

東北での「自動車新産業特区」構想 ⇒ 『日本の産業構造転換に伴う製造業用地(東京都内)へ移行のアフターケア検討』

(対象地: トヨタG/日野自動車本社工場跡地)

作製: 鈴木浩二 総合プロデューサー
 顧問: 石原信雄 元官房副長官
 Revised in May / Apr. 2014 取扱注意

政策戦略と民間戦略の複合によるシナリオ立てと件 — 1

「新しいディベロッパー・ビジネス/FCV・水素社会構築」に向けて

▽
 オリンピック事業成功と
 双方向ビジネスへ

複合[資本/事業/業態/
 オペレーション]に向けて

1. 「参画事業者による複合的な「経営スタンス・事業役割検討」への取り組み内容
2. 「開発スケジュール計画」づくり 「当開発ーオリンピック開設サイト」間の事業連携へー(スマート・モビリティ、V2Home、HEMS、BEMS、CEMS) 豊田市でのノウハウを実施導入
3. 「ディベロッパー・ビジネスの内容づくり」
 イ) 生活のディベロップメントとしての事業構造
 ロ) コミュニティ・ディベロップメントとしての事業構造
 ハ) ビジネス・ディベロップメントとしての事業構造 内容づくり
4. 政府の成長戦略にかなうプロジェクトとして、「東京都及び国交省を柱の関連省庁に向けた予算要請の内容」と、「プロジェクト・サポート」の内容
 スマートインター設置予算、「エネルギー・マネジメント都市」開発支援予算へ。
5. 「街づくりへの税制優遇他、インセンティブ項目への要請交渉」内容
 「オリンピックサイトを含む国家戦略特区との関係開発」へ
6. 「街づくりスタンスでの行政サービス等 導入に向けての自治体との交渉」内容
 「オリンピックを含む来日顧客、事業者受けとサービス提供」内容
7. 「海外展開のための海外パートナー検討」内容 シンガポール政府系企業等

「経営スタンスとしての
 考え方」

「商品構成/販売体制/
 売り方ソフト」の内容

サービス・ビジネス核
 としての、
 新しい販社共同店舗づくり

1. 「事業複合・運営による売上・投資計画(投資規模、開発スケジュール他)」内容
2. イ)「商業核事業者(イオンG)及び異業種事業者(ナムコ他)を含むエンターテインメント核事業への複合運営」内容
 ロ)「スマート・エネルギー都市形成」に向け、水素社会推進事業者(東京ガス他)との連携
3. 「参画事業者相互の事業所、商材、サービス、顧客開拓へのネットワーク利用によるビジネス構築」の内容
4. 当開発拠点よりビジネスモデル輸出を可能とする、優良な海外事業者の参画内容

1. 「開発投資の早期回収」に向けた戦略立て
2. 「資産の稼働率UP」に向けた戦略立て
3. 「資産の拡大化」に向けた戦略立て
4. 日野自、トヨタ、トヨタGの「製造→サービス化への戦略立て」に伴う開発、施設の内容
5. 海外(アセアン核)へのビジネスモデル輸出に伴う、当開発地のプラットフォーム化の戦略立て
6. 当跡地開発での開発商材の、オリンピック開設サイト及び周辺事業へのビジネス導入

1. 環境、車技術による「生活の拡大と再編成」重視の、商材・サービスの内容づくり
2. 省エネ・マネジメント[家庭/移動・交通/商業・業務/地域]へのビジネスづくり
 スマート・エネルギー都市形成より、オリンピックサイトへのビジネス導入へ。
 東京ガス等、エネルギー・サービス事業者との事業連携づくり
3. 硬直化したオートモール形態を大きく改善の、「新しい販社共同店舗」づくりの内容へ
4. 核事業者、商業核、異業種との、商材/ソフト・コンテンツ、集客ノウハウを資源とする
 「商品構成/販売体制/売り方ソフト」作成へ
5. 全事業床への高[集客・収益・効率]販売に向けた戦略と、[物販×サービス]の戦略内容

1. 「新しい販社共同店舗の、各種項目への計画検討」
 施設計画 ゾーニング計画 投資額
 車販売数——新車、中古車 月商、年商
 年間売上計画 経常利益 人員計画
2. 「日野自跡地開発をスタートの、新店での店舗展開(国内・海外)、既存店への導入計画) ——商業核事業者(イオンG)との計画検討
 「展開時の、規模別店舗への考え方、ゾーニング」

東北での「自動車新産業特区」構想 ⇒ 『日本の産業構造転換に伴う製造業用地(東京都内)へ移行のアフターケア検討』

(対象地: トヨタG/日野自動車本社工場跡地)

作製: 鈴木浩二 総合プロデューサー
 顧問: 石原信雄 元官房副長官
 Revised in May / Apr. 2014 取扱注意

政策戦略と民間戦略の複合によるシナリオ立て与件 - 2

「開発投資
(J/V検討含む)
の早期回収」

1. 日野自、トヨタ、トヨタ版社、トヨタG、及び商業核事業者の資産、資源を用いての事業戦略
各事業者相互の既存資源をフル活用。→オリンピック事業へのビジネス導入へ
2. 開発投資のコンプレックス
3. テナント・ビジネスの実施
——ヘッドクォーター・オフィス、R&D施設、SC、会館プラザ(アジア・パシフィック・センター)
4. 新業態開発からのフランチャイズ・ビジネス——日野自・G事業者、トヨタ・G事業者、商業核他事業者

資産の稼働率アップ

1. 新業態としての「オート&エンターテインメント・モール」のキャラクター特性を活かしての大量集客・販売
2. 動的、攻撃的なゾーニング、異業種構成による「マルチフェイス戦略」へ
3. トヨタGとしての施設・設備共有による投資軽減と高オキュパント
4. 核となる新業態オペレートへの人的生産性の向上 / 核事業者の明快な事業役割と複合運営
5. 多種ソフト・サービスビジネスの差し込みによる施設稼働率の向上
——省エネ・マネジメント導入(BEMS、CEMS、HEMS、移動・交通)

資産の拡大化

1. 「トヨタが重視するサービス化、環境・エネルギー開発」と、「車を先行例とする新業態開発」による、新しい街開発、既存の商業施設を含む、あらゆる商業床内へのビジネス展開
→オリンピックサイトへのビジネス導入へ
2. オート・アプローチによる新業態が生む、エコシティ、スマートシティにおける新規ビジネスの獲得
当開発地より、オリンピック開設サイトへの「スマートエネルギー・ネットワーク」導入へ。
3. 日野自跡地を核とする周辺エリアへの開発ビジネス←→オリンピック開設サイトとの事業連携
4. オリンピック開設サイトへの「スマートエネルギー・ネットワーク」のビジネス導入に伴う、FCバス、FCVのビジネス導入

商品構成
“Merchandise”

環境と車技術による「生活の拡大と再編成」を重視した。省エネ街づくりを支える
商材群、ソフトサービス群、エネルギー・マネジメント等システム売り。

販売体制
“Sales System”

日野自、トヨタ、トヨタG 及び 商業核事業者(イオンG)、異業種事業者が持つ
特性を発揮。各事業者相互が持つ【人、事業所、商材、サービスソフト】資源
を横断、集約、運営しての開発母体へ。

売り方ソフト
“Ways of selling”

「核事業者のグループ商材、サービス商材利用の、[製造×サービス]による新しい施設群」と、
「車販社への高集客・高収益・高効率販売に向けた新しい販社共同店舗づくり」、
参画事業者間の、物販とサービスの環状化をめざす。

複合資本
“Compound
Capital”

日野自、トヨタ、トヨタG 及び 商業核事業者の既存資産(施設、商品、ノウハウ)
を活かした投資の軽減化。

複合事業
“Composite
Business”

日野自、トヨタ、トヨタG 及び ビジネスモデル輸出への海外事業者と商業核事業者
のビジネスメリットを最優先にしての J/Vコンセプトの構築。

複合業態
“Composite
Business Styles”

「店舗(施設)の複合」ではなく、「高いコンセプトの複合からの複合業態」を。
J/Vとして、上位計画における戦略やコンセプトを共有しての複合業態づくり。

複合オペレーション
“Composite
Operation”

日野自、トヨタ、トヨタG 及び 商業核事業者の事業ネット、運営ネットを最大利用
しての革新的な運営体制の確保を。