

## 動向が注目されるファッションレンタルサービス

### ◆ 広がる「日常着」のファッションレンタルサービス

ネット経由で服を借りる新しいファッションレンタルサービスが広がっている。日本初の月額制ファッションレンタルサービスを開始したエアークローゼットは17年2月に2周年を迎えた。会員数は10万人に拡大し、レンタル服の流通総額（上代換算）は37億円に達している。従来から結婚式などの特別な場で着る服を貸し出すというレンタルサービスあるが、エアークローゼットなど、相次いで登場しているサービスは「日常着」を月額制で借りるサービスだ。PCやスマホなどから自分のサイズや好みを登録するとプロのスタイリストが選んだ服や自分で選んだ服が宅配便などで送られてくる。利用料金には、送料・レンタル・クリーニング代が含まれる。決められた点数の服を月1回、または何度でも借りることができ、気に入った服があれば買い取ることも可能だ。着用した服は、そのまま服を借りる際に同梱されてくる着払い伝票でコンビニなどから返却できる。

#### [ 定額制のファッションレンタルサービスの代表的な事例 ]

サービス名	利用料 (レンタル料・送料・ クリーニング代込み)	サービス内容・特徴	サービス開始時期 会員数
エアークローゼット	月額9,800円(税別) 1回3点レンタル	サイズや好みのスタイルを伝えと、スタイリストが選んだ上下3点が送られてくる。月に何度でも交換可	15年2月 会員10万人
メチャカリ	月額5,800円(税別) 3点まで手元における (返却時380円必要)	アイテムは、自分で選ぶ。サービスを運営するアパレル企業のストライブインターナショナルの新品の服が何度でも借り放題	15年9月 有料会員5千人 *アプリダウンロード 40万人
アールカワイイ	月額6,800円(税別) 1回3点レンタル	サイズ、好みのブランドやスタイルを登録するとスタイリストが選んだ服3点が送られてくる。月1回交換可。借り放題のサービス有	16年2月 会員数1万人
リープ (男性向け)	月額7,800円(税別) 上下コーディネート 2セット	ライフスタイルやサイズ情報を入力するとスタイリストからLINEで質問が届き、やり取りしながら服を選んでくれる。月1回交換可	16年4月 非公開

(出所：各企業のHPをもとにARC作成)

エアークローゼットは女性向けのサービスを提供していて会社などに着て行く通勤着や女子会といった場面で着る服をレンタルしている。利用者の年齢は20代後半～40代前半で30代が約半数を占めている。全体の約7割が働く女性で、半数は母親だ。費用をかけずに、様々なおしゃれが楽しめるという理由のほかにスタイリストが服を選ぶというサービスが、仕事や子育てに忙しい女性にとって服選

びに時間をかけたり、悩んだりする必要がなくなると好評だ。男性向けのサービスを提供するリーブの利用者は30～40代のビジネスマンが中心だ。スタイリストがSNSのLINEでやり取りしながら服を選んでくれる。休日のカジュアルウェアのコーディネートなどに自信がない人が悩むことなく流行の服を楽しめる。

### ◆新興アパレル企業がファッションレンタル事業に参入

サービスを提供する企業の大半はアパレルビジネスに関係のないIT関連企業だ。レンタルサービスは新品の服が売れなくなる懸念があり、大手アパレルは参入していない。しかし、新興アパレルのストライプインターナショナルはサービスを展開している。レンタルサービスを自社ブランドのお試しサービスと位置付け、レンタルでも服を着てもらい、その良さを体験してもらうことで購買意欲の向上につなげるという。同社によるとレンタル会員の約7割は新規顧客で既存顧客が新品の服の購入を減らすという傾向は見られないという。

### ◆IT技術やビックデータを事業戦略に活用

ファッションレンタルサービスに参入している企業に共通するのは、IT技術を活用した事業戦略だ。商品の物流コントロールから顧客データの管理至るまで、実験・検証を繰り返しながら独自のシステムを構築している。エアークローゼットは10万点もの服の在庫をメンテナンスやクリーニングなどを含めて一括管理する専用倉庫の運営を16年9月から開始している。さらに、顧客からフィードバックはビックデータとして蓄積・解析して商品の品揃えなどにも活用している。ストライプインターナショナルは、レンタルした服を古着として販売する事業も手掛けている。IT技術を用いて、販売した新品だけでなく、レンタル、古着の商品在庫や顧客IDなどを共通化し、いつでも同社の商品を選んでもらえるようなビジネスプラットフォーム作りを目指している。

レンタルファッションサービスの拡大の背景にあるのは、服の所有にこだわらず、その利用価値を重視する若年層を中心とした生活者の意識の変化だ。「服は購入して所有するもの」ということが大前提にあるアパレルビジネスが、レンタルサービスの拡がり今後、どのように変化していくのか注目される。

【新井佳美】