

視点(1325)

## I Saw All America (その185) !!

ー ノードストロームとブルーミングデールズの激突 ー

アメリカの百貨店業界は、メイシーズグループ（メイグループとフェデレーテッドグループの1位・2位の大連合により成立した企業グループ）の1.0とノードストロームの0.5の1.5企業体制によって成り立っています。本来の企業の成立理論では、2つの正規型企業（2.0）と規模は小さいが複数の個性あるグリラ型企業（0.5）の2.5体制が基本です。アメリカの百貨店業態は、1位・2位の大連合によりもう1つの正規型企業のエアポケット現象が起こり、ノードストロームが0.5企業から1.0企業へと成長しつつあります。

アメリカの総合業態のポジショニングは次の通りです。

グレード	企 業 名
超上グレード業態	ニーマンマーカス、バーグドーフグッドマン、バーニーズニューヨーク
上グレード業態	サックスフィフスアベニュー
中上グレード業態	<b>ノードストローム、ブルーミングデールズ</b>
中中グレード業態	メイシーズ、ディラーズ
中下グレード業態	JCペニー、シアーズ、コールズ
下グレード業態	ウォルマート、ターゲット

メイシーズグループは、上記のうちメイシーズとブルーミングデールズを持っており、今まではメイシーズに力を入れ、ブルーミングデールズには力を入れていませんでした。

今、メイシーズグループは「マイメイシーズ作戦」を展開しており、その中で「ブルーミングデールズ」の出店加速化を行っています。

ブルーミングデールズの総合業態の中での位置づけは、「中の上の業態」であり、ノードストロームと同一のポジショニングです。中の中の業態はメイシーズ（800店舗）があり、また、上グレードにはサックスフィフスアベニューやニーマンマーカスが存在し、中の上の業態はノードストロームの独占状態でした。このノードストロームが位置する中の上レベルは、百貨店らしさを維持しつつ大量出店チェーン展開ができる位置づけであり、ノードストロームが漁夫の利を得ていました。メイシーズグループは、ノードストロームに対抗してこのエアポケットに参入し、事実、最近出店したブルーミングデールズの完成度は高くなっています。

サンフランシスコの中心市街地に（サンフランシスコはアメリカでは例外に中心市街地にゾーンとして商業街区が形成されている）に、「ウエスト・フィールド・サンフランシスコセンター」があります。このSCには中の上の業態である「ノードストローム」と「ブルーミングデールズ」が両核として導入されています。サンフランシスコセンターは、最初にノードストロームと専門店街が開発され、ノードストロームの超繁盛店のSCでしたが、最近、ブルーミングデールズと専門店街がSCとして別館ではあるが各フロアで結ばれ、1つのSCとして形成されています。

ノードストローム棟はB1～3Fまでが専門店街、ノードストロームは4F～7Fまでの空中店舗となっています。ブルーミングデールズ棟はブルーミングデールズと専門店街が同一フロアでB1～5Fまで展開しており、4Fは大空間（巨大な吹き抜け空間として集客の核要素を持っている）、5Fにはシネコンが導入されています。両棟を比較すると、ノードストローム棟は、ノードストロームが空中店舗であることや専門店街が今風の店舗でないのに対して、ブルーミングデールズ棟は、最新ブルーミングデールズのMDingと最新のテナントミックスさらには、B1にブリストルファームズ（高級SM）を導入するなど、ブルーミングデールズ棟がノードストローム棟より優位に展開しています。

しかし、ノードストロームとブルーミングデールズは、同じ中の上レベルの位置づけの中で、ノードストロームの「トラッド&エレガンスのキャリア志向のMDing」（スマート）に対して、ブルーミングデールズは、ファッション性、ヤング志向性、トレンド性（ファッションナブル）でノードストロームと棲み分けしており、ともにおしゃれな中上レベルの百貨店で、ノードストロームにとって強敵が出現しました（六車流：流通理論）。

(株)ダイナミックマーケティング社<sup>+</sup>  
代 表 六 車 秀 之