

視点(803)

I Saw All America(その110)!!

5,000億円流通企業がおもしろい
(視点802から続く)

アバクロンビ&フィッチ(カレッジファッションの専門店)

アバクロンビ&フィッチは店舗数850店舗、売上高3,342億円(1店当たり3.9億円)のカレッジファッションの専門店です。

アバクロンビ&フィッチは、カレッジファッションの中で、ワイルド&セクシー、かっこよさ、アンチテーゼ、前衛的、脱カレッジ、チョイ悪学生、不良っぽさをキーワードにしたカレッジファッションの店です。学生は人生における親に対する反抗期であり、社会に対しては反体制的であるとの特性を基軸としたアップスケール化したカジュアルファッションの店で、正に、日本の『太陽の季節』の中での太陽族のアメリカ版ファッションを形成しています。このように、アンチテーゼを固有の特性とするアバクロンビ&フィッチは、エアポケット理論に基づき創出した参入障壁の高いマーケットを形成しています。一時の勢いはなくなっていますが、今後も着実に成長する業態です。

ヴィクトリアズ・シークレット(リミテッド社のインナーファッションの専門店)

ヴィクトリアズ・シークレットはリミテッド社の一事業部ですが、ここでは1つの企業として扱わせていただきます。

ヴィクトリアズ・シークレットは店舗数1,001店、売上高5,238億円(1店当たり5.2億円)のインナーファッションの専門店です。そもそも、ヴィクトリアズ・シークレットは、男性が女性に買い与えるポルノ志向の強いインナーファッションの店でした。それを、リミテッドが買収して、女性が自分のために買う「エレガント&セクシー」なインナーファッションに再構築しました。アメリカのインナーファッションはヴィクトリアズ・シークレットが登場するまでは、寝間着や下着といったレベルであったものを、ヨーロッパの女性が好む「あこがれ心」をくすぐり、エレガント&セクシーなインナーファッションに変えることにより、今までアメリカでは存在しなかった新たなマーケットを創造しました。いわゆるエアポケット理論に基づき、インナーファッションを「ニーズ」から「ウォンツ」に変えた最高の事例と言われています。

バス&ボディワークス(リミテッド社のトイレットリーの専門店)

バス&ボディワークスもリミテッド社の一事業部ですが、ここでは1つの企業として扱わせていただきます。

バス&ボディワークスは店舗数1,569店、売上高2,677億円(1店当たり1.7億円)のトイレットリー業界1の専門店です。明るい色彩と強い香りを特徴とし、女性用ボディケア商品及びパーソナルケア商品の店です。「最も美しく年をとる女性は、まず自分の内面性を大事にし、その後で外面的な美しさを気にかける女性である」ことを千里眼で見抜き、1990年代の飛躍期に続き、今、新たな安定成長期を迎えています。

マイケルズ(クラフト&ホビーの専門店)

マイケルズは店舗数1,100店、売上高4,412億円(1店当たり4億円)のクラフト&ホビーのチェーン店です。クラフト全般、アート、装飾品、額縁材料、シルク&ドライフラワー、季節商品、ホビー、パーティー用品、キャンドル等の店であり、クラフト関連では業界一の店です。従業員はクラフト教室のインストラクターを務め、顧客の大半は既婚の女性です。いわゆるアメリカ版のクラフト&ホビーの総合店です。

バーンズ&ノーブル(図書館型書店の専門店)

バーンズ&ノーブルは店舗数2,356店、売上高6,156億円(1店当たり2.6億円)のブックチェーンです。いわゆる座り読み自由であり、店内にソファや机が設置され、カフェ(スターバックスコーヒー)が導入され、ユーザーフレンドリーな店内環境が形成されている。いわゆる図書館型書店とも呼ばれています。子供用の図書コーナーも設置されており、わが国でも導入されている図書館型本屋の原型です。オンライン・ビジネスやパソコンとゲームソフトの専門店チェーンの分野へも参入しています。

(株)ダイナミックマーケティング社³
代 表 六 車 秀 之