

メジャーに挑戦 新時代の旗手

たち



エニース
社長
川崎 昌子さん

新しい流通システムの構築を目指して、今年三月一日から事業展開を開始したエニース(大阪市西区)は、パターンオーダースーツの訪問販売を行う。

サンワールドの子会社で、現在、大阪本社のほか

スタイリストという意味を兼ねている。

顧客の男女比は八割二だが、女性顧客も徐々に増加

るためトレンド性の強いモード系スーツの注文が最も多いという。

パターンスーツ訪販のエニース

「キャラリスト」がアドバイス

今年八月には福岡営業所を、十月には東京営業所をスタートさせた。同社の一

三十五人の「キャラリスト」は全歳二十代～三十歳代の女性で、ファッション

する傾向にある。年代層は二十代～三十代が中心であ

「キャラリスト」が出向くという手法をとる。

同社の売上高は今年三月から来年二月末までの二年間で一億四千万円を突破する見込みだ。顧客は今のところ千五百人だが、最終的には二十万人の顧客獲得を目指す。

番の特徴は顧客にファッションアドバイザーを行う「キャラリスト」の存在だ。これはキャラクターとスタイリストを合成させた造語で、顧客の個性(キャラクタ―)を最大限に引き出す

アトバイスだけでなく、探寸まで行う。メンズスーツを中心にレディーススーツ、シャツ、ネクタイまでオーダーできる。

スーツの版型は6パターンだが、シルエツトや襟型、デザインなどを自由に変更できる。またネクタイも幅の広さを自由にオーダーできるだけでなく、色柄までオリジナルで作ることが可能。スーツの価格は四万九千八百～二十五万円まで幅広い。



本社内のショールームでも注文ができる

今後「直営の営業所を全国の西万人都市に出店した」とする。すでに大阪、福岡が開設したため、残るは名古屋、広島、札幌、横

このほか、十月中にインターネットでのオーダーもスタートする。コンピュータの画面上で注文すると「キャラリスト」が見本帳を携えて注文者を訪問する。生肌見本以外にボタンの付属品の見本も充実している。

だ。

一方、地方都市については、企業や個人とフランチャイズ形式で営業所としての契約を結んだ「ステーション」を設置することでカバーする。この「ステーション」は現在、大阪に三カ所、京都に二カ所、東京に二カ所ある。