



## 慶應義塾大学ビジネス・スクール

# アパレル販売員マッチングサービス〈MESHWell〉

5

## —ファッション販売の新しい働き方—

### イントロダクション

10

株式会社メッシュウェルが提供するサービス「MESHWell」はアパレル販売に特化したマルチサイドプラットフォームである。繁忙時間に接客力を高め売上を伸ばしたいストアとスキマ時間を使って効率的に接客の仕事をしたい販売員をオンラインでマッチングするもので、2019年にスタートし、順調に成果を出しつつあった。カテゴリとしてはBtoBのマッチングサービスであるが、片側は販売員個人であり一般的な企業対企業の取引とは異なる点が多い。アパレルの販売員という特殊な業務とアパレル企業の人的資源戦略など企業と働く人の関係性の他、店舗を訪れる顧客など、さまざまなステークホルダーにとっての利用価値・存在価値を向上できるかどうか同社の成功の成否を握っているといっても過言ではない。

15

### アパレル業界を取り巻く市場環境

20

2019年時点で、アパレル業界は数年間の停滞期を迎えていた。2018年の市場規模は約9.2兆円であった（図表1）。しかし、その内容を見てみるといびつな構造となっている。株式会社ファーストリテイリングが運営するSPA（製造小売）型ブランド「ユニクロ」が日本国売上高8,700億円を突破しており、日本を主な出展地域としている「ジーユー」の売上高2,400億円弱と合算すると1兆円を超える独走状態にある<sup>[1]</sup>。

25

<sup>[1]</sup> 株式会社ファーストリテイリング 2019年8月期決算短信

本ケースは慶應義塾大学大学院経営管理研究科准教授の山本 晶および同研究科修士課程の高崎史彦（M41）がクラス討議の基礎資料として作成したもので、経営上の適切もしくは不適切な状況処理を例示しようとするものではない。本ケースの作成にあたっては株式会社メッシュウェル 代表取締役笹田光平氏 および同社CSO（Chief Sales Officer）岡橋克木氏に貴重な情報を頂いた。ここに感謝の意を表したい。

本ケースは慶應義塾大学ビジネス・スクールが出版するものであり、複製等についての問い合わせ先は慶應義塾大学ビジネス・スクールまで（〒223-8526 神奈川県横浜市港北区日吉4丁目1番1号、電話045-564-2444、e-mail:case@kbs.keio.ac.jp）。慶應義塾大学ビジネス・スクールの許可を得ずに、いかなる部分の複製、検索システムへの取り込み、スプレッドシートでの利用、またいかなる方法（電子的、機械的、写真複写、録音・録画、その他種類を問わない）による伝送も、これを禁ずる。ケースの購入は<http://www.bookpark.ne.jp/kbs/>から。

30

Copyright © 山本 晶、高崎史彦（2020年4月作成）