



静岡の松坂屋に出店したオリジナルブランドの店舗。男子向けの商品の多さや、靴や装飾品まで、ワンストップでコーディネートできるのが好評だ



株式会社KAJIN(カジン) 代表取締役 林 志英

身近なフォーマルウェアで 子どもとの思い出づくりを楽しんでもらいたい

2001年、私は人生の岐路に立っていました。

中国の大学で日本語と日本型経営を学んだ私は、日本での就職を希望し、大手物流会社に女性初の総合職として採用されました。女性でも実力に応じた評価と仕事のチャンスがあり、その一方で家族的な雰囲気の中で安心して働ける。恵まれた環境の中で、気づけば12年の月日が過ぎていました。

このまましっかり働けば、安定した将来は約束されている。でも、自分が本当にしたかったことは何だったのか。経営を学んだのは、将来自分で起業したかったから、日本の会社飛び込んだのは、そのノウハウを体験したかったからです。何かを始めなければいけないと思いつつ、個人でできることは限られています。5歳とゼロ歳の子どもを育てながら、昼間は働き、そのうえでできることはないかと考えたとき、まだ黎明期の、ネット通販に注目しました。しかし、何をどう売るのかもわからない。海外旅行のみやげを「アジア雑貨」と紹介したり、子どもたちの服やドレスを出品したり、フリーマーケットのような状態でした。日本人になじみのない雑貨は、まったく売れませんでした。ある日、購入者から「本格的な子どものドレスを探していて、やっとここで見つかりました。とても助かりました」というお礼のメールが届きました。商品の動きを調べると、確かに子ども服、それも

フォーマルな服が定期的に売れていました。

これは意外な発見でした。日本には、冠婚葬祭など、相手や場所に合わせて服装に気をつかう文化がある。そうした伝統を持つ日本でも、子どものフォーマル服を手でぎずに困っている親がいる。この人たちが私のお客様だと思つたときに、「何をどう売る」というコンセプトが決まりました。

方向性が決まると、ネットでのビジネスはとても効率的です。フォーマルな子ども服を求めてアメリカのネット市場にたどり着き、片言の英語でメールのやり取りをし、実際に買い付けにも行つてみると、フォーマルウェアは幅広い層で、日常の身近なものとして楽しまれていました。

子ども服を安く提供する。それだけでは価格競争に巻き込まれるだけです。KAJINでは発表会や結婚式などだけではなく、いろいろな機会に楽しむオシャレのために、豊富なアイテムをそろえ、服だけでなく靴やバッグまでのト



会社のある亀有のショッピングモール「アリオ亀有」で定期的に行っている「かめコレ」。「ウォーキング教室」も運営している

ータルコーディネートに力を入れています。昨年から、自社ブランドもスタートさせました。結婚式場やホテル、レストランなどから、「お客様から相談されたので」というお問い合わせも増え、関心の広がりを実感しています。

●会社概要

設立 2001(平成13)年
所在地 東京都葛飾区亀有
3-15-10 ツインビル3A
ホームページ <http://www.kajin.jp/>
資本金 300万円
従業員数 10人
事業内容 子どもフォーマルウェアの販売およびアクセサリや靴などの関連商品の販売
(千葉銀行取引店 松戸支店)