

「理想のはたらく場所を創る」ことで日々成長していく

株式会社 HYBRIDSTYLE 大阪府東大阪市

株式会社 HYBRIDSTYLE は、主に時計、ワイシャツを中心にインターネットによる通信販売を行っている会社である。商品やコンセプトごとに異なるネット上の 11 店舗で販売を行う多店舗展開や、自社で倉庫を持ち、仕入れから物流まで一元管理することで、お客様の要望に正確、迅速に対応できる体制を構築している。

平成 21 年創業、社員平均年齢 26 歳の若い会社であるが、変化に富んだ業界の中で、社長を中心にインターネット販売の圧倒的なノウハウと技術、知識を武器に成長を続けている。

会社概要



会社名：株式会社 HYBRIDSTYLE
所在地：大阪府東大阪市永和 2 丁目 2-8
電話：06-6730-5551
FAX：06-6730-5553
創業：2009（平成 21）年 12 月
設立：2009（平成 21）年 12 月
代表者：代表取締役 伊藤 梓
資本金：3,000 千円
従業員：50 名
事業内容：インターネットによる通信販売
URL：<http://hybridstyle.co.jp/>

インターネット販売会社を立ち上げ

同社は、平成 21 年 12 月に現社長である伊藤梓氏が、大阪日本橋でインターネットによる通信販売を行ったのがはじまりである。

社長は奈良の通販会社に勤務し、主にインターネット販売業務に携わっていた。平成 18 年には独立し 3 人でインターネット販売会社を大阪市内で立ち上げ、3 年間で年商 3 億円の企業に成長したが、経営方針の違いからその会社を清算し、平成 21 年 12 月、株式会社 HYBRIDSTYLE を設立した。

当初は 2 名で立ち上げたが、現在では社員 50 名にまで増加。新卒採用が多く、社員の平均年齢は 26 歳と非常に若い。

同社は、社長がサラリーマン時代に培ったインターネット販売に関するノウハウを駆使し成長してきた。これまでの経験から、ターゲット商品として保管スペースがあまり要らず、販売会社の知名度もほとんど影響しない「腕時計」に目をつけ、大手メーカーの代理店、卸売店にアプローチをかけた。「最初は、タウンページの上から順番に電話したり、訪問するなどして取引をつけてきた」と伊藤社長は語る。こうした地道な活動により、1 つ取引先の信用を得るとそこから紹介を受けるなどし、現在では大阪で 50 社以上の時計関連の取引先を有している。

当初、腕時計を主力商品と考えていたが、最初は時計ブランド名で客を集められるものの、消耗品でないことからリピート率も低いため、あらたな軸となる商品が必要と考えた。そこで目をつけたのが「ワイシャツ」である。リピート率が高く保管場所を大きく取らない上、ネクタイ、タイピン、カフスボタン等ビジネス商品もあわせて販売



本社社屋

できるという利点がある。現在は自社ブランド化しており、中国の協力工場とうまく連携しながら、高い利益率を確保している。今では腕時計とワイシャツ関連で売上の大半を占めている状況である。



主力商品の腕時計

多店舗展開により独自性をアピール

伊藤社長は世の中の変化に対応し、様々なビジネスモデルを組み合わせることで、新しいモデルを創り上げている。この考え方は同社の社名「HYBRIDSTYLE」にもしっかり刻まれている。

特徴的なものとして、多店舗展開があげられる。同社は、まずヤフーや楽天などのインターネット上のモールに店舗を開設し（現在 11 店舗）、社員を店長やスタッフとして店舗経営させるというやり方を取っている。多店舗にする理由は複数あり、「まず第一に顧客ニーズにあわせ、商品やコンセプト毎にショップを展開することで、ヒット率を高める狙いがある。第二に、社員を店長にし権限を持たせることで、店長、スタッフとも自ら考え、様々な変化に柔軟に対応できるようになり、この業界を生き抜ける人材に成長できる」と社長は考えている。

また、新規顧客開拓のためアクセスデータの管理をする会社や配送業務を担当する会社を持ち、注文、梱包までグループ会社内で完結することで迅速な対応を可能としている。特に、在庫管理には注意を払っており、欠品を出さないよう、過去のデータ等を収集、蓄積し、必要な数量を割り出すことで、適正在庫を確保し不良在庫の削減に努めている。

人材育成による「理想のはたらく場所」の実現

同社は、設立以来「理想のはたらく場所を創る」を経営理念としている。

「会社として高い収益をあげることは大切だが、楽しさや充実感にあふれる仕事、そして将来へのポジティブなビジョンがあってこそ人は頑張れる。それが会社の成長につながっていく。この好循環が重要であり、今後も全員で実現していきたい」と社長は語る。

そのためには、人材育成が重要であり、「書籍購入制度」と呼ばれる、会社負担で社員が自由に書籍を購入し業界の知識を幅広く収集したり、「ネットショップ実務士」という資格を取ることを奨励している。また、中国のワイシャツ製造協力工場や海外の市場、展示会の視察等年間 10 回程度の海外研修なども行っている。

また、店長会議を定期的で開催することで、サイト運営の成功事例等ノウハウの共有を図り、売上増に努めている。



同社社員の皆さん

今後については、「ワイシャツに続く自社ブランドの構築に力を入れていきたい。そのために多数ある店舗それぞれが独自性を出し、自社ブランドとなる商品を作って欲しい」と語る社長。

「理想のはたらく場所を創る」という経営理念を実現し、多店舗展開やデータに基づく強力な販売力と自社ブランド商品を前面に打ち出していくことで、さらなる成長が期待される。

（中井正人、東尾 稔）