[2020 / 07 / 30 15:30]

臆病な秀才の最初のきっかけを、創り続ける。

株式会社yutori、ZOZOグループへ

日本最大級の古着コミュニティ「古着女子」の運営や「9090」をはじめとする複数のD2Cブランドを手掛ける株式会社yutori（CEO：片石 貴展）は、ファッション通販サイト 「ZOZOTOWN」を運営する株式会社ZOZO（本社：千葉県千葉市 代表取締役社長兼CEO：澤田 宏太郎、以下「ZOZO」）との資本業務提携契約を締結することを決定いたしました。

yutori は、「なぜかわからないけど古着が好き」という、1人のピュアな「好き」から生まれた。
たった1人が「好き」を宣言し裸で踊ることで、仲間は増え、形成された「会社」である。

アパレル経験のあるメンバーは少ない。
ただ、古着や洋服が好きで。それから、何かを好きだという気持ちに救われてきた。
自分の「好き」を表現して、客観的な結果が伴うことで、人は自分のことをちょっぴり好きになることができるから。

様々な数字が溢れる今、他人と比較してしまうのは当然のこと。
それでも、好きなことに熱中している瞬間だけが、その呪いから開放してくれる。
yutori が、創業当初から掲げている『臆病な秀才の最初のきっかけをプロデュースする』という哲学。
それは、彼らのピュアな、一見非合理的な偏愛を、「ブランド」というかたちでプロデュースすること。

僕らが生まれた頃、ストリートの思想を受け継ぎ、日本を代表する事業を生み出した「会社」がある。
カルチャーとビジネスをミックスさせ、唯一無二の存在となった ZOZO 。

ZOZO が起こした「革命」が、「日常」になった時代を僕らは過ごしてきた。
そして、根底に流れる本当に「洋服が好き」という気持ちは、世代を超え変わらなかった。

好きなことを好きと言って生きる「個人」や「チーム」は、これからもっと増えるだろう。
それは素晴らしいことだ。
でも、だからこそあえて yutoriは、「会社」として、時代と世代を溶かし、あの「鐘」を鳴らそうと思う。

■ なぜ、ZOZO なのか。

yutori が、創業当初から掲げている『臆病な秀才の最初のきっかけをプロデュースする』というビジョンを、より広範囲で密度濃く、かつ早く実現できると考えたためです。
この二年間、内製にこだわってブランドづくりをしてきた結果、ファッションという再現性の低い分野で、創業者のセンスに依存せず、組織として売れるブランドを創れるようになってきました。ヒットの再現性を見出すことができ、社内に溜まったノウハウを更に爆発させたいと考えていた際に、偶然にも調達の文脈からお会いし、今回のご縁をいただきました。

ZOZOは、90年代ストリートの文脈を大切にしたインディーズ性と、日本の誰もが使う「ZOZOTOWN」というサービスを生み出したメジャー性を兼ね備えた会社です。エンジニアを多数抱えており、システムやプラットフォームとしてのハード面に特に強みがあります。
逆にyutoriにはエンジニアがおらず、これまでオリジナルな商品企画やマーケティングに代表されるようなソフト面をひたすら磨いてきました。ZOZOの強力な“ハード”にyutoriの“ソフト”を載せることで、それぞれでは難しい飛躍的な成長を実現でき、数年以内に上場を目標としても見据えています。

最初の打ち合わせから直感的に一緒になれば面白い未来になると共鳴し、やりとりを進めていく過程でカルチャーと事業の両軸がピッタリとハマる会社はZOZOの他にいないと確信しました。
アパレル業界の構造そのものが変わっている今、時代を代表する新しいアパレル事業を共に創っていきます。

yutori　片石 貴展

■ なぜ、yutori なのか。

この度、ZOZOグループの一員として、株式会社yutoriのみなさんを迎えることとなりました。彼らが持つ、若年層の消費トレンドに関する洞察力やSNSマーケティングのノウハウ等に期待し、ZOZOの事業成長を加速させてくれるパートナーとして迎えられることを嬉しく思っています。

ZOZOもyutoriも、ファッションへの情熱と周囲からの応援を頼りに、小さなところから始まった会社です。何より、彼らが「ファッション」を語るときに感じる、理想の追求を諦めない素直さや、最高だと思えるものを作り出すことへの情熱、理屈だけでは説明のつかない感性を大切にするところは、ZOZOの原点とも通じるところが多くあります。

ZOZOが創っていきたいのは、当社の企業理念「世界中をカッコよく、世界中に笑顔を。～Be unique. Be equal.～」をファッションとテクノロジーにより実現する世界であり、未来です。自由な発想で、どこか予想のつかない秘められた可能性を感じさせてくれるような唯一無二の彼らと手を組んで、一緒にこれからのファッションを創り、盛り上げていけることにワクワクしています。彼らを迎え、よりパワーアップするZOZOグループを、今後も応援いただければ嬉しく思います。

株式会社ZOZO 代表取締役社長兼CEO 澤田 宏太郎

■ digital“street”company, yutori

1993年生まれの 片石 貴展により2018年6月に “インスタ起業” として立ち上がり、同時に赤坂 優氏、佐々木 翔平氏、佐藤 裕介氏からの出資を受ける。その後、家入一真氏 率いるNOWや(株)アカツキ、(株)KVP、 中川 綾太郎氏、野口 圭登氏より資金調達を実施。

国内最大級の古着コミュニティ『古着女子』（https://furuzyo.com/）と『古着男子』（https://www.instagram.com/furudann/）を運営。ポップアップの開催など、インスタメディアを超えたファッションコミュニティを形成。

『9090』（https://www.instagram.com/9090s_/）/『spoon』（https://www.instagram.com/spoon__store/）/『centimeter』（https://www.instagram.com/centimeter_store/）をはじめ、複数のD2Cブランドをプロデュース。現在インスタグラム累計フォロワー数は80万人を超える。

世界初※のバーチャルインフルエンサーのみが所属するモデルエージェント『VIM』（https://virtualmodel.net）を設立。バーチャルギャル 葵プリズム と、バーチャルドール uca の2人のプロデュースを手掛ける。

※バーチャルインフルエンサーのみが所属するモデルエージェントとして世界初（2019年7月設立時点）

■ 最後に。

好きなことを好きと言う、
たったそれだけのことが僕らには足りなかった。

そう、「好きなことを好きと言う」のが本当は一番怖いんだ。
誰かの何気ない一言で、それはあっさりと全否定されてしまう。

自分にとって一番のおしゃれでボロボロな古着を着て行ったら、
同級生たちに鼻で笑われてたことを、今でも思い出すよ。

でも、自分はごまかせなくて。

好きなことから少しずつ、自分のために始めたら、
気づけば仲間が増えて、いつのまにか「会社」になっていた。

好きなことを好きと言って、
そう言ってる自分のことも、少しだけ好きになれた。

特別な才能もない、天才でもないから、
その見分けがつかなくなるまで、ここで一緒にやろう。

信じることが、真実さ。
自分は信じれなくても、自分の「好き」は信じていい。

今も、これからも、ここで、
“臆病な秀才の最初のきっかけ”は、生まれていく。

yutori Instagram：https://www.instagram.com/_yutoranai_/

上場を本格的に目指す上で、第二創業フェーズのyutori社は、心強い仲間を募集しています。優しくて強くて面白い人が好きです。僕たちは、社会と離れた好きのたまり場poolから、好きなことを好き放題やるbeachへたどり着きました。ここから、oasisを目指しましょう。

Wantedly： https://www.wantedly.com/projects/382607

■株式会社ZOZO

日本最大級のファッション通販サイト「ZOZOTOWN」、ブランド古着のファッションモール「ZOZOUSED」、足の3D計測用マット「ZOZOMAT」、才能やセンス溢れる“個人”とともにファッションブランドをつくるD2C事業「YOUR BRAND PROJECT」などの企画・開発、ならびに各サービスのカスタマーサポート、物流倉庫「ZOZOBASE」の運用などのファッションに関するサービスを展開。

【本件に関するお問い合わせ先】

yutori 広報：中沢

E-mail：info@yutori.tokyo

コーポレートサイト：http://yutori.tokyo/