

イメージ拭拭

「自分にぴったり合う女性用スーツが見つからない」。そんな悩みを解決しようと、エニーズは女性用パターンオーダースーツのデザイン・販売を手掛けている。

川崎昌子社長自身が「既製品にはキャリアアソンの婦人服が少ない」と物足りなさを感じたことからスタートした事業だ。スーツを日常的に着ているが「気に入ったデザインのスーツが見つからない」「デザインが良くてもサイズが合わない」と、スーツ選びに苦戦してきた総合職や経営者の女性が顧客の中心という。

同社のスーツは、既製服が特徴だ。布地の素材や色

市場創造

おおさか企業の挑戦

60

の号数を目安とし、自分の希望するサイズとの誤差を修正して注文する仕組み。これまで着ていた服を基本イメージとして、不揃いのあるところを調整することで理想とするサイズを実現する。店舗で時間をかけて採寸をしながらオーダーメイドのスーツを作れるのが特徴だ。布地の素材や色

エニーズ

女性スーツ 中国市場に照準



顧客の理想サイズを実現 (女性用パターンオーダースーツ)

ボタンの数などのアレンジも好みに合わせて行える。スーツ着が2万2800円からという既製品と同程度の価格も好評だ。「オーダーメイドは高い」というイメージを拭拭した」と川崎社長は話す。

バランス良く

オーダーメイドスーツのメリットとして、シルエットの美しさが挙げられる。既製服でもサイズ調整は可能だが、調整前の見た目が最も均整の取れた状態にな

るように仕上がっており、直す前に比べてバランスが悪くなってしまふ。「ひじや腰などの位置のバランスが良いスーツを着てもらいたい」(川崎社長)と、2006年にコンピュータによる型紙の自動伸縮システムを完成させた。

同システムは、基本デザイン(CAD)データを活用。注文のあったサイズに応じてデータ全体を伸縮する。採寸前にすべての型紙で調整を行うため、もともと

のシルエットと相似形になるサイズの違うスーツができる。同社は、大阪と東京で直

営店舗を持つほか、一部百貨店にも販売拠点を持つ。しかし、現在は注文の半分以上がインターネットによる販売。号数に基づいたサイズ設定とCADデータの活用により、店舗に行かなくても自分でサイズを判断し、メールフォームの入力で注文ができるのが人気の理由だ。

海外にも展開

同社は来店なしでの受注が可能であるため海外への展開もしやすいと判断。09年に韓国や台湾向けのネット通販用ホームページを相次いで開設した。近くアジア新興国の中で最も富裕層が多い地域である中国市場に進出する。

ターゲットとするのは上海市など沿岸都市部の富裕層。女性経営者が多い地域のため、1着7万円台以上の高級スーツを中心商品に据え、アピールしていく。将来は香港やシンガポールなどへの展開も見据える。「アジア全域で愛されるブランド」が川崎社長の目標だ。

▽社長 川崎昌子氏▽所在地 大阪府西區北堀江1-10-06・65337・0400▽売上高 4億5000万円(09年9月期)▽従業員 22人▽URL www.enis.co.jp (金曜日掲載)