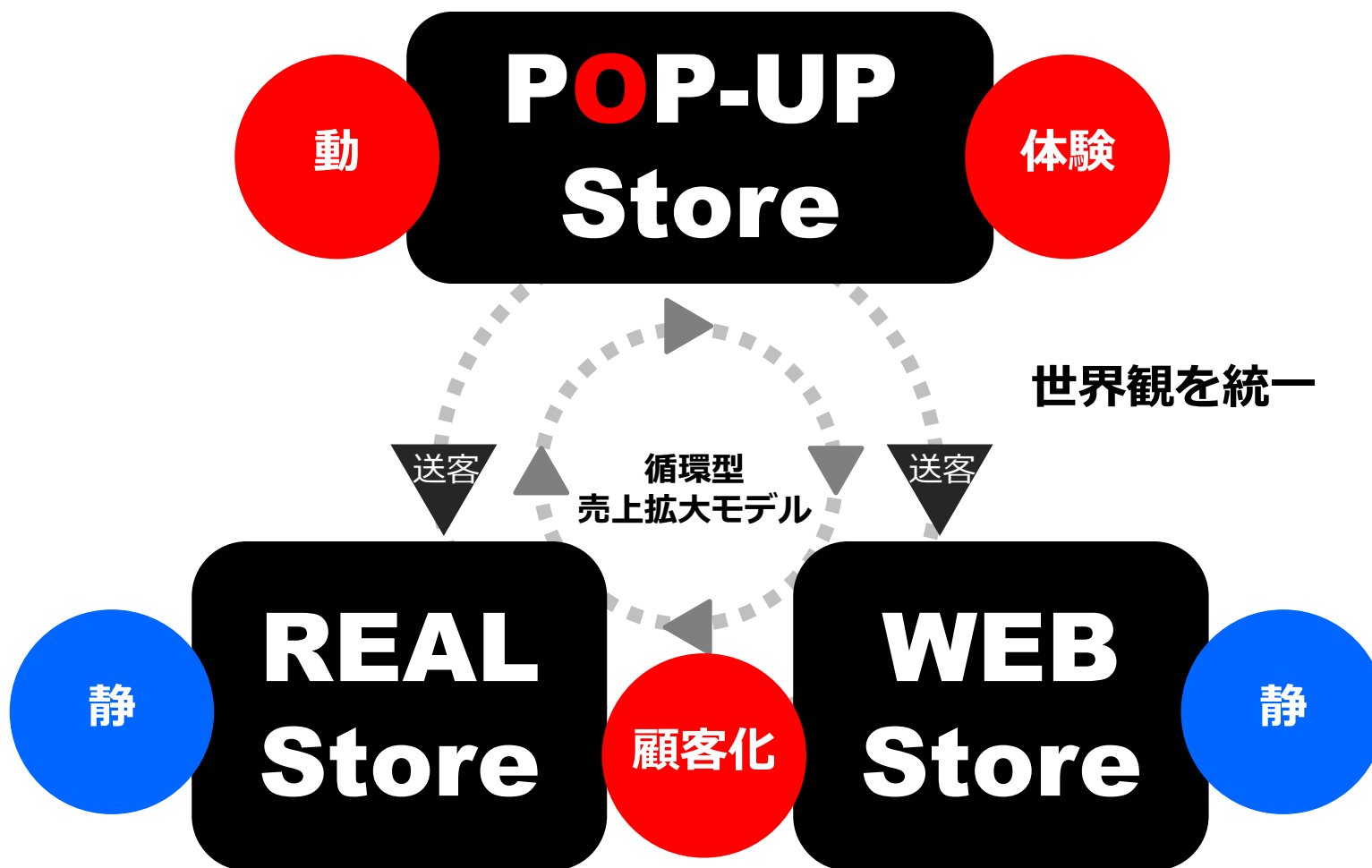
HUBSTATION WORKS

■ 国内デベロッパーの海外**POP-UP Store**推進支援

■ 海外テナントの日本国内誘致支援

■ 国内新規施設のテナントリサーチ、ヒアリング、リーシング支援

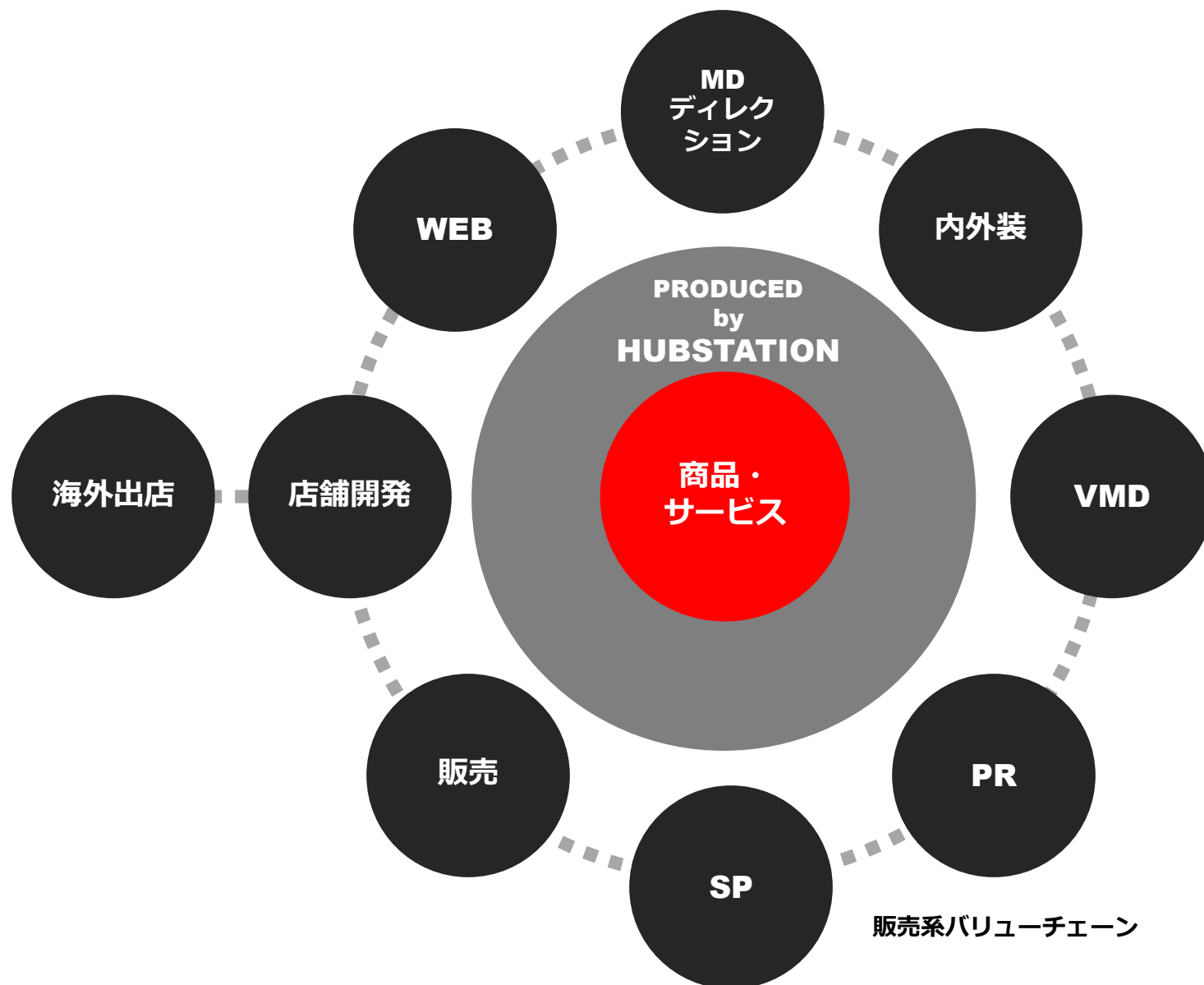




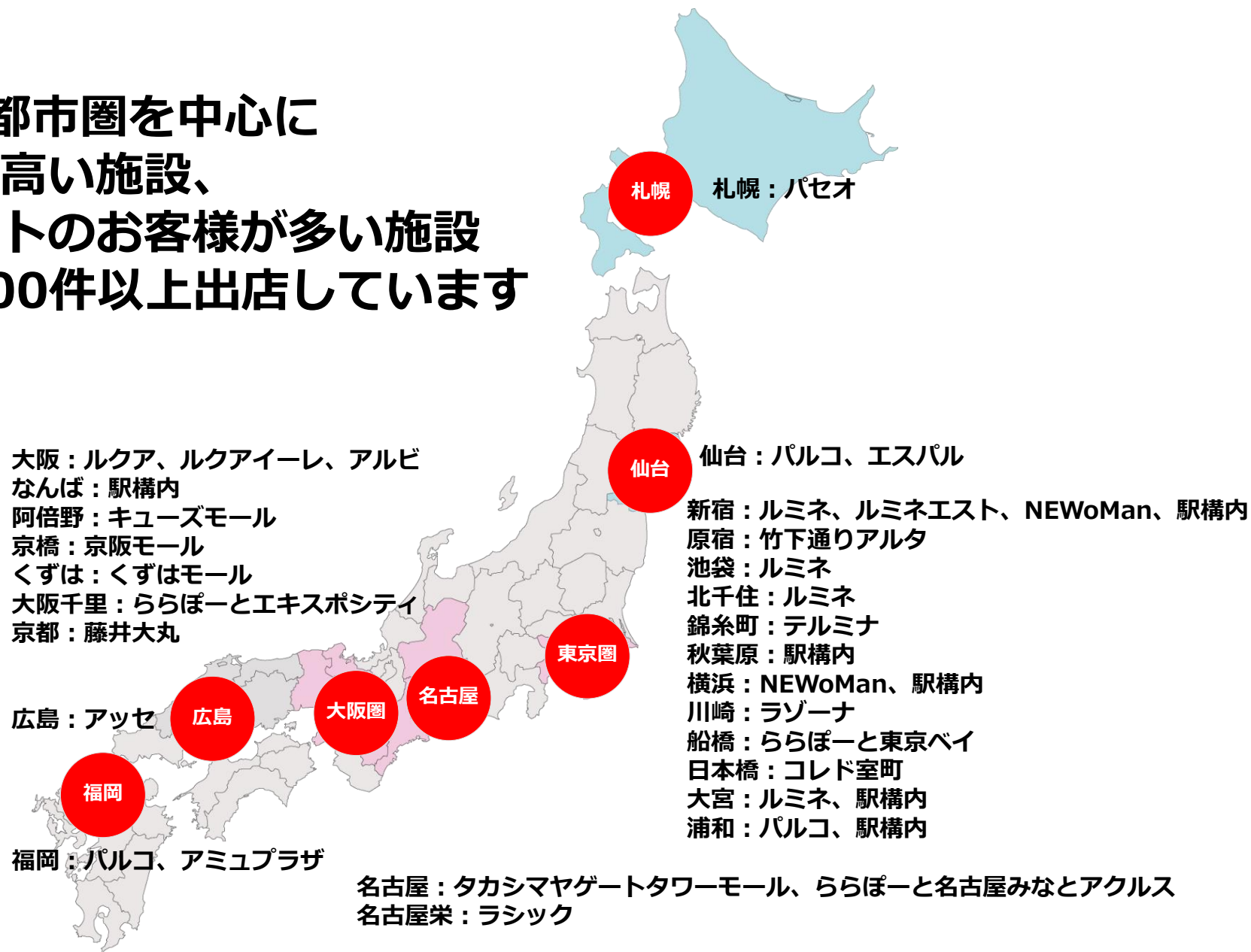
POP-UP STOREを「動」と位置づけ、「静」のREAL STOREとWEB STOREに送客、顧客化。循環型売上拡大モデルをつくります。

HUBSTATIONの販売系バリューチェーン・ワンストップサービス

▶すべてが揃うワンストップサービス、必要な機能のチョイスが可能です



特に3大都市圏を中心に
流動性の高い施設、
ターゲットのお客が多い施設
に年間300件以上出店しています



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。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ニッシュ（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

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ージメントを行ってきた。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し、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パーや百貨店のネットワークを強みに、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

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常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、実際に目ので見て、体感した物を見つけて商業施設などマッチングし、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いくことが目標です。

期間限定店に熱い視線

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「カール」、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



2021年4月20日 織研新聞に掲載されました

Topに
聞

コロナ禍により商業施設で立地やチャネルに限らずテナントの閉店が相次ぎ、多くの空き区画が出ている。新設の施設でもテナントの出店意欲減退で区画が埋まらず、苦肉の策に迫られる姿が目立つ。ハブステーションは、全国主要都市の商業施設でベンチャーや新興ブランドの成長を支援する期間限定店の「仕掛け人」として成長し、商業施設とベンチャーとの懸け橋として期待される。

(小川敬)

商業施設の既存館ではアパレルや飲食店舗を中心に閉店が増え、コロナ禍がそれに追い打ちをかけています。店舗の改

ハブステーション代表取締役 阪本透氏



装も相当な数にのぼり、期間限定店を戦略的に活用する精神的余裕に乏しく、空き区画を何とか埋めたいという守りの姿勢が目立ちます。一方で、既存館、新設館ともに、ディベロッパーからは空き区画を1カ月から1年で活用しないかという依頼が非常に多くなっており、期間限定店に対する期待感は大きい。

期間限定店のクライアントも積極派と消極派に分かれます。中でも積極派はスケンケア、調理器具などを扱うところ。その一つが取引先でもある沖縄の恵みを生

循環型拡大モデルに挑戦

かした「首里石鱈」で、ハンドクリームや沖縄の白い海底泥のクチャを使ったクレンジングが大ヒット。大阪、名古屋、首都圏の有力な商業施設での期間限定店展開で、週末には行列ができるほどです。

地球にやさしいをコンセプトにした「モノアース」はスケンケアやボディーケア、オーガニックコットンを使ったタオルや、スービマコットン、カシミアなどの高品質素材のルームウェアが百貨店などで人気。調理器具は全米売的上げナンバーワンのマイヤージャパンが、吉祥寺、横浜、大宮、梅田で実績を積み、郊外型SCからの出店依頼が来っており、常設店もスタートしています。

期間限定店に限らず、常設店やオンラインを生かした循環型拡大モデルの仕組み作りを進めています。期間限定店の機動性を生かして実店舗とオンライン

ンに送客し、顧客化の流れを重ねることで売り上げ拡大を図るというモデルの実現です。

クライアントには、小売経験がなく、実店舗もオンラインもないところもあります。オンラインはパートナーを紹介して進め、ネットワークを生かして実店舗の店舗開発を支援することによって、期間限定店の受け皿を一つ作り、この三つの機能を使って売り上げ拡大のモデルを推進するものです。

コミュニケーション機能を生かした小売支援のマニュアル化とパッケージ化やVMDプログラムもスタートして、期間限定店を起点にした事業の広がりが見えてきました。

小売経験の浅いベンチャーや小売経験のないメーカー、OEM（相手先ブランドによる生産）企業の業態確立と事業確立の支援事業として、消費者よし、クライアントよし、ディベロッパーよしの「三方よし」の実現を着実に進めています。

期間限定店で「三方よし」

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