

成蹊大学 Society 5.0 研究所主催
2021 年度第3回講演会「ファッション業界に新潮流 ～DX/データ活用で実現するサブスクリプションビジネスでの挑戦～」
講演会当日にお寄せいただいたご質問へのご回答

Q. 競合他社も増えてきているようですが、他社との差別化はどうされていく方針ですか？

A. ご質問ありがとうございます。

ここでは具体的にはお答え難しいですが、事業上の差別化は事業戦略として実施していくことはもちろんです。

一方で、それ以上にお客様のサービス体験に向き合い、自社のサービスを継続的に改善することが一番大切だと考えています。

自社のビジョンを軸に、しっかりと継続的にサービス改善をしていくことで、競合環境に対しても優位性が得られていくと思います。

Q. データを活用するという観点でいうと多くの従業者が情報に触れることで業務効率や有効性を上げられる一方で、セキュリティ面など考慮すべきことも多くあるかと思いますが、その部分でのバランス感で気をつけられていることや、具体的に取り組まれていることなどはありますか？

A. ご質問誠にありがとうございます。

おっしゃるとおり、データを扱うことはそれと同時にセキュリティ等の責任が伴うものだと思います。

弊社では、データベースの設計から情報セキュリティ等含め自社でしっかりと実施をすることで、両面のバランスをとるよう意識しています。

特に B2C ビジネスの場合、多くの個人情報も扱うため、ご質問の情報セキュリティは非常に重要な観点だと思います。良い質問ありがとうございます。

Q. 気に入った服が来ない、とか入力項目が多くて申し込みにちょっと手間がかかる、などの意見もあるようですが、AI で改善するのに限界はないでしょうか？

A. ご質問誠にありがとうございます。

AI での改善は手段の一つだと考えています。AI だけなど偏った方法だと限界はあると思います。そのため、サービス改善に向け、仕組み化やアナログな方法等含めて色々な手段で改善を続けていくことが大切だと思っています。

Q. ご講演をお伺いして、例えば、高齢者、特に、老人ホームに入居している高齢者の方について、1個人の感想をお話致します。

高齢者は、なかなか買い物に行けず、ドライクリーニングや、アイロンも困難なこともあり、例えば、老人ホームなどでは、毎食（3度/日）を他人と食事をする場合も考えられます。

また、ホームで、時には楽しく過ごすため、普段とは違った服（あくまで、普段着の範疇で）と考えられる方があるかもしれません。

そのような方が生き生きと生活できるために、何か方法があればと思いながら、今日のお話をお伺いしていました（これはあくまで1個人の感想です）。

ご講演ありがとうございました。

A. 講演を聞いていただき、誠にありがとうございました！

また、エアーフローゼットがお届けするワクワクやお洋服の持つ力へのご共感誠にありがとうございます。

シニアの方向けのサービスも非常に需要があると思います。

以前何度か老人ホーム様などともディスカッションをさせていただきました。メンズ等の方が先になるかとは思いますが、今後弊社でも展開を検討しております。

誠にありがとうございます！

Q. 1回のレンタル期間は最短と最長で何日間ですか？お客さんの NEEDS は何日間かりたいのかなど興味をもちました。

A. ご質問誠にありがとうございます。

レンタル期間はお客様によって本当にさまざまです。

また、お客様のご利用の用途によっても変化することが多いかと思えます。

お客様のニーズが変化するのに合わせて、パーソナルなスタイリングをお届けしてまいりたいと思います。

【録画配信以降のご質問について】

講演者の Twitter アカウント (https://twitter.com/satoshi_amanuma)、及び、

Peing-質問箱-アカウント (https://peing.net/ja/satoshi_amanuma) にて

ご対応いただいております。

※必ずご回答いただけることを保証するものではありません。