

米・アマゾン・ドット・コムが書籍のインターネット販売を始めたのは1995年で、楽天の創業は1997年。どの企業も短期間に小売り市場を席巻した。ZOZO(ゾゾ)が運営する「ゾゾタウン」の17年度の商品取扱高は2629億円で、今やネットフリックス市場は1兆円規模になった。そんなネットの勢いに押された実店舗はどのように進路を見るのだろうか。

11月の感謝祭前に訪れた米ニューヨークで大行列の店舗があった。それは大手ディスカウントストアや専門店、ネット通

## 探訪 新ライフスタイル

### ネット時代に奮闘する実店舗

だが、特徴は多彩なエンターテインメント体験。足で音を鳴らすジャイアントピアノ、マジックショーレ、キャンディーの量り売りなど、子供たちが遊び、手で触れ、納得してから買うことができる環境が整つ。わくわく感

がみなぎる店内は、ネットではない新たな体験価値を売りにする。



11月の感謝祭前のFAOシュワルツには多くの人が押し寄せた

## 空間・接客・体験、価値生む

ニューヨークに2店舗出店している「メーカー」の確かに本場ニューヨーク客観的なアドバイスを心本義子代表は話す。

ヤツだが、日本製の縫製客のティーストを理解し、ブックハウスカフェの今

一センタープラザの超一出店している「メーカー」の確かに本場ニューヨーク客観的なアドバイスを心本義子代表は話す。

（商い創造研究所代表

一古書店が180店もある神田神保町でも小規模書店が廃業している」と

や音楽ライブ、読み聞かせ会など様々なイベント（POP）、ビジュアルマーケティングケ

（VMD）、イベントプロモーション、接客など

入る時代だが、ここには

でもネットで簡単に手に入れられる時代だが、ここには

作家とのつながりで新た「ツ」、在庫も確認でき手作業で構わない」「店で試着したい」「心地よいお店で買いたい」という二つは日本共通。ネットでは満たされない実店舗ならではの正攻法の売り方で再評価されている。

店とカフェ業態に、2階に顧客の生活の質を上げるライフスタイルサポートを提供すれば利便性や価格の安さとは一線を画すことができる。

（松本大地）