

アパレルメーカー・EC 経営者様向け

無料 成功事例
進呈 レポート
※詳しくは中面へ

高収益型早期 5 億円ビジネスモデル

価格競争はしない！誰もがほしい商品では勝負しない！

中国式ニッチEC
ビジネスモデルを導入し
参入3年弱で

月商5,000万

成功ストーリー



株式会社潤恒縁 常務取締役
ソン ヴィヴィアン氏

レディースアパレルショップ
「Gracefulsmile」

1000種類以上のドレス・ワンピースを販売している。また刺繍や柄物などワンポイント入った商品を豊富に取り揃えている



Gracefulsmile



TRUE
CONSULTING

■申し込み・内容に関するお問い合わせ (担当: 鈴木・中山)

TEL:03-3260-5011 FAX:03-5539-3933

(平日9:30~19:00)

(年中無休)

主催 トゥルーコンサルティング株式会社
〒100-0005 東京都新宿区西五軒町6-10 神楽坂秋山ビル5F

トゥルーコンサルティング
オフィシャルホームページ

<http://www.top1-consulting.com/lp>

ニッチターゲットで高単価、しかも、自社ブランドのみ 次世代ビジネスモデル導入レポート

地方のアパleshoppが自社商品で客単価1万円越え 自社ブランドでも可能な高収益なビジネスモデル

競合が激しいアパレル業界で高収益ビジネスモデルを確立した株式会社潤恒縁のご紹介

2012年3月から楽天市場で「Gracefulsmile（グレイスフルスマイル）」をオープンし、40代～60代向けの1万円を超えるレディースアパレルを中心に商品を展開されています。現在では、楽天市場、Yahooショッピング、自社サイトという3つのチャネルを持っており、芸能人の衣装提供を積極的に行いブランディングを行っています。

株式会社潤恒縁様、ツールコンサルティングの独占インタビュー！



Q1 御社の成り立ちと現状をお聞かせ下さい

「垂直風車の安全ブレーキ」を研究していた工学部の大学院生だった二人が意気投合してファッションビジネスの道へいきました。ファッションに関心の高いヴィヴィアンは、大学の恩師からもファッションの世界の方が向いていると勧められるほど。そんなヴィヴィアンさんとなら、このビジネスはうまく行くと確信し声を掛けて共同で事業を開始し2013年に楽天市場に出店する。パーティードレスやワンピースをメインにしたレディースファッション、シューズ、バッグ等、グレイスフルスマイルに「代表商品はない」というほど、商品の入れ替えがあります。

Q2 なぜ高単価な商品で勝負しようと思ったのですか？販売に苦労しましたか？

価格競争に参戦すると大手に勝てる気がしなかったため、誰も攻めていないマーケットを攻めるという考えはありました。当初は40～50代向けの少し高めのパーティードレスをメインに販売していましたが、ライバルが多くそれだけでは勝てないと判断し個性的な商品の品揃えを増やしていきました。他者で売っていない商品でありながら、売れる商品を発掘するには苦労しました。また高単価なため質にも気を配らなければいけないので、商品の品質とお客様対応には特に気を付けています。

Q3 御社だからできる成功モデルではないのですか？

マーケットの大小はありますが、すべてのマーケットで成功するビジネスモデルだと思います。自社の強みと競合環境を把握した上で攻める余地があるマーケットはどこかにあります。私達も最初は2人だけで売上を伸ばすことに成功しているので、規模も関係ありません。必要なのは「高単価商品の少しの在庫」を背負う勇気です。