

新世代キャリアに向けたリアルクローズブランド「ノーブル バース」 2007年春デビュー！

株式会社オンワード樫山(東京都中央区 代表取締役社長 上村 茂)は、25歳～30歳(コアターゲット27歳)の女性に向けた、新世代キャリアブランド「ノーブル バース(Noble Birth)」を、2007年春から全国主要百貨店で展開します。

25歳～30歳までの女性は、中・高校生の頃にプリクラや茶髪、ルーズソックスなど新しい消費を次々に生み出した世代(いわゆるプリクラ世代)です。その後も、渋谷ギャル系ファッションブームを牽引するなど、流行に敏感でファッション消費欲が高い世代として常に注目されてきました。この女性達が今、アラサー世代(Around30/30歳周辺)とも呼ばれてキャリア層の中心に入ってきており、セクシーなだけのカジュアル服でもない、従来型のコンサバティブなキャリア服とも違う、上品なセクシーさとモード感、上質感をあわせ持ったソフトなキャリア服を志向する“新世代キャリアマーケット”として注目されています。

「ノーブル バース」は新世代キャリアマーケットに向けて、“ニューモードスタイリング フォー キャリア”をコンセプトとし、カジュアルをベースに女性らしいモード感をミックス。エッジ(強さ・鋭さ)がありながらもクリーンでエレガントなリアルクローズブランド(実用性の高い服)として提案します。商品企画では、時代を先駆けるトレンド感と女性らしいモード感をミックスしたレディスカジュアルブランドとして人気の高い「ダブルスタンダード クロージング」のデザイナー、滝野雅久(たきのまさひさ)氏をチーフデザイナーとして起用します。アイテム構成比(金額ベース)は、ジャケットなどトップス35%、パンツなどボトムス25%、ニットなど洋品35%、雑貨5%とし、キャリア女性の通勤シーンやオフシーンでの着回しを意識した商品展開を行います(スタイリングトレンドによってアイテム構成比は変動します)。

ブランド名は、高貴な生まれを意味する英語のノーブル バース(Noble Birth)からネーミングし、時代が求める女性らしさをベースに凛とした気高さと包容力という意味を表現しました。

販売計画は、2007年2月下旬から都市型百貨店に66㎡(20坪)～83㎡(25坪)のショップを出店し、初年度で15～20店舗、売上目標15億～20億円(年間小売ベース)をめざします。

デビュー展示会を、11月中旬にオンワードベイサイドホール(東京・芝浦)で開催します。商品の詳細及びショップ環境、販促計画などを新たに発表しますので、引き続き「ノーブル バース」にご注目いただきますよう、よろしくお願いいたします。



Noble Birth 2007年S/S PRICE LIST

アイテム

価格帯

中心価格

コート	¥33,000 ~ ¥49,000	¥39,000
ジャケット	¥29,000 ~ ¥49,000	¥39,000
ドレス	¥19,000 ~ ¥33,000	¥25,000
スカート	¥11,000 ~ ¥23,000	¥17,000
パンツ	¥13,000 ~ ¥25,000	¥19,000
ブラウス	¥9,900 ~ ¥19,000	¥15,000
ニット	¥8,900 ~ ¥19,000	¥12,000
カットソー	¥4,900 ~ ¥15,000	¥9,800

(すべて本体価格)

Noble Birth 2007年S/S ITEM SHARE

	アイテム	構成比	
	コート	9%	
トップス	ジャケット	20%	37%
	ドレス	8%	
	スカート	12%	
ボトムス	パンツ	12%	24%
	ブラウス	7%	
インナー	ニット	16%	34%
	カットソー	11%	
	バッグ		
	帽子		
グッズ	ベルト	5%	
	シューズ		
	アクセサリ		

▲ページTOPへ