

1. 伊勢丹グループの新10年ビジョン

伊勢丹の新10年ビジョンが発表されてから1ヶ月、アパレル業界などで話題になっています。これは2000年に策定された「伊勢丹グループの目指す方向」10年ビジョンを軸にしながらか「2015年ごろには、グループの中核である百貨店事業をどのような形にしていくのか、持続的に発展するとはどういうことなのかを、より具体的に示す新たな長期ビジョン」として発表されたものです。

伊勢丹グループのコアコンピタンスとして定式化された「お客さまがおっしゃっている事を細大漏らさず聞き取る能力」「お客さまのご要望をスピードを持って実現する能力」が競争力の源泉することで お客さま一人ひとりにとっての「マイストア」を宣言している点は「さすが伊勢丹」と百貨店本業勝負の姿勢としても評価は高まっているようです。しかし、「利益計画、投資計画は示しながら売り上げ計画にはまったく触れていない」のは伊勢丹でも見えないのか？の不安を残しています。

2015年には国内・海外合わせて500億の営業利益目標を掲げたと同時に、ここ数年の業務提携などを土台に規模の拡大も目指すのではとの観測がしきりです。

2. 5キロ圏で86万が 亀有「ARIO」 好調の最大要因

3月3日にオープンした亀有アリオのイトーヨーカドーと専門店モールが予算比30%を超えるペースで推移しています。IYが事業主で専門店街を三井不動産が開発企画しオペレーションをららぽーとが運営するコラボレーションです。大型シネコン、キディランドのファミリーで楽しめる「Books kiddyland」、ABC クッキングの他、有力テナントが集結しました。常磐線「亀有」から歩いて5分、環7通りに面した好立地です。駅前に10年以上経過したイトーヨーカドーがありますがこちらも「アリオ」効果で売上が伸びているそうです。分かりやすい死角がない導線で魅力的なテナントで平日も驚くほどの賑わいです。年間予算270億が300億はいけるのではと関係者の話ですがなんといっても「ARIO」の成功の最大要因は5キロ圏内に86万人の超人口密集エリアにあります。しかも陸の孤島、亀有です。確かに客単価は平均より低いそうですがこの豊かな商圈に他社の進出がない限り「ARIO」の1人勝ちになりそうです。核テナントのIYにとって曾我や川口の不振と比べ久しぶりに好調の出足ですが。

IYの課題は高感度でリーズナブルな専門店に対して鳴り物入りで改革している「PBI」など衣料、雑貨のコーナーが全くの平場感覚で楽しくなく、かっこよくもなく、接客もない点です。果たしてここで27000円の紳士靴を誰が買うのかと疑問に感じざるを得ませんでした。環境と人に投資をしない限り良いものは売れません。

3. 早くも上方修正の好調、表参道ヒルズ

2月11日にオープン以来、絶好調が続いている表参道ヒルズですが150億の年間目標が200億程度に修正されたようです。月坪売上物販が70万、飲食40万の予算が40%アップ

で推移している現状からの判断だようです。確かにいまだに溢れるばかりの来館者で原宿、青山エリアの人の流れは毎日が日曜日状態です。ヒルズ好調の牽引テナントはアクセジュエリー、バック、靴などの服飾関連です。アクセの「e.m」「H P」バックの「ダンゲンテン」「エフィ」メンズジュエリーの「SJX」等、国内組が坪、150万を超える高効率で頑張っています。ラグジュアリーではボテッガベネッタが1月で9000万、サンローランが5000万、ジミーチュウ1500万と好調です。又、ヒルズの影響で周辺の賑わいも相変わらずです。裏手にあるジャーナルスタンダードラックスなどまるでバーゲンセール会場のような混み合いです。又、飲食はとんかつで有名な「まい泉」が2時間待ちといった状況です。ラルフローレンが世界標準規模700坪の旗艦店が今月末にオープンと周辺の開発は続き、今やゴールドゾーンとなった榎家通りの坪家賃は15万とバブル並みに上がっています。この勢いでいくと表参道沿いは銀座並みに坪家賃30万の物件も出現すかもしれません。

4. トゥモローランド渋谷旗艦店のCSは最悪

先日、ピカソ347のトゥモローランドで大変気に入った春物の一枚革のジャケットがありまして衝動買いました。数日後そのジャケットを着て仕事にでかけ、事務所でジャケットを脱いで異変に気づきました。なんと白のシャツが裏革の色が付着し、背中から腕周りまでまるで熊のように真茶色ではたいても落ちません、スリオンでもなかなか取れません。これはひどい欠陥品と渋谷の同店にそのまま出向きましたところ、店員さんの第一声が当社の商品は全部品質検査を通過しているので欠陥品ではないと思いますと、そこで私は問題のジャケットを脱いでびっしりと付着したシャツを見せましたところやっすみませんと謝罪しました。結局返品することになったのですがその後の対応が又、ひどいものでした。ジャケットを返品し、シャツも着られる状況でないのどうしたら良いのか、と尋ねましたら「お貸ししますので何か商品を選んでください、後でお返しに来ていただければ」と、さすがの私もむっとし、もう二度とこの店には来ないので借りるのなら買うから、とシャツとセーターを選び購入しました。そして私のシャツはクリーニングしても綺麗になるのなら後で届けて欲しい旨話し、仕事にでかけました。後日ダンボールに簡単な詫言状とクリーニングされたシャツが届きました。担当の名前だけで責任者の名前もなく、トゥモローランドの商品は好きで良く購入するのですがクレーム対応のCSはこの渋谷に関しては最低です。商品で勝ると人的サービスがおろそかになります。他店のトゥモローがそうでないこと祈ります。お客様は気持ちの良い店で買いたいものです。

5. タイ&ベトナムの合作料理を出してくれる“ナムサオ”

細い階段を登って行って小さなドアを開けると静かにジャズが流れている。イエローグリーン
の壁がベトナムカフェを思わせる。アジアを食べ歩き、タイとベトナムの味に強く引かれた
鈴木シェフが帰国し、まず阿佐ヶ谷のタイ料理の名店『ピッキーヌ』で2年半、その後タイと
ベトナムのホテルのレストランで2年働き昨年11月に赤坂に店をオープンさせた。店内は
掘りごたつ形式でリラックスして食事を楽しめる。たれば蟹をナンプラーのたれをつけて食
べるプードン、揚げたえびのすり身を巻いて食べる生春巻き、海老となすのレッドカレーな
どタイとベトナムの代表料理がメニューにずらりと並んでいる。どれもとてもおいしく辛さの
調整も好みに応じてアレンジしてくれる。

コースメニューはランチ1000円、ディナーは3800円タイスキのコースは5000円からとリー
ゾナブル。フォーも絶品なのでぜひ試していただきたい。

港区赤坂3-14-7 uni 赤坂4F TEL: 03-3505-3147

営業時間: ランチ 11:00-14:30(L.O.) ディナー 18:00-23:00(L.O.) 定休日 : 日曜日