



大阪市都市再生新聞

2010年 第33号



冰淇淋和物流：为经济把脉

我最近听一些人说，只要看一下今年与去年同期相比的冰淇淋销售状况，就可以了解当前的经济形势。

事实上，有研究表明，“美食款待”是一种冲动性消费，它会令经济困难的人在短时间内缓和自己的痛苦，并减轻压力。

诸多奢侈品牌日益发现，处于经济困难时期的消费者，开始将冲动消费欲望从高端商品转向冰淇淋或羊毛背心等低价商品。

现在，在各大报纸的金融版面上，刊满了介绍某些公司在经济困难时期成功增加销售额及利润的案例，它们当中有许多被划入“低成本、高成效”的类别。

如果你想要了解当前的经济状况，你只需站在附近冰淇淋店门前的不远处观察一下，你就会得偿所愿！

在像大阪这样以制造业为中心的城市里，反映经济状况的另一个关键指标是物流产业。物流也就是供应链；如果需求增长，那些在物流领域内的公司，包括货运代理公司、仓储和运输公司等，都将迎来兴隆旺盛的生意。

不久前，我与一家著名物流公司的首席执行官进行了谈话，结果发现，需求量不断上涨，大量的零部件与产品被运送至目的地。

展望2010年，敬请大家关注整个关西地区内的所有物流公司。

随时欢迎大家提出意见与反馈！

——保罗·杜普伊斯，大阪市政府顾问兼FBNC总裁

大阪梅田地区：打造“步行者的天堂”

一个云集了制造中心、大学院校、研究机构、物流公司并且持续处于技术研发前沿阵地的城市，也将会是一个吸引全世界最优秀人才的城市。

但生活不仅仅是指工作，因此，对于那些生活在大阪的优秀人才来说，在这个城市中，有一片供自己休闲放松以及参与文化生活的地方是非常重要的。

大阪市并非没有考虑到其市民及那些被吸引至当地的人才的文化与娱乐需求。

尽管已经有许多休闲及娱乐场所，但大阪市仍努力为市民提供更多的休闲与娱乐机会，将本市中的多个地区打造成供行人尽情游览、购物或娱乐的天堂，梅田地区就是其中的一个例子。

梅田地区在当前的改造计划中，充分考虑到行人的实际需求，力图令人们在逛街时体验到纯粹的快乐。

大阪“将梅田大部分地区打造成‘步行者的天堂’”这一承诺必定会为许多人带来极大欣喜——而且，商家和零售商也会乐见其成。所以，我们可将之称为“双喜”之举。

大阪市正在努力将自己打造为一个工作娱乐两不误的绝佳去处，该城市中正在发生着令人欣喜的变化，欲了解详情，敬请关注此文！

梅田城市开发——别出心裁的远景规划

你是否知道，梅田铁路枢纽站是整个关西地区内最大的车站，该站的旅客日流量达到 250 万人次？该站在梅田设有七条线路，毋庸置疑，梅田是关西地区内商业与社会互动最频繁的地区。

按照旅客人数计算，梅田车站旅客人数达 250 万，这一数字只是稍稍落后于东京池袋车站（270 万人次），然而，要让梅田站在旅客人数方面能够与东京最繁忙的两站——即旅客人数分别达 305 万和 345 万的涩谷和新宿车站相匹敌，还需要加大发展力度，采取更多措施。

梅田地区为提高人流量，目前已制定出独一无二的方案。从此，人们将享受到更便捷的设施，在逛街时无需担心交通问题，无论是当地市民，还是外来游客，都将享受到丰富多彩的娱乐与购物体验。

未来开发项目——一直持续至 2012 年

在梅田地区内，许多大型项目即将开建。这些项目包括办公楼及商业开发项目、电影院和音乐厅以及住宅及教育项目。例如，面积达 84,756 平方米、集写字楼、商铺及剧院大厅等设施为一体的 Breezé Tower 大厦，以及大阪站北地区，该社区分为由商铺、剧院及邮政局组成的 A 区，以及由写字楼、商铺、酒店、住宅区和知识资本（Knowledge Capital）组成的 B 区和 C 区。目前共有 8 个大项目正在建设之中，总建筑面积达 240 万平方米。

综合购物区

与此同时，作为一个综合购物区，梅田也是日本最大的购物区——该项目建设完成后，购物区总占地面积将达到 60 万平方米。目前，购物区总占地面积为 45 万平方米，加上新开发的项目后，总面积将扩大至 60 万平方米，遥遥领先于其他项目——包括心斋桥、难波地区规划面积为 41 万平方米的项目，以及池袋地区占地 32 万平方米的项目。

日本第一大地下购物商场

地下购物商场大阪 Diamor 的日均客流量为 40 万人次、梅田 Whity 为 60 万人次、堂岛中心为 12 万人次、阪急三番街为 8 万人次，这些地下购物街使梅田地区大受青睐，吸引了四面

八方的顾客慕名而来。这些完善的购物场所集中于同一区域，也使得游客在同一地区即可完成多种不同物品的购买。

梅田阪急大厦项目计划

梅田阪急大厦分为地下两层，地上 41 层，是吸引许多人来到梅田的一个重要因素。该大厦至五大车站步行仅需 5 分钟时间，交通十分便利，它的百货商场（地下 1 层-地上 13 层）及写字楼（地上 17 层-41 层）既吸引了源源不断的购物者，也吸引了大量商务人士的入驻。

根据目前的重建计划，这一梅田地区地标性建筑将于 2012 年春再次与公众见面。该项目的第一阶段，即百货商场的建设已于 2009 年 9 月竣工，并已向广大顾客开放。写字楼部分的翻新将于 2010 年 4 月完工，而百货商场的第二阶段建设将于 2012 年春结束，届时还将举行盛大的揭幕仪式。

阪急百货店从建成之日起，就一直引领关西地区潮流。此外，阪急百货店的销售额在关西地区居于首位，在整个日本列居第三。自商场开业以来，该百货公司的政策就是销售物美价廉的商品，在重建计划实施前，商场年均客流量达 5000 万人次，年销售总额近 1920 亿日元（销售额在日本全国列居第三）^{*1}。

除了质量上乘、品色齐全的产品，该商场交通便利的地理优势也为其赢得了阪神、北摄等地区顾客的青睐。

阪急百货店将目标主要锁定于职业女性以及那些有品味、有眼光的顾客。从其取得的成功来看，阪急百货店被誉为时尚领域首屈一指的百货商场堪称实至名归。通过目前的重建及发展计划，公司力图巩固自己作为零售商的主导地位，并提升自己在梅田地区的地位。因此，选择分两个阶段实施重建计划，既可确保公司的销售活动不至中断，也有助于保持梅田地区繁华热闹的商业氛围。

新增办公空间

梅田地区目前正不断扩大写字楼/占地面积，力图打造一个全新的企业基地。具体而言，那些重要的地标性项目包括富国生命大厦、梅田巨塔（Umeda Gate Tower）、梅田北广场（Umeda Kita Place）以及 JR 大阪新北大楼等。截至 2014 年，梅田地区计划将其写字楼面积从目前的 112 万平方米扩大至 145 万平方米。

建设更多音乐厅、剧院及电影院

随着各类表演礼堂及剧院的建成，大阪地区的文化与娱乐生活将得到极大的丰富。这意味着梅田地区不仅将成为购物及商务区，而且也将为人们娱乐休闲、参与文化活动提供一个绝佳去处。

*1 数据依据 2007 年《日经 MJ》就 2005 年和 2004 年百货商店的销售总额进行的调查比较。

梅田地区未来展望：舒适、清新、生机勃勃

梅田的未来规划着眼于为行人打造一个从容享受城市生活的环境。此外，该计划还将为市民和游客营造一个安全有保障的环境，该环境不仅能与自然和谐共处，而且也具有美学特性，令人赏心悦目。这样，市民和游客便可以从容自在的来往其中。在未来开发规划中，梅田还有意地在城市的重要景点或设施间建立连接和通道，这样人们就可以轻松、方便地往返于不同的场所间。

大阪市与各企业组织进行合作，以确保所有路标的准确一致性，从而为行人依循路标找到目的地或者顺利展开业务合作提供方便。

这些以满足行人需求为目的的努力已经开始带来好处，这一点从商业、娱乐或文化活动现场不断增加的客流量中便可窥见一斑。

此外，通过在茶屋町和西梅田等地区的公共区域进行烛光照明等现场活动，进一步吸引了更多行人的到来。因此，热闹繁华、焕然一新的梅田新区必将成为未来一大旅游亮点，更多的游客将从四面八方慕名而来。

未来一瞥

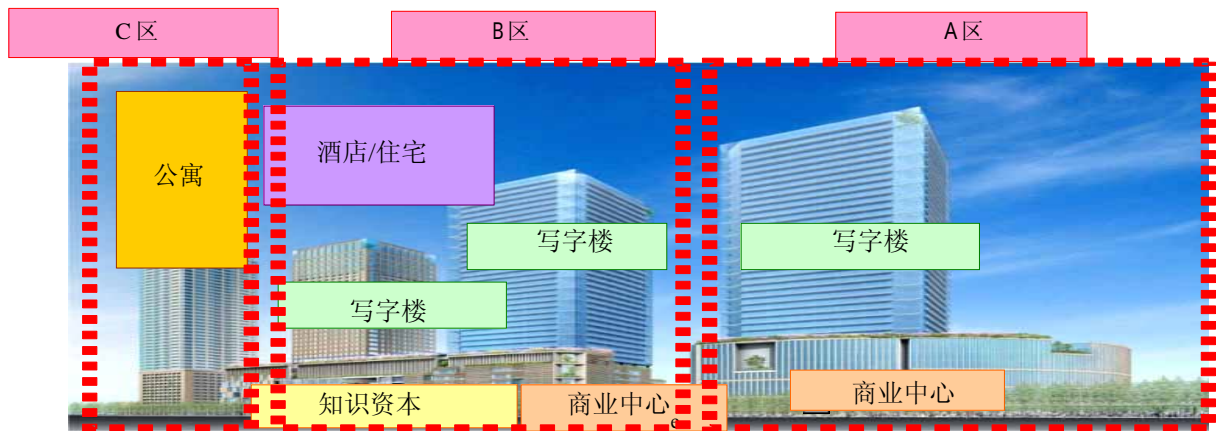


根据对 2008 年 2 月 12 日至 15 日期间阪急三番街的顾客的网络调查。

网络调查针对将在 19 分钟内到阪急三番街的顾客以及每月来此两到三次的购物者；年龄在 20 岁到 60 岁之间；总调查人数：1000 人

大坂站北地区第一阶段开发项目 —— 知识资本

大坂站北地区第一阶段开发的基本理念是建立一个创意场所；也就是说，一个建立在知识共享机制之上的繁华城市，“知识资本”一词也由此得来。我们的目标是将商务区及办公区等各种不同的城市功能分区进行整合，并为专业人士提供一个平台，使之能够获取到最前沿的资讯，从而开展新业务、创造新产品，并营造新的生活方式。为了确保每一个人都意识到这些做法的意义所在，我们创建了“市镇经营管理组织”，该组织主要负责梅田和周边地区的品牌树立及管理。第一阶段的项目开发包括以下几方面：办公区、商铺、知识资本设施、公寓以及酒店/住宅设施。



生机勃勃、熙熙攘攘的城市

通过像烛光照明这样的活生生的视觉冲击（见下图）以及其他一些引人入胜之处，人们永远不会感到厌烦，随时会感受到这个城市的新鲜感。同时，这些奇特壮观、妙趣横生的活动，会为市民和游客在大阪、尤其是在梅田地区的游玩之旅添上丰富多彩的一笔。



聚焦大阪的外商：
史蒂夫·岩村(Steve Iwamura)，注册会计师（Tohmatsu 咨询合伙人）



请简单介绍一下您自己。

我出生于夏威夷，并在那里长大。经过培训后，我考取了美国的注册会计师资格，在经济泡沫时期，我为那些在夏威夷投资的日本企业提供审计与税务管理服务。今年是我在关西地区发展的第 20 个年头。目前，我在德勤全球（Tohmatsu 大阪分公司）担任咨询合伙人一职。

您为什么会选择来到关西开始自己的工作和生活？

当我在夏威夷为日本企业提供服务的时候，我们经常对日本客户做出的商业决策感到费解。我很清楚，如果想更长期地与日本客户合作，我必须探祖寻源，来到他们的故乡。

有人经常问我，“你为什么不去东京？”答案就是，“命运”为我选择了关西。我是经人引荐来到日本工作的。而介绍我来日本的那个人，恰巧指引我来到了大阪。

请跟我们谈谈您的公司。

在日本，Tohatsu 是四大公共会计师事务所之一。它是德勤全球的一个会员事务所，德勤全球是一家全球性机构，它以一种全球无缝化的合作方式为客户提供审计、企业管理咨询、财务咨询及税务服务。我们拥有 6000 名专业人士，他们广泛分布于日本近 40 个城市。我们的大阪分公司位于淀屋桥车站附近，对面就是御堂筋大道。尽管我们是一个全球性机构，但是 Tohatsu 大阪分公司非常重视中端市场，而且，我们还以自己高质量的业务服务于许多中型企业。

为什么大阪的吸引人之处在于它是一个经商之地，而关西地区则是一个生活之所？

我曾于1996年至1999年担任日本美国商会关西分会的主管。我一直坚持自己的观点。我认为，对于那些打算进驻日本的外国企业来说，如果没有一个必须设址于东京的理由，建议他们可考虑将大阪作为他们的经商之地。而且，关西地区的生活质量也是我给出这一建议的主要原因。

请介绍一下您在公司中的职责所在。

我在公司中担任咨询总监，主要为跨境企业提供咨询服务。尽管我有时会代理国外客户业务，但我的大部分客户都是日企总裁级及总公司高管级别的人物。我为他们提供的咨询服务也因人而异——主要视客户的特定需求及其实际情况而定。我为他们每一个人提供的服务都各具特色，这些服务的规模也大小不一。我认为，我的工作的本质，就是反映关西企业在这个全新的全球竞争化时代所面临的困难，以及当前日新月异的经济形势下所发生的变化。

您能对此举一些实例吗？

资产并购 – 在并购领域，我负责公司收购活动的财务尽职调查，调查的规模不等，有的金额逾 20 亿美元，有的还不足 100 万美元。我负责的案例遍布东南亚、美国及欧洲。此外，我还承接地产收购及管理方面的业务。

谈判支持 – 我全程陪同日本高级管理人员进行谈判，并为其提供支持，这些谈判包括公司或资产的收购、供应协议以技术授权协议等。我最近接手的案例反映出再生能源的发展趋势，在该案例中，一家美国公司向关西太阳能电池制造商销售多晶硅，我为双方的合作提供了支持。

合资企业 – 在跨境合资企业方面，我做了大量的工作，其中包括：与期初投资相关的顾问服务、对具体的运营问题进行调查（例如招致未预期损失的原因）、战略性建议、为问题寻求解决方案，以及撤资方面的谈判等。

国外子公司人事及管理方面的问题 - 我为日本总公司提供顾问服务，协助他们在国外子公司中任命本地主管，帮助他们克服由跨文化现状造成的商业鸿沟，解决当前的商业难题，并制定出新的商业策略。

证券报告翻译 - 我们翻译的内容包括金融数据以及那些依据日本和美国证券报告要求而披露的信息。我们还提供有关日本会计制度及内部控制政策方面的翻译服务，满足客户国外子公司的使用需求。

请介绍一下那些最让您引以为傲的工作成绩？

我所做的最出色的工作就是，在我的协助下，一家美国初创公司年仅 29 岁的首席执行官成功为公司赢得第一笔生意 —— 与一家大型关西公司达成价值 350 万美元的合作开发与股权投资协议。继这笔交易之后，该公司陆续在日本签署了更多的共同开发协议。此外，它还在日本成功地募集了 200 万美元的风险资本。在这一系列交易的帮助下，该初创公司在接下来不到三年的时间里，成功地在美国纳斯达克证券交易所挂牌上市。

我由外及内地促成了这一交易，也就是说，我成功发现了这一家美国初创公司，并为其在日本开展业务牵线搭桥。我之所以帮助其促成这笔交易，主要是希望证明我对初创型跨境企业及经济机遇的观点和看法的正确性，并取得实实在在的成效。

您对贵公司在关西乃至全球的未来发展前景有何展望？

我所提供的咨询服务的作用就是提升关西企业在海外市场中的能力，使之反应更灵敏，动作更迅捷。对于那些进军日本市场的外国企业，我很愿意以一种“一站式”的方式协调他们的基本需求，并与它们及其总公司展开合作，从而为它们提供支持。

在外商投资方面，您认为大阪/关西商务区有哪些劣势？

根本问题是，当地政府尚未做好准备投资相应的资源来使外商投资成为其首要工作。我能够理解他们的难处：资源有限，可是需要优先做的事情却很多。但是，必须尽快采取行动，否则关西将会失去更多优势，危及其作为“亚洲主要商业枢纽”的地位。有限的资源更突出了增加协作的重要性。因此，我认为大阪市的外国商务联谊俱乐部是我们在正确方向上跨出的一步，而且，我们还需要采取更多具有实质意义的行动。结果决定一切。

在大阪市努力使自己迈上国际商业舞台之际，您能否给它提出一些建议？

此时此刻，从全局着眼，我认为，以下几点应列为重中之重：（1）解决与KIX（关西国际机场）有关的各种问题；（2）不断完善大阪，使之成为“国外游客的通道与目的地”；以及（3）敦促大阪市及大阪府建立一个联合经济发展组织，该组织的目的是解决与外国公司有关的商业问题。在理想的情况下，经商人士也应参与其中（包括日本人以及对日本有深入了解且长住日本的外国人）。联合经济发展组织旨在发现并解决市场中亟待解决的问题，并规划出

一些能够产生实际成效的项目。我相信，只是一点小小的成绩便会树立并鼓舞我们的信心，而且滴水成河，它还会为我们带来更大的成效。建立良好的发展势头，这一点至关重要。

关于我们

自2003年起，**大阪市政府**诚邀能为大阪地区的经济带来发展动力、创新和活力的个人、企业和教育机构来大阪发展。有关反馈和建议，请发电子邮件至：y-bouno@city.osaka.lg.jp