

## タイトル

「パリの展示会を3回スキップ？それでもなお安定したオーダー数を獲得できる理由とは」

今回は株式会社アタッチメントの営業・広報・ブランド事業部部長の安藤淳二さんにお話を伺いました。ATTACHMENTは日本でも有数のデザイナー熊谷和幸氏が立上げた日本のファッションブランドです。熊谷氏自身が日本全国の生地産地をまわって集めたこだわり抜いた素材を上品なムードに仕上げているのが最大の特色のブランドです。海外向けには「ATTACHMENT」と「VEIN」を発表しており、ウィメンズブランドとしては「FEMMENT」を展開中。国内、海外から数多くの注目を浴びるATTACHMENTさんにJOORをどのように活用いただいているかについてお話を伺いました。



+JOORを知ったきっかけ

ATTACHMENTさんには日本国内での活用ブランドが今ほどには多くない段階からJOORを導入いただいています。JOORを知ったきっかけは何だったのでしょうか。

安藤さん:「JOORを知ったきっかけは、海外セールス担当者からの紹介です。海外で多く利用されているということは導入前から知っていました。」

同じようなサービスは他にも数多く存在します。その中でもJOORを選んで頂いた理由はどこにあったのでしょうか。

安藤さん:「『やるしかなかったから。』です(笑)。そもそもアパレル業界は非常にアナログな世界で、オーダー管理などを紙の伝票で行っている会社もあります。一方、世界ではJOORのようなデジタルテクノロジーが発展しているなか、DX化していく必要性は感じていました。コロナ禍になってからは、その必要性に拍車がかかったように感じています。」

世間的にはデジタル化が進む一方、アパレル業界は依然としてアナログな部分が多く残っています。JOORはその点ではこれまでのアナログな部分を大きく改善できている側面があります。

それ以外にもJOORを選んで頂いた理由があるそうです。

安藤さん:「JOORが海外でも多く利用されているという点も大きな決め手になりました。日本国内でも多く利用されていますが、ATTACHMENTでは海外との取引も多いです。その点では海外の小売店とオンラインで受発注ができる仕組みが整っている点、さらには海外の有名小売店が数多く利用している点は非常に魅力的でした。大手の小売りだけでなく、小規模な店舗もJOORを導入していることも魅力的です。弊社で取引のある中国やロシアの百貨店もJOORを導入してくれているのでとても助かっています。」



#### +JOOR導入前と導入後の変化

JOOR導入される前はどのように展示会を開かれていたのでしょうか。

安藤さん:「年二回、パリと東京で展示会を行っていました。現地に出向いて、バイヤーさんと直接コミュニケーションをとっていましたね。その後、メールでやり取りを行い、紙やExcelを用いて受発注管理を行っていました。」

年に2回パリと日本国内で展示会を行っていたとのことですが、コロナ禍になって以降は展示会を開催するのも難しくなったのではないのでしょうか。

安藤さん:「そうですね、コロナ禍になってからはがらっと状況が変わりましたね。最後に行った海外での展示会は昨年(注釈 2020年)の1月で、それ以降は開催できていません。」

展示会ができないとなると、オーダー数にも影響が出てくるかと思いますが、JOORはどのように貢献できていたのでしょうか。

安藤さん:「JOORを導入して以降は、オンラインで展示会ができるようになりました。だからこそ、このコロナ禍になってからは本当に助かっていますね。実際に現地に出向けなくてもJOOR上で展示会ができる。これはJOORの大きな強みだと思います。オーダー数に関しても全く影響は出ていません。むしろ、これまで展示会を行っていた際のコストを考えると売上が変わっていない為、状況は好転していますね。」



#### +JOOR導入のメリット

ここまででもJOOR導入のメリットについて、安藤さんにいくつかお話頂きましたが、そのほかにはどういったメリットがありますでしょうか。

安藤さん:「展示会をオンラインでできるようになったという点以外で大きなメリットとしては、受注管理の手間が大幅に省けたという点です。これまで紙や取引先の自社フォーマットのオーダーシートで、受注管理がとても煩雑でした。しかし、JOORを導入して以降は、基本的にお客様がJOOR上で直接オーダーを入力くださるか、Excel Orderファイルを取り込むだけになっているので、処理がとても簡単になっています。」

やはり、受発注管理をアナログで行っている会社は多いようですね。

安藤さん:「とても多いです。国内の会社はもちろん、意外と海外でもアナログな会社は多いです。デジタル化できるだけでだいぶ効率化できるのでぜひ導入してほしいですね。」

受注管理の効率化はJOORの大きな強みの一つです。ぜひ検討頂けると嬉しいです。

JOORを導入する際に手間などはありましたでしょうか。

安藤さん:「特になかったですね。JOORの導入に関しては思っていた以上にすんなりできました。」

#### +JOORカスタマーサクセスチームの対応

JOORを利用しているうえで何か問題が生じた際などの、トラブル対応はいかがでしょうか。

安藤さん:「満点の対応です！（笑）。何かあった際にはカスタマーサクセスマネージャーが的確で迅速な対応を取ってくれますし、これまでに困ったことはないのも、とても安心できますね。JOOR導入後の展示会3回目にして、もう質問することなく利用できていますからね。」

#### +お客様からの反応

JOORを導入以降、ATTACHMENTさんのお客様からの反応はいかがですか。

安藤さん:「ポジティブな反応が多いですね。特にアナログな受発注のやり取りと比べて楽になったとの声をよく耳にします。どうしても1回目の展示会では操作面で分からないこともあるようですが、2回目以降は特に問題なく発注頂いています。今では、海外のお客さんはほぼ100%、国内のお客さんも75%強のお客さんがJOORでオーダーを入れてくれています。」

#### +今後JOORに期待したいこと

今後、JOORに期待されることがあればぜひ教えて頂けますでしょうか。

安藤さん:「JOORには受注管理の大幅な効率化を図れるという特徴に加え、ブランドと小売店がマッチングできるマーケットプレイスとしての魅力があると思います。正直、後者の点に関しては今後にさらに期待をしています。(笑)例えば、弊社がどこかの小売店とマッチングしても、取引をする上ではその相手の小売店を知らない限り信用面を担保することが難しいです。そういった面を担保してくれるようになったらさらに魅力的ですね！」

現在JOORでは担保面についての改善を図るサービスを拡充していくサービス開発を進めており、今後その面は大きく改善されていくと思いますので、ぜひマーケットプレイスとしての活用もさらに進めてほしいですね。

### ATTACHMENT

2022 Spring/Summer COLLECTION

### VEIN

2022 Spring/Summer COLLECTION

今後、JOORではこうしたお客様のリアルな声をもとにサービスの拡充とアップデートを行っていければと思います。

ATTACHMENTさんのこれからの成長にJOORが少しでも貢献できるように取り組んでまいります。ATTACHMENTさんのこれからの益々のご活躍を心よりお祈りしております！