

ファッションレンタルの先駆け 日常にワクワク体験を届ける

株式会社エアークローゼット

プロのスタイリストが約300ブランド、10万点以上の衣料品からコーディネートする、ファッションレンタル事業で成長。
配送やクリーニングなどオペレーションもきめ細かくつくり込んでいる。

「事業化に難しさはあったが、顧客に感動体験を届けることができるこのビジネスを何としても実現したいと思い、起業に踏み切った」と話す天沼聡代表取締役社長兼CEO



「起業に際し、最初は在庫を一切持たない、スマートなビジネスを始めるとも思った。しかし、ファッションを通じて感動を届ける」という仕事に魅力を感じ、在庫負担や配送オペレーションなど課題は多いものの、挑戦しようと決めた」。株式会社エアークローゼットの代表取締役社長兼CEO、天沼聡氏はこう振り返る。

2014年7月設立の同社は、インターネットを通じてファッションレンタル事業「airCloset」を展開している。月額6800円(税抜)の定額で、あらかじめ登録した顧客の体型や好みに合わせてプロのスタイリストが選んだ3着の洋服が

送られてくるというサービスだ。クリーニング代は料金に含まれており、もし気に入らなかった場合は交換もできる。その後、9800円(税抜)で1カ月間借り放題というサービスも追加し、現在ではこちらが契約の主流になっている。登録会員数は16万人を突破した。

ファッションの持つ力で 感動体験を届ける

天沼社長は英国の大学を卒業後、IT戦略コンサルタントとしてコンサルティング会社に約8年在籍、その後、楽天株式会社で3年間ほどグローバルビジネスに携わった。

を検討した中で、天沼社長が着目したのは「ファッションの持つ力」だった。特に女性にとって、新しい服を買ったり、初めて袖を通した時は心が浮き立つもの。しかし、仕事を持

Corporate Profile

代表取締役社長兼CEO 天沼 聡
所在地 東京都港区南青山3-1-31
設立 2014年7月
従業員 80人 (2018年8月現在)
<https://corp.air-closet.com/>



月額制のファッションレンタル「airCloset」が事業の中心



フリーのスタイリストや社内のスタッフが自由に出入りしてコミュニケーションをとるスペースを広く設けている

つ30代、40代の多忙な女性は、ゆつくりと服を選んでいく余裕がないという現状も知っていた。そこで、日常生活の中で時間をかけずに新たな洋服と出会う、ワクワク体験を提供したいと、このビジネスを選んだ。創業当初から寺田倉庫株式会社や「ホワイト急便」ブランドでクリーニング店を展開する中園ホールディングス株式会社などの専門企業と提携して、レンタル用衣料品の配送、回収、クリーニング、保管というバックヤードのオペレーションをつくり

込んだ。10万点以上の衣料品を効率よく管理するノウハウを創業以来積み重ねており、同社の強みの一つになっている。その一方で、外部スタッフが自由に出入りできる空間をオフィスに設け、フリーのスタイリスト約150人のネットワークを構築。社内スタッフと連携して、ファッションブランドをつかんだり、顧客に合ったコーディネートを実現するためのアイデアを集めている。

去年10月からは「ピックス」という新サービスを開始した。スタイリストが顧客の情報をもとに新品5点を選んで送付し、顧客は気に入ったものだけを購入取るサービスだ。スタイリングの料金は2800円(税抜)で、1点以上購入すればスタイリング料は無料になる。



エアークローゼットエイブル 東京・表参道にある直営店「airCloset×ABLE」。スタイリストによるパーソナルコーディネートを実店舗で体験できる



サービスを広く知ってもらうため、百貨店などで期間限定のファッションレンタルイベントを開催している(大阪市中央区のなんばマルイにて)

キャピタリストの眼

スピード感ある展開を評価 データ活用で新ビジネスも

女性を対象にした定額制ファッションレンタルというサービスの新規性と、オペレーションのつくり込みの緻密さが、同社に注目した理由です。物流会社などとの提携によるスピード感のある事業展開は、経営コンサルタント出身の天沼社長ならではの力だと感じています。スタイリストをネットワーク化して顧客満足を生み出す一方、そのデータを蓄積・活用すれば、新たなビジネス展開も期待できます。今後他ジャンルへの進出やグローバル展開により事業拡大を目指す当社に対して、様々な支援を行えればと思います。



SMBCベンチャーキャピタル株式会社
投資営業第二部長
安田純也