2008年12月13日

視点(1007)

プライスゾーンMDingとは!!

弊社では、ファッション商品のプライスゾーンを次のようにモデル化しています。

弁仏では、クリ						
グレード		専門店のタイプ		価格レベル	基軸プライス	プライスゾーン
High Grade	Grade 1	ラグジュアリー	スーパーエクセレント・ スペシャリティストア	スーパー プレステージ	480,000 円	240,000~960,000 円以上
	Grade 2			プレステージ	240,000 円	120,000~480,000 円未満
	Grade 3		エクセレント・ スペシャリティストア		120,000 円	60,000~240,000 円未満
Middle Grade	Grade 4	アフォ		ベター	60,000 円	30,000~120,000 円未満
	Grade 5	ーダブル	ハイクラス・ スペシャリティストア		30,000 円	15,000~ 60,000 円未満
	Grade 6	プレミアム			15,000円	7,500~ 30,000 円未満
	Grade 7		オリジナル・ スペシャリティストア	モデレート	7,500円	3,750~ 15,000 円未満
Low Grade	Grade 8	コモディティ	ポピュラー・ スペシャリティストア	ポピュラー	3,750円	1,875~ 7,500 円未満
	Grade 9		エコノミー・ スペシャリティストア	バジェット	1,875円	940~ 3,750 円未満
	Grade10				940 円	470~ 1,875 円未満

一方、価格には「客が妥当と認識する価格帯」があります。

それは次の6つで2倍・2倍の価格帯です(六車流:流通理論)。

	基準価格	プライスゾーン	担当グレード
第1価格	3,750 円	2,810~ 5,625 円(2倍)	ポピュラースペシャリティストア
第2価格	7,500 円	5,625~ 11,250 円(2倍)	オリジナルスペシャリティストア
第3価格	15,000 円	11,250~ 22,500 円(2倍)	ハイクラススペシャリティストア(ロー)
第4価格	30,000 円	22,500~ 45,000 円(2倍)	ハイクラススペシャリティストア(アッパー)
第5価格	60,000 円	45,000~ 90,000 円(2倍)	エクセレントスペシャリティストア(ロー)
第6価格	120,000 円	90,000~180,000 円(2倍)	エクセレントスペシャリティストア(アッパー)

1991年の日本のバブル経済の崩壊の第1次価値革命で、デイリーアパレルゾーンの「3,500円の価格」を基軸とする業態として「バリュー業態」(例:ユニクロ、しまむら、オールドネイビー、H&M)が出現し、一定の品質(素材、製造精度、機能)を保ちながら安さを提供するバリュー業態は、価格的に定着し、価格の上げ下げではなく、3,500円を基軸とする価格の範囲での企業間競争となります。

同時に、「7,000 円の価格」を基軸とする業態として「リーズナブルスペシャリティ業態」(GMSやファミリーショップ業態)が出現し、この価格帯も「価格的に定着」しています。

今後、上質感の伴うワンランク上のファッション時代が到来します。今は「30,000 円の価格」を基軸とする業態として「百貨店」が君臨していますが、2008年から2011年までのデフレ時代の第2次価格革命を経て、「15,000円の価格」を基軸とした新業態を選ぶようになります。今、15,000円(10,000~20,000円)を基軸とした専門店が出現していますが、ニッチなマーケットとして存在しているに過ぎません。この有望な価格ゾーンをめぐっては、現在、ニッチな存在の専門店(ユナイテッドアローズやシップス、マルイ等の専門店)がいずれ主導権を握って大躍進するのか、百貨店が中心価格帯を半分まで下げて新天地商法を行うのか、今後の動向次第となるでしょう。15,000円(単品価格)の価格を基軸にしても、トータルなコーディネイトでは、25,000~30,000円(2倍)さらに45,000円(3倍)となります。それ以上の価格帯の「30,000円の単品価格」(トータルコーディネイト価格は、45,000~60,000円以上)は、今の百貨店の基軸価格ですが、今後は基軸価格のワンランク上のニッチなマーケットの価格となるか、クラス社会(富裕層)のランク別の対応価格(アメリカはクラス社会で、百貨店はターゲットとグレードを基軸としてライフスタイル化されている)となります。

(株)ダイナミックマーケティング社³ 代 表 六 単 秀 之