93

株式会社 ディーラリエ

ランドセルを好みのデザインに着せ替える「ランドセルカバー」

子どもの個性を生かす「ランドレス」

「ドリマム品質」で丁寧なものづくり

商品開発会議で活発な議論を実施

事業内容

子育てママたちが活躍する場を提供

女性の社会進出が進む中、結婚・出産などのライフイベントでキャリアを諦める女性は多く存在する。同社は、そういった女性が自身の能力を生かせる場として、平成24年に設立した。一般主婦で自宅にいながらクリエイターとして活躍する女性たちをリソースとしたマーケティング、コンサルティング事業が中心。登録女性クリエイター300名がヘアアクセや小物入れなどの日用雑貨を手作りし、「ドリームマダム（ドリマム）」ブランドとして販売する。「『自分の商品が売れる喜び』をママたちに訴求したい」と岩見尚見社長は強調する。

ママ目線の商品作り

同社は「ママ目線での実用性ある商品作り」を重視する。このため、月に1回、同社クリエイターのほか、社外のアーティストやクリエイターの情報交換・勉強会「クリエイターラボ」を開催。市場動向を学ぶ場として機能するほか、クリエイターのモチベーション向上にもつなげている。

補助事業

「ランドレス」をオリジナルブランドで展開

ランドセルにかぶせる透明のカバー「カスタマイズランドセルカバー」は、ランドセルを自分好みにデザインできるとして人気が高い。同社のオリジナルブランド「Randress®（ランドレス）」として展開しており、個別受注のほか大丸神戸店（神戸市中央区）で一部商品を販売している。自分だけのこだわりのカバーをつけることで個性を表現できるほか、カバーは2,000円程度と安価のため、毎年着せ替えることも可能だ。

ギフト対応によりウェブ上でのシミュレーションが可能

子どもや孫へのプレゼントとしての需要も高い「ランドレス」だが、ギフト対応はしてなかった。そこで、独自のオーダーシステムを構築した。同システムでは、オーダーギフト券と専用サイトを連動させた。顧客は店頭やウェブ上で「オーダーギフト券」を購入。後日、ギフト券に記載の番号を専用サイトに入力すると、案内にそって自分好みの「ランドレス」をデザインできる仕組みだ。

具体的成果

子どもの感性をデザインに

従来、「ランドレス」購入時には店舗でオーダーシートの記入が必要だった。新システム開発により、ウェブの専用サイトを通じ、時間の制限なく自宅でゆっくりと「ランドレス」を作ることができるようになった。専用サイト画面では、自分の持つランドセルの色に合わせて、「ランドレス」に装着するフリルの生地や色・種類を選択できる。ストライプ・迷彩・ドット柄などデザインの種類も豊富。画面上でデザインを選択すると、「ランドレス」を装着したシミュレーション画像が瞬時に表示され、完成イメージを見ながらのデザイン選択が可能。子どもの感性をデザインに生かしてオーダーすることができる。

クレジットカード決済に対応

新システム導入に合わせて決済の利便性を高めた。これまで支払い方法は、前払いの郵便局振り込みだったが、クレジットカード決済にも対応。さらに平成30年春には、百貨店などに発注したランドセルを引き取りに来た顧客に向けてギフトカード購入を訴求することが実現する。新システム導入により、「ランドレス」の売り上げは前年同期比13%増。客単価は平均3,500円と、同1.5倍に上昇したという。

今後の戦略

デパートに新提案、周辺商品も拡販

少子化が進む中でランドセルの購入単価は年々上昇している。その背景にあるのは、祖父母・両親の6つの財布を当て込んだ“シックスポケット”。そういった市場背景も踏まえ、岩見社長は「『ランドレス』はニッチな市場だが今後も需要は伸びる」と自信をみせる。今後は、本体では冒険できないランドセルのデザインを、カバーで着せ替えるという新たな提案をデパートを中心に実施。「ランドレス」販売拡大と、課題となっていた認知度向上を狙う。

さらに、ドリマムブランドで販売する上履き入れやそろばんケースなども、入学関連商材として「ランドレス」販売サイトにレコメンドすることでセットでの購入を促す。「ランドレス」をトリガーに同社全体の売り上げ拡大を狙う。

厳しい「ドリマム品質」を満たす商品作り

事業拡大を図る一方で、高品質な商品作りにも変わらず力を注ぐ。同社には厳しい品質基準「ドリマム品質」があり、「縫い目は直線。二重になっていない」、「装飾品は取れないようにしっかりとつける」など10項目をクリアした商品のみ販売する。岩見社長は「愛のこもった手作り商品をお客様に届ける」と力を込める。

株式会社 ディーラリエ

代表取締役 岩見 尚見

〒560−0054 大阪府豊中市桜の町4−2−12

TEL. 06−6842−9911 FAX. 06−6855−0416

資本金／3,000千円 従業員／3名

主な取引先／大丸神戸店など

主力製品／ランドレス

企画力 小ロットOK オンリーワン技術 量産OK 海外対応 連携力

ママのスキルを最大限に活用。マーケティング、コンサルティングに取り組む

代表取締役 岩見 尚見

ママたちのスキルが社会のお役に立ちます。活躍できる仕組み作りとお困りの企業をつなぐことこそが我々のミッションです。ものづくりのみならず女性向けサービスの営業戦略、コンサルティングから実行支援にまで及ぶご相談にメンバー一同、毎日ワクワクして取り組んでおります。

https://www.d-rallie.co.jp/

取材を終えて

「ランドレス」が半透明な理由

小学校生活の6年間、毎日背負うランドセルだが、同じデザインでは飽きるし雨風で劣化してしまう。こういった2つの懸念を解消するのが「ランドレス」。岩見社長は「ランドセルをプレゼントしてくれた両親や祖父母の思いを大切にしたいから、『ランドレス』は半透明のデザインにしている」と話し、ランドセル本体のデザインを尊重することと、1つのランドセルを6年間大事に持つことの大切さを重視する考えを示す。子どもたちの個性が反映したランドセルを、街中で見かけるのが楽しみだ。