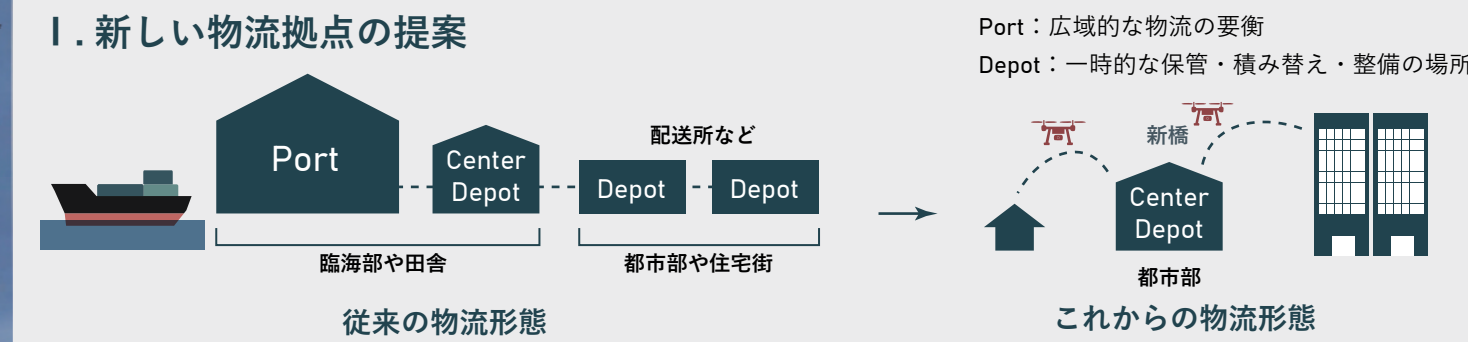


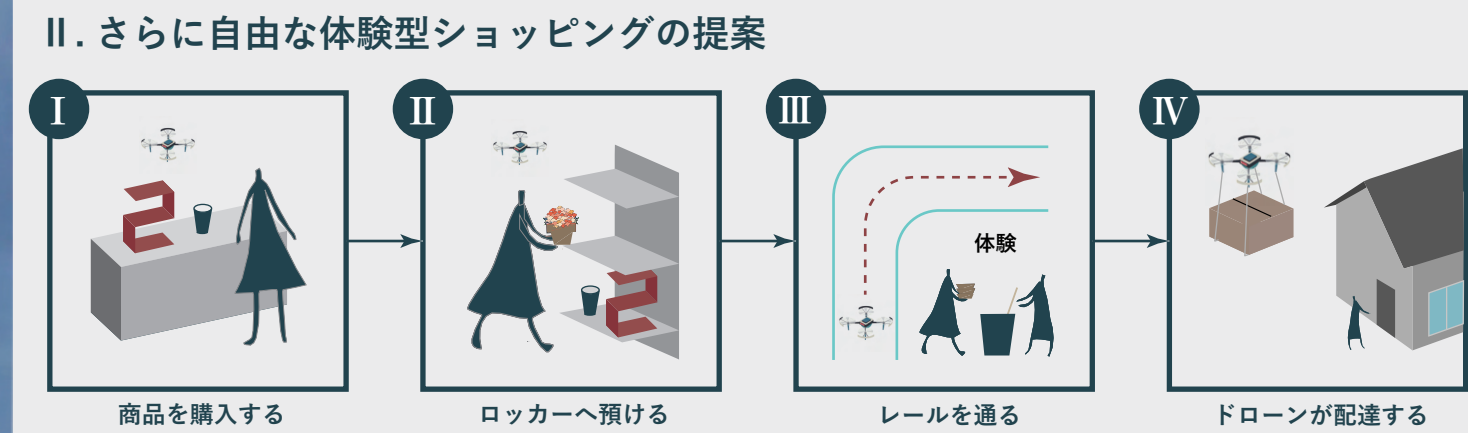
## 01 BACK GROUND 現代における販売形態の変化

ショッピング業界がネットショッピングに移り変わって行く中で、実店舗の販売は体験型の付加価値を与える販売形態に移行している。アップルストア (Apple Store) や 蔦屋 × Starbucks といった「体験型実店舗販売」は「モノを売る」だけでなく、「コト (体験) を売る」ことに重点を置き、そこに得られる満足感や思いがけない体験が「また来たい」「誰かと共有したい」という感情を生み出し、ブランドや空間への愛着を育てている。

## 03 CONCEPT 流通の拠点を再び

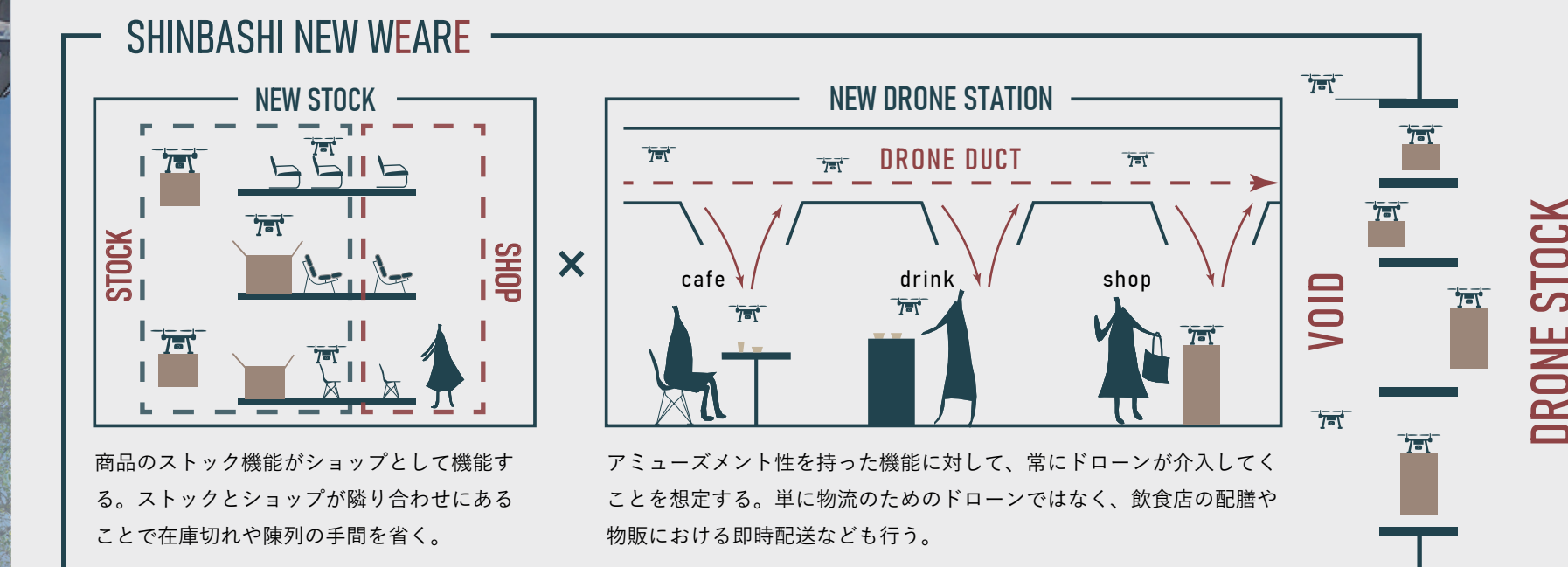


かつて横浜から伸びた SL で流通の拠点となったように、新橋に新たなショッピングスタイルと共に次世代の流通拠点を提案する。「ドローン」を次世代モビリティと考え、ドローンを建築空間に活用することで集客し、賑わいと収益を生み出す。来訪者の体験そのものの価値を向上させ、都市と人の新たな関係性を築く。



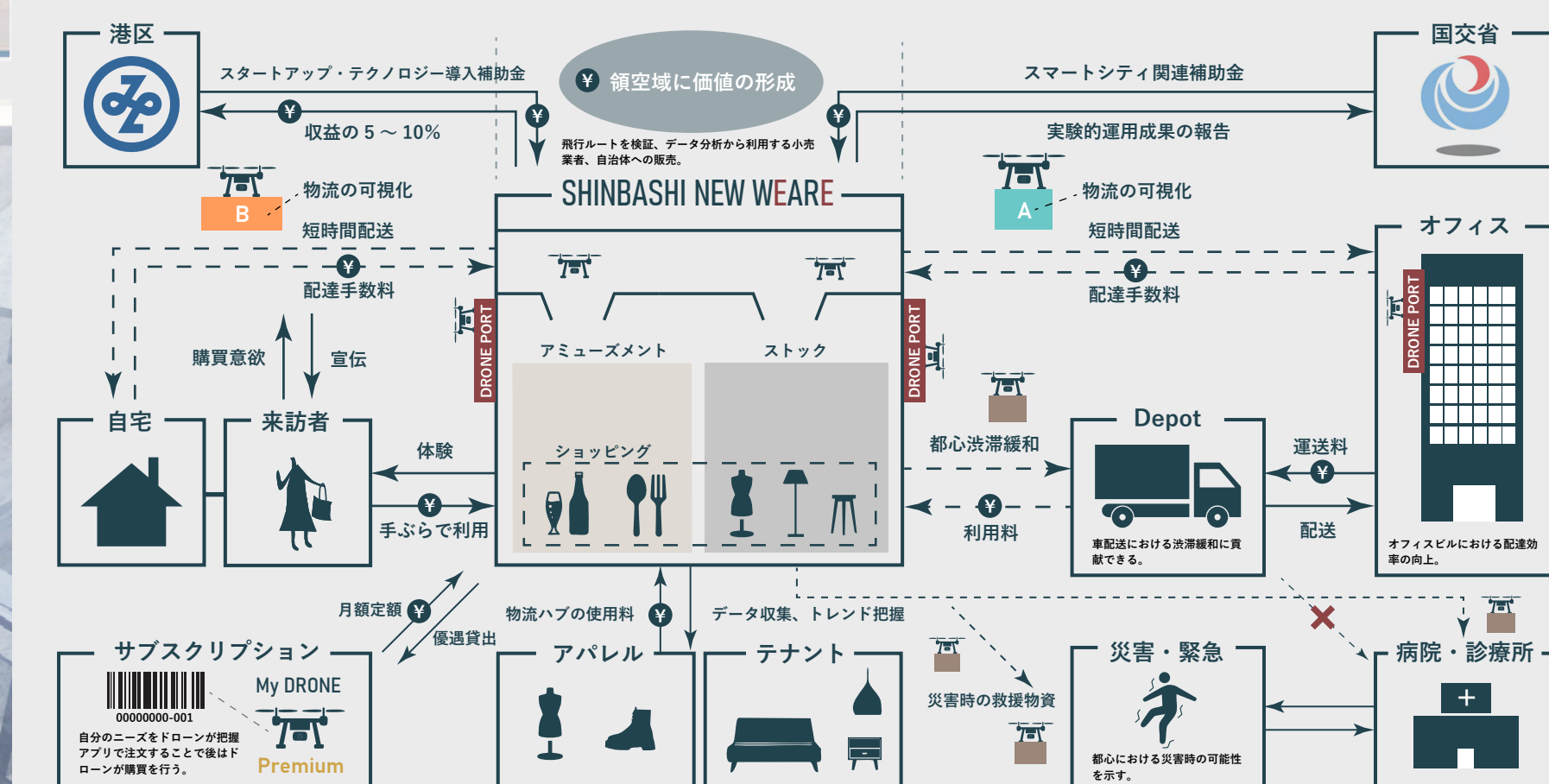
ドローンを用いて、体験型ショッピングをより充実させていく。利用者が購入品をドローンに預けることで手ぶらになり、施設をより自由に利用できる。様々なアクティビティを存分に楽しめるだけでなく、滞在時間や体験の質も向上する。結果として、商業空間と都市の魅力が相乗的に発信されていく。

## 05 PROGRAM ストックと体験が融合する商業施設

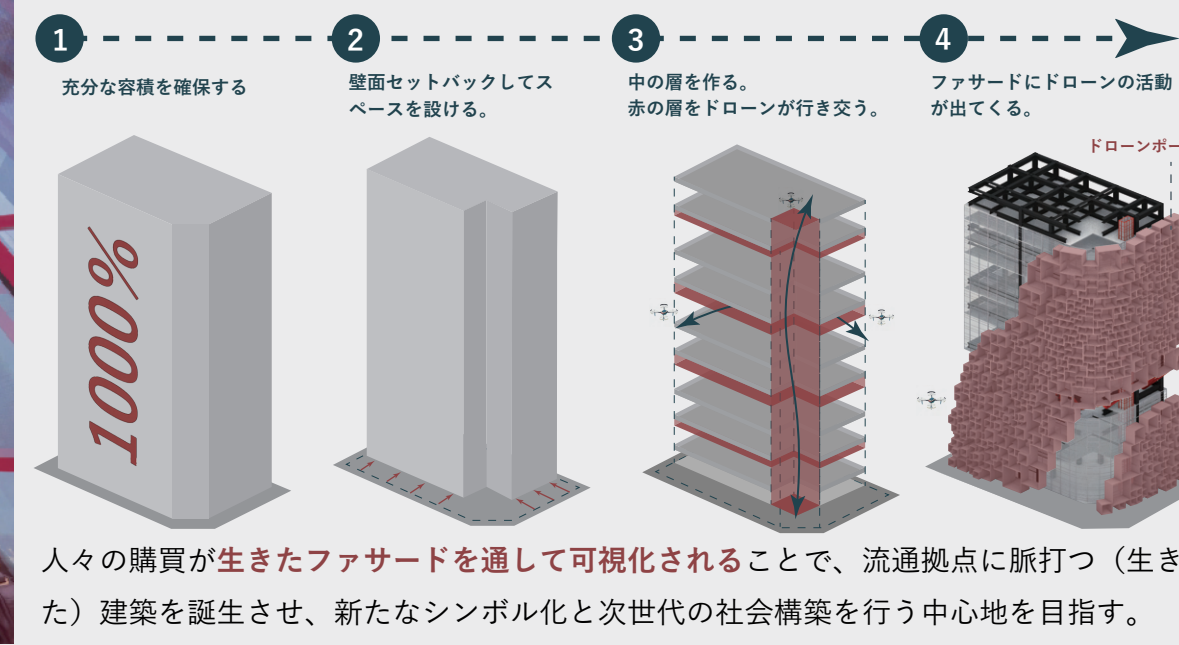


「体験」を十二分に価値あるものにすべく手ぶらでの買い物スタイルを構想する。買い物における従来の配達サービスはあったが、そのスピード感はネットショッピングに遠く及ばなかった。そこで、買い物したものをドローンが運んでくれるサービスの中心地となる **ドローンステーション+α** (ショッピングやアミューズメント性のある施設) を提案する。

## 06 SCHEME 体験と物流が生み出す新しい収益モデル



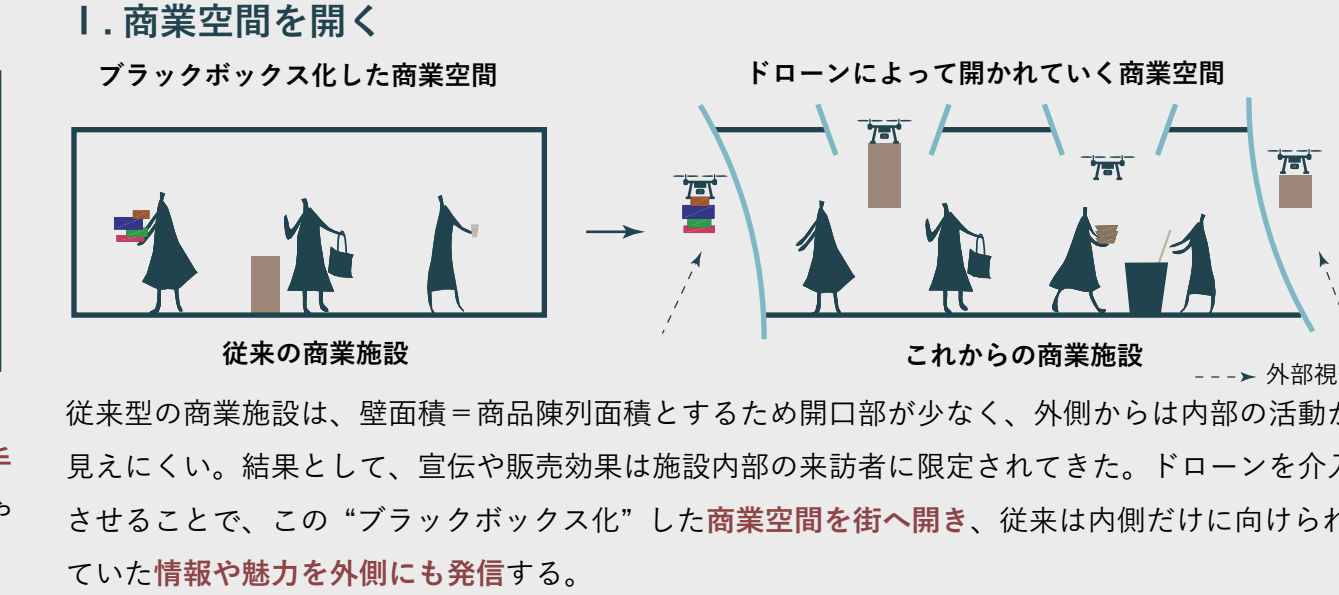
## 07 DIAGRAM



## 02 CITY 物流の起点と現代の混乱点「新橋」



## 04 COMMERCIAL 開かれた商業空間



## 09 ISOMETRIC

