

# 流通とSC・私の視点

2009年5月27日

視点(1108)

## SCのグレード別タイプ分類とは!!

日本もアメリカと同様にRSCが各地に開発され、同一マーケットの中に複数のRSCが存在し、互いに棲み分けをする時代になりました。本当の意味でSCが飽和状態になるには日本ではまだSCの成立度が70%程度であり、今後のSCの成立余力は30%存在します。現在、小売業に占めるSCの売上比率は20%程度であり、売上比率が30%程度までは日本では成立余力があります。

その中で、郊外型RSCをグレード別の棲み分けの概念で分類すると次の通りとなります(六車流：流通理論)。

	タイプの名称	クラス分類		事 例	
				日 本	アメリカ
タイプ①	<b>ハイリッチ型RSC</b>	ツーランク 上のSC	上クラスのSC (150以上)	・玉川高島屋SC	・ザ・モール・アット・ショールヒルズ ・ファッションショールモール
タイプ②	<b>アップスケール型RSC</b>	ワンランク 上のSC	中上クラスのSC (120)	・阪急西宮ガーデンズ ・ららぽーと東京ベイ ・ならファミリー	・サウスコーストプラザ ・ルーズベルト・フィールド モール
タイプ③	<b>スタンダード型RSC</b>	スタンダード のSC	中中クラスのSC (100)	・イオンモールのSC ・三井不動産のSC ・アリオのSC ・イズミのSC	・トパンガプラザ ・アルダー・ウッド・モール
タイプ④	<b>リーズナブル型RSC</b>	ワンランク 下のSC	中下クラスのSC (80)	・つかしん	・ブルーバード・モール ・パリエイズセンター
タイプ⑤	<b>バリュー型RSC</b>	ツーランク 下のSC	下クラスのSC (60)	・トリアス ・グランベリーモール	・ミルズ型SC (バリューモール)
タイプ⑥	<b>アウトレット型RSC</b>	スリーランク 下のSC	下下クラスのSC (50以下)	・チェルシー・プレミアム・アウトレット ・三井アウトレットパーク	・チェルシー・プレミアム・アウトレット

アメリカではSCが飽和状態にあり、小売業に占めるSCの売上高は50%強を占めており、適正基準の30~35%を大きく上回っています。まさに、SCのオーバーストア状態にあり、今後、10~15%はSCの業態ではあるが、ライフスタイルセンターやタウンセンターのような性格の異なるSC業態に進化することが予想されます。

日本においても、アメリカ並みの競争状況のエリアが存在しており、互いに棲み分けが必要となっています。現在、イオンモール型RSC、三井不動産型RSC、アリオ型RSC、イズミ型RSCがスタンダード型RSCの中心ですが、ワンランク上のRSC(上質感のあるテナントを導入したRSC)やワンランク下のRSC(値頃感のあるテナントを導入したRSC)が今後開発されます。

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