

流通とSC・私の視点

2018年8月5日

視点(2203)

超繁盛型百貨店の実態!!

(百貨店・GMS編)

SCは500億円以上の売上高を「超繁盛型SC」と呼びますが、百貨店は1,000億円以上の売上高を「超繁盛型百貨店」と呼んでいます。そこで、日本の超繁盛型百貨店(1,000億円以上の売上高の百貨店)は次の通りです。

	店名	売上高 (億円)	店舗面積 (㎡)	1㎡当り売 上高(千円)	立地条件	
					商業地名	商業地のタイプ
1位	伊勢丹新宿本店	274,149	65,976	4,155	新宿中心街	超広域Ⅱ型商業地
2位	阪急うめだ本店	240,300	98,281	2,445	梅田中心街	超広域Ⅱ型商業地
3位	西武池袋本店	185,149	73,814	2,508	池袋中心街	超広域Ⅱ型商業地
4位	JR名古屋高島屋	155,779	93,515	1,666	名駅中心街	超広域Ⅱ型商業地
5位	三越日本橋本店	155,367	62,318	2,493	日本橋・八重洲中心街	超広域Ⅱ型商業地
6位	高島屋大阪店	141,450	63,997	2,210	難波・心齋橋中心街	超広域Ⅱ型商業地
7位	高島屋日本橋店	134,241	49,114	2,733	日本橋・八重洲中心街	超広域Ⅱ型商業地
8位	高島屋横浜店	131,649	56,529	2,329	横浜中心街	超広域Ⅱ型商業地
9位	松坂屋名古屋店	117,646	86,758	1,356	栄中心街	超広域Ⅱ型商業地
10位	あべのハルカス近鉄本店	113,020	100,000	1,130	天王寺・阿倍野中心街	超広域Ⅱ型商業地
11位	そごう横浜店	110,604	85,836	1,289	横浜中心街	超広域Ⅱ型商業地

※売上高及び店舗面積は織研新聞(2018年8月2日)を基に弊社で加工追記した。

超繁盛型百貨店が成立している立地は「超広域型商業地(Ⅱ型)」で、商圏人口400万人以上の高次元商業地のみです。超繁盛型百貨店を含む百貨店業態が適正に立地(マーケットデザイン理論上、成立する立地)するのは、以下の4つの立地のみです。

①超広域型商業地(Ⅱ型)の商圏人口400万人を基軸とする立地

②広域型商業地(Ⅰ型)の商圏人口200万人を基軸とする立地

③広域型商業地(Ⅱ型)の商圏人口100万人を基軸とする立地

- ・三大都市圏の商業副都心立地(都心と郊外の交通の結節点。ただし、商業副都心にも200万人商圏が存在する)

- ・地方都市における県庁所在地の県都立地(ただし、広域型商業地Ⅰ型を除く)

④RSCの核店で商圏人口80万人以上を基軸とする立地

これら4つ以外の下位立地での百貨店は、立地していても適正立地ではないため苦戦あるいは擬似百貨店として成立することになります。

基本的に、百貨店は商圏人口100万人が成立基礎マーケット(1つの業態が成立するために必要な商圏人口)であるため、商業地が持つ商圏人口によって成立数が異なります。超広域型商業地(Ⅱ型)や広域型商業地(Ⅰ型)は商圏人口が400万人や200万人であるため複数の百貨店が成立しますが、広域型商業地(Ⅱ型)は商圏人口が100万人のため、

①1ヶ所しか成立しません(2つ目は成立困難、ただし、商業副都心の200万人商圏は2ヶ所成立)。

②地方の県都(100万商圏)は郊外のRSCと差別化が可能な百貨店のみ成立します(郊外のRSCと同質化した中心街の百貨店は成立しません)。

以上のように、百貨店はSCのようにマーケット対応型商業ではなく業態深耕であるため、商圏の大きさや立地条件によって成立性が限定されます。SCはマーケットの規模や立地によって多様なSCが成立しますが、百貨店は特定の立地にしか適正に成立しません。

(株)ダイナミックマーケティング社⁷

代表 六 車 秀 之