

### 1. 銀座が変わる「有楽町マルイ」オープン

10月12日に有楽町駅前に「有楽町イトシア」の核店舗として丸井がオープンし、初日14万人もの来館がありその後もアイドルタイムがないほどの混雑で好調のスタートを切りました。店づくりのポイントは

- ◆心からお買い物を楽しんでいただくための空間づくり  
(やすらぎの緑、時間ごとフロアごとの変化に合わせた環境 BGM 等)
- ◆「お客さまの声」を起点とした店づくり(待ち合わせ場所、パウダールーム等)
- ◆「ファッションセラピー」をテーマに2つの領域(ライフスタイルの進化に対応と従来の学生若者からお洒落な社会人へ)にチャレンジ。

これらのコンセプトを基本に約170店舗中に丸井初登場が86店舗、銀座エリア初登場が133店舗とニューマルイの誕生です。オープン以来数回、同店を訪問して感じた点は

- ①客層が大人、親子連れが多い、例えばマウジーやローリーズファームで明らかに50歳を過ぎたお客が普通に買い物していました。先日オープンしたマロニエゲートの人気店「ローズバッド」も同様に銀座は基本的には大人の街の再確認。
- ②店舗の環境が全て壁面を作り「島店舗」も明確に個性が演出されていますが逆に裏側の店舗は見通しが悪い点が気になります。
- ③マルイの自主編集売り場が専門店化され進化した。メンズの靴、バック売場などは大都市型のSCで欲しい業態。
- ④イトシアの地下の食料品やレストランがこだわりと話題性があり楽しい等々。

以上ですがマルイ出店効果で今のところ近隣の西武や阪急もプランタンも恩恵を受けていますがこのエリアは勝ち負けがはっきりする大激戦地区になる事は間違いありません。

### 2. 28,000 人の頂点に感動のルミネスト大会

9月27日、東京六本木のANA インターコンチネンタルホテルで各店(総スタッフ28,000人)から選出された40名が感激と感動の決勝ロールプレイングコンテストに参加し8名のルミネストゴールドを目指しました。例年よりテナントの応援団も多く会場は熱気に包まれプロとしての高いレベルで演技が終わると感動した観客が大きな拍手で健闘を称えます。表彰式は舞台演出が映画祭のようで赤いカーペットを歩き、スポットライトと喝采を浴びステージに立つとそこには販売職を最高の誇りとするスターが誕生です。大会の冒頭に花崎社長がショップのスタッフの皆様が「唯一の財産です」と、表彰の最後には皆さんがいて接客されるルミネの「お客様は幸せです」との言葉が印象的でした。優勝者を出した「銀座かねまつ」の兼松社長がルミネの各店から40名に選ばれることがSC協会の全国大会に選ばれる以上にどれだけ大変か、どれだけレベルが高いかと話されていたのもこのルミネスト大会のレベルを見ると納得です。シルバーの32名とゴールドの8名は1年間ルミネストの誇りとバッジを胸に掲げ皆さんの模範となるよう店に立ちます。3名の受賞者を出したビームスの設楽社長がルミネに出店して初めて接客がこれほどまでに大切かがわかりましたと大盛況のパーティーで笑顔で話してくれました。今回の大会もUAの重松会長始め有力テナントの経営トップが参加している事もルミネ好調の要因の一つでしょう。

### 3. テナントから不信感一杯の「ノースポート」パルコ PM 事業

大激戦地区の横浜港北、センター北駅から徒歩1分に 2007 年 4 月にオープンした大型商業施設「ノースポート」の所有権者が開業わずかに数ヶ月で転売し、噂では 100 億もの巨額な利益を得たそうです。PM 事業を請け負ったパルコは所有権者との請負契約ですので同時に撤退です。渋谷の「ピカソ347」現「ココチ」をユニマットが開業し、わずか数ヶ月で売り抜け 85 億の利益を得た構図の郊外版です。商業施設がバブルに投機として扱われるのはどうなのでしょう。出店テナントはパルコから要請され、同社がオペレーションをすることの信頼で出店した訳で簡単に PM 事業を撤退されても困るのはテナントです。所有権者だけでなくパルコに対するテナントの不信感は強いものがあります。このような現象が最悪の状態にある札幌ノルベッサ一等、全国で発生し始めました。早期の売り抜けが目的のファンド系と組む PM 事業は自社のイメージを落とすだけでなく社会問題化することでしょう。

### 4. チェーンストアー協会、9 月で売り上げ 21 ヶ月連続前年割れ

07 年 9 月の小売業売り上げは百貨店・チェーンストアーともに前年割れ、特に衣料品は二桁近いマイナスとなりました。

アパレル業界の社長さんの会合では「年明けの暖冬、春先の気温低下、梅雨明けの遅れ、残暑と天候にたたられ、売り上げを取り返す時が無かった」と今年はまだ諦め顔です。特に百貨店やチェーンストアー主力の企業では打つ手なしと、新たな業態への進出を本気で考えはじめて、活発な情報交換が行われていました。

しかし、業態論に走るだけで今の構造変化に対応できるのでしょうか？何故なら成長をつづけるSC、や通販業界でも確実に変化が生まれていますし、優勝劣敗がはじまっているからです。

あるレディスアパレルの社長さんは「裸でみんな歩いているわけなし、うちのブランドを買う人が減った、主力販路だった百貨店に来る人が減った」それだけだよとはき捨てるように言っていました、その先「ではどうしたらいいのか？」は誰かやってよ！では済みそうにもありません。選手交代の時期は早くなって来るのでしょうか。

### 5. 西麻布で人気の「萬」の姉妹店「に萬」はワインに合う和食がコンセプト

西麻布にある「萬」という名の姉妹店で2番目の萬という意味で「に萬」と名付けられた店。美味しい和食をメインにワインが楽しめるというのが店主のコンセプト。店内は L 字型のカウンターとテーブル席が1つの小さな店だけれどなぜかとても落ち着く。お料理は上質な家庭料理といったかんじでジャンルは和食あり洋食あり中華ありと、普通に食べたい物を最高の味でだしてくれる。3人以上なら食べたい物を色々つまむのもよいし、2人なら 5000 円のコース料理もお勧め。少しずつ色々な物を楽しめます。お料理の味もさる事ながら、お店の方達の接客も至ってすばらしく、初めて行った感じがまるでしない心地の良い店。ぜひ行きつけの1件にしたい。予算は1人 ¥9,000~。

港区西麻布 4-3-10 H・T西麻布ビルディングX1201 03-5467-6015

営業時間: 18:00~24:00 休日 : 日曜・祝日