

平成16年2月24日

株式会社 大丸

株式会社 ワールド

~さらなるブランドの魅力化を目指して~

## 大丸とワールドのコラボレーション事業

### ミセス対応の婦人服「エッシュ」に、ラージサイズ売場を新設

エッシュは、(株)大丸と(株)ワールドが百貨店婦人服売場で行う、新しいビジネスモデルによるコラボレーション事業として、平成13年度から販売を開始しました。若々しいマインドをもったミセス層に、エレガント志向で「ちょっとしたお出かけ着、仕事着」を提案するブランドとして、現在、大丸直営6店(大阪・心斎橋店、大阪・梅田店、東京店、京都店、神戸店、札幌店)と博多大丸で展開しています。

今春から、レギュラーサイズ売場とは別に、お客様のご要望の強い13号以上のサイズの商品を集積した売場を新設します。これにより、一層の顧客満足への対応力強化と新規顧客の獲得を図り、収益力の向上を目指します。

札幌店・梅田店・京都店の3店で順次スタートし、残る店舗には、16年秋以降オープンする予定です。

#### これまでの取り組み内容は

このビジネスモデルの具体的な取り組み内容は、両社共同によりバーチャルカンパニー(仮想企業)を設立。これは、従来の仕入れ先・納品先という取引関係ではなく、両社が事業パートナーとしてバーチャルな共同事業体を形成し、事業計画の立案から運営・利益配分に至るまでを協働するものです。

両社は専属スタッフ組織を結成し、大丸が販売・店頭面を、ワールドがMD面を中心に業務を担当し、それぞれの役割・責任を明確化しました。

## **店頭情報を共有し、顧客要望に即応する商品開発・売場づくりを実践**

両社のコミュニケーションを密にするため、週ごとにミーティングを開催。商品動向分析・顧客分析などの情報を積極的に開示し、両社がデータベースを共有化することで、スピーディで精度の高い商品管理と、店頭で収集されるお客様のご要望に即応できる商品開発・売場づくりを行っています。

こうしたSPA型システムを導入することによって、従来のPB開発に比べて、商品企画から販売までのリードタイムの短縮を図り、適時適品適量の品揃えを可能にしました。

**新しく展開するラージサイズ売場も、既存売場と同様のシステムで運営し、お客様の変化やご要望に対応したスピーディな商品展開を行います。**

### **【商品を店頭展開するまでのリードタイム】**

新規商品企画から店頭納品まで3か月（従来は6か月）

修正商品企画から店頭納品まで4週間（従来は実施していない）

追加商品発注から店頭納品まで2～3週間（従来は4週間）

## **ラージサイズ売場を新設し、ミセスマーケットでのシェアアップを目指します**

現在のエッシュ売場は、9～13号のサイズを中心に展開していますが、15年度秋冬の13号サイズの売上シェアは売上全体の約20%を占めています。また、店頭においてもラージサイズ商品の充実を望まれるお客様の要望が増えています。

一方、百貨店の婦人服ラージサイズ売場の現状は、ファッション志向の強いお客様に対応した中級価格ゾーンのブランド、あるいはセレモニーやちょっとしたお出かけといったオケーションに対応できるブランドは多くありません。このようなことから、十分なマーケット規模があると判断。ラージサイズの売場を新たに展開し、ミセスマーケットにおける、さらなるシェアアップを図ります。

### **ブランド名**

**エッシュ「esche」**

elegance soft chic high-quality excellent の頭文字をとったものです

### **コンセプト**

「上品・上質・リーズナブル」をキーワードに、顧客ニーズにマッチした商品展開、ジャストシーズンのスタイリング提案を行います。

重点ターゲットは、エレガンス志向で、ファッショントレンドに敏感な、若々しいマインドをもった団塊世代のミセス（45歳～54歳）

衣料品だけでなく、アクセサリ、バッグ、ベルト、靴などの雑貨も展開し、トータルコーディネートの提案を行います。

## アイテム構成比(16年度春夏)

ジャケット(13%) スカート(15%) パンツ(15%)  
ニット・カットソー(38%) シャツ・ブラウス(17%) 雑貨(2%)

## サイズ

レギュラーサイズ売場の13号よりも、ゆったりサイズの13号に、15号、一部17・19号を加えて展開します。

トップス・・・13・15・一部17号  
ボトムス・・・13・15・一部17・19号  
ニット・・・13・15号

## プライスライン

ジャケット	28,000～45,000円
スカート	16,000～20,000円
パンツ	13,000～20,000円
ニット	11,000～21,000円
カットソー	4,900～11,000円
シャツ・ブラウス	11,000～21,000円

## 売場面積

約30㎡

## 発売時期

札幌店(5階)・・・2月25日(水) 梅田店(7階)・・・3月1日(月)  
京都店(4階)・・・3月18日(木)

残る店舗にも今後、順次オープンする予定です。

梅田店のみ16年度上期中は既存売場に併設。16年度下期から他のフロアに移設して展開する予定。

## 売上目標

16年度 1.5億円(3店合計)

以上

お問い合わせは

(株)大丸 グループ本社広報・IR推進部 担当：井上・水谷 06-6281-9002  
(株)ワールド広報部 担当：脇本 078-302-7600