

カンパニー ナウ COMPANY 第30回 NOW!

ディ・ポップス

—優良な土地確保で複合型ショップを展開

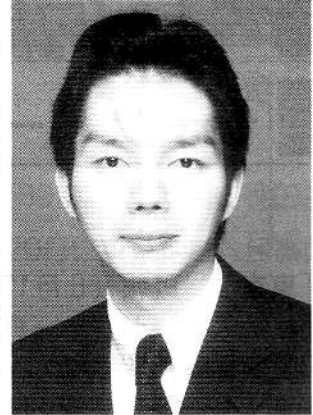
● 今月23日、あるショップがJR原宿駅・地下鉄明治神宮前駅から徒歩30秒の場所にオープンする。1階から5階までのフロアを利用したベーカリーカフェと携帯ショップのコラボレーション。今回紹介する(株)ディ・ポップスの新店舗だ。

● 出店は東京23区内にある駅周辺の一等地のみ。年間3000件もの物件情報を収集し、常時不動産物件の状況をウォッチしているという当社の経営軸は、「土地の利権獲得」だ。

● 「ベンチャーの強みは戦略、情熱だと考えています」と語る後藤社長。一等地を確保する戦略で好立地の優良物件を獲得するスタイルを貫き、現在10店舗を展開している。

● 当社の戦略は「土地ありき」。「土地を確保し、そこに魅力的な商材を乗せていく」という考えだ。現在扱っている商材は携帯電話、香水、ベーカリー(カフェ併設)の3種類。一見一貫性のない組み合わせのようだが、「場所を取らない、在庫リスクの少ない消耗品」を商材として選択しているという。今後はこの条件を満たす商材を5種類まで増やす意向だ。「その土地に合った商品を5種類の中から2、3種類選択し、1つの店舗の中で展開します。もし集客が難しいようなら、違う商品の組み合わせに変えることができます」と同社長。土地(ハード面)に優位性があるからこそ、商品(ソフト面)で柔軟に対応

「今後5年の間に新しい事業に参入し、仕掛けていきたい」と語る後藤社長



する。そのため、商品の種類を増やすことに意義があると考えているという。

● 年間3000件の物件情報の中で獲得したいと思う物件に出合うのは、せいぜい1、2件。「獲得したいと思う土地の条件は、駅からその場所まで同業他社の参入余地がないこと。また、その土地の価値から見て、賃貸料金が割安であることです」と(同社長)。その条件に合致した土地を見つけたら、オーナーを熱心に口説き落とす。「情熱を伝えることしかできませんが、これまでの出店はオーナーさんの理解をいただけたからこそ実現できたと思っています。大手企業ではなく当社に貸していただいたことに対しては、『感謝』の気持ち以外にありません」と(同社長)と、これまで多くの人に助けられた思いを語る。

● 今後は業種の増加と、インターネット上で商品を注文して一番近い店舗で受け渡しができるなどITを絡ませた事業への拡大を目指す当社。今後、どの地でどんな商品を扱うか注目だ。

(取材・文/本社情報部 下 麻奈美)

会社概要

(株)ディ・ポップス、東京都渋谷区渋谷3-17-3、電話03-5485-1133、後藤和寛社長、資本金5000万円、設立：1998年2月、業種：携帯電話販売、ブランド香水販売、ベーカリーカフェ運営等飲食店事業、従業員13人、年売上高：2億9000万円(2005年3月期)
<http://www.d-pops.co.jp/>