

洋服サブスクECモール：

Circle



Powered by **Burst株式会社**

こんな課題ありませんか

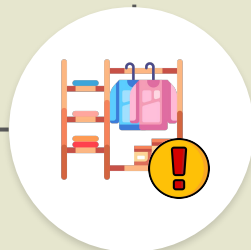


余剰在庫

アパレル業界では毎年15億着もの洋服が売れ残るなど、余剰在庫が深刻な問題となっています。大量生産による環境負荷も加わり企業の利益だけでなく地球環境にも大きな負担をかけています。

収益減少

物価高や増税、金利増加により消費者が節約志向になっているため、アパレル業界は低価格競争が激化し難しい状況が続いています。



コスト

競争激化による収益源とコロナ行こう高勝している販売管理費、配送料が人材不足と相まってアパレル業界の経営を圧迫しています。

環境問題

洋服作りはCO2排出や水資源の大量消費など環境に大きな負担をかけています。企業は利益追求とともに環境への配慮も求められる難しい時代です。消費者も環境に関心を持ち、洋服の再利用を意識するようになってきました。



Circleの解決策



余剰在庫

アパレル業界では毎年15億着もの洋服が売れ残るなど、余剰在庫が深刻な問題となっています。
大量生産による環境負荷も加わり企業の利益だけでなく地球環境にも大きな負担をかけています。



収益減少

近年の物価高や増税により、節約志向になっていることも、服が売れない要因になっています。そのような背景から、企業も低価格競争に乗り出しており、今後はますます競争がし烈化...



コスト

競争激化による収益源とコロナ行こう高勝している
販売管理費、配送料が人材不足と相まってアパレル業界の経営を圧迫しています。



環境問題

洋服作りはCO2排出や水資源の大量消費など環境に大きな負担をかけています。
企業は利益追求とともに環境への配慮も求められる難しい時代です。消費者も環境に関心を持ち、洋服の再利用を意識するようになってきました。

在庫負荷の軽減、効率化



当社サービスCircleマーケットプレイスに商品を委託することで、御社の負担を軽減できます。
煩雑な在庫管理はCircleが負担します。

Circleの解決策



余剰在庫

アパレル業界では毎年15億着もの洋服が売れ残るなど、余剰在庫が深刻な問題となっています。
大量生産による環境負荷も加わり企業の利益だけでなく地球環境にも大きな負担をかけています。



収益減少

物価高や増税、金利増加により消費者が節約志向に
なっているため、アパレル業界は低価格競争が激化し難しい
状況が続いています。



コスト

競争激化による収益源とコロナ行こう高勝している
販売管理費、配送料が人材不足と相まってアパレル業界の
経営を圧迫しています。



環境問題

洋服作りはCO2排出や水資源の大量消費など環境に大きな負担をかけています。
企業は利益追求とともに環境への配慮も求められる難しい時代です。
消費者も環境に関心を持ち、洋服の再利用を意識するようになってきました。



売上アップへ



商品の寿命を伸ばし3つのサービス（Circle、U-Circle、New Circle）を組み合わせさせたCircleの仕組みは価格競争への懸念を軽減、外的な要因に左右されない安定的な売上の獲得につながります。

Circleの解決策



余剰在庫

アパレル業界では毎年15億着もの洋服が売れ残るなど、余剰在庫が深刻な問題となっています。
大量生産による環境負荷も加わり企業の利益だけでなく地球環境にも大きな負担をかけています。



収益減少

物価高や増税、金利増加により消費者が節約志向になっているため、アパレル業界は低価格競争が激化し難しい状況が続いています。



コスト

競争激化による収益源とコロナ行こう高勝している
販売管理費、配送料が人材不足と相まってアパレル業界の経営を圧迫しています。



環境問題

洋服作りはCO2排出や水資源の大量消費など環境に大きな負担をかけています。
企業は利益追求とともに環境への配慮も求められる難しい時代です。
消費者も環境に関心を持ち、洋服の再利用を意識するようになってきました。



販売管理費の削減



アパレル業界が抱える高額な広告費、物流、人件費、店舗料、などの販売管理費は利益に悪影響を及ぼす重要な課題となっています。
Circleに商品を委託することでこれらのコスト削減が期待できます。

Circleの解決策



余剰在庫

アパレル業界では毎年15億着もの洋服が売れ残るなど、余剰在庫が深刻な問題となっています。
大量生産による環境負荷も加わり企業の利益だけでなく地球環境にも大きな負担をかけています。



収益減少

物価高や増税、金利増加により消費者が節約志向になっているため、アパレル業界は低価格競争が激化し難しい状況が続いています。



コスト

競争激化による収益源とコロナ行こう高勝している
販売管理費、配送料が人材不足と相まってアパレル業界の経営を圧迫しています。



環境問題

洋服作りはCO2排出や水資源の大量消費など環境に大きな負担をかけています。
企業は利益追求とともに環境への配慮も求められる難しい時代です。
消費者も環境に関心を持ち、洋服の再利用を意識するようになった。

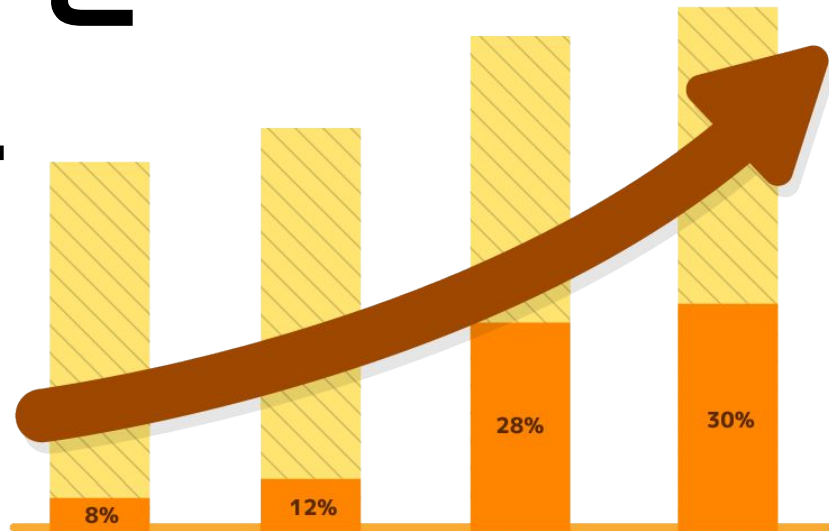


シェアリングでサステナブルに



消費者の環境問題に対する意識の高まりからアパレル業界のトレンドにも変化をもたらしています。
シェアリング、リユース、古着市場を活用し新たな販路を開拓する場にできます。

まず、
Circleのメリットと
仕組みを理解



Circleに出店するメリット

新規販路を開拓

拡大

洋服サブスクリプション、古着販売、新品販売という
3つの軸を活かして新規販路を開拓。
売上**8~25%拡大***が期待できる。



削減

Circleに商品を預けるだけで、販売管理
費を最大**22%削減**可能。
自社で新規ECをゼロから構築するより、
Circleに出展するだけでリソースを節約
しつつ収益アップ。



最適化

オペレーションや管理をお任せください。
例えばCircleを活用頂くと御社商品一つに対して
利益が複数回発生。
オペレーションの**最適化**をサポート。



サービスの主軸



Circle

弊社が提供している環境の3つプラットフォーム。
(セットアップ・初期費等一切頂きません。)



Circle 会員制サブスクEC

商品は、登録後から1年に渡ってレンタル料金を稼ぐ*。
品質担保のため、1点の最大レンタル回数は当社規定により判断。



U-Circle 古着・リユースEC

商品登録から1年満了後、商品をCircleより取り下げU-Circleにて古着として販売される。販売売上は御社に還元。*



New-Circle プレミアム会員EC

既にCircleの会員になっているユーザー又は、New-Circleのプレミアムユーザーはお気に入りの商品を特別な値段で購入可能。販売売上は御社に還元。*

*Circle、U-Circle、New-Circleの売上に手数料が発生します。

Circleの仕組み

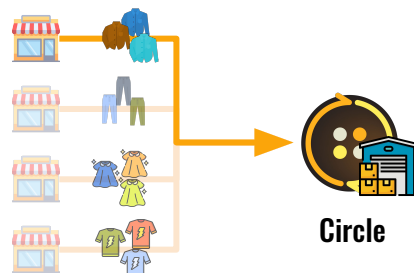
Circleの簡単な図解

Circleに出店登録



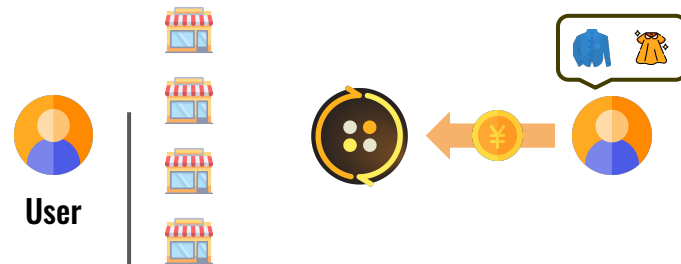
出店するのにアカウント作成し、Circleに登録する必要がある。

商品受託



プロフィールを設定完了後、出店商品を登録し、Circleまで送る。

注文



ユーザーがお気に入り商品を注文する。

発送・Brand売上発生



注文の処理が完了でき次第、御社の売上が発生する。

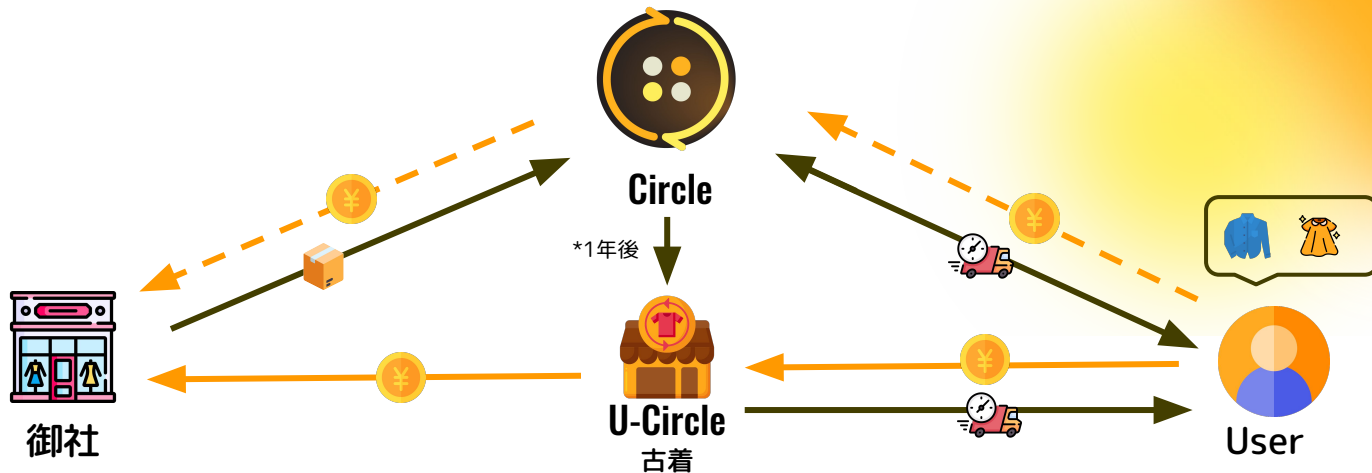
使用後の返却とリピート



ユーザーが商品を返却したらリピート。

Circle & U-Circleの連動仕組み

基本的にセットの出店になる

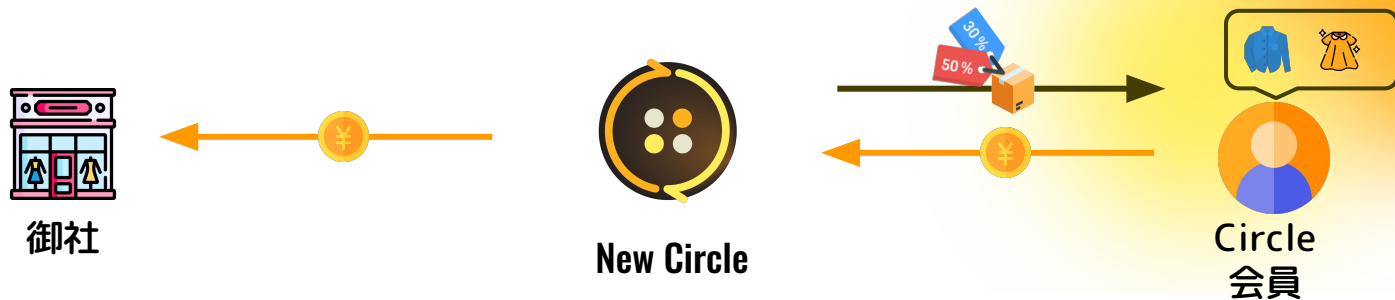


- ¥ **御社商品の運用による売上** (商品1点単位) :
 - ・ Circle → レンタル1回当たり
 - ・ U-Circle → 中古品として販売

※商品の所有権は中古販売又は、新品販売が完了されるまで出店企業様にあります。
 ※※Circleにて運用中の商品にはユーザーによる瑕疵が発生した場合、ユーザーが弁償義務が付けられます。

New Circleの仕組み

サービス+α



Userがレンタルサービスで試してみた服がお気に入りの場合、
Circle会員又はNew Circle会員として特別な価格で新品購入できる。

- 御社商品の運用による売上 (商品1点単位) :
- ・ New Circle → 新品販売

※商品の所有権は、商品販売が完了されるまで出店企業様にあります。

プラットフォーム

出店ダッシュボード

The image displays three overlapping screenshots of a retail platform's storefront dashboard. The leftmost screenshot shows a 'Registered Products' table with columns for product name, SKU, stock status, and brand. The middle screenshot shows an 'Account Summary' with metrics for monthly sales (450,000), rental count (300), and period selection (2024/01/01 to 2024/05/31). The rightmost screenshot shows a 'Store Brand Overview' with a grid of brand cards like 'Awesome brand', 'HeritageKnits', and 'UrbanElegance'.

簡単なインターフェースでは御社の基本情報、取引方法、出店商品の管理ができる。

弊社ブランドページも簡単な操作で管理できる。

売上拡大

1点当り目安(例:原価 3500円)

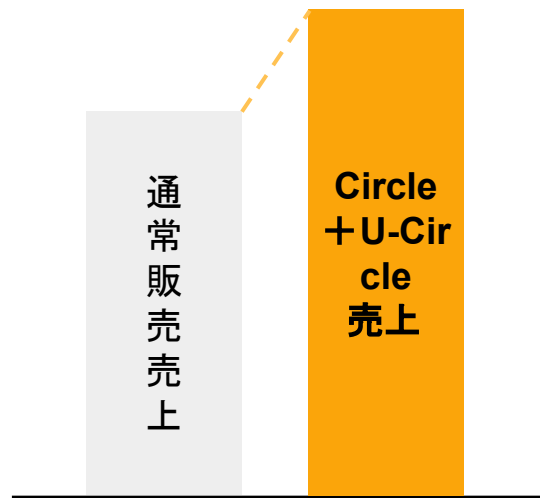
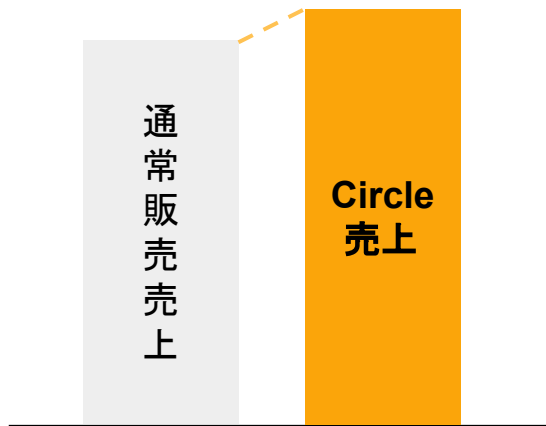
8%

通常の販売と比較して、Circleの会員制サブスクリプション単体の売上増加の想定値。



25%

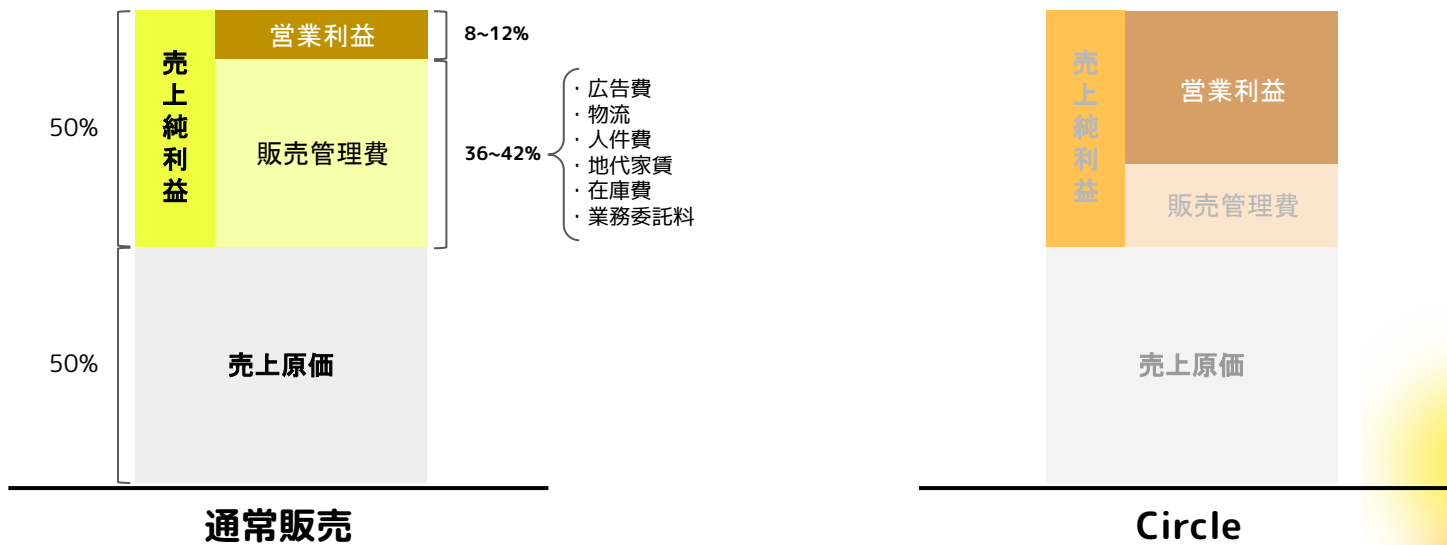
商品がサブスクリプションのサイクルが完了すると、中古品として販売される。レンタルの売上に中古品の販売売上を加えた増加想定値。



コスト削減

1点当り目安(例:原価 3500円)

Circleに出店することによって販売管理費（**広告費、リテール業務委託料、物流、人件費、在庫管理、地代家賃等**）を大幅に削減できる



最大手のファーストリテリング、H&M、しまむら社もせいぜい8%~12%の利益を締める。

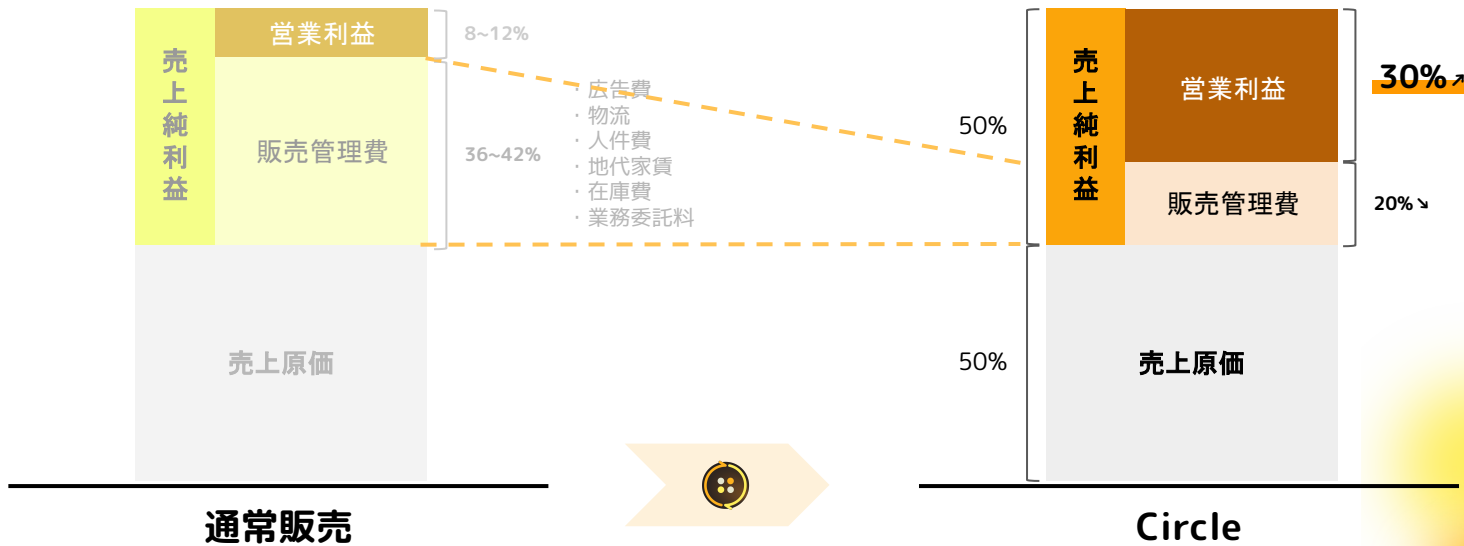
コスト削減・利益率アップ

1点当り目安(例:原価 3500円)

22% ↓

~42%

20%



売上に一番重いコストをカット出来た上、**営業利益**が大幅に増加。

*数字が商品、時期、予想できないコストの影響で変動する場合があります。

オペレーション役割

Task	 御社	 Circle
商品・商品リスト・画像提供	✓	
在庫管理		✓
配送・返却管理		✓
販売・検品・品質管理		✓
クリーニング・維持		✓
カスタマー対応		✓
広告		✓
その他オンデマンドのTask		✓

Key Takeaways



在庫管理軽減: Circleに商品を委託



コスト削減: オペレーションもCircleにお任せ



販売の最適化: 商品の寿命を伸ばし、収益ポテンシャルを拡大



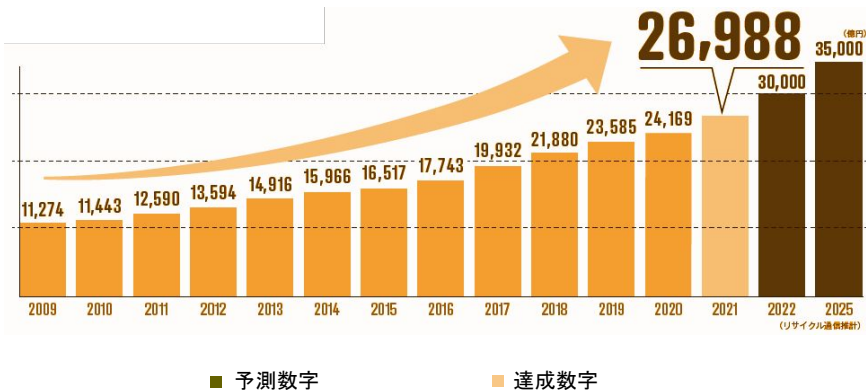
売上アップ: 商品1点当たりの単価が伸び、サブスクでも中古でも新品でも効率よく手取りを増やす

参考資料

市場トレンド

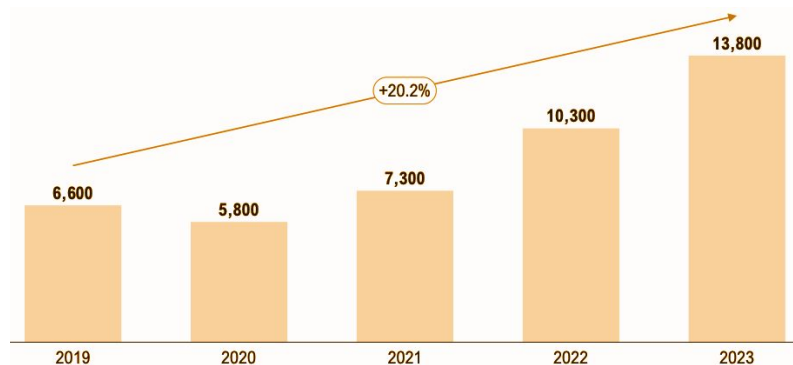
リユース

並行してリユースの市場も認知度が上がり、カスタマーは環境問題に注目と興味が広がっている。
サステナブルなファッションがこの先のものになる。



レンタル

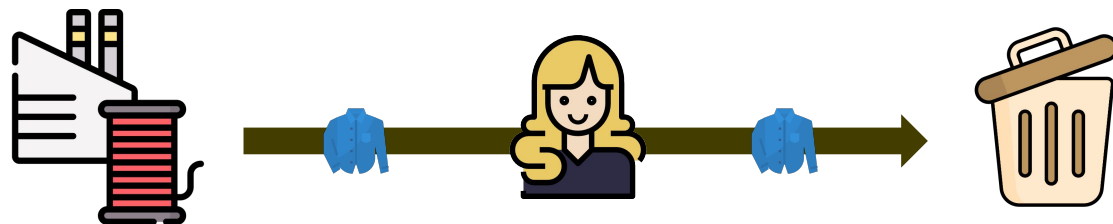
アパレルのレンタルサービスが着実に成長する見通し。
特にコロナ時代の中でこのトレンドがスピードアップした。



*100万円単位

Sustainability ・ 環境

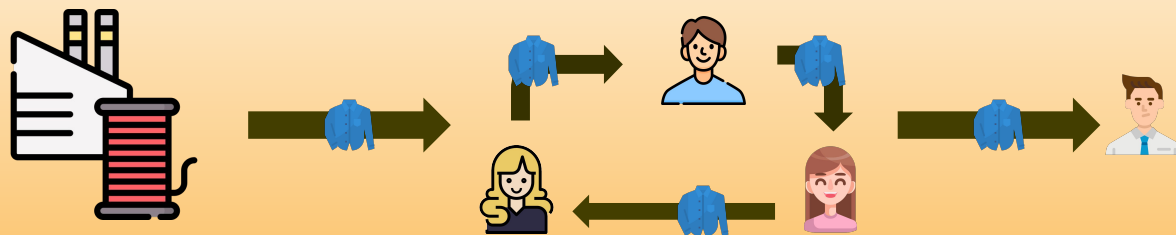
従来フロー



大量生産、余剰在庫または売れ残りとウェイトが主な問題になる。
個人レベルでは環境問題がまだ浸透できていない時代を表す。

よりは ↓

次世代フロー



リユース、中古とシェアリングなどはメイン軸になりかけている。
環境問題とSDGsは消費者個人まで浸透している。
在庫を効率よく運用、ウェイトを削減。

End Of Document