

プラネットブルージャパン

表参道に小型商業施設 西海岸のライフスタイルを

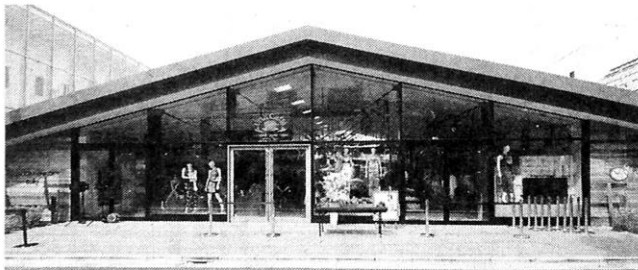
TSIホールディングスグループで、レディス主力の米セレクトショップ「プラネット・ブルー・ワールド」(PBW)を国内展開するプラネットブルージャパン(東京、廣瀬啓二社

長)は16日、東京・表参道に小型商業施設「ソーカルリンクオモテサンドウ」を開く。PBWの旗艦店と、TSIグループで展開するバッグ主力の米レディースブランド「レベッカミンコフ」のほか、米ナチュラルコスメの「スキ」、ロサンゼルスของ「オガニックカフェ」アースカフェ」で構成、西海岸を主体とした米国のライフスタイルをトータルで提案する。

不動産を所有するオリックスからのサブリースにより運営、トランジットジェネラルオフィスと共同で施設をプロデュースする。施設は表参道ヒルズの裏手、「フライング・タイガー・コペンハーゲン」の斜め前に位置し、平屋建て、店舗面積は437平方メートル。米西海岸の開放的で、ゆるやかな空間をイメージし(廣瀬社長)し、施設内の店舗は壁がないオープンな作りで、レンガを敷き詰め、植栽で囲んだオープンカフェ兼フリー

スペースの裏庭を設ける。

入り口正面は国内4店目となるPBW(店舗面積214平方メートル)とレベッカミンコフ(82平方メートル)を配置。PBWは店舗面積が国内最大で、オリジナルと買い付けによるウェア、服飾・生活関連雑貨で構成する。レディスウェアで従来の主力であるリゾートラインを核にしたが



西海岸をイメージし、開放的な施設作りにした「ソーカルリンクオモテサンドウ」

ら、より都会的なアーバンライオンや買いやすい価格の商品を拡充、米西海岸からの買い付け品を中心にメンズウェアも初めて導入する。「感覚が高い表参道の客層も意識」し、「デレク・ラム」など高額なインポート商品も充実した。レベッカミンコフは従来の店舗に比べてカジュアル感を出した新しいショップイメージにし、レザー以外の素材やミニクラッチ、ミニトートなど小型のバッグ、Tシャツやニットトップなどの軽衣料を他店に比べて拡充し、より若い客層の獲得を狙う。

TSIは中期経営計画の柱として生活全般への事業領域拡大策を掲げており、ソーカルリンクの開設もその一環。「トータルでの提案力を強めるためにはPBW以外のコンテンツも必要」とし、商業施設として展開することにした。店舗間で連動した販促や裏庭を活用したイベントも実施していく。