

ファッションレーダー

Fashion Radar

INTERVIEW

ネット時代のファッションアパレル2社 新しいサービスとニッチ商品で躍進



(株) brista

(株)インターナショナルスワングループ
大谷利恵 氏 代表取締役社長

梶原裕美 氏 会長
高橋瑞季 氏 代表取締役社長

経済産業省が7月に発表した2019年の日本国内における消費者向けEC市場（ネット通販）の市場規模は前年比7.65%増の19兆3609億円。2010年が7兆7880億円だから、この9年ほどで飛躍的に伸びている。2019年の販売の中で一番市場規模の大きいのは衣類・服装雑貨で、前年に比べ7.77%増え1兆9100億円となっている。さらに今年はコロナウイルスの感染拡大の影響で、外出せずに買える物出来るネット販売は売り上げが伸びているものと予想される。

またネット通販だけでなく、ネットを通しての「商品やサービスに代金を直接支払うのではなく、利用する期間だけ支払う」サブスクリプションという新しいサービスも広がりを見せている。滋賀県草津市に本社を置く「株式会社 brista」はワンピースやジャケットなどのレンタルを展開し、働く女性のライフスタイルをサポート。ファッションレンタルのベンチャー企業として注目を集めている。同じ草津市で、専業主婦が始めた大きいサイズの服専門のネット通販（自社サイト「GOLD JAPAN」）が予想以上の売れ行きを見せ、「株式会社インターナショナルスワングループ」は会社設立から7年で14億円を超える年商を計上、急成長を遂げている。

株式会社 brista の梶原裕美会長と高橋瑞季社長にサブスク事業のノウハウと将来展望を、株式会社インターナショナルスワングループの大谷利恵社長にネット通販成功の秘訣をそれぞれ尋ねた。

月を選ぶことができます。月額レンタルプランを選ぶと、1カ月間レンタルすることができます。月額レンタルプランは金額によって、シルバー1万円（11,000ポイント）、ゴールド2万円（23,000ポイント）、プラチナ3万円（35,000ポイント）の3つに分かれています。服ごとにポイントが異なり、1万円のシルバーコースで約3着レンタルすることができます。送料、クリーニング費用はレンタル料金に含まれています。ポイントが余れば、翌月に繰り越し、次の月に加算して利用できますし、不要の月は「休止」することもできます。現在350以上のブランド、4,000着以上の服を揃えており、会員数も4,000人近くとなりました。現在の4,000着の中から服を探していくなどとなると、どのように見やすく選びやすくしていくか、服の見せ方などが課題でもあります。

最近では高級服であっても百貨店や専門店ではなく、インターネットで購入する人が増える一方で、気に入らないからと

40代の経営者や管理職の方が約半数と多いですが、其の方や年齢を重ねた女性にも素敵と選んでいただけます。衣服を揃えており、年齢に捉われず、幅広く働く女性を応援するサービスを開いていきたいと考えています。今まで知らなかつたブランドを借りてみたら、意外に良くて欲しくなつたという方も多いですし、ブランドメーカーにとつてもハッピーな良い流れになつていいくと思います。コロナ禍で販売不振に悩むメーカーから型落ち商品について継続的な取り引きの話もあり、当社にとつては良い商品が安価で揃えられるチャンスであります。新聞や雑誌、テレビなどマスコミで取り上げられ、認知度は高まっていますが、今の品揃えでは数量的にとても足らず、お客様に気に入つていただけてもレンタル中で、利用してもらえないというケーブルもあります。アクセスした皆様が借りたいと思つて



高橋瑞季
社長



支払うのではなく、和用する期間に対し代金を支払うことでサービスを受けられる」と定義され、最近はファッショング、音楽、飲食、家庭電など生活全般、様々な分野に広がっている。滋賀県草津市に本社を置く「株式会社 brista (ブリスト)」は、「サブスク」でファッショングレンタル事業を展開し、ワンピースやジャケットなどを働く女性、キヤリア女性にレンタルすることで彼女達のライフスタイルをサポートしている。「口ナ禍で

ビスが注目を集めてい
る。サブスクはサブスク
リップシ^リの略で「商品
やサービスに代金を直接

□ ファッションのサブスクリプションを展開

過剰在庫に悩むアパレル企業との取り組みや滋賀大学との連携協定、東京都女性ベンチャーアップ事業APT Womenに採択されるなど幅広く活動し、新聞、テレビなどマスメディアにも取り上げられている。創業者の梶原裕美会長（昭和46年生）とファジーションのレンタル事業に魅力を感じ参画した高橋瑞季社長（昭和59年生）に話を伺った。



二三

——高橋社長がこの事業に参画されたきっかけは、
証券会社に勤めていたのですが、企業経営者ばかりを担当
する部署に所属していたこともあり、日々の服選びが大変でした。
もし私が企業経営をするのであれば、自分自身の悩みも解決でき
るファッションのレンタル事業をしたいと思っていました。そうした時
たまたまプリスタ事業についてプレゼンする梶原会長に出会い、私が
思っていたサービスを企画、展開されていることを知り、やつてみた
いと会長にお願いしたことがきっかけです。女性がキャリアを積む
ステップアップする過程、大人になればなるほど服選びが難しくなる
り、お金もかかります。男性なら背広と不クタイでどうにかなり
ますが、女性がオフィスでエレガントに着る服はなかなか難しいです。
私はそうした、キャリアを形成する過程の女性をサポートするサーキ
スに関心がありました。

女性のプレゼン・会食等、人前で発表する際の服に悩む女性も多いはずと考え、27年にブリスト事業部を開設し、女性のファッショナブルのレンタル、サブスクリプションサービスを始め、30年7月に株式会社brisstaを設立、31年3月に株式会社brisstaへブリスト事業

□ 350以上のブランドで4,000着の品揃え



株式会社 brista
〒 525-0059 滋賀県草津市野路九丁目 7-49-1
TEL077-599-1232 FAX077-599-1260
<https://www.brista.co>

大きいサイズの婦人服通販で成長 インターネットサイト「GOLD JAPAN」



大谷利恵
社長



婦人服販売の経験もなければ、経営の勉強もしたこともなく、インターネットの深い知識もない大谷利恵社長（昭和49年生）が一人で始めた洋服のネット販売。市場で「チチ商品でもある大きいサイズ、ラージサイズの服に着目。何から今まで見よう見まねで一人試行錯誤を重ね、会社設立からわずか7



□ ラージサイズの婦人服に着目

—大きいサイズの洋服のインターネット通販を始められたきっかけは。

大谷 専業主婦で子育てをしていて働くことが出来ない時、何か収入になるものはないかと考え、要らなくなつた子供の服とか絵本をネットオークションに出品して売つてみたら、案外売れました。それからファッションに興味を持ち洋服を格安で入手して新品として出品すると売れ行きが加速しました。ただ、ネットオークションだとほぼ毎日出品管理をしないといけないので、どうしようかと思案していたら、楽天などのネット市場なら商品を置いておけば売れるのではないかと、安易な考えで出店しました。ネットオークションでは思ったより高額で落札されることもあつたので、ネット販売としての楽天市場ならもっと売れるのではないかと期待したのですが、実際は



□ 社名の由来は女性的な白鳥のイメージ

—社名の由来は何ですか。



年で年商14億円を超え、内部留保5億円の企業へと成長させた。コロナ禍の中でも増収を続ける会社経営は、お客様、取引先、社員との結びつきを大切にし、謙虚さと素直な心を忘れず、常に成長を目指す固い意志と情熱が大切と大谷社長は語る。



□ コロナ禍でルームウェアが好評

—令和1年9月期、会社設立からわずか7年で14億円を上回る年商を計上されたが、急成長の要因をお聞かせください。

大谷 会社は常に成長しないといけない、売り上げと利益を伸ばさないと潰れる、という思いを漠然とですが持っています。現状のまま翌年を迎えるのが怖いという感じです。ですから今後も30億円、50億円の売り上げを目指してやって行きたいと思います。と言つても、やみくもに拡大するのではなく、これまでやつてきたことをコツコツと積み上げていくことで、令和2年期はコロナウイルスの影響もあつて、16億円の売り上げを見込んでいます。

商品的には4年ほど前から大きいサイズの服だけでなく普通サイズ、レギュラーサイズのショップ「sawa a la mode」（サワラモード）もスタートさせています。女性の90%は普通サイズですでの、レギュラーサイズの服も必要かと考えました。対象年齢は40歳から50歳代でターゲットを絞り展開しています。全体の扱いは20%弱くらいになりました。主力のラージサイズは対象年齢が30歳から40歳代ですが、その前後の年代も含め幅広い商品展開を行なっています。今回の新型コロナウイルスの感染拡大で4月は少し売り上げが落ち込みましたが、店頭販売でないたところ、かなり反響がありました。それにマスクの販売も行ない、コロナ禍の環境に対応しました。新型コロナウイルスの感染拡大が収まらず難しい環境にあります。そこでお客様と一緒に商品づくりに参加しもらったり、オンラインのZOOMでお茶会をしたりしています。さらにSNSの発信に特徴を持たせインスタグラムの見せ方には特に工夫を凝らしています。そしてお客様と一緒に商品づくりに参加しないだろうと思うような商品も揃え、お客様にお宝探しのような楽しみを味わってもらえるようにしています。さらにSNSの発信に特徴を持たせインスタグラムの見せ方には特に工夫を凝らしています。そしてお客様と一緒に商品づくりに参加しないだろうと思うような商品も揃え、お客様との絆を深め、GOLD JAPANのファンが広がればいいかなと思っています。これからも信頼出来る社員と共に、より多くのお客様のライフスタイルの一部になるような取り組みを進めて行きたいと思っています。

大谷 スワン、白鳥は女性的なイメージがあり、社名に入れました。白鳥は卵を産み、育てて、水面で静かにしている時もあります。時には勢いよくはばたくこともあります。会社も同じで白鳥はその象徴もあります。社員も女性ばかりで、現在、パート社員も含め15人となっています。当初は商品もベーシックなものが主体でしたが、それに加え、どこにもない商品や売れないだらうなと思うような商品も揃え、お客様にお宝探しのような楽しみを味わってもらえるようにしています。さらにSNSの発信に特徴を持たせインスタグラムの見せ方には特に工夫を凝らしています。そしてお客様と一緒に商品づくりに参加しないだろうと思うような商品も揃え、お客様との絆を深め、GOLD JAPANのファンが広がればいいかなと思っています。これからも信頼出来る社員と共に、より多くのお客様のライフスタイルの一部になるような取り組みを進めて行きたいと思っています。

□ お客様、取引先、社員との絆を大切に

—経営者として大切にされていることは何ですか。

大谷 先ほども申しましたが、お客様とは絆を大切にし、より多くのお客様のライフスタイルの一部になることです。そしてオリジナル商品を揃え、自社サイトしか扱っていない商品、自社サイトでしか出来ない商品を提案して行きたいと思います。それにはある程度、在庫を持たなくてはなりません。でも過剰になつてはダメで、仕入れは一番難しいですね。セールを年何回か行なつて在庫を残さないように工夫をしています。いずれにしても取引先を大切にし、良きパートナーとして強い信頼関係で結びついていることが大事です。大きく成長できた要因の一つはこうした取引先との結びつき、どこにもない商品を多数製造し最速でお客様に届けられているからだと思います。そうした日々の仕事に携わってくれている社員との絆も大切です。私は情熱が人を動かし、ビジネスを動かして行くと思っています。これからもお客様、取引先、社員と皆様との結びつきをさらに強くし、足元を見つめ、眞面目にコソコソとやつて行きました



- 株式会社インターナショナルスワングループ
- 〒525-0037 滋賀県草津市西大路町4-32-106
- 草津エストピアプラザ2F
- TEL&FAX 077-567-1155
- http://swan-group.net/

そもそも商売や経営の経験はなかつたものですから、見よう見まねで試行錯誤を繰り返してきました。GOLD JAPANという自社サイトの特徴を出してやってきました。そうしているうちにどのようない商品が売れるか分かつて、売り上げも出来るようになります。さらに会員数も増えてきたことから平成18年の創業から約6年後、24年11月に株式会社インターナショナルスワングループに法人改組し、従業員も雇用しました。