



---

# INFORMATION

---



## 消費者の店舗離れへの対応を検討されている アパレル企業の経営者様へ

コロナショックによって私たちの生活は大きく変わり、アパレル業界も大きな影響を受けました。2020年の1世帯あたりの「衣類・服装雑貨」の年間平均支出は116,008円となり、前年比マイナス18.1%と大幅減少でした。外出自粛やステイホームによる需要減少、店舗の営業自粛によってアパレル業界では製造・卸・小売すべての業態において厳しい状態が続いています。

そんな中、全国には過去最高の業績を記録しているアパレル企業があるのも事実です。コロナ禍でも業績好調なアパレル企業は何をしているのでしょうか？ポイントは、販売の主戦場が店舗からWebへ移ったことへの対応ができたか否かです。実はWeb通販での販売は、前年と比べて16%増加しています。コロナ禍でも好調なアパレル企業の共通点は、Web通販に対応していたことです。好調なアパレル小売業では店舗スタッフがSNSを活用してオンライン接客を行い、通販サイトで購入をするスキームを構築しました。好調なアパレル製造・卸売業は、Web通販を活用して直接消費者に商品を販売をするスキームを構築しています。

このような非常事態においては、既に成功している同業者の成功事例から学ぶことが即時業績回復に役立ちます。船井総研ではアパレル企業様へのWeb通販の実行支援を通じて体系化したWeb通販参入のポイントや、コロナ禍での事業戦略、全国の成功事例をご紹介しますセミナーを開催します。店舗離れによる業績ダウンをいち早く回復させたい経営者様はぜひご参加ください。

追伸 当セミナーはアパレル企業の経営者様向けにWeb通販のいろはをお伝えするのではなく、コロナ禍におけるアパレル企業の経営戦略をお伝えする企画になります。担当者様だけのご参加では内容にご満足いただけないかもしれません。今後の経営戦略を描きたい経営者様のご参加を心よりお待ちしております。

# アパレル通販参入セミナー

対象：消費者の店舗離れでお困りの企業様

【お問い合わせNo. S079477】

アパレル製造

アパレル卸

アパレル小売

開催日時： 2021年12月10日(金) 10:00～12:00 (ログイン開始 9:30より)  
2021年12月13日(月) 16:00～18:00 (ログイン開始15:30より)  
2021年12月16日(木) 16:00～18:00 (ログイン開始15:30より)

開催方法： オンライン開催

## 下記課題を感じる経営者様はぜひ当セミナーをご活用ください

- ① コロナによる店舗離れで先行きが見えていない
- ② アパレルWeb通販に参入を検討しているが、取り組む手順が分からない
- ③ Web通販をしているが成果に満足していない
- ④ 販売先が業績不振なので、自社で消費者に直接販売するスキームを構築したい
- ⑤ オンライン接客×Web通販で新たな店舗の形を構築したい

## セミナーで紹介するアパレル企業の成功事例

～セミナー当日は他にもアパレルWeb通販の成功事例をご紹介します～

- ・ 経験者0人でWeb通販に参入。初年度年商6,000万から年商10億にまで成長した事例
- ・ 店舗休業になってもSNSで情報発信を行い、アパレル通販サイトに顧客を誘導！  
SNS×Web通販サイトの活用で年商10億円を達成した事例
- ・ LINE接客活用で毎月、前月対比250%で成長している事例

## 講座内容

### 第1講座『アパレル通販参入の進め方』

株式会社船井総合研究所 DX支援本部 デジタルイノベーションラボ  
シニアエキスパート 日坂 大起

- ・ 年商10億を目指せるかを決定づける！商品選定&サイトコンセプトの決め方
- ・ 巣ごもり客や遠方客にアプローチできるオンライン接客の取り入れ方
- ・ 売れる通販サイトを作るために必要な顧客の思想・行動分析
- ・ プライベート商品開発を外さないために押さえるべき3つのポイント
- ・ 最短で年商10億円を目指せる！アパレルWeb通販の年商別売上アップ公式
- ・ 通販経験者0人から描く！年商10億達成までのWeb通販事業の組織戦略

### 第2講座『アパレルWeb通販で成功するために明日からすべき事』

株式会社船井総合研究所 DX支援本部 デジタルイノベーションラボ  
マネージング・ディレクター 斉藤 芳宜

- ・ アフターコロナの時代はどういう時代になるか？アパレル業界がすべき事は？
- ・ コロナ禍の今、アパレル企業の経営者が認識しておくべきこと
- ・ ピンチをチャンスに変えているアパレル企業の経営者の考え方と行動

お問合せ

アパレル通販参入セミナー  
主 催：株式会社船井総合研究所  
船井総研セミナー事務局  
＜E-mail：seminar271@funaisoken.co.jp＞

お問い合わせNO.S079477

※お問合せの際は「セミナータイトル・お問合せNO・  
お客様名」を明記のうえ、ご連絡ください

# アパレル企業のWeb通販成功事例レポート

## ～アパレル企業のWeb通販新規参入実行支援の現場から～

船井総研が「アパレル製造」「アパレル卸」「アパレル小売」業様のWeb通販サポートの現場でルール化したノウハウや成功事例をご紹介します。ご案内をさせていただいたセミナーでは、より詳しいWeb通販参入方法についてご紹介させていただきます。

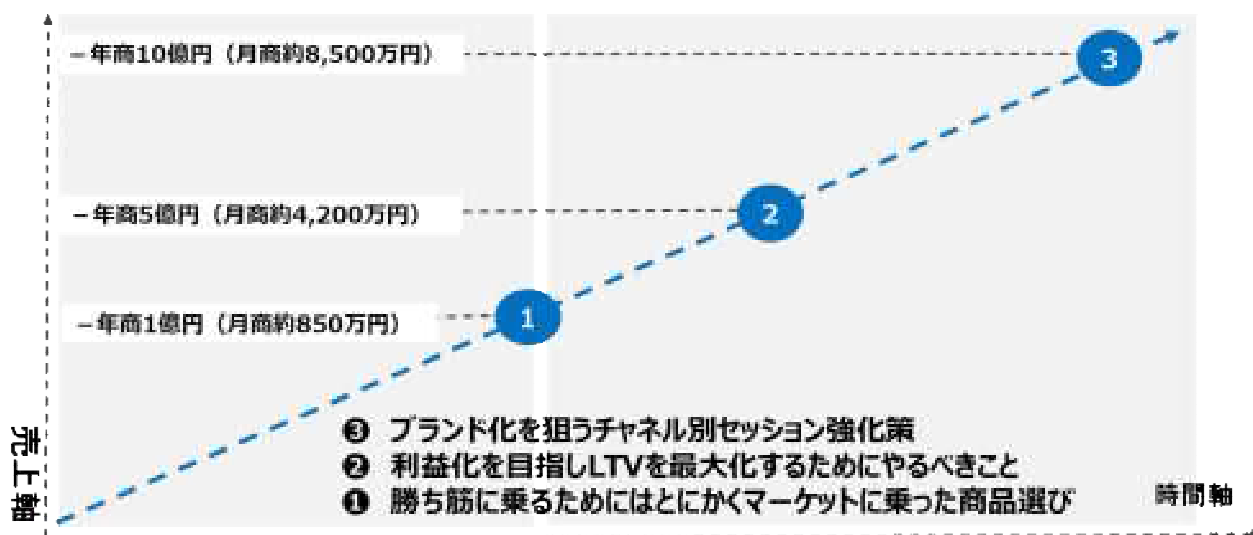
## 1 アパレルWeb通販で年商10億円を目指すロードマップ

アパレルWeb通販で年商10億円を達成されるまでに、多くの企業様では同じような壁を乗り越えてきました。成長をする過程で現れる”壁”とその乗り越え方には共通点があります。現れる壁とその乗り越え方を知った上で、アパレルWeb通販に参入することで最短ルートで年商10億円に到達することができます。

第一の壁の乗り越え方 「勝ち筋に乗るために、とにかくマーケットに乗った商品選び」

第二の壁の乗り越え方 「利益化を目指しLTVを最大化する」

第三の壁の乗り越え方 「ブランド化を狙うチャネル別セッション強化」



## 2 月商別の最適な戦術でWeb通販を最短距離で成長させる

アパレルWeb通販は、月商によって最適な戦術が変わります。「品揃え」「販促」「組織・人材」「物流」「バックヤード」「商品開発」など、様々な項目の月商別戦略をインストールすることで、最短距離でアパレルWeb通販を成長させることができます。

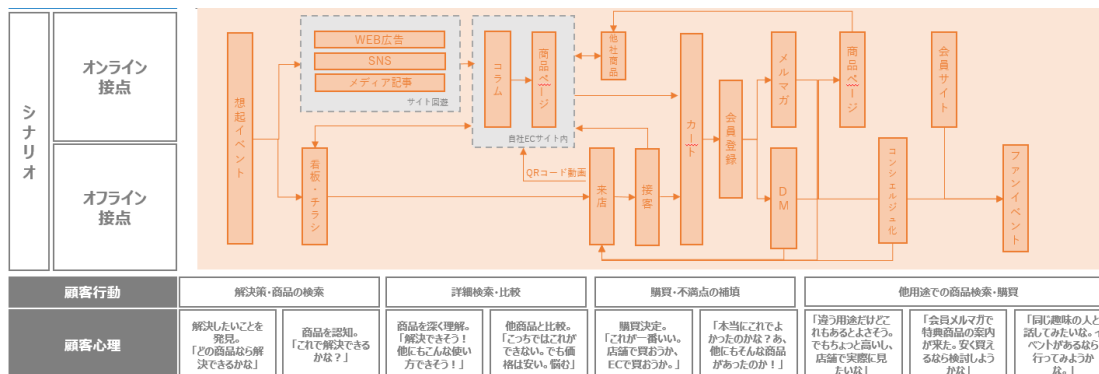
セミナーでは、先行するアパレル企業の業績アップのプロセスをもとにルール化した月商別戦術をご紹介します。

| 月商別    | 100万円以下               | 100万円～500万円           | 500万円～1,000万円         | 1,000万円以上             |
|--------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|
| 品揃え    | 定番商品を中心に、少量多品種の商品を揃える | 定番商品を中心に、少量多品種の商品を揃える | 定番商品を中心に、少量多品種の商品を揃える | 定番商品を中心に、少量多品種の商品を揃える |
| 販促     | 定番商品を中心に、少量多品種の商品を揃える | 定番商品を中心に、少量多品種の商品を揃える | 定番商品を中心に、少量多品種の商品を揃える | 定番商品を中心に、少量多品種の商品を揃える |
| 組織・人材  | 定番商品を中心に、少量多品種の商品を揃える | 定番商品を中心に、少量多品種の商品を揃える | 定番商品を中心に、少量多品種の商品を揃える | 定番商品を中心に、少量多品種の商品を揃える |
| 物流     | 定番商品を中心に、少量多品種の商品を揃える | 定番商品を中心に、少量多品種の商品を揃える | 定番商品を中心に、少量多品種の商品を揃える | 定番商品を中心に、少量多品種の商品を揃える |
| バックヤード | 定番商品を中心に、少量多品種の商品を揃える | 定番商品を中心に、少量多品種の商品を揃える | 定番商品を中心に、少量多品種の商品を揃える | 定番商品を中心に、少量多品種の商品を揃える |
| 商品開発   | 定番商品を中心に、少量多品種の商品を揃える | 定番商品を中心に、少量多品種の商品を揃える | 定番商品を中心に、少量多品種の商品を揃える | 定番商品を中心に、少量多品種の商品を揃える |

### 3 オンライン接客×Web通販で新たな店舗の形を構築する

新型コロナウイルスによる外出自粛や、ステイホームによる購入機会の減少、店舗への自粛要請によって、多くの店舗は販売不振に苦しんでいます。そんな中、オンライン接客とWeb通販を組み合わせることで過去最高の業績を記録しているアパレル企業があります。成功の秘訣は店舗と通販を区別しないこと。店舗だからできる試着や手触りの確認、スタッフとのリアルコミュニケーションといった良さと、Web通販の消費者の好きな時間・場所で情報収集と購買ができるという良さを組み合わせ、新たなアパレル企業の接客スタイルを構築します。

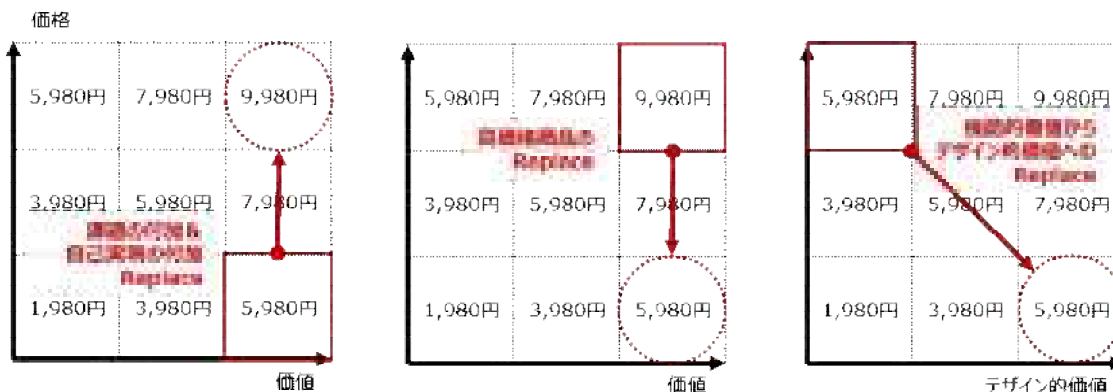
【オンライン接客×Web通販を組みあせた接客のシナリオ例】



### 4 売れるプライベート商品を開発するための3つのポイント

アパレルWeb通販で年商10億円を突破するためには、売れるプライベート商品を開発することが必要になります。しかし、プライベート商品の開発にはリスクも付きまといま。アパレル企業の想いを込めて開発をしてしまったばかりに、消費者ニーズに合わない商品が開発されてしまうのです。アパレル企業の想いと消費者ニーズが合致するプライベート商品を開発するための3つのポイントをご紹介します。

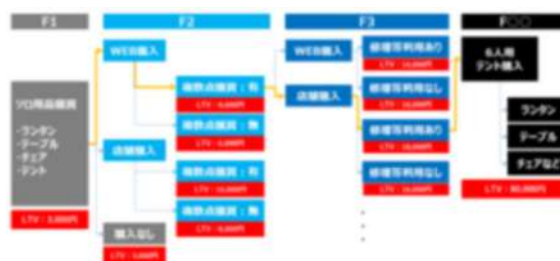
【3パターンの売れ筋商品のリプレースが商品開発を外さないポイント】



### 5 アパレルWeb通販に必須となるLINE接客の構築方法

アパレルWeb通販においてLINE接客の導入は必須の項目と言えます。あるアパレル企業様では、LINEの自動接客シナリオを構築したことで、24時間最適な接客をLINEで行うことを実現！毎月、前月対比250%のペースで月商を増やすことに成功しています。通販サイトごとに最適なLINE接客シナリオを構築する方法をご紹介します。

【LINE接客のシナリオ構築】

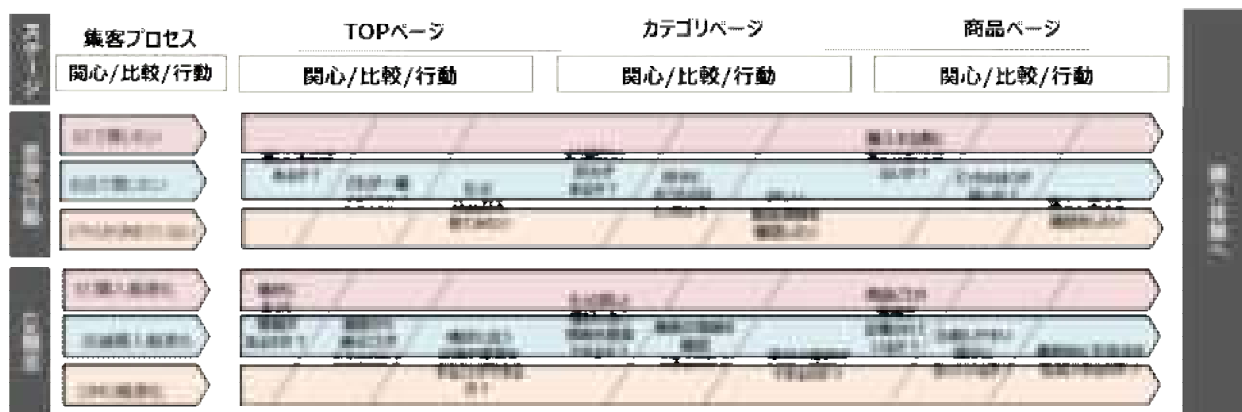


## 6 流通金額と競合分析から導き出す年商10億実現シナリオ

アパレルWeb通販において年商10億円を達成するためには、商品選定とコンセプト策定が非常に重要です。年商10億円を狙うことができる分野で参入をしなければ、事業が成長することはありません。既にWeb通販に参入して年商10億円を突破された企業様では、「商品の流通金額」「平均単価」「競合状況と見込めるシェア」などを算出し、年商10億以上を見込める分野への参入をすることを徹底されています。セミナーでは参入分野を見極める方法をご紹介します。

## 7 消費者の思想や行動を反映した通販サイト設計

自社が取り扱う商品を通販サイトに掲載するだけではアパレルWeb通販事業を大きく成長させることはできません。消費者の「おしゃれになりたい」「自分らしさを表現したい」といった想いや、購買行動を考慮して、「トップページ」「カテゴリーページ」「商品ページ」それぞれのページに明確な役割を持たせることで、購入に繋がりやすいWebサイトを設計します。



## セミナーを主催する株式会社船井総合研究所について

中小・中堅企業を対象に専門コンサルタントを擁する日本最大級の経営コンサルティング会社。業種・テーマ別に「月次支援」「経営研究会」を両輪で実施する独自の支援スタイルをとり、「成長実行支援」「人材開発支援」「企業価値向上支援」「DX(デジタルトランスフォーメーション)支援」を通じて、社会的価値の高い「グレートカンパニー」を多く創造することをミッションとする。その現場に密着し、経営者に寄り添った実践的コンサルティング活動は様々な業種・業界経営者から高い評価を得ている。

船井総研オフィシャルサイト <https://www.funaisoken.co.jp>

### 【会社概要】

|         |                                                                     |
|---------|---------------------------------------------------------------------|
| 会社名     | 株式会社船井総合研究所                                                         |
| 代表取締役社長 | 真貝大介                                                                |
| 資本金     | 3,000百万円(2020年12月末時点)                                               |
| 所在地     | 大阪本社: 大阪府大阪市中央区北浜4丁目4-10<br>東京本社: 東京都千代田区丸の内1丁目6番6号<br>日本生命丸の内ビル21階 |
| 従業員数    | 800名(2020年12月末時点)                                                   |

【大阪本社】



【東京本社】





ご入金確認後、マイページの案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

## アパレル通販参入セミナー 開催概要

お問い合わせNo. S079477

### オンラインにて開催

※全日程とも内容は同じです。ご都合のよい日時をお選びください。

日時・会場

2021年 **12月10日(金)** 開始 10:00 ▶ 終了 12:00 (ログイン開始 9:45より) **お申込期限: 12月6日(月)**

2021年 **12月13日(月)** 開始 16:00 ▶ 終了 18:00 (ログイン開始15:30より) **お申込期限: 12月9日(木)**

2021年 **12月16日(木)** 開始 16:00 ▶ 終了 18:00 (ログイン開始15:30より) **お申込期限: 12月12日(日)**

本講座はオンライン受講となっております。諸事情により受講いただけない場合がございます。ご了承ください。  
オンラインミーティングツール「Zoom」を使用いたします。Zoomご参加方法の詳細は「船井総研 web参加」で検索

対象

### アパレル企業の経営者・経営幹部の皆様

受講料

**一般価格** 税抜 5,000円 (税込 **5,500円**) / 一名様

**会員価格** 税抜 4,000円 (税込 **4,400円**) / 一名様

●お支払いが、クレジットの場合はお申込み手続き完了後の案内(メール)をもって、セミナー受付とさせていただきます。銀行振込の場合はご入金確認後、お送りする案内(メール)をもってセミナー受付とさせていただきます。●銀行振込の方は、税込金額でのお振込みをお願いいたします。お振込みいただいたにも関わらずメールがお手元に届かない場合や、セミナー開催4営業日前までにお振込みできない場合は、事前にご連絡ください。なお、ご入金確認できない場合は、お申込みを取消させていただきます場合がございます。●ご参加を取り消される場合は、開催3営業日(土・日・祝除く)前まではマイページよりキャンセルをお願い致します。それ以降は下記船井総研セミナー事務局宛にメールにてご連絡ください。尚、ご参加料金の50%を、当日の欠席は100%をキャンセル料として申し受けますのでご注意ください。●会員価格は、各種経営研究会・経営フォーラム、および社長onlineプレミアムプラン(ID:FUNAIメンバーズPlus)へご入会中のお客様のお申込に適用となります。

お申込方法

下記QRコードよりお申込みください。クレジット決済が可能です。受講票はWEB上でご確認いただけます。  
または、船井総研ホームページ(www.funaisoken.co.jp)、右上検索窓にお問い合わせNo. 079477を入力、検索ください。

お問合せ



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

船井総研セミナー事務局

株式会社 船井総合研究所

<E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp>

TEL: 0120-964-000 (平日9:30~17:30) ●申込みに関するお問合せ: 藤野 ●内容に関するお問合せ: 日坂  
※お申込みに関してのよくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください

### お申込みはこちらからお願いいたします

開催日程によって期限が異なりますので、ご注意ください。

■ 2021年12月10日(金) オンライン開催 【申込締切日 12月6日(月)】

■ 2021年12月13日(月) オンライン開催 【申込締切日 12月9日(木)】

■ 2021年12月16日(木) オンライン開催 【申込締切日 12月12日(日)】

