

サンエー・インターナショナルが19年春にスタートしたレディースブランド「ルフィル」は、今の時代に合ったコンフォータブルでグリーンな大人服でファッションビル市場を開拓する。9月にはニューマン新宿に1号店を出店しており、今後5年で8~10店を目指す。

ルフィルは同社の「アドーア」のメンバーが関わり、事業部長を野々山嘉人氏、ディレクターを黒木麻里子氏、チーフデザイナーを田中宏幸氏が務める。アドーアから派生しているがセカンドラインではなく、あくまで新ブランドとの位置づけだ。上質な物作りは生かしつつ、よりデイリーに振っており、ストレスの無い着心地も重視する。さらにスタイ

サンエー・インターナショナル「ルフィル」

リングで抜け感や軽さを表現する。価格は、ボトムでアドーアが2万6000~5万円台に対し、ルフィルは1万円台半は3万円台半は。19年春夏にカプセルコレクション

からスタートし、複数の商業施設に期間限定店を出しニーズを探った。ニューマンでの期間限定店は予想以上の販売結果となり、正式出店に至った。9月は10%オフ期間も予算を

女性が目立つ」。リラクセス感がありつつもきれいなデザインが好評で、ウール・カシミア混のロングニットトップなどニット類中心に売れている。スト

レッチのきいた前スリットのパンツも春夏から人気が続く。色物も好評だ。大人の肌をきれいにさせる鮮やかなグリーンやロイヤルブルーなどを打ち出している。冬に向けカシミア100%のリバー縫製のコート(9万8000円)やボンチョなどアウターも推す。価格に対して素材や仕様の付加価値を高くしている。

ファッションビルの大人市場を開拓



上質なウールやカシミアにこだわったコートも充実

10%上回るなど出足は好調で、館の集客力に加えてルフィルが想定する30~40代の客層も多いという。「無名のブランドでも感度や品質に納得すれば購入する、審美眼を持った

している。例えばアイロンの手間を減らすため、機能素材でシワになりにくいシャツなどを作った。都心のファッションビルでは大人向けの高価格業態がいくつかあるが、「もっとエレガンスやカシミアが強かったり、ルフィルとはテイストが違う。我々のテイストと価格帯のブランドのニーズは確実にある」とみている。

ファッションビル

今後の出店は大都市のファッションビルを中心に想定し、来春夏にも1店を計画する。並行して期間限定店も出店する。ブランド認知を上げ、「ルフィルを自掛けて買いに来る店にしたい」考えだ。EC販売も好調という。中長期的に売上高15億~20億円を目標とする。