

アイエント スタイリスト支援とアパレル販売

芸能人の衣装紹介で“一石二鳥”

テレビに出演した芸能人の衣装を欲しいと思った経験のある人は多いのではないかと。アイエントは、そうした人が目当ての服を手で、アパレルメーカーにも販売拡大につながる仕組みを構築。スタイリストの業務効率化も支援し、過去になかったビジネスを生み出しつつある。

「PR事業と販売促進事業の2つがあり、両者は表裏一体の関係だ」。アイエントの大森哲人社長は自社の経営についてそう説明する。

PR事業では、アパレルメーカーとスタイリストを仲介するサイト「コレカウマッチング」を運営。約70社・5000点の服や小物を紹介し、無料で貸し出ししている。借りる際に、服を着る芸能人の名前や出演番組、放送日などを入力すると、希望の場所に宅配する仕組み。大森社長

は「衣装を探す時間を有効に使える」と、スタイリストが利用するメリットを説く。

運営費はメーカーに負担してもらっている。自社の服を着た芸能人がテレビに露出すれば、商品の人気向上が見込めるからだ。「雑誌掲載には広告料がかかる上、紙媒体は売れなくなっているが、テレビの影響力は極めて大きい」（大森社長）。

東京・渋谷では、有名スタイリストの西ゆり子さんに監修してもらい、ショールームの「The Stylist Store」（ザ・スタイリスト・ストア）も運営。緊急で服を貸し出す場合に加え、衣装合わせの場としても提供している。

コレカウマッチングは現在、約220人のスタイリストが利用。大森社長は「テレビ関係のスタイリストはアシスタントなどを含め、約1000人いるとされ

る。その全員に使ってもらいたい」と意気込む。

一方、同社はそれとは別に、販売促進事業として「コレカウ」と名付けた一般向けサイトを運営、約100万人に利用されている。

番組でタレントが着ていた服について、会員が質問。同社がその服を見つけ出し、サイト上で紹介している。情報にはリンクが張られてあるため、会員はメーカーのサイトに飛び、商品を手で買える。メーカーにとっても、コストをかけずに商品の販売拡大が期待できる。

同社はコレカウマッチングを通じて、実際にタレントが着た服をスタイリストに報告してもらっている。このため昨年1年で約1万件あった質問のうち、約7割に回答できたという。

「テレビは影響力があるとはいえ、露出してもどこの服か分

緊急時の貸し出しに対応するショールームについて説明するアイエントの大森哲人社長 ー東京・渋谷



からない。コレカウでそうした欠点を補える」

大森社長は楽天幹部時代にドラマの撮影現場を見学し、旧態依然としたテレビ、スタイリスト業界を目の当たりにして起業

を思い立った。「外部の人間の方が業界を変えやすい。ネットベンチャーの立場から放送局のビジネスも支援したい」と語り、事業拡大に意欲をみせる。（井田通人）

■会社概要

- ▷本社＝東京都港区南青山1-15-2 南青山STUDIO FLAT302
- ▷設立＝2011年3月
- ▷資本金＝4500万円
- ▷従業員＝8人
- ▷売上高＝1億1000万円（2014年9月期）
- ▷事業内容＝ウェブサイトの運営など