

Next Stage

通販＋店舗でミドル元気づける服を

Do CLASSE(ドックラッセ) 林 恵子社長

40～50代の男女向けにターゲットを絞ったファッションの通信販売事業で業績を伸ばし続けるDo CLASSE(ドックラッセ)。得意とする通販事業に加え、都心部を中心に小売り店舗も出店し、顧客とじかに接することで、商品戦略強化と売り上げ増を狙う。

——足元の業績は

「2007年に創業して以来、4期連続で増収増益を実現している。ミドル層をターゲットに、素材やデザインにこだわりながら、購入しやすい価格帯のファッション通販が少ないことに着目して起業したが、予想以上の手応えを感じている」

——商品にはどのような工夫を

「当社が提供する服は、ミドル層向けということもあり、着ることでワンサイズ細く見せるようなデザインや、顔の表情を



明るく見せる配色のほか、着心地を良くするための素材選びなどにこだわっている。こうした点が、評価につながっているようだ」

——通信販売に加え、小売り店舗にも乗り出した

「私自身が前職で長年携わり、得意としてきた通販事業で

はやし・けいこ 津田塾大学卒。1981年大学卒業後に渡米、日系企業勤務。帰国後、マテルジャパンマーケティング副社長、日本ランゼンド社長などを歴任し、2007年9月にDo CLASSEを設立し現職。05年に就任した日興アセットマネジメント社外取締役を兼任。52歳。愛媛県出身。

起業したが、ファッション販売は依然として小売りが強いのが現状だ。また、実際に試着してから購入したいという顧客の声に応えるため、実店舗の展開を始めた。9月には東京・日比谷と横浜に新店舗をオープンした。小売り店舗での経験は少ないため、まさに『トライ・アン

ド・エラー』を積み重ねて、成功に導きたい」

——今後も国内市場を中心に展開するのか

「外資系企業で働いてきたこともあり、海外展開、特に中国などへの進出にも興味があり、検討したい。ただ、当面は開始したばかりの店舗販売を含め、国内での実績を積み上げていくことに重点を置く」

——今後の目標は

「『顧客第一主義』と『付加価値の提供』で、40代以上を元

気に輝かせるファッションの提供に努め、14年度中に全国主要都市に30店まで店舗網を拡大し、通販事業と合わせて100億円の売り上げを目指したい」

「長期的に目指しているのは『熱烈に支持を頂けるファンを20万人作る』ということ。そのためにも、単に取扱商品の品ぞろえなどを充実させるだけでなく、顧客を失望させないようにサービス内容を常に進化させることが必要と考えている」

(那須慎一)

■会社概要

▷本社＝東京都目黒区八雲 3-23-20

▷設立＝2007年10月

▷資本金＝5400万円

▷従業員数＝42人（正社員）

▷事業内容＝カタログ、ウェブ通信販売と衣料品小売り

▷URL＝<http://www.doclasse.com/>