

【11月14日（金）ZOOM 開催】業界No.1を目指すEC企業様

革小物EC業界のリーディングカンパニー

「ブランド」×「EC」×「リアル店舗」

戦略で急成長

革小物で年商20億円を突破した秘訣
フリースピリッツ様 講演

業界No.1へ ブランド構築・商品開発 最新事例を大公開！



株式会社プリンシプル
代表取締役
村田光俊 氏

～日本の良い商品が売れる世界をつくる！～

日本には素晴らしい商品がたくさんある。ただ売りにくいものばかり。そんな日本の革職人のこだわりの商品を通販と店舗を駆使して販売し業績を伸ばしているフリースピリッツ。

起業から今に至るまでの考え方、そして今後何を目指しているのか！

今回は特別に村田社長の基調講演を行います。

※競合他社・同業はお断りします。

2025年11月14日（金）開催 TRUEコンサルティング主催 成功企業セミナー フリースピリッツ様

主催：トゥルーコンサルティング株式会社
TEL108-0073

東京都港区三田2-14-5 フロイントウ三田10階
電話：03-3260-5011 / FAX：03-5539-3933

お問合せ・お申込みは、
＜電話・FAX・HP・フォーム＞より

トゥルーコンサル

検索



【成功企業レポート フリースピリッツ】

**神戸発 革小物ブランド&セレクトショップ「フリースピリッツ」
全国に12店舗を展開し、通販・店舗・製造の三位一体モデルを構築。**

**日本の革職人の想いを形にし、「良い商品が売れる世界」を目指して
ブランドづくり・商品企画・販促戦略を磨き上げてきた
フリースピリッツ様の取り組みと成長の軌跡を、
村田社長にご講演いただきます。**

社名	株式会社プリンシプル（英名：Principle.co.ltd）
所在地	〒650-0024 兵庫県神戸市中央区海岸通2丁目2番3号 東和ビルディング4階
電話番号	078-335-6638
設立年月日	2013年6月4日
代表者	村田光俊
資本金	5,000,000円
事業内容	・ネットショップ事業（メンズの総合セレクトショップ） ・実店舗運営 ・越境EC ・コンサルティング事業

～フリースピリッツ様（株式会社プリンシプル）
のご紹介～

創業以来、日本の革職人の想いを形にし、「良い商品が売れる世界」を目指して国内外に“MADE IN JAPAN”の革製品を発信。

2013年に通販・実店舗・越境ECを同時スタート。現在では、全国12店舗展開・年商20億円を突破。

自社の革製品を“売れるブランド”へと育て上げた独自のブランディングと販売手法で注目を集めています。

今後は「レザーアイテムといえばフリースピリッツ」と言われる存在を目指し、職人と共に日本のモノづくりを支える新たな産業モデルの確立を進めています。



モデル企業：『フリースピリッツ様』の3個のポイント

- ① 自社ブランドを“売れるブランド”に育て上げた戦略
- ② 作り手と売り手が一体化した“製販融合モデル”
- ③ 広告に頼らず売上No.1を実現する商品MD
EC×店舗×顧客体験をつなぐ販売戦略

フリースピリッツ様 全国12店舗・年商20億円までの軌跡

フリースピリッツ様 × トゥルーコンサルティングの独占インタビュー！

通販でランキング上位を取ったり、販売個数を伸ばそうとすると、型番商品か、マーケットに合わせた価格でモノづくりをしたり、販売をしないといけないと思いませんか？ 広告をかけないといけないと思いませんか？
無名ブランドだけど素敵な商品をランキング上位になるほど売ることを実践しているフリースピリッツは何をしているのでしょうか？



株式会社プリンシプル
代表取締役
村田光俊 氏



TRUEコンサルティング
取締役
西川 正太可

御社の成り立ちと現状をお聞かせください。

脱サラして400人の革職人に会いにいき、自分の好きな業界の現状に驚愕！



2013年、起業とともにECと実店舗と越境ECをスタート。革職人さんに会いに行き、仕入れさせて欲しい！とお願いすると、「そういう人は過去に何人も来たけど、みんな売れずに消えていったんだよ」と。良い商品であっても売れないんだ、という諦めにも似た空気が漂っていました。
このままでは自分が好きな革製品の日本でのモノづくりは衰退していってしまうと思い、絶対に売る！という気持ちで理屈ではなく、売れるまでやるんだというスイッチが入りました。

目先の数字だけでない、永続するための事業を目指して



最初は商品登録をして、ページを作って、販促をかけて、PDCAを回して、みたいにしていましたが、このままではダメだ、と。

何のために商売をしていて、どんな未来を創りたいのか、それが理解してもらってないのに売上だけ上がっても永続性はないのでは？

本当に職人の皆さんが喜ぶことにならないのでは？と思い取り組みも一気に変化。

1商品1商品と向き合い売ることに徹底的にこだわり抜いた

商品をいたずらに登録することもせず、1商品1商品と向き合い、グレード別客層別のMDを再構築し、応援してくれる人を募り、強固な形での運営を創っていきました。

また仕入れ商品であり、利益も低い。それでいて無名のブランドばかり。かなりの悪条件が揃っている中での通販ビジネス。もちろん広告は最小限しかかけられない。

想いがあるから、こだわっているから、売れなくても良い、という甘えは一切捨てて、売ることに徹底的にこだわり財布の中でも各モールでは年間ランキングでトップランクにまで上り詰めました。



小売りだけじゃない、製造部門の立ち上げ

“作る人と売る人がつながる” 製販一体のブランド経営へ。



フリースピリッツは途中から製造の部門も立ち上がりました。
これは越境ECで販売をしていく中でメーカーじゃないと海外では太刀打ちできない、
と思い立ち上げたものです。

これで製販一体化することになりました。作る人にも売ることを、売る人にも作ることを最大限に理解してもらい、部門の壁を取り払い、融合させることに成功。
作る人もマーケット理解が進み、企画する商品はヒット率が高まり、こだわりと販売が高次元で同時達成できるようになりました。

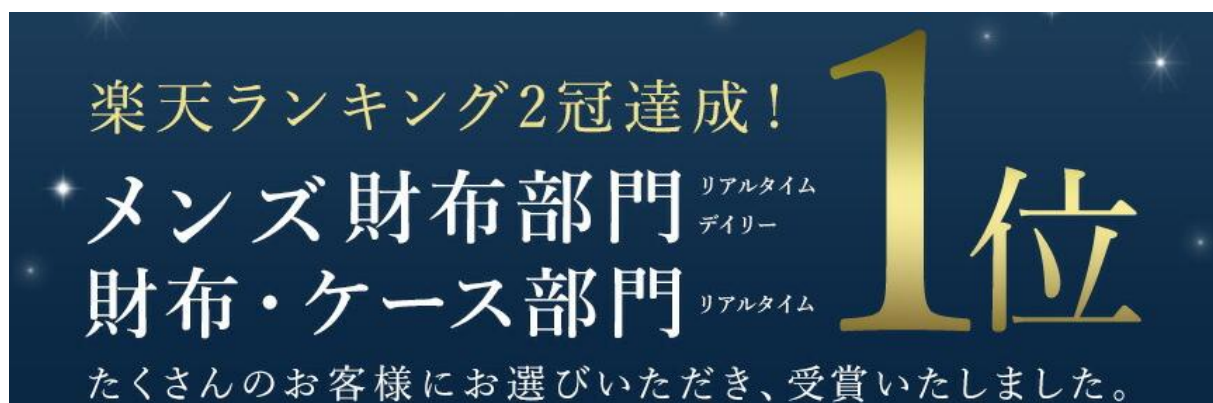
また販売の方では、売れている商品をベースに勉強するではなく、本当のところの価値は何なのかを作り手から直接教えてもらえる環境で、より価値を伝えられる集団に変貌したことがポイントだったと思います。



フリースピリッツ様 全国12店舗・年商20億円までの軌跡

フリースピリッツ様の強みと実績を教えてください。

店舗×通販×製造がつながり“売れる組織”ができた



フリースピリッツの強みは今は店舗が12店舗展開しており、その売り場のみんなも通販のことを理解し、売上アップに参画してくれていること。

日々どんなお客様にどんなものがなんで売れているのか、なんで買ってくれなかったのかを製造や通販の部隊にも共有し、モノづくりやページづくり、キャンペーン企画などに活用できています。

実績としてはメンズ財布の楽天やYahooでは年間1位の販売額を達成しました。

今後の方向性はどう考えていますか？

“良い商品が売れる世界”を目指して



株式会社プリンシプル
代表取締役
村田光俊 氏

今後の方向性としては、レザーアイテムならフリースピリッツだよね、と思ってもらえるかどうかをポイントにしています。

そのためにも店舗でも通販でも認知度アップのための取り組みを最大限していくつもりです。そして職人さんが「日本の革職人のモノづくりは良いものを作れば、しっかりフリースピリッツが価値を伝えて売ってくれる。」と安心して良いものを作れる環境ができれば良いなと思っています。それができて、他の業界でも応用できたら、日本のモノづくりは元気になっていくのではないかと考えています。

モノづくりは嘘がない世界です。だからこそ売れる商品がよいのではなく、良い商品が売れるという世界を創りたいと思っています。



ここまでお読みいただいた経営者様へ **セミナー開催**のご案内です。

参加者
累計
300社超

レポートをお読みいただき、ありがとうございます。いかがでしたでしょうか？

オリジナル商品のEC販売は、価格競争ではなく“価値”で選ばれる時代へと進化しています。今、求められているのは「良い商品をどう伝え、どう売るか」。フリースピリッツは、日本の革職人と共に、想いを形にするモノづくりと販売を両立し、ブランド価値を高めながら年商20億円規模へと成長を遂げました。**これからのECにおける生き残り戦略は、単なる商品販売ではなく、“ブランドを育てるEC運営”にあります。**本セミナーでは、職人との共創から生まれた商品開発・販売戦略・店舗運営の最前線を、フリースピリッツ村田社長より具体的事例を交えてご紹介いただきます。

①価格競争に陥らずに自社ブランド商品で事業拡大を行い、

②さらに営業利益率を改善していく ことが可能なビジネスモデルと言えます。

このレポートを読んでいただいた熱心な経営者様・責任者の方へセミナーのお知らせです。

**たった半日、しかも受講・視察料は20,000円(税別)のみ！
フリースピリッツ様 特別セミナー**

■「何か行動しないと今後に行く先が不安・・・」

■「成功企業の取り組みを学んでみたい！」

このレポートをお読みいただき、このように感じたあなた様であれば是非このセミナーにご参加いただき、フリースピリッツ様が長年取り組んできたことを学び明日からの経営に役立ててほしいです。

オリジナル商品で業界No.1 達成 ブランドづくり・商品企画・販促戦略

製販一体型 EC・店舗 成長モデル

フリースピリッツ様のECモデルは、競合環境の激化・価格競争や差別化で悩まれている企業様に最適なビジネスモデルです。特定商品カテゴリで業界No.1になれば**EC年商最低でも3億円以上は狙うことは可能です。**

EC業界No.1達成モデル」

事業構築の5つのメリット



ポイント①

EC年商 最低でも3億円以上
将来のEC目標値(売上・利益・商品構成)が設定できる

自社が狙うべきカテゴリの規模感や、単品での売上目標を建設的に立てることで将来像が見えてきます。この設計をまずは立てることで、今後やるべき商品開発やスケジュールが見えてきます。

ポイント②

営業利益率10%以上の高収益事業の確立

直販の魅力は高い粗利率。結果、営業利益も高くなり、次への投資をしていくだけのキャッシュも増えてきます。やはり、自社企画商品は**最低でも営業利益率を10%以上が必達だと考えます。**

ポイント③

狙ったカテゴリで日本一売れる商品開発ができる！

どうすればヒット商品ができるのか、市場・競合の分析の仕方など商品開発のポイントを抑えることが可能です。

ポイント④

メーカー型ECとして売れるブランド構築ができる

メーカー型ECとしてどういう要素が顧客に好まれるのか、こういったポイントを押さえるべきなのかしっかりと理解することで購入率が高い売れるブランド構築が可能です。

ポイント⑤

ECで作った実績を元に卸事業や越境ECの拡大も可能

近年ECで売れる商品を小売店・商社は仕入れ強化しております。実績ある商品は日本を始めとして世界へ卸拡大が可能です。

当日のセミナースケジュール

2025年11月14日(金)

ECで業界NO.1を本気で目指す企業対象

フリースピリッツ様 ご講演
「ブランド」×「EC」×「リアル店舗」戦略で急成長
革小物で年商20億円を突破した秘訣セミナー

【開催日】 2025年11月14日(金) ※詳細は受講票等でご確認ください。

【開催時間】 14:00 ~ 16:30 / お試し5社まで

【ZOOM入室開始】 13:45

セミナー講座カリキュラム

第0講座 14:00 ~14:05	本会の趣旨説明 & 講師のご紹介
第1講座 14:05 ~16:10	ゲスト講師 株式会社プリンシプル 代表取締役 村田 光俊 様 ご講演 ※質疑応答時間もございます
16:10 ~16:20	まとめ & 次回のご案内 (TRUEより)
終了後 16:20 ~17:00	(ご希望の会社様対象)EC相談会

本セミナー講師

神戸を拠点に、日本の革職人と共に“良い商品が正しく売れる世界”を目指す株式会社プリンシプル代表。脱サラ後、全国400名を超える職人を訪ね歩き、こだわりの革製品を扱うセレクトショップ「フリースピリッツ」を創業。通販と実店舗を融合させた販売モデルで急成長を遂げる。「良いものを作っても売れない」という職人の課題に真正面から向き合い、職人の想いを顧客に届けるブランディングと販売の仕組みを確立。現在は全国12店舗を展開し、メンズ財布部門で楽天・Yahoo!にて年間販売額1位を達成するなど、業界を代表するブランドへと成長。製造と販売を一体化した“製販融合モデル”を軸に、作り手と売り手が共に理解し合う組織づくりを推進。今後は「レザーアイテムといえばフリースピリッツ」と言われるブランドを目指し、日本のモノづくりの価値を国内外に発信している。



株式会社プリンシプル
代表取締役
村田光俊 氏

(セミナー主催企業) トゥルーコンサルティングの実績

- ① ファッションEC 月商1億円突破
 - ② DIY用品 月商1億円突破
 - ③ 総合通販 月商7,000万円達成
 - ④ 大手化粧品・健康食品通販 月商10億円企業支援
 - ⑤ 生活必需品(ブランド商品) 月商5,000万突破
 - ⑥ 大手通販会社 月商10億越企業支援
 - ⑦ ニッチなジャンルの品揃え型ネット通販 月商6,000万突破
 - ⑧ 美容品通販 月商4,500万突破
 - ⑨ 中国大手化粧品通販企業支援
 - ⑩ タイ大手現地企業ネット通販支援
- その他多数

お客様と我々が圧倒的業界No.1を達成する
通販で業界トップ企業になったクライアント70社以上



TRUE CONSULTINGはWEB・EC通販(国内・海外)しかできない
プロ専門集団です。

クライアントの長所を最大限に活かし、WEB・EC通販市場で日本一
そして世界に通用する事業になっていただくことをミッションとしております。
そのために我々は短期的な収益ではなく、長期的な利益を共にするパート
ナーとしてお手伝いをさせていただきます。



このようなお悩みをされている企業様にオススメです！

- * 成功している企業はどんなことをしているの？
- * 売れるオリジナル商品開発のポイントとは？
- * 競合との差別化や独自優位性は？
- * EC事業の戦略・方向性を決めたい
- * 通販事業を強化したいが、まず実施すべきこととは？
- * 自社の強みを活かし、差別化する手法とは？
- * 通販事業拡大をするための効率の良いステップとは？
- * 企業ブランドイメージをアップさせる手法とは？
- * 自社が価格優位性を獲得する方法とは？
- * 成功事例を沢山聞いてみたい！

今回はセミナーにて2時間ほど、しかも、**初回 22,000 円（税込）**で
業界トップクラスの企業様の取り組みが聞けます。

（主催企業 トゥルーコンサルティングより）

フリースピリッツ様のセミナーのご案内をお読み頂き、ありがとうございました。通常他社様の実際に取り組んできたノウハウを学ぶ機会はずいぶん多いですが、「少しでも多くの企業様に自社が成功してきた取り組みを伝えたい」とフリースピリッツ村田社長の承諾を得て、遂にセミナーを実施できることになりました。

参加企業様には、長年フリースピリッツ様が今まで培ってきたビジネスモデルを学んでいただき、今日からの経営判断・実践の場で徹底的に活かして欲しいと思っております。

西川 正太可

セミナー主催企業 トゥルーコンサルティング(株)
取締役

西川 正太可

通販・WEBマーケティングの支援案件100社以上。

「通販で特定カテゴリの業界No.1化」・「高額品の通販」に強く、年間売上2億のネットショップを10億円にすることを得意としている。

国内通販は化粧品・健康食品・アパレル分野で培った先進的なマーケティング手法は全国の経営者様から高い評価を受けている。海外は7年にも及ぶ海外EC実戦経験を持っており、特に東南アジア地区・タイについては現地大手である財閥企業のEC拡大のコンサルティングや海外ECサイトの立ち上げを行う。



お申込用紙 申込FAX: 03-5539-3933

日程: 11月14日(金) 受付 13:45, 講演 14:00~16:30

場所: オンラインWEBセミナー ※事前にZOOM手配をいたします
※視聴に関しては顔出しをお願いしております。

お試し参加: 22,000円(税込) 通常参加: 58,000円(税込)



お問合せ・申し込み: 本用紙に記入をいただきFAXをいただくか、右のQRコードにてWEBからお申し込みくださいませ。また、お問い合わせ等は電話でも受け付けております。電話: 03-3260-5011

キャンセルについて: 開催日から15日以前はキャンセル無料、14日以内は50%、7日以内は100%いただきます。ご了承くださいませ。

フリースピリッツ様ご講演 革小物で年商20億円を突破した秘訣 セミナー

☒ チェックをしてください	☐ セミナーに参加する、 ☐ 個別に相談がしたい			
お申し込み欄				
フリガナ			フリガナ	
会社名			代表者名	
フリガナ	役職	メールアドレス		
ご連絡担当者	受講票の発送をもって受付とさせていただきます。			
住所	〒			
TEL	() -	FAX	() -	
営業状況	主要取り扱いカテゴリー	企業年商 千円	ネット年商 千円	ネットショップ営業利益 千円
御参加者詳細	ご参加者氏名	役職名	ご参加者氏名	役職名
	フリガナ		フリガナ	

今回、お申し込みを頂いた方は、間違いなく自社の将来を真剣に考えている数少ない経営者・幹部の一人だと思います。ご相談等ありましたらお伺いいたします。

【現状の課題を出来るだけ具体的に整理してください】

今回のセミナーにご参加される方は、無料個別経営相談がセットです。(どちらかに☑をつけてください)

☐ セミナー当日、個別無料経営相談を希望する。

☐ セミナー後日、無料個別経営相談を希望する。(希望日 月 日頃)

【個人情報に関する取り扱いについて】

1. 申込用紙に記載されたお客様の情報は、セミナーのご案内といった当社の営業活動やアンケート等に使用することがあります。(ご案内は代表者様宛にお送りすることがあります)法令で定める場合のほか、お客様の承諾なしに他の目的に使用いたしません。

2. セミナーのご案内時に、いただきました住所・会社名・部署・役職・ご担当者氏名を当社が個人情報の管理について事前に調査した上で契約しましたダイレクトメール発送代行会社に発送データとし託することがございます。

3. 必要となる情報(会社名・氏名・電話番号)をご提供いただけない場合は、お申込のご連絡や受講票の発送等ができない等、お手続きができない場合がございます。

4. お客様の個人情報に関する開示・訂正、追加、停止又は削除につきましては、こちら TEL:03-3260-5011までご連絡ください。

【個人情報に関するお問い合わせ】

トゥールコンサルティング株式会社 お客様相談室: TEL:03-3260-5011

ご提供いただいたご住所あてのダイレクトメールの発送を希望されないときは、右の□にチェックをおつけください。 □ 希望しない