

1. がつかりの表参道イルミネーションの復活

全国各地でクリスマスのイルミネーションが話題に上っております。景気を反映してか街の商店街だけでなく企業が自社ビルをライトアップする動きもでてきたようです。

都内でも丸の内仲通りや六本木ヒルズのケヤキ通りなど観光スポットになって多くの人が訪れています。以前、表参道のイルミネーションも交通渋滞を引き起こすほどの人気でしたが景気の後退もあって久しく途絶えていました。その表参道が今年から期待の復活をしましたが訪れた人々は皆がっかりです。長方形で行灯のような実に奇妙な照明がぼーっと並んでおりまして華やかさや楽しさやクリスマスのイメージはそこにはありません。事務局によるとイルミネーションはケヤキの枝を痛めるので環境保護のためこの形にしたとのことでした。また表参道は本来、明治神宮へ向かう参道でその厳粛な意味もありとのことでしたがどうなのでしょう、すでに表参道は世界のラグジャリーが揃う銀座と並ぶ商業ゾーンですし、多くのお客様をお呼びし楽しんで頂くにはかつての華やかなイルミネーションがふさわしいと思うのですが皆さん如何でしょうか。おそらく事務局は限られた販促費でより経費がかからない方法でこの行灯を採用したのでしょうか。それにしてもがっかりですが近くの246沿いにあるレコード会社のエーベックスのクリスマスツリーとビル丸ごとの照明はファンタジックで見事です。表参道のがっかり気分がここで癒されます。

2. 「ミント神戸」の致命的な問題点

神戸三宮の11月オープンした「ミント神戸」はポートライナーの駅前立地ですが一部の有数なテナントを集め注目されていますが大きな問題点が二つあります。まず1F レベルがバスターミナルで地下の阪神の食品コーナーと2F からの物販、飲食等のゾーンが完全に分断される点です。つぎに駅前というものの駅とは直結せず、更にセンター街方面とは逆に位置し、また地下は三宮の地下街とは繋がっているものはずれにはずれの場所で流動がありません。ですから人の流れでの導線がなくわざわざ行く意思を持たないといけない場所です。確かにOSのシネマやレストランで「ザ、プレミアム」等の超繁盛店で今のところ賑わっていますが今時、ドレステリア、UA、エリオポール、バニスター、クラチカ等のテナントが揃っても強烈的な集客マシンにはならないでしょう。立地と構造上の問題はそれだけ重要だという事です

博多駅のバスセンターもしかり、渋谷のCOCOTI(旧ピカソ347) もしかりです。

3. 金沢駅前「フォーラス」順調スタートながら課題は採用難

金沢駅前の JR 有休地にテナント総数184店の大型 SC が誕生しました。ワールドが14店、ポイントが6店も出店しファッションを中心にレディスからメンズ、インテリア、スイーツ等ターゲットをヤングに絞った構成でオープンから順調の売り上げのようです

知り合いの店長にお聞きしたところ12月もミッシュマッシュは目標比150%、ルカは130%等で推移しているとのことでした。これだけヤングマーケットを押さえた SC の出現でJRの「金沢百番街」でファッション館は一時、70%台の売り上げの日があったようですが駅周辺の集客が増しレストランやお土産館が好調でトータル前年アップ。又地元百貨店の「大

和」も当初こそ売り上げが2桁ダウンもあったそうですが今は大分、回復しているようです。「フォーラス」出現で市内の商業施設に起こっている危機的な問題は売り上げへの影響もさることながら販売員の争奪戦で人が抜かれる点であります。そうでなくとも金沢地区は日本でも販売員が最も採用しにくい地区でして(私も昔、大変苦労しました)そこに184店のフォーラスですからたまりません。勿論フォーラスのテナントも十分にスタッフを補えていません。オープンしたばかりで多くのテナントが店頭で「スタッフ募集」の張り紙です。人が採用出来ず、育てもせずデベも SC 開発し、しかもテナントも出店するこの現象はどう考えてもおかしいと思いませんか。人の採用が出来、育て、ES が出来た会社しか残れないと改めて感じたさせられた金沢でした。

4. しまむら東京都内へ進出加速か？

足立区に3店舗で留まっていたしまむらが江戸川区葛西にホームズ葛西店を10月に開業して、開業1ヶ月で1億円を売り上げ超有力店になっています。この12月19日に西葛西ダイエー後に、アベール、バースデイの2業態をオープンしたので早速見てきました。

ダイエー跡地を居ぬきで開業した、SCサニー・モールは1階にマルエー(食品)サンドラック、2階がしまむらの2業態と靴流通センター、3階にダイソー、ラオックス(家電)など新興住宅地の必需品店がびっしりつまって、無料駐車場は満車、レジに行列が来ていました。

しまむらはオープンセールと銘打って300円、500円、700円、1000円均一セールに客が殺到し、しまむらの商品政策(快適な店舗でしかも魅力的な商品を格安な価格で)とはまったく違う店舗になっていました。

西葛西への出店は10月頃に急に決まったとのことですが、家賃比率は売り上げの5%程度を基本にしていたしまむらが、「都内では8%出しても売り上げが取れば結果として家賃比率は下がる」方式で都内への出店を進めるのか関心のあるところですが。

「郊外の住宅地の近くに店舗をつくり便利で買いやすい、快適な売り場で、気軽に買い物できる価格で提供していくのがしまむらです」との企業方針から「快適さ」が欠けた効率店舗になっているように見えたが、これからしまむらしさを加味していくのかも知れません。

5. 街の商店街のイタリアン“salsazucca”

イタリアのソムリエの資格を持つ小川征司さんと兄でありシェフの洋介さんが開いたイタリアンレストラン。笹塚駅から徒歩5分、商店街が終わりかけ住宅街に入る手前に小さな光りがもれている。テーブル席 12 席、カウンター6 席の小さなレストランに入るとスタッフが明るい声で暖かく迎えてくれる。全席禁煙で、気取らない店内、親切なサービス、そしてリーズナブルなプライスで満足のいくお料理。これこそ街のレストランの良い所。話題のレストランに足繁く通っているとこんなタイプの街に根づいたレストランがとても心地がよい。お料理は全ておいしいけど特にパスタ類はおすすめ。パスタのみ5種類のコースもあり、パスタ好きの人にはおすすめ。それからこのパンはとてもおいしくてつつい食べ過ぎてしまうので要注意。クリスマスやニューイヤーにもおすすめのレストランです。

ディナーは¥3800,¥5000,¥8000 の3コース。

予約時に食材や調理法などの要望にも丁寧に応じてくれるのも嬉しい。

東京都渋谷区笹塚 3-19-2 青田ビル 1F 03-3379-3339

営業時間: ランチ 11時30分~14時(L.O.)、ディナー 18時~23時(L.O.) 定休日: 水曜