



パーソナルスタイリングサービスを提供

SOÉJU（ソージュ）は、オンラインの定額制パーソナルスタイリングサービスと、オリジナルブランドの服を販売するECストア、カウンセリングやサンプル展示を行うサロンの3つを柱に展開するブランドです。運営するモデラート株式会社代表取締役の市原明日香さんは、大手コンサル会社やルイ・ヴィトンでの勤務を経て、この前例のないファッションビジネスを立ち上げました。

アイデアのもとになったのは、市原さんがルイ・ヴィトンに転職した際、ファッションコンシャスな職場での服装に悩み、パーソナルスタイリストを利用した経験です。同じように服装に悩む女性に向けて、もっと気軽にプロのスタイリングを体験できるサービスができないかと考え、2015年にオンライン上でのスタイリングサービスをスタートさせました。

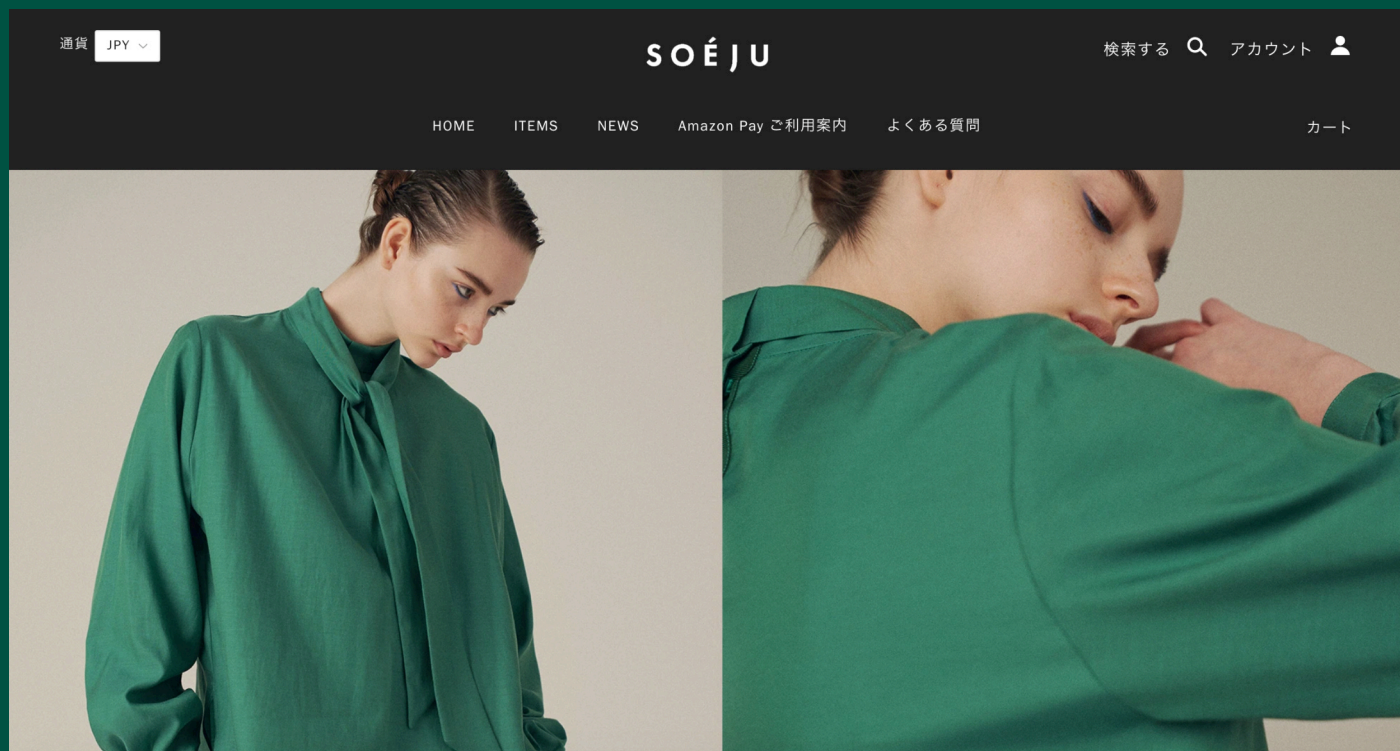
3年後の2018年には、スタイリングを入口にしたECビジネスへと参入するべく、自社ブランドSOÉJUを立ち上げます。同年9月には代官山にサロンを、翌年の4月にはECストアをオープンしました。

女性のリアルな悩みに寄り添うSOÉJU

一見フランス語のように見えるSOÉJUのブランド名は、「装」と「樹」を組み合わせた造語。服装を樹木のように育てるお手伝いをしていきたいという市原さんの願いが込められています。

商品はベーシックなアイテムが中心ですが、スタイリングサービスを通じて女性のリアルな声を集めてきたSOÉJUならではの工夫が随所に施されています。さまざまな体型の人に合わせやすいシルエットや、「すっきり見せたい」というニーズに応える生地選び、「マンネリ化」のお悩みに応える新鮮かつ馴染みやすい色使いなども特徴です。

「ファッションに苦手意識がある人も気兼ねなく取り入れてもらえる服を目指しています」と市原さん。よく作り込まれた上質な商品でありながら、平均単価1万5000円というリーズナブルな価格設定にもこだわっています。ユーザーの切実な悩みに寄り添うデザイン、色、シルエット、素材、価格を追求することで、SOÉJUは多くの女性の信頼を得ているのです。



D2Cブランドに支持されるShopifyを導入

ストアのプラットフォームにShopifyを選んだのは、米国の多くのD2Cブランドでの実績があったからです。

「マーケティング的にも使いやすく、SNSとの連携もしやすい。アプリを使えば、必要な機能を必要なタイミングで追加できる点も決め手になりました」

SOÉJUがとくに重宝しているアプリは下記の3つです。

- Ship&co：送り状や納品書の発行など発送業務を一元管理するアプリ
- Back in stock：在庫切れ商品の再入荷を通知するアプリ
- Pre-order Manager：予約注文を可能にするアプリ

「Back in stockはすごく働いてくれています（笑）。先行予約ができるPre-order Manager もとても便利なアプリですね」

ECストア開設がもたらしたプラスの効果

ECストアの開設は、SOÉJUのビジネス全体に相乗効果をもたらしました。ECストアで購入した後にスタイリングサービスを利用するユーザー、スタイリングサービスを受けてからECストアで購入するユーザーという、2つの流れが活性化したのです。

「特に、スタイリングサービスを受けてから購入される方は顧客単価が高いです。スタイリストが提案すると説得力があるからでしょう」

今後はShopifyの利点を生かし、越境ECにも着手する方針です。さらには、海外のリゾート地へのサロン出店や、男性も気軽に楽しめるジェンダーレスなコンセプトショップの構想もあります。ユーザーと同じように、服装に悩む女性の一人だった市原さんが起ち上げたSOÉJUは、これからも日本のファッションビジネスに新しい風を吹き込んでいくことでしょう。

【会社概要】

会社名：モデラート株式会社

代表取締役：市原 明日香

設立：2014年12月

