

エアークローゼットは儲かるビジネスなのか？



買うではなく、借りる。所有ではなく、使用にお金を払う。これが未来の消費の姿でしょうか？

洋服(アパレル)のレンタルサービス(ファッション・サブスク)を手がけるエアークローゼット社が、今年7月に東証グロース市場に新規上場しました。それにより財務情報が公開され、今年の6月期の業績は売上34億円、当期純損失(赤字)3億8千万円であることが明らかになりました。このビジネスは儲かるのか？とかねてより注目していたこともあり、当勉強会で取り上げることにいたしました。

当日のゲストには、座長が大学院で共に学んだ北村禎宏さんをお迎えします。北村さんは、神戸アパレルの雄である(株)ワールドの法務部門、経営企画部門などを歴任されました。その後、経営コンサルタントとして独立、現在はクロコダイルブランドなどを手がけるヤマトインターナショナル(株)の社外役員もお務めです。座長の杉田がオープンデータを基にした資料を解説し、北村さんにアパレルビジネスの裏側や同事業を理解するポイントなどを補足いただこうと思っています。

エアークローゼットは2015年からサービスを開始。日本国内の女性がターゲットで、診断結果を基に、プロのスタイリストが商品を選んで送ってくれます。基本プランのレギュラーコースは月額1万800円。3着借りられて、気に入らなければ何回でも交換可能です。アパレル商品は個人の趣味、嗜好に左右されますので、顧客とのマッチングが難しいことは想像に難くありません。かといって、在庫を際限なく持つわけには行きませんし、商品の受け渡しやクリーニングのプロセスも面倒で、サービスの実装には多くの障害があります。

以前より、所有の移転を伴う販売からサービスへの移行(=サービサイジング)が注目されてきました。しかし、アイデアを思いついたとしても、儲かるビジネスにするには巧みな取りが必要になります。同社のチャレンジ精神に敬意を払いつつ、その実態を知ること、将来のビジネスモデル、ビジネスシステムを考える場にしたいと思います。

日時 2022年12月17日(土) 14時 ~ 17時20分
(終了後、リアル参加者の有志で懇親会を予定しています)
場所 リアル会場: 若杉大阪駅前ビル7階会議室
オンライン: 前日までにzoomのURLを配信します
人数 20名程度
会費 3,000円(リアル参加者のみ、税込)
お申込み こちらのサイトからお申込み下さい
<http://www.zeta-consulting.jp/>
主催 ゼータコンサルティング株式会社

