

## パーソナルスタイリングサービスを展開するDROBE 事業戦略および新サービス発表会を実施

サービスリニューアルや初のTVCM、業界初独自開発のAIを用いたオリジナル商品の開発を発表

ファッション領域でパーソナルスタイリングサービス「DROBE（ドローブ）」を展開する株式会社DROBE（本社：東京都渋谷区、代表取締役CEO：山敷守）は、2022年4月7日に「事業戦略及び新サービス発表会」を開催しました。



本発表会では、2019年のローンチから2年を迎えた段階でのサービスの現状や、社会問題となっている「大量生産・廃棄」問題を踏まえての新しい取り組みである、AIを活用した洋服作り、初のTVCM放映の背景や内容、サービスリニューアルの詳細について発表しました。

### ■代表取締役CEO山敷によるプレゼンテーション 「ファッション業界の現状と課題について」

DROBE代表取締役CEO山敷守は初めに、国内アパレル市場の現状とそれによって生じている消費者の課題について話しました。具体的には、国内アパレル市場は減少傾向にあり、その特殊性ゆえトレンド市場と言われるアパレル・セレクトショップの市場が特に近年減少傾向であること。その背景としてマス向け製品の品質向上と価値観の多様化があり、それにより8割の女性がファッション迷子になってしまっている状況について話しました。



## ■ DROBEの現状を報告 「会員数10万人・月商1億円を突破、独自モデルのAIについて」

DROBEの取り扱いブランドは200を超え、会員数は2022年に10万人を突破。さらに昨年には月商1億円を超えたことを発表しました。また、DROBEのAIはファッションにおいて重要モジュールである、テイスト、サイズ、プライスそれぞれでモデルを組み、協調動作させる仕組みとなっており、この度、蓄積されたAIのデータを活用した商品開発を開始していると説明しました。



## ■ AIを活用した新しい取り組みを発表 「業界初、DROBE独自開発のAIを用いたオリジナル商品開発と別注商品の発売を開始」

DROBEは新規取り組みとして、独自開発のAIを用いたオリジナル商品の開発とDROBE別注商品を5月以降に販売すると発表しました。

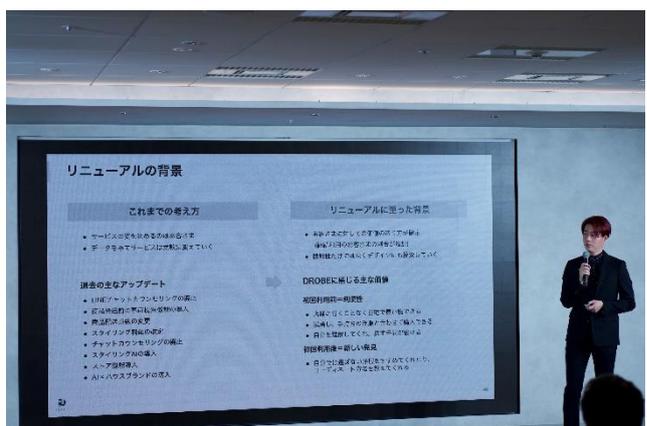
具体的な商品開発の流れとしては、大きく下記の4段階あると説明しました。

- ①色・サイズ・価格・デザイン要素を組み合わせ、商品企画を作成
- ②AIでそれぞれの企画を評価
- ③評価上位の企画でサンプルを作成
- ④本生産

DROBEは商品開発ではなく、AIを用いた予測にバリューがあると強調したうえで、自社に閉じずパートナー企業様と取り組みを拡大したいと話し、将来的には、売れるものを売れる分だけ作る世界を実現したいとお話しました。

## ■ 初のTVCMを4/9より放送開始、さらにサービスリニューアルを発表

また、DROBEとして初となるTVCM放映開始とサービスリニューアルについても発表しました。これまでオンラインを中心に集客をしてきましたが、この度オフラインでの集客を開始することでより多くの方にDROBEを知ってもらい、利用してもらうことを目的としていると話しました。さらに、新CM展開に合わせてサイトデザインのリニューアルを行いました。ファッションにおける新しい発見があることを主な価値としているDROBEとして、その価値をしっかりと表現できるようにデザインを変更したとお話いたしました。



## ■ パーソナルスタイリングの魅力語る

### DROBEのCEO山敷とスタイリストの後藤さんによるトークセッションも実施

続いて、パーソナルスタイリングの魅力や、DROBEのいい点を語るトークセッションを行いました。

#### Q. 「パーソナルスタイリング」についてなぜ“今”必要とされているのでしょうか。

**後藤：**SNSの発展などからあらゆる情報があふれる時代になり、どういう服を着たら良いか迷う女性が増えています。そのうえ、自分がどういう服が欲しいのかをうまく言語化できない方もたくさんいらっしゃいます。その中でDROBEのAIは、お客さま自身がうまく表現できないものを言語化、数値化している。そのため、どのようなお客さまに対しても正確に求めるものをご提案できると感じている。また、情報過多により作り手であるブランド側と、ファッションへの想いを持ったお客さまとのマッチングが難しくなっている。その意味で「パーソナルスタイリング」は、作り手とお客さまを繋ぐとても重要な橋渡しになっていると考えている。

**山敷：**情報の多様化により、コロナ前からトレンドが分かりづらくなってきている。その中でコロナによってネットショッピングを利用する方が増えたのは事実だが、同時にネットショッピングでうまく買えない方や失敗する方が増えている。

そのため、誰かに教えてほしいという需要が高まっている。その背景もあり、スタイリストが提案をしてくれる「パーソナルスタイリング」はより必要と考えている。

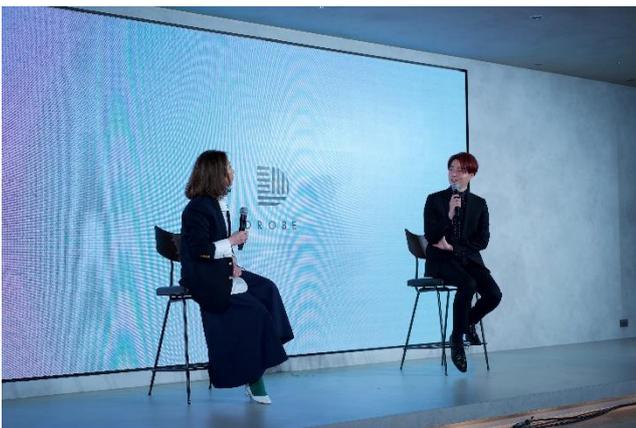
#### Q. パーソナルスタイリングを提供するサービスについては、世の中的にどのような状況なのでしょうか。

**山敷：**日本ではまだ浸透しているとは言い難いが、海外のパーソナルスタイリングの市場は伸びており、人気のサービスも多くある。

日本の特殊性としてはトレンド市場が大きい点があり、その市場に向けてのパーソナルスタイリングでは日本が第一人者になっても良さそうだが、実際はアメリカから立ち上がってしまっている。

**後藤：**アメリカにおいて、パーソナルスタイリングサービスは“セレブのためのもの”という認識であったが、最近では、パーソナルスタイリングサービスの地下鉄に広告が地下鉄に出るほどくらい一般的なものになっている。

日本人の8割は店員さんとの会話が苦手とされているが、第3者からの意見が欲しい需要は高い。その点において、何事も慎重に動きたい思いが強い方も多くいる日本人には適していると考えている。



**Q. 私たちの生活にファッションというところは切っても切り離せない重要な点であると感じますが、ファッションが持つ「力」についてはどのようにお考えでしょうか。**

**後藤：**私はずっとファッションは“名刺”だと思っています。第一印象はとても重要であり、それをうまく利用できるのがファッションの「力」だと思っています。

また、身にまとう洋服で自分自身のモチベーションが上がったり、周りからの見られ方が大きく変わる。実際に転職、婚活などの人生の転換のタイミングでのファッションを変えたいという要望が多く、ファッションの持つ「力」は大きいと考えています。

**山敷：**ファッションを通じて気持ちが変わり、行動が変わることが「力」だと感じています。もっとファッションを楽しみたい方、ファッションを通して自分自身を変えたい方、そういう方に対して、DROBEとして徹底的に寄り添っていきたいと思っています。

## パーソナルスタイリングサービス「DROBE」について



<https://drobe.jp/>

「ファッションから、日々を楽しもう。」をコンセプトにした、オンラインで完結するパーソナルスタイリングサービスです。ファッション誌や芸能人のスタイリング、店頭での販売などを経験したプロのスタイリストとDROBE独自の「スタイリング AI」が、お客さまの嗜好や体型、予算に応じた商品（洋服、靴、ファッション雑貨）を協働でスタイリングし、セレクトした商品を定期的にお届けします。届いた商品は自由に試着でき、気に入った商品のみを購入できます。

### 株式会社DROBE 概要

会社名：株式会社DROBE

代表：代表取締役CEO 山敷守

設立：2019年4月1日

会社URL：<https://drobe.co.jp/>