



「ビッキー」「ロイヤルパーティー」
などを揃える



運営する三姉妹(右から
実さん、宏美さん、栞美さん)

チームワーク生かし
徐々にファン増やす

「地域にない」から欲しい

長女の宏美店長は、ビッキーで社長やエリマネシャアを誘って、家族の婦人服専門店「パリラガル」(大塚新城市)の新店を開くにあたり、次女の栞美さんとビッキーを退社し、08年4月、シスターbyパリラガルを開いた。

出陣の機に重視したのは市場分析。「手頃な価格で着るシャツやブラウスを扱う専門店が大阪府北部には少なく、他府県にもなかった」(三手宏美店長)。ため、「エレガンスでシャアな「ビッキー」「ロイヤルパーティー」「スパイラルガル」など、高級店展開するブランドを中心

3姉妹が運営するセレクトショップ

シスターbyパリラガル

に似て、差別化する。

レザージャケットでもビッキーの2万円台後半とロイヤルパーティーの2万円台前半を揃えるなど、「同アイテムで価格帯を高く、低く3つ揃える」ことで様々な顧客に対応する。顧客の多くが、所帯水産が高い20、40代の主婦だが、「今の消費者は、トレンドを追ってシーズンで何回も買い替える」という買い替えるため、値頃でないを買って「もたない」と価値観をポイントに挙げる。

当初、売り場は越前市だった。だが、「顧客が徐々に増えてきた」ため、今年6月に移転した。約150平方メートルに拡大した。

「このエリアには価格の高い靴はたくさんあるが、シャツや買いやすい価格帯の靴がない」とこれまでほとんど扱ってなかった靴を商品構成の軸に置き、店頭の前面に配置した。

「スパイビーニア」や「ベントマーズ」など、1万円から2万円程度の、パンプスやクロコチール程度の商品を揃える。その結果、「靴の買い回りが増えている」と言い、今後トレンド靴の扱いも深まり、立ち上がりは早くも良い期間販売できる靴やバッグ、アクセサリーなどの販路開拓をさらに進めたい。

「姉妹がのチームワークは抜群。経営、IT、VMなど得意分野も違い役割分担もできている。今後ともこの個性と地域に密着することで情報を集め、ニーズはあっても市場にない商品を探したい」と三人。