

～百貨店激戦区大阪・梅田エリアで、DoCLASSEが百貨店と初タッグ～

DoCLASSE新たなるチャレンジで、さらなる快進撃を狙う

急成長アパレルブランド「DoCLASSE大丸梅田店」 2014年2月26日(水)オープン！

婦人服の製造販売ブランド、株式会社DoCLASSE（所在地：東京都世田谷区 代表取締役社長：林 恵子）は、「DoCLASSE」を2014年2月26日（水）に大丸梅田店にオープンいたします。「DoCLASSE大丸梅田店」は国内15店舗目(2013年12月17日現在)の出店となります。

DoCLASSEは今まで関東を中心に出店を行ってまいりましたが、新宿を超えて日本一の百貨店集積地になった梅田エリア（参照：日本政策投資銀行関西支店（2013）「大阪の百貨店業界の展望」）という好ロケーションに加え、第7期目を迎えたDoCLASSEの新たなチャレンジとして西日本旗艦店として大丸梅田店への出店を決めました。

大丸梅田店は阪急、阪神、ＪＲ大阪三越伊勢丹、グランフロントと百貨店激戦区である大阪駅エリアで、「通販と百貨店の融合」を図ることで独自性を打ち出してまいります。

DoCLASSEの直営店舗はこれまで東京（自由が丘、二子玉川、日比谷、立川）、神奈川、埼玉、千葉、愛知、大阪、兵庫、福岡などに展開し、「DoCLASSE大丸梅田店」は全国で15店舗目の出店になります。

「DoCLASSE大丸梅田店」店舗概要

- 店舗名称：「DoCLASSE大丸梅田店」
- 売場面積：売場面積：約50坪
- オープン日：オープン日：2014年2月26日（水）
- 住所：大阪市北区梅田3-1-1 大丸梅田店
- 営業時間：10時～20時30分（金・土：～21時）
- 定休日：大丸梅田店に準ず
- 経営形態：直営
- 取り扱いアイテム：レディース約100点、メンズ約30点（未定）



DoCLASSE×大丸梅田店

百貨店激戦区 大阪・梅田エリアで戦う、大丸梅田店

大阪・梅田エリアは、大丸のほか、阪急、阪神、ＪＲ大阪三越伊勢丹、グランフロントと百貨店激戦区である。相次ぐ新施設のオープンや、各百貨店がリニューアルを行うなど、生き残りをかけた戦いが白熱している。

- ・阪急百貨店：2012年秋にリニューアル
- ・グランフロント梅田：2013年4月26日オープン
- ・ＪＲ大阪三越伊勢丹：2015年春に専門店化の計画

大丸梅田店

- ・「高感度×デイリー」な百貨店を目指す
- ・ファッション性と利便性の高い百貨店
- ・大丸梅田店の年間稼働カード会員数は約90万人

約110万人会員を持つDoCLASSE

- ・熱狂的なファンである約110万人の会員をもつアパレルブランド。
- ・40代、50代のボディをきれいに見せ
上質な素材にこだわった婦人服を製造・販売する。

DoCLASSE ×大丸が生み出す相乗効果

- ・トレンド×リーズナブルプライス×40～50代のカジュアルウェアを
都心駅前立地のリアル店舗で展開することにより、新たな顧客を獲得する。(マーケットの創造)



40代、50代女性向けマーケットのパイオニア！DoCLASSEとは

40代、50代向けレディース服ブランド「DoCLASSE（ドゥクラッセ）」は商品企画・製造・販売・配送・直営店運営を自社で行うファッション通販会社。2007年創業、カタログ会員約110万人（全国）。外資系企業のマーケティングトップを歴任した社長、林恵子が、自らアイコンとしてブランドを牽引している。

「日本の40代、50代を元気に輝かせる」をコンセプトに、上質な素材と色をきれいに映す色、大人世代のボディをきれいにさせる工夫が施されたトレンド感のあるデザインで、40代、50代女性を中心に好評。



～DoCLASSE設立のきっかけ～

深刻化する高齢化社会、世の中には暗いニュースばかり。日本を元気に、私が出来る事はないか!? DoCLASSEを立ち上げた時、そんな思いがありました。

年齢と共に変化する体型の変化に気付き始めた時期、周りの友人たちの後押しもあり、起業を決意。日本の女性がいくつになっても元気でいられるお手伝いをしたい。服を通して女性を元気に輝かせたいという思いがDoCLASSEの始まりとなりました。

～代表取締役社長 林 恵子(はやし けいこ)プロフィール～

2007年48歳で起業。日本の40代、50代を元気に輝かせる、をコンセプトにファッション通販、株式会社DoCLASSEを立ち上げる。現在カタログ会員数約110万人。首都圏を中心に14店舗の直営店を展開し、売上は毎年1.5倍の勢いで成長中。2011年には機能とデザインを兼ね備えた靴を製造販売する株式会社fitfitを立ち上げ、現在全国に20店舗を展開。アラフォー女性110万人の支持を得る、この世代の代弁者ともいえる女社長。仕事も遊びも手を抜かず、常にパワフルに成長を続ける、日本でもっとも元気な54歳。



DoCLASSE代表 林 恵子

進化し続けるDoCLASSE

～異例のスピードで店舗OPEN、全国15店舗目！～

通販客からの試着がしたいというリクエストにより、当時の社屋の一角で始めた直営店は地方の方も来店するほどの人気となりました。その成功がキッカケとなり、2011年9月に日比谷シャンテに正式に店舗を構えました。現在、全国に15店舗（2月26日オープンDoCLASSE大丸梅田店を含む）を展開。

No.	店舗名	オープン日
1	日比谷シャンテ店	2011年9月1日（木）
2	ららぽーと横浜店	2011年9月16日（金）
3	トレインチ自由が丘店	2012年1月27日（金）
4	大宮店	2012年3月9日（金）
5	福岡天神店	2012年6月28日（木）
6	船橋店	2012年8月23日（木）
7	名古屋栄店	2012年9月5日（水）
8	立川店	2012年9月22日（土）
9	神戸三宮店	2013年4月26日（金）
10	なんば店	2013年5月17日（金）
11	仙台店	2013年8月30日（金）
12	横浜ポレタ店	2013年9月7日（土）
13	日比谷シャンテメンズ店	2013年9月19日（木）
14	柏店	2013年9月27日（金）
15	大丸梅田店	2014年2月26日（水）

DoCLASSE直営店一覧

～業界でNo.1の注目度～

DoCLASSEは2007年の創業以来、高い成長率で業績を拡大しています。5期目（2011年8月～2012年7月）は4期（2010年8月～2011年7月、46億円）の約150%の実績を残し、前期6期（2012年8月～2013年7月）では、グループ全体で早くも100億円の大台を突破いたしました。

2012年8月に発表された増収率ランキングでは、コジマについて2位に位置し、業界でも大変注目される企業になりました。

