

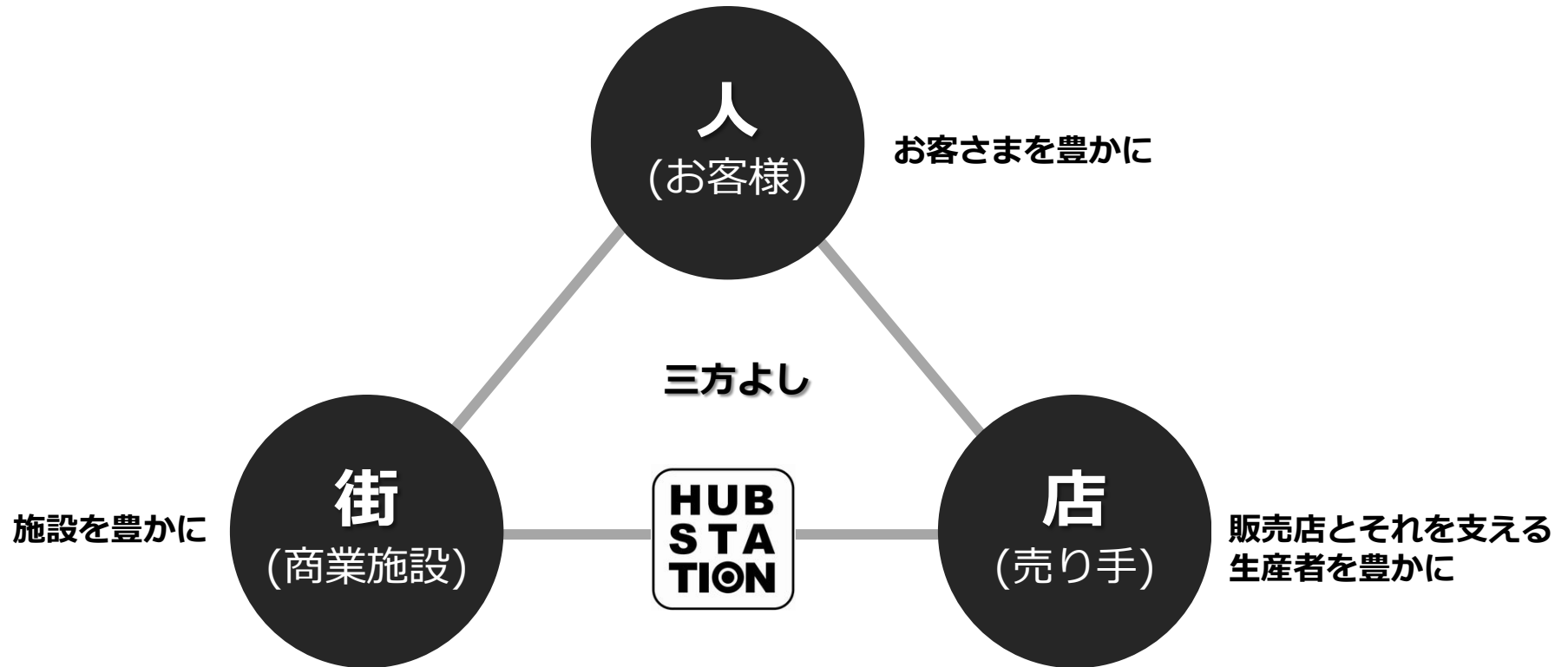


人、街、店を三方よしでつなぐ

株式会社ハブステーション
会社概要**2019**



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

+a.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

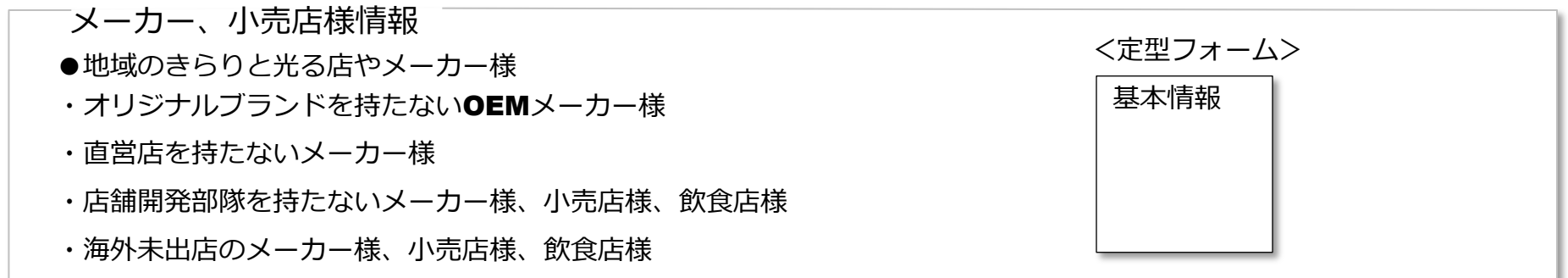
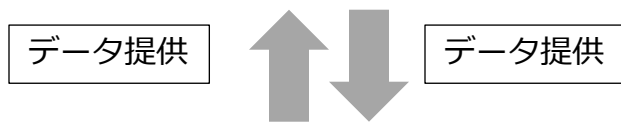
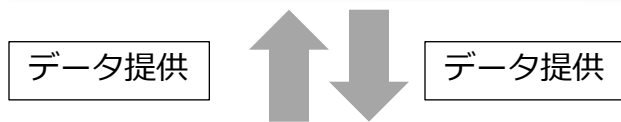
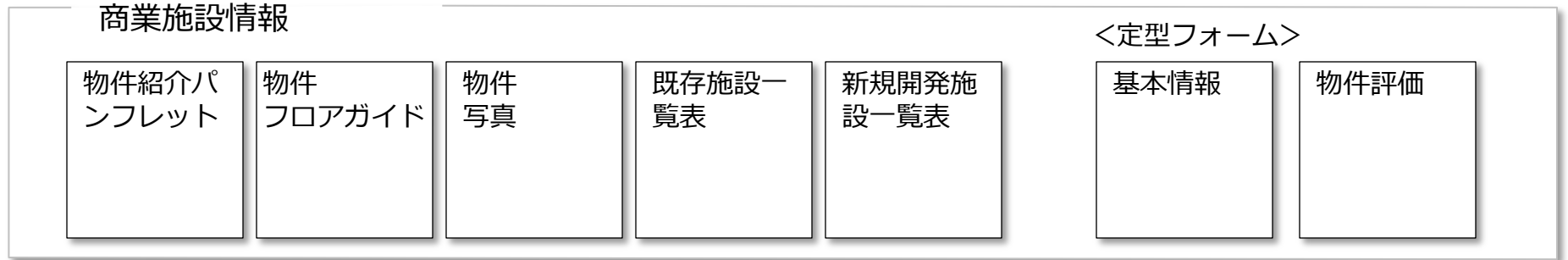
→アパレルメーカー調査部責任者の経験を活かし、地域の徹底リサーチと新規テナントの発掘を行います

・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

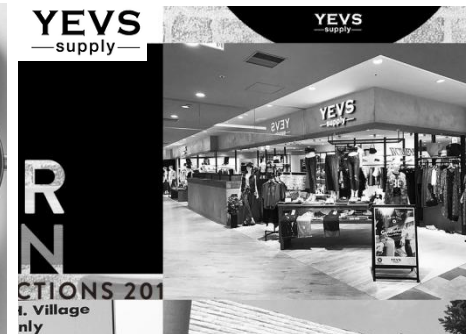
・テナント様との交渉

→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

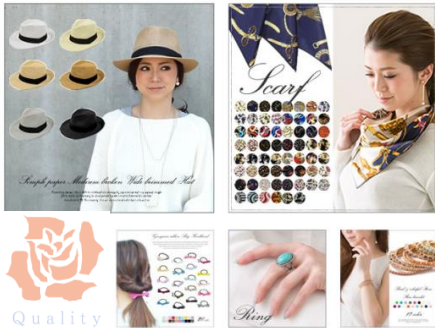


HUBSTATION's Clients

Fashion & Goods



Fashion & Goods



Health & Beauty

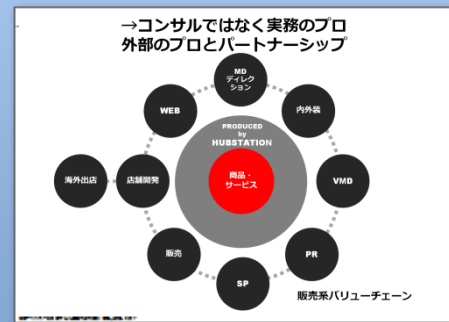
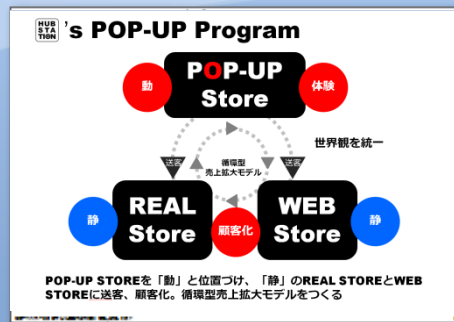


Food & Cafe



HUBSTATION WORKS

■ベンチャー企業のPOP-UP Store推進



MADE IN JAPAN

Knøt. Knot POP-UP Store

premium wrist-wear only for yourself



85 85 POP-UP Store



HUBSTATION WORKS

OUTERSUNSET OUTERSUNSET POP-UP Store



CARA POP-UP Store



Margare POP-UP Store



HUBSTATION WORKS

RUBAN DE FRUITS AN



博多中唄

老舗の『極上』辛子明太子



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

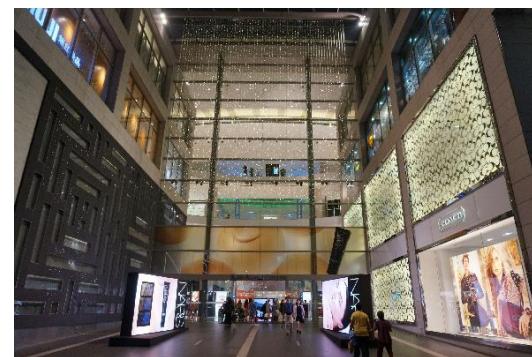
新宿：ルミネ、ルミネエスト 原宿：竹下通りアルタ 池袋：ルミネ 大宮：ルミネ
名古屋：ラシック、タカシマヤゲートタワーモール
大阪：ルクア、ルクアイーレ、ららぽーとエキスポシティ、あべのキューズモール
札幌：ステラプレイス
仙台：パルコ
広島：アッセ
福岡：アミュ、パルコ
など7大都市圏の駅ビル中心に出店しております

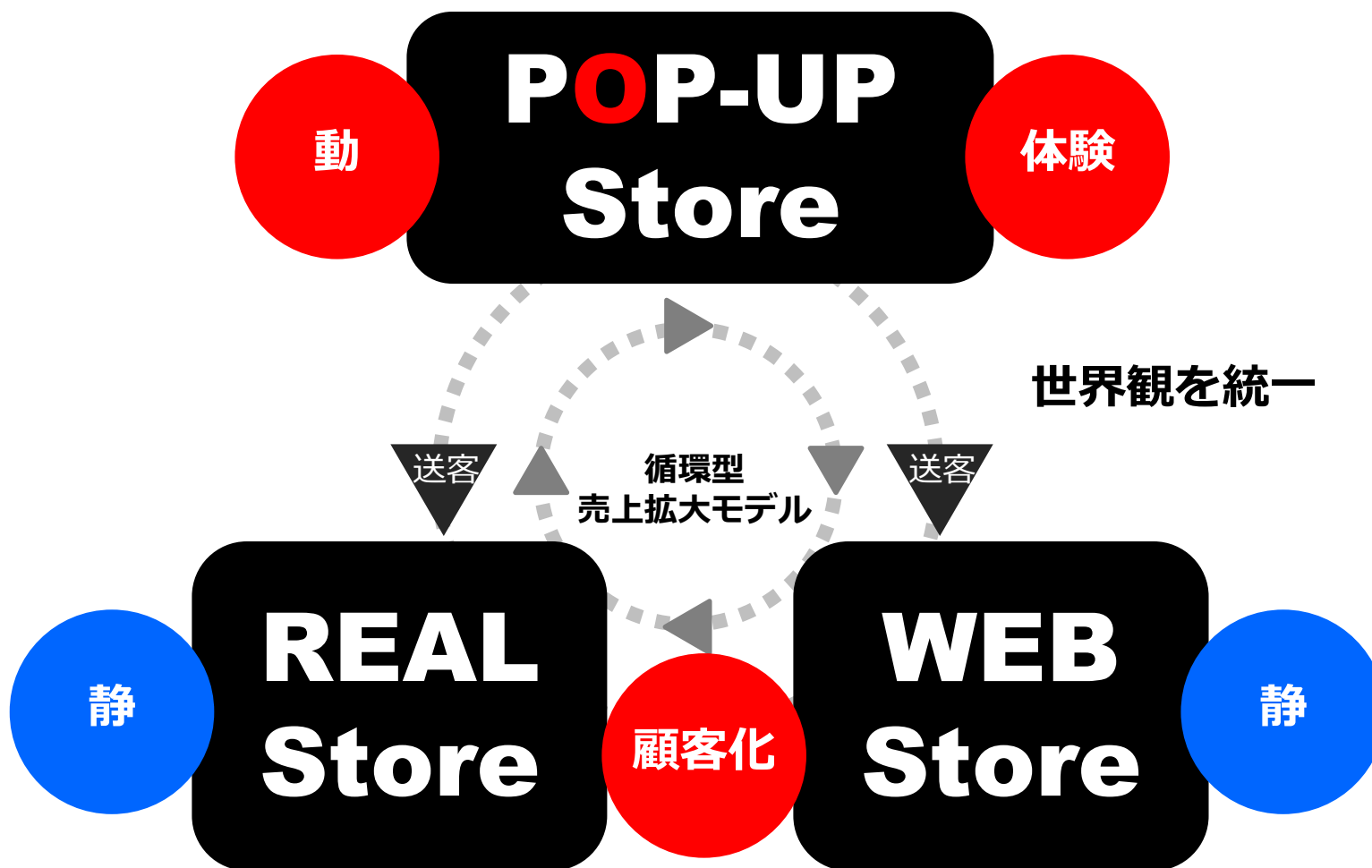
HUBSTATION WORKS

■ 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

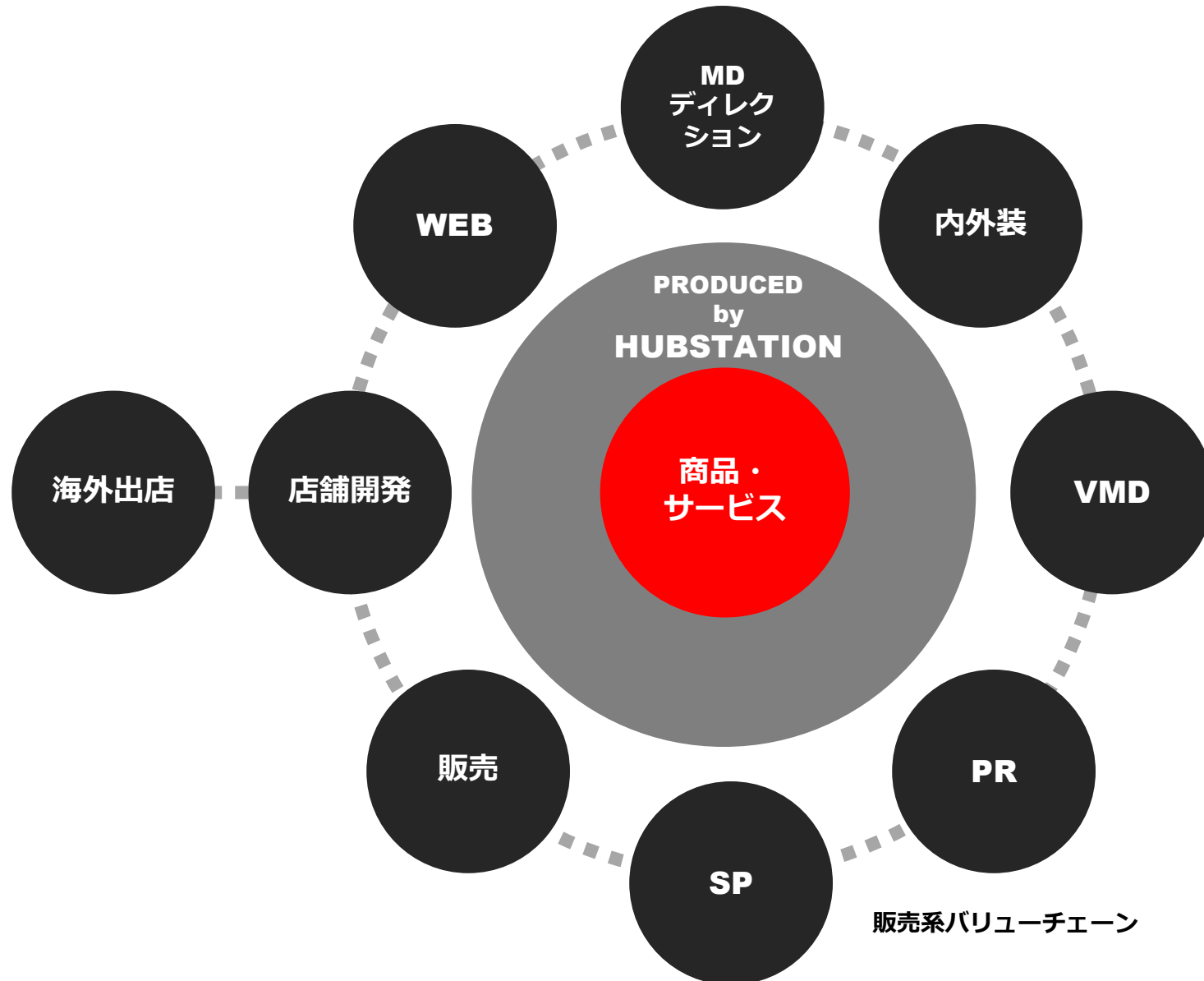




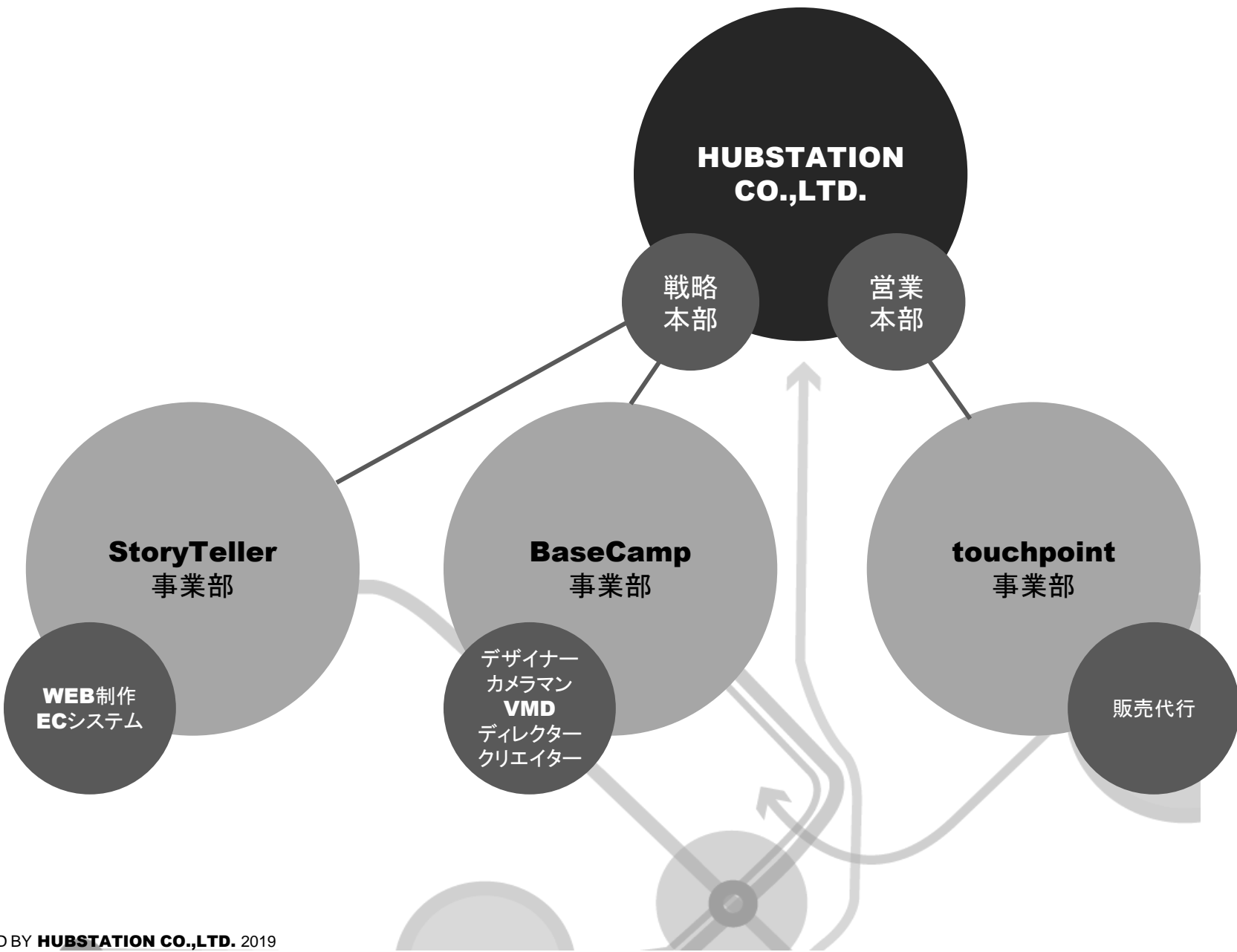
POP-UP STOREを「動」と位置づけ、「静」のREAL STOREとWEB STOREに送客、顧客化。循環型売上拡大モデルをつくります。

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



HUBSTATION's Organization



2018年3月30日 織研新聞に掲載されました

Top 10 織研

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きました。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（職人氣質）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。三方よしへ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使い、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と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、分野を超えた商品ブランドを探求しているのが実態です。全国を歩き、実際にその目で見て、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していくことが目標です。

期間限定店に熱い視線

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

<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



<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

