



EST. 1902

アメリカ J.PRESS事業の 成長戦略について

2025年10月2日

ONWARD HOLDINGS CO., LTD.

アメリカで123年の歴史と確かな価値を持つ、J.PRESS事業の拡大を推進

■ アメリカでのJ.PRESS INC.とオンワードグループの沿革概要

■ J.PRESSについて

1902年にコネチカット州ニューヘブンで創業。
アイビーリーグスタイルを生み出し、フランク・シナトラなどの文化人や、フランクリン・ルーズベルト、ジョン・F・ケネディ、ジョージ・H・W・ブッシュなどの歴代大統領を含む、アメリカを象徴する多くの人物たちが愛用。
現在、ニューヨーク、ニューヘブン、ワシントンD.C.、東京に旗艦店を構える。



創業時のJ.PRESSニューヘブン旗艦店



創業者ジャコビー・プレス氏
(1908年)

■ オンワードグループとの関わり

アメリカの歴史あるトラッドブランド事業を展開したいとの思いから、1974年に、J.PRESSの日本におけるライセンス契約を締結。
1986年に、J.PRESS創業家のアービン・プレス氏から提案を受け、全株式を円満に取得。



アービン・プレス氏 (1985年)

2030年度売上計画

2024年度実績 売上高15億円（1千万ドル）を10倍に拡大し、
2030年度 売上高150億円（1億ドル）を目指す

（百万円）

	店舗売上	EC売上	その他売上 （ライセンス等）	売上計
2024年度	750 (3店舗)	700	30	1,480
2030年度	6,000 (20店舗)	7,500	1,500	15,000
構成比	40%	50%	10%	100%

2030年度までにアメリカでの店舗数を20店舗とし、
 店舗売上比率40%、ECについては売上比率50%を計画

■ 計画達成のための施策

■ 実績ある現地人財の登用

今後のアメリカ J.PRESS事業の飛躍的な拡大に向けて、

ジャック・カールソン氏をJ.PRESS INC.の クリエイティブディレクター兼プレジデントに登用

【経歴】

ニューヨーク発のブランド、「Rowing Blazers（ローイングブレザーズ）」の創設者であり、同ブランドの元CEO兼クリエイティブディレクター。(24年に事業譲渡) ECを中心に同ブランドを急成長させ、デジタルマーケティングのノウハウを持つ。セレブリティやメディアとのコネクションがあり、有名ブランドとのコラボレーションを数多く実現。

ジョージタウン大学で学士号、オックスフォード大学で博士号を取得。

ローイング（ボート競技）の元アメリカ代表。現在38歳。



クリエイティブディレクター兼プレジデント
ジャック・カールソン

ジャック・カールソンによる新体制の構築。
主要ポジションに経験豊富な人財を登用し、
これまでのノウハウを活かして事業拡大を推進。

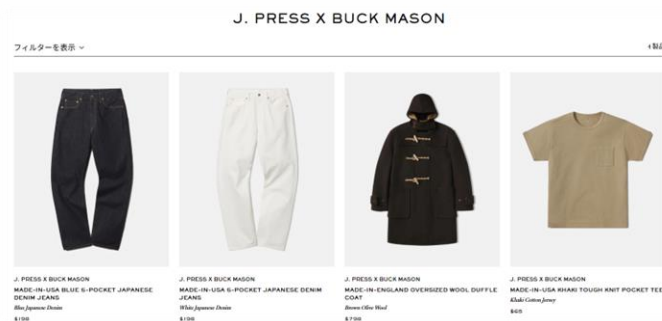
■ 計画達成のための施策

■ 新コレクションの開発

① ブランドの世界観を強く表現できるキーアイテムの追加



② ブランドにふさわしいコラボレーションの定期的なローンチ



③ アメリカ、カナダ、イングランドや日本などプレミアムな地域での生産によるブランディングとコンパチターとの差別化

④ ユニセックスで着用できる商品の拡充、および将来に向けてウィメンズ商品の展開も検討

■ 計画達成のための施策

■ ニューヨークファッションウィークへの公式参加

9月11日にニューヨークで34ルックスのランウェイショーを開催し、200名以上の招待者が来場。多くのアメリカメディアが取り上げ、高い評価を得るとともにブランド認知を促進。



■ 計画達成のための施策

■ リアル店舗の積極的な出店

① 既存店舗の好立地への移転

来年度、ニューヨーク店、ワシントンD.C.店ともに、より集客が見込める目抜き通りへの移設オープンを計画。

ジャック・カールソンの新ディレクションによる内装を予定。



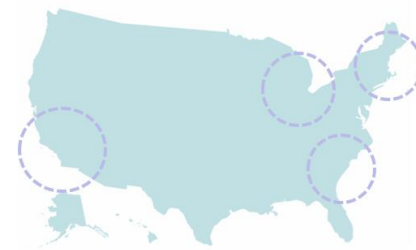
現J.PRESS ワシントンD.C.店



新ディレクション案

② アメリカの主要都市およびその郊外の高所得者層が多い地域への新規出店

過去に店舗のあったマサチューセッツ州ケンブリッジを候補に、東海岸や西海岸の主要都市にも積極的に出店。
また主要都市の郊外に広がる閑静な高所得者が多い地域のショッピングエリアへの出店も検討。



今後の主要出店検討エリア

■ 計画達成のための施策

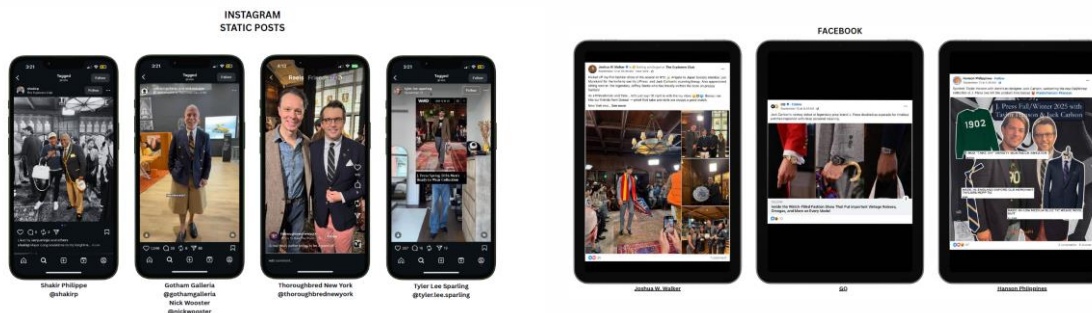
■ EC売上の更なる拡大

①ECサイトの大幅刷新

全ての商品について画像の差し替えと情報の充実。

②デジタルマーケティングの強化

デジタルマーケティングやSNSでの発信に注力し、幅広い客層にアプローチ。
ECのみならず店舗への送客を促進。



③組織体制の刷新

EC、デジタルマーケティングに精通した経験豊富な人財を採用し、組織体系を強化。

■ ライセンス事業の展開

ブランドを毀損しない、百貨店など有力リーターとのJ.PRESSのライセンス事業を計画。



本資料のいかなる情報も、弊社株式の購入や売却などを勧誘するものではありません。
また、本資料に記載された意見や予測等は、資料作成時点での弊社の判断であり、
その情報の正確性を保証するものではなく、今後予告なしに変更されることがあります。
この情報に基づいて被ったいかなる損害についても、弊社および情報提供者は一切責任
を負いませんのでご承知おきください。