



大阪・北堀江にある直営サロン  
「アトリエラウンジOSAKA」

## レディースのPOで成長

キャリア女性対象のパターンオーダー(PO)専門のエニーズ(大阪、電話06・6537・0400)が、昨年からの不況下でも前年比10.15%増と伸ばしている。事業化した04年から顧客数、売りの上げとも増加しており、豊富なパターン、女性受けする軽くて柔らかな仕上がり、会員制のような雰囲気の人気理由となっている。

同社は00年に紳士服のイシューオーダーで創業しており、6年前からレディースのPOを始めた。現在は顧客の9割以上がキャリア女性だ。大阪、東京に1店ずつある直営サロン、楽天市場や自社サイトでの通販を主力に販売している。PO

### エニーズ/キャリアから支持 親しみやすいシステム

といってもメンズのように細かな対応は取らない。むしろ、既製服に近いイメージにすることで親しみやすいを出す。

ジャケット・ポトムは1号から27号まであり、それぞれたぐさんのデザインを揃えている。採寸はせず、ウエスト、丈を変えられる程度とし、素材、ボタン、裏地を選んでもらう。上着別素材でも対応する。スーツの価格は2万2800円から、中心は3万8000円。ワンピース、ブラウスなどのアイテムもあることで客単価、セット率を上げるようにしている。

固定客比率は60~70%と高く、1シーズン必ず買う客は70%以上のほるとい

う。グレーディングをしないで、サイズごとに最適シルエット、デザインを变える。もう一つの特徴がサイズ、1、3号という市場ではあまりない小さいサイズを重視している。「キャリア女性の中にはだぶつきを我慢している人が多い。うちでは11、13号の人より、3号のほうが多い」と川崎昌子社長は話す。

キャリア女性を対象とした講演会やパーティーを開き、社長自ら自社製品の広告塔にもなるなど、会員制のような連帯感があるのも特徴となっている。

今後は①かばん、靴、名刺入れなどキャリア女性に欠かさないアイテムの拡大②首都圏での顧客拡大③既に始めている韓国、台湾などアジアでのネット通販の確立——などをテーマとしている。