

流通とSC・私の視点

2011年6月15日

視点(1404)

I Saw All America (その192) !!

— パークメドウズの躍進 —

コロラド州デンバー郊外の「パークメドウズ」が売上を伸ばしています。売上高は推定 450 億～500 億円 (ヒアリングより) の高業績型SCです。

<パークメドウズの概要>

所在地	コロラド州デンバー郊外
SC業態	スーパーRSC (中の中レベルのSC・リテイルリゾート型SC)
開業日	1996年 (2007年に外部店舗ゾーン増床)
敷地面積	445,060 m ² (134,631 坪)
総店舗面積	151,590 m ² (45,856 坪)
売上高	450 億～500 億円 (推定: 1ドル=100円で算定)
駐車台数	8,000 台
専門店数	160 店舗 (1店舗当たり平均売場面積 425 m ²)
商圏人口	106 万人 (41 万世帯)
核店舗	①ノードストローム (20,925 m ²) ②デラード (23,250 m ²) ③メイシーズ (18,600 m ²) ④JCペニー (13,764 m ²) ⑤デックス・スポーツ・グッズ (6,975 m ²) 合計 83,514 m ² (核店比率 55.1%)

ロッキー山脈をイメージし、地域特性をデザインに取り入れた山岳ロッジ風の異次元空間を形成するリゾートリテイル型SCです。最近ではライトレール (LRT) の駅が併設されています。まさに 200 万都市圏を有するデンバー市の南側のエリアの拠点立地に位置する 100 万商圏 (デンバー市の都市圏の南半分) を対象とするRSCです。

開業当初は、リゾート性が高くもてあそばれ型SC (集客はあるが、売上は今一步のSC) でしたが、オープン以来 15 年経過して、売上高も増大しています。デンバー都市圏には、中央エリアにハイエンドSCの「チェリークリークSC」が立地し、北側に「フラットアイアンクロッキング」(SR S)、「ノースフィールド・ステイブルトン」(ライフスタイルセンター志向のSRSC)、「コロラドミルズ」(バリューセンター) が立地していますが、南側に位置する「パークメドウズ」は比較的競争の少ないエリアでリゾート性の高いSCとして高業績を上げています。

パークメドウズは 2007 年にロード&テイラー (中の中レベルの百貨店) の退店に伴い、新たな百貨店を導入するのではなく、核店舗の建物を解体して外部店舗ゾーンの「ザ・ヴィスタス」(The vistas) を増床し、新規の売場面積 14,322 m² にレストラン 6 店舗、物販 20 店舗を導入しています (アメリカンガールズも導入されています)。

核店のロード&テイラーの跡に百貨店を導入せずに外部店舗ゾーンを形成した理由は次のことと推定されます。

- ①現在、核店が 5 店舗存在しており、6 店舗も必要ないこと
- ②ロード&テイラーは、中の中レベル (一部、中の上レベル) の百貨店であり、現在、メイシーズ、デラードが導入されており、中の中レベルの百貨店が 3 店舗も必要ないこと
- ③エンクローズド型RSCが定番化 (必要ではあるが、魅力度は低下している現象) し、オープンエアモールのSC (ライフスタイルセンター) が魅力ある存在になっていること

パークメドウズは、外部店舗ゾーンを形成することにより「概念的にエンクローズドモール 70%、オープンエアモール 30%の理想的なハイブリッドモール」が形成されています。

いずれにしてもパークメドウズは、リゾート型SCの中の中レベルのSC、リーズナブルなSCとしての位置づけを確立し、至近距離の競争SCである「チェリークリークSC」と棲み分けています。

パークメドウズとチェリークリークは共通商圏の中で、2つのSCは互いに棲み分け、もう1つあって欲しいSCづくりを確立していることは見事です (六車流: 流通理論)。

(株)ダイナミックマーケティング社⁺₅

代表 六車秀之