

流通とSC・私の視点

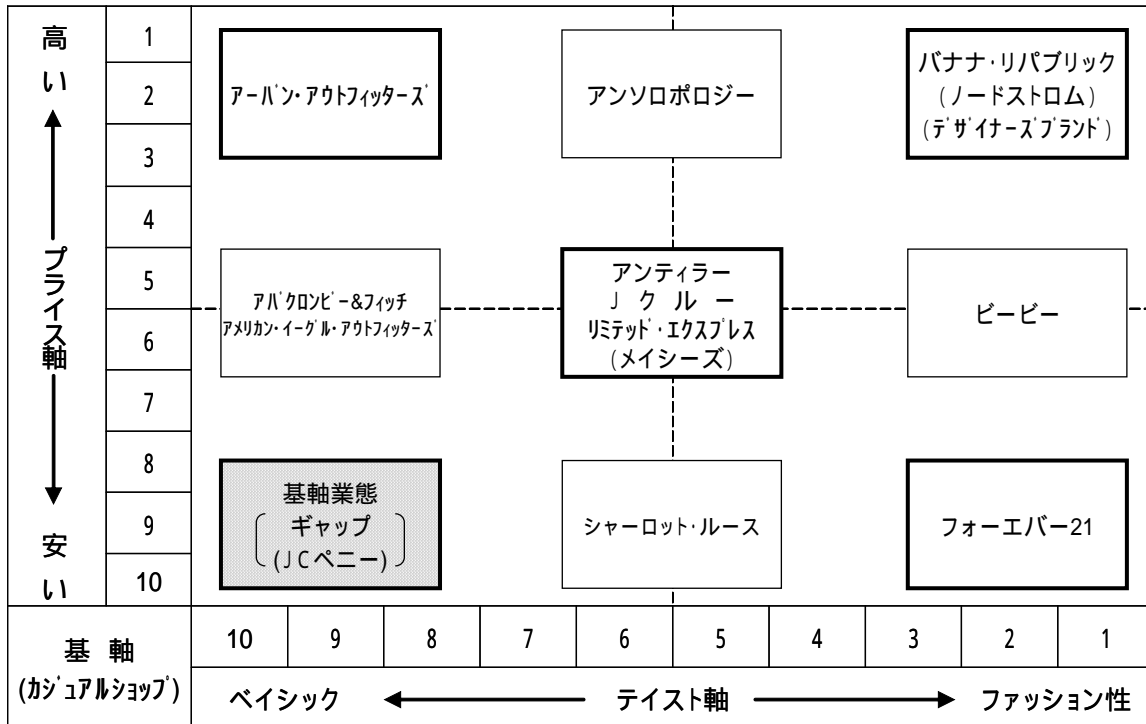
2007年6月30日

視点(793)

I Saw All America (その105) !!

アメリカのヤング&キャリアファッション業界のカテゴリー分析

アメリカのヤング&キャリアファッション業界を「プライス軸」と「テイスト軸」マトリックスで分析すると次のようになります(六車流:流通理論)



ヤング&キャリアファッション業界を「プライス軸」と「テイスト軸」で分析する場合の基軸業態(本来の固有の特性を持っているヤング&キャリアファッションの店)は、「ギャップ」(カジュアル&アクティビティウェアの代表的アパレル・チェーン)です。低価格業態として「シャーロット・ルース」(15才~35才の女性をターゲットとし、トレンドファッションを競争各社より2~3割安く売る店)や「フォーエバー21」(永遠に21才でありたいをコンセプトに、ヤングとティーンの女性向けのチープシック・ファッション専門店に圧倒的な低価格を持つ使い捨てファッションの店)です。

一方、ベイシック志向では、ギャップを基軸に、「アバクロンビー&フィッチ」(超人気のカレッジファッション)や「アメリカン・イーグル・アウトフィッターズ」(20才前後の男女をターゲットとするカジュアル志向のカレッジファッション専門店)や「アーバン・アウトフィッターズ」(18才~30才の都市生活者をターゲットとしたアパレルと生活雑貨の店。店舗デザインはデ・コンストラクション=破壊的なデザインの店)です。

中のプライスと中のテイストの両面を備えた店が「アンティラー」(20代・30代の女性向けにおしゃれなビジネススーツ中心のキャリアウーマン・ファッションのパイオニアの店)と「クルー」(20代半ばから30代前半をターゲットとするカジュアル・ファッションの店で、流行に左右されないプレッピー・ファッションがテーマの店)です。ビービー(ピップでボディコンセンシャスな18才から35才の女性をターゲットとする店)、「アンソロポロジー」(アーバン・アウトフィッターズと同じ会社の店。30才~45才の郊外居住の女性をターゲットとするエスニックなテーマのライフスタイルストア)です。プライス軸が高く、かつファッション感性も高い店が「バナナ・リパブリック」(ギャップの上のアップラインのアパレルファッションの店)で、このジャンルにはノードストロムのアパレルも含まれます。

(株)ダイナミックマーケティング社³
代表 六車秀之