



慶應義塾大学ビジネス・スクール

バーニーズ・アメリカ

1989年3月20日、東京とニューヨークではほぼ時を同じくして日本の代表的な百貨店である伊勢丹とニューヨークの紳士・婦人服専門店バーニーズ・ニューヨークとの間に業務提携契約が結ばれたことが発表された。伊勢丹の社長小菅国安氏とバーニーズ・ニューヨークの社長フレッド・プレスマン氏は、「今回の業務提携は両社の成長にとって重要なステップとなるだろう。われわれは互いに小売企業として人間として多大な敬意を払っている。小売事業がグローバル化するなかで、われわれのパートナーシップは世界規模の活動に向けて一層強化されるだろう。」と述べている。

今回の業務提携の内容は、(1)伊勢丹の全額出資の米国現地法人「イセタン・オブ・アメリカ」が新たに新設された「バーニーズ・アメリカ」に25%出資し、一方(2)伊勢丹が日本に新たに設立した「バーニーズ・ジャパン」(資本金約4億円)にプレスマン・ファミリーが20%出資するというものであった。さらに、バーニーズ・アメリカとバーニーズ・ジャパンの両社には、伊勢丹およびバーニーズ・ニューヨークからそれぞれマネジャー・クラス・担当クラスの人員が派遣されることとなっていた。また、両社は、日本にデザイン・ハウスを設置して、新商品の開発や生産についても提携することになっていた。

新しく設立されたバーニーズ・アメリカは、「バーニーズ・ニューヨーク」の店舗名で、およそ6,500平方フィート級の店舗を全米に多店舗展開を行うためのものであった。

このケースは、バーニーズ・ジャパン代表取締役田代俊明氏の多大な協力をえて、バーニーズ・ニューヨーク筆頭副社長ボブ・プレスマン氏その他の幹部諸氏とのインタビューを基にして作成したものである。このケースは、慶應義塾大学ビジネス・スクール教授和田充夫が教材として使用するために作成したものであり、特定の経営管理状況の巧拙を評価するためのものではない。このケースの記述に事実と反するものがあるとするならば、その責はケース作成者にある。

(1990年8月)