

1. 出だし絶好調ユニクロプラス一号店

大阪心齋橋に10月9日オープンしたユニクロプラスは GAP や H&M と世界市場で戦う戦略店舗として売場面積650坪の大型店舗です。

初日から3日間で2億強の売上、その後、一日約1300万～1500万で推移し当初計画の年商20億がおそらく30億を突破する勢いです。

MD 面での充実とは ①デニムパンツのバリエーションが広がった(価格5900円まで) ②シーズンニューコレクションの充実でファッション度が上がった ③カシミア6900円のデザイン、カラーバリエーションが広がった ④シープのジャケット2900円等、従来よりも高品質、高感度に挑戦している点が売上好調の要因と思われる。しかしながら売場は2Fのシーズンコレクション以外のフロアはどこもベーシックの山積み売場で以前と変わりません。世界と戦うにはファッション性の更なる充実と楽しい、見やすい、遊び心のある売場作りの改革が必要となるでしょう。2号店となる来春の京阪樟葉 SC がどのように修正されるか楽しみです。

2. ビームス復活の鍵はボスコード

昨年秋から好調に推移しているビームスですがルミネや横浜シラル、西鹿兒島等商業施設への出店も積極的になってきました。

同社の設楽社長に復活の要因をお聞きしましたところ興味深い話をさせていただきました。同氏によれば売上が300億を超え、事業への評価も管理型になってしまい担当者は売上と粗利の確保が最優先課題になり、オーナーが見ても売れ筋追求のつまらない店になってしまったそうです。ビームス本来のこだわり、面白さ、チャレンジ精神とかけ離れて行くことに危機感をいだき、事業部長の業績に一切連動しない挑戦する品番(ボス品番)を数%設けたところ、こだわりや楽しい物に社員が挑戦するようになり結果的に消費者に支持され売上も復活したそうです。さすが設楽社長、さすがビームスです。売上追求、利益追求で日々追われている会社にとっては再考する課題と思いますが如何でしょうか。

3. 感動百貨店、三越新本店で本当に感動しましたか

10月11日に創業百年を記念し「驚きがいっぱい詰まった文化、教養、出会いの場所としての百貨店を目指す」このテーマのもとに華々しくオープンしましたが新館は相変わらずブランドの集積で4Fのジャパネスクフロアを除くと、まるで新鮮味がなく本館とのコンセプトの差別化がなく単に売場が広がっただけの感であります。これが三越のMD力の限界かもしれません。特に新館の1F、2Fは冷たい、見にくい内装でお客さんの足が速く感じられました。三越自慢の滞留時間が96分(他百貨店は平均20分、但し三越調査による)この滞留時間が更にこのリニューアルで延びるのか疑問です。

小売の原点は提供する商品です。その上でのサービスなり環境であるはずですが、伊勢丹とのMD力の格差は想像以上に大きいようです。

4. 文化保存からビジネスへ(京都ウィークリー町屋)

日本の伝統美を残し、後世に伝えていくとともに、これを基盤に観光立国日本を大いに推進していく目的で私の友人が(株)庵 を立ち上げました。京都を軸足に(茶道)(能)(書道)などの体験研修をベースに活動しておりますがこの夏から京都市内で6軒の町屋を借り受け修繕し「ウィークリー町屋」として一般に貸し出すビジネスをスタートしました。一流ホテルのスイートより広く、しかも自分だけで1棟丸ごと独占できる贅沢です。家族やグループ利用だとホテルより割安(4人利用で1人1万円見当一泊)、京の文化に触れ、生活感も味わえるというわけです。一泊だけの利用も可能とのこと。設備投資やランニングコストがビジネスとして考えると大変だと思いますが伝統美の保存、後世への継承を考える「庵」にエールです。

(株)庵 TEL 075-352-0211 ホームページ <http://iori-community.co.jp>

5. アパレルの決算に販売チャネルの明暗が出た

8月決算の発表が始まっていますが、基調は残念ながら減収増益、減収減益で、増収増益企業は数少ない企業に止まっているようです。もう少し状況を見なければ確かなことは言えませんが、赤字企業の業績改善も遅れているように見えます。

海外生産や合理化によるコスト削減努力は、各企業とも効果を上げていますが、販売管理費の抑制は思うにまかせず、粗利益は確保しても、営業利益に反映していないのが現状でしょう。

特に百貨店・JMS 主体の製造卸業態が苦戦をつづけていることが明白になって来ており、これは構造的な問題と見て対応を考えざるを得ません。

(株)サンエー・インターナショナルの8月決算は「百貨店主力のオリジナルブランドが全体に苦戦したものの、直営の積極出店と利益率の高い駅ビル、SC を含むファッションビル(FB)向けブランドが伸びて大幅な増収増益となった」「粗利益56%と高いファッションビル向けブランドの伸びと海外での直接生産の拡大によるコスト削減効果が増収増益要因」と明確に発表しています。

人口は増えない、ファッション衣料消費の伸び悩みの中で、オーバーストアー状況はさらに進むことは明らかです。

流通構造の「地殻変動」への対応なくして「増収増益」の道も無いということでしょうか。

6. 今、業界で話題 NO.1 のレストラン 'POT-BOUILLE'

かの有名な白金 ムレスクのオーナーの福島さんが恵比寿のカルピス本社の裏手にオープンしたフレンチビストロ。白金同様業界人が多い店だが福島さんの人柄だろう。いつおとずれてもとても気持ちが良い。お料理もフレンチと言えどもシェアーするのも全くOK。適当にこんな感じでと言うと うまく人数に合わせてアレンジしてくれる。もちろん料理の味は御墨付き。何を食べてもとてもおいしい。とくにおすすめはクスクスとラタトゥーユ。グラスでおいしいワインが飲めるのも魅力の1つ。深夜まで混んでいるので要予約。

予算は1人8千円位。今業界人の中で1番話題の店。

渋谷区恵比寿南 2-7-4

営業時間:ランチ 11:30-1:30 L/O(土は 2:30) ディナー 19:00-23:00 L/O(土は 22:00)

日・祝休