



ファクト・シート

Fact Sheet

2007年4月

コンタクト： 埴 麻衣子
1-808-469-4839

ニーマン・マーカス 100年の歴史と伝統 History of Neiman Marcus

1. ニーマン・マーカス概略

有名ブランドの最新ファッションやコスメティックの数々、ユニークで洗練されたギフト・アイテム、研ぎ澄まされた味の芸術をお楽しみいただける直営レストランなどで世界的にその名を知られる高級スペシャルティ・ストア、ニーマン・マーカス。100年の歴史と伝統を礎に、全米に36店舗を展開中です。(2007年4月現在)

2. 創業秘話

ニーマン・マーカスがスタートしたきっかけは実に思いがけないものでした。ハーバート・マーカス・シニア、妹のキャリー・マーカス・ニーマンとその夫アル・ニーマンの3人は、1905年にアトランタにて、かねてからの念願であったセールス・プロモーション会社を設立。彼等のビジネスは2年後には2件の買収話をもちかけられるほどに成長しました。買収の条件として、1社は現金\$25,000で彼等のビジネスを買い取ることを提案。もう1社は、ミズーリ州にて、まだ創業したばかりのコカ・コーラのフランチャイズを経営する権利を条件にしてきました。コカ・コーラが現在のような大国際企業に成長することなど想像する術もなかった当時、3人はダラスに戻って新たなビジネスを始めるための資金となる\$25,000を選択したのです。その後もマーカス家では、「当時彼等にもう少しビジネスのセンスがあったなら、ニーマン・マーカスは生まれていなかった」と笑い話になっています。

3. オープニング

ニーマン・マーカスの第1号店のオープンは1907年。ハーバート・マーカス・シニア、キャリー・マーカス・ニーマン、アル・ニーマンの3人が創始者となりました。「ダラスの人々全員をファッションブルに変身させてしまおう」という当時としては斬新な理想を掲げたニーマン・マーカス。オープン当初の広告でも、「アメリカ南部で最大のバラエティと、ニーマン・マーカスだけにしかない最新ファッションの数々を取り揃えました」と謳い、時代にマッチしたセンスあふれるセクションと、そのクオリティの高さ、最高の顧客サービスをモットーに、ニーマン・マーカスの長く輝かしい歴史がスタートしたのです。

4. 家族経営時代

1926年、キャリーとアル・ニーマンの離婚を機に、マーカス家がアル・ニーマンの株を買収。その後はマーカス家がニーマン・マーカスの経営の指揮をとることになりました。ハーバート・マーカスの息子、スタンレーが1926年に、ハーバート・ジュニアが1932年、そしてローレンスが1944年にそれぞれニーマン・マーカスへ就職し、ファミリービジネスをさらに成長させる原動力となりました。

「お客様にとって良い買い物でなければ、どんなにセールスが良くても意味がない」、あるいは、「単に品物を売るのではなく、『満足』を売るのだ」というハーバート・マーカス・シニアの経営哲学は、家族経営のもとに、より徹底され、ニーマン・マーカスを支える確固たる企業理念へと成長していったのです。

5. スタンレー・マーカス

第二次世界大戦が終了し、ニーマン・マーカスがさらに成長を続けていた1950年、創始者のひとりとして、また最高経営責任者として同社の基礎を築き上げてきたハーバート・マーカス・シニアが他界。取締役会は、1936年より社長として手腕をふるっていたハーバートの長男、スタンレーを会長兼CEO(最高経営責任者)に選任しました。

スタンレーは、その後、積極的に全米レベルでの広告や販売促進活動を展開。ニーマン・マーカスは、ついに全国的に最高級スペシャルティ・ストアとして認識され始めました。とくに顧客サービスや業者、スタッフとの密接な関係を築きあげ、それを発展させるためにイベントを展開したり、今ではすっかりニーマン・マーカスの伝統となったクリスマス用カタログやギフトカタログを発案、制作したのもこの頃です。

「ミスター・スタンレー」という愛称で誰からも親しまれたスタンレーは、1969年にニーマン・マーカスがカーター・ハウレー・ヘール・ストアズに売却されるまで代表を務めました。1975年に惜しまれながらも引退するまでの間、ニーマン・マーカスのストア部門は引き続き彼の管轄下に置かれました。その後も流通業界のコンサルタントとして活躍するかたわら著作活動も行い、ニーマン・マーカス発展の歴史を描いた「Minding the Store」など、4冊の本を出版しました。創業以来ニーマン・マーカスのブランド名確立のために貢献を果たしてきたスタンレー・マーカスは、2002年1月惜しまれながらも他界しました。今日ある4000点以上にも及ぶニーマン・マーカス・アートコレクションの創設にあたり全力を注いできたのもスタンレー・マーカスでした。

6. インサークル・プログラム

ニーマン・マーカスの斬新な経営戦略は、その後も業界をリードし続けました。1984年には、流通/小売業界初のカスタマー・ロイヤルティ・プログラム、「インサークル・プログラム」を発表。

買い物の額をポイントに置き換え、集めたポイントに応じて記念品やギフト券と引き替える同プログラムは、革新的な顧客サービスとして、世界中の流通業界の注目を集めました。現在では、様々な百貨店が同様の企画を始めていますが、サービスの質の高さや、創造的な顧客とのコミュニケーション技術により、インサークル・プログラムは、今もなお最高級の顧客サービス・プログラムとして知られています。

7. 現在、そしてハワイ

現在、ニーマン・マーカスは、1994年5月に社長兼CEOに就任したバートン・タンスキーの指揮の下、全米に36店舗を展開しています。アメリカではもちろん、ヨーロッパでも、超一流の百貨店として名を馳せるまでに成長したニーマン・マーカスは、比類なき顧客サービスと、徹底した商品セレクション、現代的なインテリア・デザイン、洗練された直営レストランなどで、世界中のセンスある人々の間で圧倒的な支持を受けています。

ハワイでは1998年9月に、ニーマン・マーカスの31店目となるホノルル店が、ハワイ最大のショッピング・センター、アラモアナセンター内にオープンしました。国際観光都市であるオアフ島のホノルル市に店舗を構えることにより、全米やヨーロッパのみならず、日本を始めとして広くアジアやオセアニアにまで根強いファン層を広げ、国際的な百貨店としてさらに飛躍し続けています。

ニーマン・マーカスの詳しい情報は、インターネットのホームページでもご覧いただけます。<http://www.NeimanMarcusHawaii.com>

取材やイメージについてのお問い合わせ先：

埴 麻衣子 (Maiko Hanawa)

PacRim Marketing Group, Inc.

2758 S. King Street, Suite 206, Honolulu, HI 96826-3345, USA

Tel: 1-808-469-4839 Fax: 1-808-942-5251

E-mail: mhanawa@pacrimmarketing.com

<http://www.pacrimmarketing.com>