

報道関係者各位

2024 年 7 月 18 日
ストライプジャパン株式会社

**Stripe、ファッション大手アダストリアの
C to C 事業の決済パートナーに決定
～決済機能を 3 ヶ月で開発し、短期間でのリリースを実現～**



企業向け経済インフラ・プラットフォームである Stripe は、「Play fashion!」をミッションに掲げ、「グッドコミュニティ共創カンパニー」を目指す株式会社アダストリア（本部：東京都渋谷区渋谷 2-21-1、代表取締役社長：木村 治）の新たな挑戦としてスタートした新フリマサービス「[ドットシイ](#)」の決済に Stripe が採用されたことを発表します。

日本国内におけるファッション・アパレル業界の EC 化率は 20% を超え、2022 年度の物販系分野のアパレル EC の市場規模は 2 兆 5,499 億円、前年比伸び率が 5.02% となるなど、オンラインビジネスの市場は拡大を続けています※。その中で、EC 構築・運用における決済システムの安定性や機能の充実、収益拡大に繋がる重要な要素を占めています。Stripe は、Zara や H&M、URBN、

La Redoute、Riverisland などグローバルで展開する様々なアパレルメーカーに決済ソリューションを提供し、その収益増加をサポートしてきました。その経験を活かし、この度、アダストリアの新たな C to C 事業の決済パートナーとして、事業の円滑な立ち上げを後押ししました。サイト構築において、従来の EC サイトとは異なる決済基盤が求められるなか、Stripe を採用したことで、3 ヶ月での開発完了および短期間でのリリースを実現しています。

※2023 年 8 月経済産業省発表

C to C プラットフォーム独自の決済機能構築が課題に

2023 年に創業 70 周年を迎えたアダストリアは、人気ブランド [GLOBAL WORK](#) や [niko and ...](#)、[LOWRYS FARM](#) などを擁するアパレルのほか、雑貨や家具、食など幅広い領域へと事業を展開するとともに、店舗数拡大・店舗の大型化などにより店舗の魅力を向上し、お客様へ提供する価値の最大化を目指しています。そのなかで、新たに C to C 領域にも挑戦するため、アダストリアグループのブランドスタッフ・ショップスタッフが出品者となり、お客さまが自分のお気に入りスタッフから直接購入できる、ファッションブランド企業“初”のフリマサービス「ドットシィ」を着想から約 1 年後の 2023 年 10 月にリリースしました。

アダストリアでは、人気スタッフの趣味・嗜好を参考にしたいというお客様の要望に応え、スタッフのスタイリングなどを紹介するサービス「[スタッフボード](#)」を提供していましたが、その一方で、スタッフは古着の処分に悩んでいました。これらの課題を解消しながら、お客様のニーズに応える方法としてフリマサービス「ドットシィ」の企画がスタートしました。その際、従来の EC サイトとは異なり、売上金のプールや売上金から手数料を引いて出品者の口座に振り込むなど、C to C プラットフォーム独自の機能が必要であったことから、新たな決済基板の検討が急務となりました。様々な製品を比較検討するなかで、C to C に必要な機能が揃うことはもちろん、既存ポイントとの連携等業務ロジックを柔軟に組み込むことも可能であったことなどが決め手となり、Stripe 導入が決定されました。

要件定義から開発まで 3 ヶ月でのスピーディーな開発を実現

導入にあたり、Stripe が世界中で培ったベストプラクティスをご要望に合わせて専任担当者が適用するプロフェッショナルサービス(有償)を利用し、要件定義から開発までサポートを実施したことで、決済機能に関しては 3 ヶ月でのスピーディーな開発を完了しています。

株式会社アダストリアのドットエスティメディア部シニアマネージャーである、川村恵生氏は次のように述べています。

「社内に C to C のノウハウが無いなか、要件定義の段階で払い戻しなどのイレギュラーパターンをどこまで検討するかなどのベストプラクティスを提示いただき、大変参考になりました。プールしたお金の扱い方やポイントとの連携方法なども手厚いフォローがあり、もっとも難易度が高かった決済機能をスムーズに開発できました。全体としても 1 年ほどでリリースを目指し、限られた時間の中、遅れなく進めることができ大変満足しています」

導入後も、月末には売上や手数料、ポイントの利用状況など経理部門で必要な情報をすべてダッシュボードで管理することで効率化を図っているほか、グロースサポート*を活用し、出品する前に振込先口座を登録・審査し、本人確認書類の不備や名字変更によるアンマッチなどを事前にクリアしておくことで、振込段階でのトラブルを回避するフローを構築するなどの工夫を行っています。さらに、[Stripe Radar](#) により不正利用も高確率でブロックすることで、決済に関する大きな事故・トラブルの発生を未然に防ぐことに成功しています。

「ドットシィ」のサービス開始後は、アダストリアのファッション特化型メタバースプラットフォーム「StyMore」でも、アバターなどを販売する際の決済基盤に Stripe を活用しており、「ドットシィ」でのノウハウを横展開することで、スムーズにリリースするなど、決済パートナーとして様々な事業での活用が実現しています。

ストライプジャパン株式会社の代表取締役である平賀充は次のように述べています。

「変化が激しいファッション業界において、常に先駆者として活躍されているアダストリア様の決済パートナーとなれたことを嬉しく思います。これからも、導入時にご活用いただけるプロフェッショナルサポート*のみならず、導入頂いた後も、スペシャリストが各企業特有の課題や特徴に合ったより効果的な Stripe の活用法をご提案するグロースサポート*など、様々なニーズに寄り添った質の高いサポートをご提供して参ります。」

*有償サポート

#####

Stripe について

Stripe は、企業向けの経済的インフラストラクチャを構築する会社です。スタートアップから世

界的な大企業まで、数百万におよぶ企業が Stripe を導入して支払いを受け取り、収益を成長させ、新たなビジネス機会を加速させています。サンフランシスコとダブリンに本社を持つ Stripe は、インターネットの GDP を拡大することを使命に掲げています。

詳しくは <https://stripe.com/jp> をご覧ください。