

女性が輝き

「自分らしく」あるために、履き心地の良さを追求したオーガニックコットンのランジェリーを企画・製造・販売する Jamie style。専業主婦から転身し、起業家として次々と新たな事業を手掛ける代表の藤川麻里さんにお話を伺いました。

J a m i e s t y l e

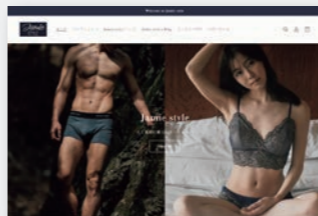
代表・FUJIKAWA MARI

藤川麻里さん

Company Data | 会社概要

Jamie style

[創業] 2018年
[所在地] 名古屋市中村区郷前町2-23-5
[TEL] 090-5038-8097
[URL] <https://shop.jamiestyle-japan.com/>
[事業内容] オリジナルレースとオーガニックコットンを使用したランジェリーの製造・販売



「自分らしく」あるために あなたに寄り添う存在を目指して



当社の製品はすべて国内企業直営のミャンマーの工場にて一枚一枚手作業で縫製されています(写真上)。この工程を経てJamie styleならではの着心地の良い商品が生まれます。現在は婦人向けショーツ・ブラレットに加え、キッズ向けショーツやメンズボクサーパンツ(写真左下)なども販売しているほか、新たにタウンユースできるゴルフウェア(写真右下)の開発も手掛けています。

クラウドファンディングから女性にも職人にも優しいショーツが誕生

当社は、2018年にクラウドファンディングへの挑戦をきっかけに創業しました。長年悩んでいた息子のアトピーが治癒し、我が子の活力から勇気をもらう形で、肌に優しい素材を使用した婦人向けショーツの開発に着手。その後、本格的な事業運営を開始し、同年に阪急百貨店へのポップアップストア出店を実現します。現在はブラレット、キッズ向けショーツ、メンズ向けボクサーパンツなどランジェリーを中心にラインナップを増やし、最近ではゴルフウェアの開発も手掛けています。

当社の特徴は、第一にランジェリーの企画・デザイン・製造・販売までを一人で行ない、基本的に中間マージンのかからない自社ECサイトのみで販売していること。第二に一般的な衣料品メーカーと比較し、2倍以上にあたる原価率50%としている点にあります。これは、着る

人を想い、上質な素材を選定しているだけでなく、製造元にも配慮し、持続的な事業運営に資する利益を適正に分配しているからです。

事業の起点となったショーツは、鼠径部を締め付けず、血流やリンパの流れを阻害しないデザインで、冷え性や生理痛の緩和に効果的です。素材・縫製にもこだわり、オーガニックコットンと国内で染色したレースを、国内企業直営のミャンマーの工場で縫い上げています。商品のデザインコンセプトは、『言葉』から派生しており、そこからレースやカラーの決定へと進みます。こうして最初の商品「Wish(願い)」が誕生。その後は「Vitality(活力)」、「Pop(はじける)」、「One by one(一歩ずつ)」へと商品展開が広がりました。最近では、社名にも込めた「自分らしさ」のシンボルとして、ママモデルを起用し、ターゲット層に自分ごととして捉えてもらうことを狙っています。

※数日〜数週間程度の比較的短期間で開設されるショップのこと



＼ 社名の由来 /



誰からも愛されるブランドに成長して欲しいとの願いを込めて、英語圏で男女どちらにも用いられる名前「Jamie」を社名に付けました。そして身に付けた方が“自分らしさ”を表現できるよう、「style」を組み合わせています。

＼ 愛用のアイテム紹介 /

無地のノート



常に手元に置き、打ち合わせ内容や新商品のラフスケッチなど、何でも書きつけています。書いたときの気分が文字に現れるため、PCよりも手書き派です。使い終わるたびに似たようなノートを購入し、すでに3冊目に突入しました。

＼ 仕事で大切にしていることは /

愛と感謝

私が創業したブランド「Jamie style」を運営していく上で、大切にしている言葉です。まず、一つひとつの商品に愛を持つこと。そして、Jamie styleに関わるすべての方々への感謝の気持ちを大切に、初めて事業の成長があると考えているからです。

未経験からの
失敗を糧に
日々成長を続ける



製造元への利益分配と
次なる事業への種まきで、
経営の安定を図る

私は、当社を創業するまで専業主婦でした。マネジメント経験もなかったため、順風満帆に見える事業運営の裏には数々の失敗があります。例えば、起業のきっかけであるクラウドファンディングについて、当時はセカンドチャレンジができることも知らなかったため、リターの提供後は次の展開へとつなげられず事業活動が一時停滞しました。また無知が故、製造元には非常に安価な金額で発注していたようで、二回目以降の発注が叶いませんでした。その他には、阪急百貨店のポップアップストアに出店した際も、多くの方に商品を手にとっていただけなのに、出店費用などの兼ね合いで、結果的に採算が合いませんでした。これらの反省を活かし、製造元を尊重し、販売は自社ECサイトを主体とする現在の事業形態となりました。

事業基盤が整った頃、新型コロナの影響を受けて転機が訪れました。2020年、人との接触機会が激減し衣料品の買い控えが起きた結果、当社の商品も一時的に在庫が増加。自粛疲れのストレスもあり、心を落ち着かせるために、絵を描き始めました。キャンバスに色を重ねていくと、気持ちが整理されるとともに視野が広がり、自然と新たなインスピレーションも浮かびました。そして三番目の商品「Pop」が生まれました。絵を描く

中で自社ブランドへの愛着心も増し、現在も時間を見つけては筆を取っています。

また、新型コロナの流行により小学校が一月間一斉休校となった2020年3月に、新たな取り組みを開始しました。偶然カフェで出会った親子との会話から、子供たちにも起業マインドの育成につながる場を提供できればと思い立ち、子供が主体で活動する「ひまわりマルシェ」(※P15写真参照)の主宰を始めました。マルシェを通じて子供たちは、起業をする上で必要な事柄を、実体験を通して学びます。この経験は、将来本格的に起業の検討にいたることがあれば、必ず糧となるはずです。私にとっては子供たちが自分たちの視点で店作りをして、マルシェに出店しながら改善していく作業が、自社の事業運営のヒントになることもあり、有意義な活動です。

起業から今日にいたるまで私が心掛けてきたのは、先人を参考にし、まずは真似から始めてみることです。例えば、クラウドファンディングはタレントの西野亮廣さんを参考に、絵を描く際はまず好きな画家の模写から始めました。広報ツールとして活用しているSNSもフォローの多い方の投稿を参考にしています。また、分からない分野は素直に専門家の指示を仰ぎます。縫製単価は製造元と相談して決定していますし、商品のイメージビジュアルはカメラマンの提案を受けて作り上げます。多くのプロフェッショナルの力を得て、現在のJamie styleが形成されています。

認知度と集客を向上させ、
持続可能なビジネスとして
軌道に乗せる

これまで当社を支えてくださった方々のご恩に報いるためにも、今後は知名度を向上させ、愛知県のランジェリーショップと言えば「Jamie style」と認知されることを目指します。そして大勢の方の手元に届いた結果、当社の商品を製作してくださる縫製工場や職人の方にも十分な利益が還元され、持続的な事業運営につながるビジネスモデルとして確立させたいと考えています。そのためにも、商品ラインナップの拡充を図り、その上で、認知度向上を目的としたポップアップストアの出店も積極的に行ない、結果的にECサイトへの集客へとつなげることで、利益の好循環が生まれることを目指します。



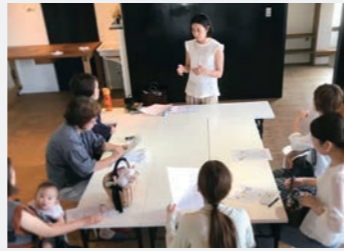
ひまわりマルシェ

私が主宰を務める、子供が主体のマルシェです。ショッピングセンターや寺社の境内で定期的開催し、手作りのアクセサリーや雑貨などを販売しています。子供たちが実践的に起業を学ぶ場を提供しています。



名古屋ママ会

母親の自立をサポートし、起業のアドバイスなどを行なう会を定期開催しています。立ち上げから数年が経ち、現在はテーマ毎に小グループが形成され、それぞれ自分の夢の実現に向けて自立した活動を行なっています。



個性心理学 講師

2015年に資格を取り、子供の性格に合わせた個性の伸ばし方などの講習会を開催。専業主婦から起業家への第一歩であり、人脈形成の場としても大変意義ある時間でした。



阪急百貨店 ポップアップストア

2018年、起業から1年足らずで有名百貨店でのポップアップストアの出店を実現。普段はECサイトでのみ販売を行なっているため、ブランドの知名度向上につながりました。