

ec CASE STUDY



株式会社レナウン



選定からカットオーバーまで4ヶ月以内、イニシャルコストを極力少なく、短納期。そして柔軟な設計のECパッケージは「ecOrigins（イーシーオリジン）」しかありませんでした。

アパレル業界大手の株式会社レナウン様の新事業『着ルダケ』は、ビジネスウェアを月額料金で利用出来る画期的な新規事業であり、お客様目線のサービスです。この新事業立上げにあたって、なぜ「ecOrigins」を御採用頂いたのか、ご担当者にお話を伺いました。

『着ルダケ』の誕生とマーケットの方向性

——従来、ビジネスウェアいわゆる「スーツ」の利用者は既製品を購入するか仕立てるか、この2つのどちらかで利用していたわけですが、『着ルダケ』はその概念を払拭する全く新しいチャンジですね。なぜこういった発想が生まれ、それを実現できたのでしょうか。

中川様：アパレル業界は、お客様へ新しいファッションを提案し、それに共感したお客様に商品を購入していただくということを毎シーズン繰り返してきましたが、現在は、商品を購入していただいて終わり、という旧来型のビジネススタイルだけでは最早お客様のニーズを満たすことができなくなっています。これから先は、服を売るだけでなく、服にまつわる様々な悩みや課題を解決することも含めて、それらをトータルのサービスとしてお客様へ提供する必要があるのではないかと考えたのが、このビジネスの発想の原点です。仕事着としてスーツを着用しなくてはいけないお客様の中で、着こなし方がわからない、コーディネートが難しい、クリーニングが面倒だ、シーズンオフの保管場所がない、といった悩みを抱えているビジネスマンが多くいらっしゃいます。そのようなビジネスマンに弊社の新サービスをご利用いただくことで、仕事着にまつわるわずらわしさから自由になって、自信を持ってビジネスに望んで頂きたい、そういった想いでこのサービスを始めました。<スーツ+ドレスシャツ+ネクタイ>の組み合わせで、色柄、サイズをお選びいただくと、お客様のサイズでスーツのお直しを行なった上で、ご自宅へお届けします。シーズン後にはクリーニング、保管までトータルでお任せいただけます。

『ecOrigins』を選定するまで

——ズバリ、なぜ「ecOrigins」を御採用いただいたのでしょうか。多くのECパッケージがある中、発売して間もない「ecOrigins」をお選び頂いた経緯をお聞かせください。

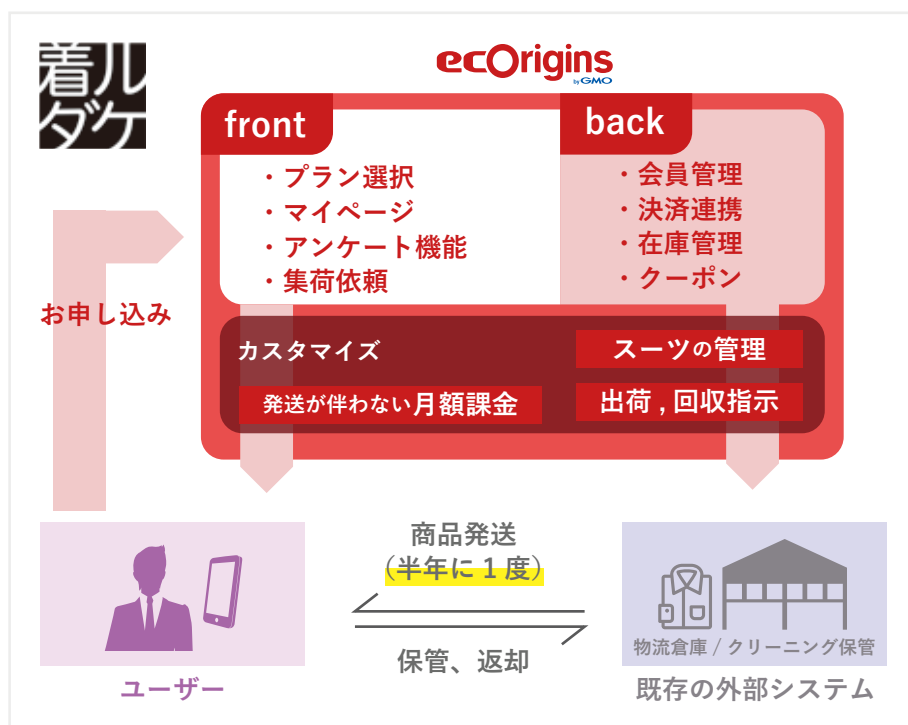
中川様：『着ルダケ』は春夏物と秋冬物をそれぞれセットにして展開しており、春夏物の受注は遅くとも3月から4月までが勝負です。これに間に合うWeb



プロジェクト責任者 カスタマーリレーション＆コーポレートコミュニケーション統括部 中川様（左）
企画責任者 ダーバン戦略事業部 越田様（中央）、運用責任者 ダーバン戦略事業部 中村様（右）

の受注システムを立ち上げなければ、次のシーズンは秋になってしまい、これでは半年分のビジネスチャンスを逸してしまうことになります。ところが、サービス内容やプラン設計に思いの外時間が掛かってしまい、受注システムの検討に入ることができたのは2017年の11月頃でした。当初は弊社の既存ECサイトへの機能追加で検討したのですが、『着ルダケ』は普通のECでの物販とは違い、月額利用料をいただく課金システムなので、そこで苦労しました。EC+継続課金の組み合わせのサービスは健康食品などでも既に多く存在するので、システムとしての特殊要件はないだろうと軽く考えていましたが、他ベンダーのサービスは、月々商品の発送を伴う継続課金の仕組みのため、課金のみを月次で行なうという要件に合わせるためには高額なカスタマイズが必要で、さらに長い構築期間が掛かってしまうことが判明しました。

越田様：新事業の立ち上げなので、イニシャルコストを抑えて、スモールスタートが出来ること、そして、とにかく短期間でリリースできることを条件にシステムを探していたところ、SMBC GMO PAYMENT 社から「ecOrigins」の紹介を受けたのが出会いです。価格帯や、サービス内容もマッチしましたし、ペイメントサービスとの連携も安心でした。さらに3月までという短期間でリリースを約束してくれたので「ecOrigins」に決定しました。



ecOrigins by GMO サービスご提供図

『着ルダケ』サービス開始まで

——具体的にはどれくらいの期間でサービス開始に至ったのでしょうか。

中川様：2017年11月から選定をはじめ、キックオフは12月下旬。2018年3月下旬にはサービスを開始できました。春夏シーズンに間に合わせるために、また、アパレル業界の中で先行してサービスを開始したことから、GMOシステムコンサルティングの構築チームと一緒に要件を整理して、フェーズ分けをしました。第一フェーズ（2018年3月スタート）は春夏物シーズンの受注管理と課金対応。第二フェーズ（2018年7月スタート）は秋冬物シーズンの受注管理と春夏物の返却、品揃えの拡充、申込期間延長、解約対応などです。第一フェーズの開始までは短期間でしたが、我々事業会社とベンダーが協力しあって、サービスを開始出来たことに満足しています。

構築と運用サポート体制について

——システム構築と運用サポートについてはいかがでしょうか。

中村様：「ecOrigins」の発売元のGMOシステムコンサルティングにシステム構築からリリース後の運用サポートまでトータルでお世話になっています。本プロジェクト体制にはシステム部門は含めておらず、新規ビジネス推進部門のみの体制でした。我々からするとITシステムの議論はベンダーにお任せして、「こうしたい、こういうサービスを世に出したい」という観点を理解してくれて実装してくれる相手先が必要でした。GMOシステムコンサルティングはそこを理解していただけるので大変ありがたいです。

運用面では、クラウドのためインフラの運用は不要で、業務オペレーション面だけに注力することができています。また、今後のフェーズではWebでの受発注だけでなく、物流倉庫からクリーニング会社までを網羅するシステムになりますので、構築チームの皆さんと業務フローの組み立てや受注サイトの構成などを一緒に考えながら、提案やアドバイスもいただけており、大変感謝しています。コストの観点においては、ランニングコストがスタートの段階では低価格で抑えられ、今後の事業の発展に応じた課金方式で助かっています。

今後の展望について

——今後の展望や「ecOrigins」への期待についてお聞かせください。

中川様：『着ルダケ』のお客様への展開としては、クールビズ対応のリクエストを多く頂いていますので、スーツ（上着）必須のプランだけでなく、秋冬はスーツをベースとした通常の組み合わせにして、春夏はスーツなしで「スラックス+シャツ」のみの組み合わせにするなど、柔軟なプラン選定ができるようにしていくことを考えています。また、Web上でコーディネイトのご相談ができる「コンシェルジュサービス」も計画しています。

中村様：現状ではWebからの受注受付が主な機能ですが、今後、ビジネスのボリュームが増えると共に、生産管理、在庫管理から基幹システムとの連携も必須になってきますので、「ecOrigins」の拡張性にも期待しています。

お客様企業情報



会社名：株式会社レナウン

所在地：東京都江東区有明3-6-11 TFTビル東館6F

設立：2004年3月1日

（2006年3月1日商号をレナウンに変更）

資本金および資本準備金：184億7,100万円

従業員数（嘱託従業員含む）：4,835名

（平成30年2月期連結）

事業内容：アパレル製品および雑貨の企画・製造・販売