

視点(2031)

都心の直下型立地における百貨店の不成立の検証!!

(百貨店・GMS編)

私は、流通で起こる現象で「不思議な成功も不思議な失敗もない!! 成功には成功の原因が、失敗には失敗の原因が必ず存在する!!」と考えています。不思議ということは、我々がまだ解明していないだけです。

商業立地理論の中に「**都心の直下型立地における百貨店の不成立の理論**」があります。ここでの、都心とは「超広域型商業地(Ⅱ型)=400万人以上の商圈を有する高次元の商業立地」で「新宿S Z」「渋谷S Z」「銀座S Z」「池袋S Z」「八重洲・日本橋S Z」「横浜S Z」「栄S Z」「名駅前S Z」「梅田S Z」「難波・心斎橋S Z」「京都S Z」「三宮・神戸S Z」の12の商業地です。

この12の高次元商業地は郊外商業とは完全なる異質型商業街区であり、郊外のS Cや商業地には切り崩されることはありません。

また、ここでの直下型立地(あるいは直下型エリア)とは都心の中心街区(中心となる大量交通機関の駅周辺)から10km圏内のエリアであり、鉄道で15分圏内の商業立地(S C立地)のことです。この高次元商業地(400万人以上の商圈を有する12ヶ所)の10km圏は、都心商業の直轄地であり、本格的な都心商業の影響力の著しく強いエリアです。

商業立地論の中に「**郊外商業基軸の原則**」があります。郊外商業基軸の原則とは「都心の商業と郊外商業が同じレベルで競争すると郊外商業が勝つ。すなわち、都心商業は郊外商業が真似できないレベルの商業でないと郊外商業に切り崩される」という理論です。それゆえに、アメリカでは郊外のR S Cに都心商業は切り崩され、日本でも超広域型商業地(Ⅱ型)及び広域型商業地(Ⅰ型)(商圈人口200万人相当の商業地)以外の都心商業は郊外のR S C(商圈人口60~80万人の広域型商業地(Ⅱ型)レベルに相当)が郊外に立地すると都心の商業は切り崩され、あるいは崩壊します。

ところが、超広域型商業地(Ⅱ型)の10km圏は、都心商業に対する郊外商業基軸の原則の「**例外の原則エリア**」で、都心商業地の著しく影響力が強いため、都心型商業が成立しない立地です。その都市型商業の代表的な商業業態が百貨店です。

過去・現在において直下型エリアに立地する百貨店は大小含めて**24ヶ所**存在しました(食品のみのデパチカ型の百貨店は除きます)。そのうち12ヶ所が退店(見込み含む)、10ヶ所が苦戦あるいは百貨店の体を成していない疑似百貨店状態で、高業績の百貨店は2ヶ所のみです。

退店した高次元商業地のS Z(ショッピングゾーン)の直下型立地の百貨店は、横浜S Zで2ヶ所、京都S Zで2ヶ所、梅田S Zで2ヶ所、難波・心斎橋S Zで2ヶ所、三宮・神戸S Zで4ヶ所の12ヶ所です。苦戦あるいは百貨店の体を成していない疑似百貨店は、横浜S Zで3ヶ所、栄S Zで1ヶ所、京都S Zで3ヶ所、梅田S Zで2ヶ所、難波・心斎橋S Zで1ヶ所の10ヶ所です。

都心の直下型立地の過去・現在の百貨店の24ヶ所の内、22ヶ所が退店あるいは苦戦(体を成していない疑似百貨店含む)しています(退店率50.0%、課題率91.7%)。ただ2ヶ所、都心の直下型立地でありながら成功している百貨店があります。「**玉川高島屋S C内の高島屋玉川店**」と上大岡の**京急百貨店**の2店のみです。高島屋玉川店の例外の成立の原因は「郊外と都心の鉄道の結節点である商業副都心に立地していること」「周辺エリアが日本一の富裕層エリアである田園調布地区に立地していること」「日本一の優良R S Cの核店であること」による都心の直下型立地で成功している**例外中の例外の百貨店**です。

また、上大岡の京急百貨店も横浜S Zの直下型立地でありながら、ステーション立地とR S Cの競争の希薄な立地で大衆百貨店として高業績の百貨店となっています。

(株)ダイナミックマーケティング社⁺
代表 六 車 秀 之