

アントレ 読者の独立開業リポート

「アントレ」の独立支援情報へアクセスしたことがきっかけで「独立」「事業拡大」を実現した読者たちをご紹介。独立支援情報の活用から本部選びのポイントまで、先輩読者の体験談を参考にご覧ください!

取材・文●上田ふく、開業支援 (メディアム) 撮影●内海明彦、高城幹人

常識を覆すオーダーメイドスーツ。男女問わずリピーターが急増中!

C-3/CLアトリエラウンジ徳島
西村武志さん(40歳)
徳島県徳島市



女性のお客さまの採寸は、キヤラリストである松本さんが担当。彼女がかつてくスーツを量る一方で、同じものを量りたくても多いです」と西村さん

アパレルメーカーの店長職

自分のスタイリストを持つ時代、到来。オーダーメイド業界が変わります。

職工ニーズの独立支援情報にアクセス
(2005年7月号P106)

オーダーメイドスーツの 販売代理店で独立

西村さんの開業DATA

- 開業年月/2006年2月
- 初期費用/130万円 (ライセンス使用料100万円、キヤラリスト※教育・育成費30万円)
- 売上高/平均月商200万円

※お客さまの個性を引き出すスタイリストのごこと

自分の思いがかなえられ、これまでの経験も生かせる。アパレルメーカーに就職し、東京の店舗で店長を務めていた西村さん。28歳で業績不振店の立て直しを任せられ、地元徳島に転勤し、その後、店舗の業績を順調に伸ばし、なじみの客も増加。いずれは東京に戻る人事が決まっていたが、これまでの経験を生かして地元で独立できないかと考えるように。一つのブランドだけでは、幅広い顧客ニーズにこたえられないと感じていました。いつかオーダーメイドの洋服を手がけたいと思っていたのです。情報収集を開始したところ「アントレ」でオーダーメイドスーツの販売代理店を募集していたエニースを知る。連絡を取り、すぐに本部を訪問した。

情報掲載企業から

広告掲載1号あたりの反響数

反響

76件

●法人5割 ●個人5割

成約

3件

●法人2件 ●個人1件

職工ニーズ

代表取締役 川崎昌子さん

オーダーメイドスーツを販売していただく、代理店を募集します。2006年4月には、レディーススーツのオーダーも開始し、男女問わず販売いただけるようになりました。スーツ製作やパーソナルカラー診断のノウハウなど、必要な技術は研修で学べ、マニュアルも充実。富裕層向け新素材として、異業種から参入された法人も多いです。人とのつながりが広がっていく商売なので、お客さまとじっくり付き合いたい方、ファッションに興味のある方が成功されていますね。

問い合わせ先

職工ニーズ
☎06-6537-0400

「パターン化されたスーツだけではなく、ポケットの形などディテール一つ一つにこだわったオーダーが可能。これなら経験を生かした提案ができ、競争優位性も高い」と実感。エニースの「女性の就業支援」という経営理念にも共感し、契約を決めました。オーダーメイドスーツの世界は、縫製工場との契約や生地への仕入れなど、業界に精通していないと参入難しい。なので、100万円のライセンス使用料は決して高くないと西村さんは見守り。契約後、3日間の研修で採寸手順など基礎的なことを学び、2006年2月、マンションの一室をオフィスに事業スタート。そして友人知人や、前職のなじみ客を中心に営業を開始した。「オリジナル感が高い」と評判が、リピーターも多いです。最初は男性客が中心でしたが、今では女性客が半分に増えました。これからは男性客が中心の人にオーダーメイドする楽しさ、着心地のよさを知ってほしいです」



顧客のオフィスに採寸し、同僚のデザイナーと連携して採寸している。ほかのスタッフが注目をいかにしている。

決め手はこれ!

オーダーメイドスーツなら、顧客の幅広いニーズや細かなオーダーに対応できる。競争優位性も高く、自分の経験が生かされると実感。