

## 市場縮小でも事業を伸ばす！「着物」業界3社の成長戦略

2020年04月16日 公開  
THE21編集部

### 一蔵・BuySell Technologies・いつ和、それぞれの強みとは？

縮小する市場の中で、企業が業績を伸ばすことは難しい。それがビジネスの常識だろう。では、着物市場はどうか？ 街中で着物の人を見かけることは少なく、縮小しているというイメージを持っている人が多いのではないだろうか。データを見ると、確かに、その通り。小規模な企業が数多くあるため正確な金額の算出は難しいものの、『きもの産業年鑑』（矢野経済研究所）によると、呉服小売市場は2008年には4,065億円あったが、2018年には2,681億円にまで落ち込んでいる。そんな中でも、事業を伸ばしている企業はある。ここでは、そんな3社を取材した。

### 一蔵——売れ残るリスクを引き受け、低価格と豊富なバリエーションを実現



写真提供：（株）一蔵

全国に店舗を展開し、東証一部に上場している（株）一蔵は、1991年の創業以来、28年間で約12倍にも和装事業の売上げを伸ばしてきた。その大きな要因は、嗜好の多様化に対応した豊富なバリエーションの着物を、低い価格で販売していることにあるという。

「着物は高価なので、売入れて売れ残った場合、小売店は大きな損を抱えてしまいます。そこで、小売店はメーカーから商品を買取らず、借りて販売し、売れなければ返品するというのが、業界の慣行でした。そのため、メーカーは返品リスクを考慮して、値付けを高くするうえ、無難な商品作りをしがちだったのです。それに対して当社は、メーカーから商品を現金で買取っています。それによって価格を抑えられ、多様なバリエーションも揃えられています」（一蔵・広報 宮川有美氏）

これは、従来はメーカーが抱えていた売れ残るリスクを、一蔵が背負うことにしたことでもある。多店舗展開をしているため1店舗当たりのリスクは下げられるとはいえ、市場が縮小している中、どのように販売をしているのだろうか。

「当社は催事で対面販売から始まったこともあり、店舗スタッフの販売力が高いのだと思います。店舗の数は多いですが、マニュアルによって接客を標準化し、スタッフを早く育成できるようにしています。また、まだ割合は少ないですがSPAにも注力していて、店舗でつくだお客様ニーズを自社の商品作りすぐに反映できるようにしています。これも、店舗スタッフのモチベーションアップにつながっていると思います」（宮川氏）

もちろん、販売力強化以外にも、売上げを伸ばす施策を様々な展開している。着物には、大きく分けて一般呉服と成人式用の振り袖があり、一般呉服については、リピーターを増やすことに力を入れている。

「着物のファンを増やすため、『いち瑠』という着方教室を運営しています。着付けの仕方を学ぶだけでなく、着物を着て、食事会や歌舞伎鑑賞をしたり、ピアガーデンに行ったりといったイベントを楽しむもので、イベントは年間約800回行なっています。20代から高齢の方まで、幅広くご参加いただいています」（宮川氏）

一方、振り袖については、成人式は一生に1度しかないため、リピーターを増やすのは難しい。そこで、新成人に選んでもらえる商品作りや認知度の向上に努めている。

「SAKURA学園という17～20歳の女性たちのコミュニティを運営して、ヘアメイクやファッションなどの情報を提供しています。直接的に販売促進をするものではなく、当社をより広く認知していただくことや、これから振り袖を買うお客様の嗜好を知ることが目的です。会員の方と一緒にオリジナルの振り袖を作ったこともあります」（宮川氏）

また、一蔵が展開する振り袖ブランドの1つ「オンディーヌ」では振り袖のレンタル事業も行なっている。今や振り袖のレンタルは広く行なわれているビジネスだが、一蔵が参入したのはかなり早い時期だったそうだ。

「1995年に（株）オンディーヌを買収して、レンタル事業に進出しました。当時、振り袖のレンタルは写真スタジオがしていたくらいで、本格的に注力している会社はなく、当社が業界の先駆者でした。今では、所有にこだわらなくなった時流に乗って、売上げ比率は単価の高い販売のほうが大きいものの、件数としては販売を上回るまでに成長しています」（宮川氏）

一蔵は2000年にウエディング事業にも進出している。和装事業との直接的な関係はないということだが、結婚式で和装を経験した人が着物に興味を持ったり、成人式で一蔵の振り袖を着た人が結婚式で一蔵で挙げることはあるそうだ。また、ウエディングの式場を、いち瑠のイベントの会場や着物のカタログの撮影場所に利用することもあるという。ウエディングのスタッフが持つ撮影やヘアメイク、室内装飾などのスキルも、和装事業に活かしているということだ。

次のページ

BuySell Technologies——全国のタンスから大量に買い取り、ラインナップを充実 >

← 1 2 3 →

ツイート いいね! 8 シェア LINEで送る Post 共有する アップ

THE21 購入

The21 2020年5月号

発売日：2020年04月10日  
価格(税込)：700円

amazon 7&Y  
楽天ブックス 年間購読  
バックナンバー

詳しく見たい!!!  
詳細・目次はこちらから =>

関連記事

編集部のおすすめ

日本のサブスク市場を切り拓いたアドビの営業力  
神谷知信（アドビ システムズ（株）専務執行役員）

「ひとり起業」は市場規模が小さいほどうまくいく  
天田幸宏（独立化戦略コンサルタント）

成長市場で生き抜く「凡人起業家」のための負けない戦略  
小原聖暲（起業家/エンジェル投資家/StartPoint代表取締役）

あわせて読みたい

最近なんだか調子が悪いあなたへ

「成人式の悲劇」をなくした振袖レンタル会社がやったこと

詐欺で4300万円が一瞬で消失！人生のどん底を味わった社…

ヤマハ発動機が描く「人と乗り物の新しい関係」とは？

ファッションサブスク「メチャカリ」が黒字化を達成でき…

新米ヘッドハンターの物語「引き抜き屋」がドラマ化…

「はかる」から進化し続ける業界リーダー・タニタの成長…

5G時代が目前に！でも、実際に使えるまでには高いハード…

私産を着実に増やすためにチェックすべき、3つの「リ」…

孫正義氏がソフトバンクを急成長させた「わらしべ戦略」

Suggested by とりもち



Google カスタム検索

アクセスランキング

- 「テレワークでは部下がサボる」と心配する上司が知らない"リモートの劇的効果"
- 「ずるい人」を寄せつけない方法
- グラウンドワークス「エヴァンゲリオン」の原簿ビジネスが成功し続けている理由
- 「全社員テレワーク」を成功させたCEOが教える「3つのルール」
- 50歳から加速する「節内の表裏」…まだ間にあう！筋力復活に最適な「10分筋トレ」
- 「弱形」を知れば、英語は9割聞き取れる！
- 40代からでも取っておきたい「資格」
- 40代からの「学び直し」。勉強すべき6つの分野とは？
- 人間関係を悩まないための「魔法の言葉」とは？
- 日本人はひそかに馬鹿にされている？グローバルビジネスに不可欠な「歯」の真実

WEB特別企画 <PR>

お金のワクワク感が脳を驚くほど変化させる！？脳科学的に正しい「お金持ち脳トレーニング」

お金持ちになるにはまず、その考えから変えなければならぬ、脳内科医の加藤俊徳氏は語る。

日本の文化に投資するという発想の不動産投資がこれからのトレンドに

京都特有の建築条件によって京都の投資用物件はつねに品薄であり、今後も高いニーズを維持し続ける条件がそろっている。今回は2020年最初に販売を開始する門町の物件と、今後の展開を紹介。

乃木坂46 山崎怜奈の私がハマっている歴史マンガ

歴史好きのアイドルとして知られ、歴史番組のMCを務める乃木坂46の山崎怜奈さん。「オススメの歴史マンガ」として、大ヒットしたコミック『11N-仁』を手掛けた村上もとか氏の最新作、『疾風冬馬（きょういとうま）』の魅力を紹介してもらった。

維持費を圧縮し品質向上に充てるワンストップサービスに注目せよ～京都不動産投資

長期保有を目的として不動産投資をする場合、ランニングコストをいかに小さくおさえられるか、物件のクオリティをいかに保つか、利益をあげ続ける上で非常に重要なポイントとなる。

「戦争映画特撮術」第3弾『ミッドウェイ』がシネフィルWOWOWで放送！

特撮技術の裏側を知ると、昔の戦争映画はもっと面白くなる！押井守、上坂すみれ、岡部いさくの3人が副音声で名作戦争映画を語りつくす。

Find us on facebook

Find us on Twitter

東京・大阪で5万人来場する日本最大の癒しイベント

癒しフェア

出展者募集中

## 市場縮小でも事業を伸ばす！「着物」業界3社の成長戦略

2020年04月16日 公開  
THE21編集部

BuySell Technologies——全国のタンスから大量に買い取り、ラインナップを充実



着物の生地から作ったモンゴルの民族衣装「デール」の販売店の様子 写真提供：(株)BuySell Technologies

昨年12月に東証マザーズに上場した(株)BuySell Technologiesは、2015年に事業譲渡を受けてリユース事業を開始。現在はリユース事業を専業にしており、着物はその柱になっているという。

「社の特徴は、お客様のご自宅まで出張訪問買い取りを行っていることです。出張訪問買い取りで高い付加価値を生み出せる商材は、お客様が自分で買取店に持っていけない、大量で、重くて、持ち運ぶのが大変なもの。着物は1着1kgほどもあり、しかも、数十着、タンス数棟ぶんもあるというご家庭がかなりありますから、まさに当社のビジネスモデルに合っているのです」(BuySell Technologies社長兼CEO 岩田匡平氏)

岩田氏によると、全国のタンスに眠っている着物の価値は約2兆円にも上るといいます。しかし、価値があるものを買取っても、売れなければ利益が出ないはずですが……。

「お花やお茶をされている方をはじめ、着物を好んで着られる方は一定数いて、十分ビジネスになっています。お求めになるのは、主に50代以上の方です」(岩田氏)

他にも着物のリユース事業を行う会社がいくつもある中で、BuySell Technologiesは、どのようにして売上げを伸ばしているのか。一番の強みは、扱っている着物の物量だといふ。

「年間100万点以上を買取っているんで、ないものはないほど幅広いラインナップが揃っています。高級なものでは、人間国宝が作った作品まであります」(岩田氏)

そして、その物量を支えるための、社名にも入っている「テクノロジー」が、もう一つの強みだ。

「全国に約850人いるスタッフが出張訪問買い取りをしているので、一見、アナログに見えるかもしれませんが、査定から買い取り、約1,400坪もある倉庫での管理、最適な販路の判断、また、顧客管理など、すべてを自動化するITインフラを自社で構築しました。ちょうど先日、3年かけて完成したところだ」(岩田氏)

買い取った着物の販路としては、オークションなどでの卸売りが最も多いという。また、自社ECサイト「バイセルオンライン」や大手百貨店での催事でエンドユーザーへの販売も行っている。加えて、ユニークなのが、昨年から行っている、着物の生地でのモンゴルへの輸出だ。

「買い取りのお客様には、着物を売りたいというニーズだけでなく、タンスを整理したいというニーズもありますから、それに応えるため、衣服としてはもう着られなくなった着物も買い取っています。それを廃棄するのでは、費用もかかりますし、SDGsにも反し、リユース企業としての精神にも反します。そこで、生地を使って何か作れないかと色々試してきました。巾着袋やバッグ、ワンピースを作ってみたり、アートに使えないかと検討したりしたもの、なかなか事業化できないでいたところ、当社の社員の人脈を通じて、モンゴルの民族衣装であるデールに立って直すという話が出てきたのです」(岩田氏)

日本では着物を着ている人をあまり見かけないが、モンゴルにはデールを着ている人が多くいるそうだ。綿でできた着物から再生したデールは高級品で、2～3万円程度で販売されている。モンゴルでは平均月収が4～5万円ほどだということなので、かなりの金額だ。首都ウランバートルのシャングリ・ラ ホテルに入居するブティックでも販売されているという。

「買い取った着物を1点もムダにしないよう、今後もありとあらゆる販路を探っていきます」(岩田氏)

次のページ  
いつ和——成人式を深めて、4,500億円の新市場を掘り起こす >

← 1 2 3 →

ツイート いいね18 シェア LINEで送る Post 共有する アップ

### THE21 購入



### The21 2020年5月号

発売日：2020年04月10日  
価格(税込)：700円

amazon 7&Y  
楽天ナックス 年間購読  
バックナンバー

詳しく見たい!!!  
詳細・目次はこちらから =>

### 関連記事

編集部のおすすめ

日本のサブスク市場を切り拓いたアドビの営業力  
神谷知信 (アドビ システムズ (株) 専務執行役員)

「ひとり起業」は市場規模が小さいほどうまくいく  
天田幸宏 (独自化戦略コンサルタント)

成長市場で生き抜く「凡人起業家」のための負けない戦略  
小原聖誓 (起業家/エンジェル投資家/StartPoint代表取締役)

### あわせて読みたい



「成人式の悲劇」をなくした振袖レンタル会社がやったこと

市場縮小でも事業を伸ばす！「着物」業界3社の成長戦略

詐欺で4300万円が一瞬で消失！人生のどん底を味わった社…

ファッションサブスク「メチャカリ」が黒字化を達成でき…

新米ヘッドハンターの物語「引き抜き屋」がドラマ化…



「はかる」から進化し続ける業界リーダー…タニタの成長…

5G時代が目前に！でも、実際に使えるまでには高いハード…

私産を着実に増やすためにチェックすべき、3つの「り」とは？

Suggested by とりもち

株を買う前に知るべき3大条件  
あなたがよく知っている銘柄の選定基準はどれ？  
①業績の良さ②アナリスト推奨  
③PERが低い  
④株の学校の著者 窪田氏です。  
『株の学校の著者 窪田氏』  
条件はたった3つしかありません。  
窪田 隆氏  
詳細はコチラ>>  
株の学校のブログ



読者アンケートのお願い & プレゼント応募  
THE21 2020年5月号  
締切り 2020年5月8日(金)17時



500円モニター大募集中!  
今から製薬会社エーザイが開発したトクホ「ヘルケア」の血圧ケア薬モニターを募集します!  
エーザイヘルケア WEBで毎週先着1000名抽選

読者アンケートのお願い & プレゼント応募  
THE21 2020年4月号  
締切り 2020年4月9日(木)17時

Google カスタム検索

### アクセスランキング

- 「テレワークでは部下がサボる」と心配する上司が知らないリモートの劇的効果!
- 「ずるい人」を寄せつけない方法
- クラウドワークス「エヴァンゲリオン」の版權ビジネスが成功し続けている理由
- 「全社員テレワーク」を成功させたCEOが教える3つのルール
- 50歳から加速する「筋力の衰え」…まだ間にあう! 筋力復活に最適な「10分筋トレ」
- 「弱形」を知れば、英語は9割聞き取れる!
- 40代からでも取ってきたい「資格」
- 40代からの「学び直し」。勉強すべき6つの分野とは?
- 人間関係に悩まないための「魔法の言葉」とは?
- 日本人はひそかに馬鹿にされている? グローバルビジネスに不可欠な「商」の真実

### WEB特別企画 <PR>

お金へのワクワク感が脳を驚くほど変化させる! ? 脳科学的に正しい「お金持ち脳トレーニング」



お金持ちになるにはまず、その考えから変えていかねばならないと、脳内科医の加藤俊徳氏は語る。

日本の文化に投資するといい発想の不動産投資がこれからのトレンドに



古都特有の建築条件によって京都の投資物件はつねに品薄であり、今後も高いニーズを維持し続ける条件がそろっている。今回は2020年最初に販売を開始する門町の物件と、今後の展開を紹介。

乃木坂46 山崎裕奈の私がハマっている歴史マンガ



歴史好きのアイドルとして知られ、歴史番組のMCも務める乃木坂46の山崎裕奈さん。「オスメの歴史本」として、大ヒットしたコミック『J・N・仁』を手掛けた村上もとか氏の最新作、『快傑冬馬(きょうい)とうま』の魅力を紹介してもらった。

維持費を圧縮し品質向上に充てるワンストップサービスに注目せよ〜京都不動産投資



長期保有を目的として不動産投資をする場合、ランニングコストをいかに小さくおさえるかと、物件のクオリティをいかに保つかが、利益をあげ続ける上で非常に重要なポイントとなる。

「戦争映画特撮術」第3弾「ミッドウェイ」がシネフィルWOWOWで放送!



特撮技術の裏側を知ると、昔の戦争映画はもっと面白くなる! 押井守、上坂すみれ、岡部いさくの3人が副音声で名作戦争映画を語りつくす。

Find us on facebook

Find us on Twitter

東京・大阪で5万人来場する日本最大の癒しイベント  
癒しフェア  
出展者募集中

このページのTOPへ



> Webサイトご利用にあたって

話題のビジネス・スキルをやさしく解説するとともに、第一線で活躍しているビジネスパーソンのプロのノウハウを紹介するなど、「いままでする仕事術」が満載されています。

THE21 ONLINE

## 市場縮小でも事業を伸ばす！「着物」業界3社の成長戦略

2020年04月16日 公開  
THE21編集部

いつ和——成人式を深めて、4,500億円の新市場を掘り起こす



家族のための成人式 写真提供：【株】いつ和

1892年に新潟県の十日町で創業した【株】いつ和は、もとは呉服問屋。2006年に小売業に進出し、その後、メーカーも買収して、着物のSPAを行なう企業となった。同社アパレル事業部長の中西昌文氏によると、「ある程度以上の規模で着物のSPAをしている会社は他にないのではないか」とのこと。長らく一般呉服だけを扱っていたが、2018年に京都プロデュース【株】から「成人式サロンKIRARA」の事業を買収することで、振り袖にも進出した。中西氏は、この買収に伴って、京都プロデュースからいつ和に移った。

「振り袖の事業は、新成人の人数がわかるので、見込みを立てやすいという特長があります。しかし、振り袖のレンタル事業は参入障壁が低く、写真スタジオや美容室なども参入して、競争が激化しています。そんな中で、他社にはない付加価値を考えて始めたのが、成人式サロンKIRARAでの『家族のための成人式』です」（中西氏）

「家族のための成人式」は、自治体が行なう成人式のように数多くの新成人が集まるのではなく、家族ごとに1組ずつ行なうもの。能楽堂などの場所を借り、新成人とその両親が着物を着て、写真撮影や、新成人から両親へのメッセージをレーザーで刻んだ指輪のプレゼントなど、セレモニーを執り行なう。当日までに、親が子供に着物を着せるための着付け教室も行なう。記念品もあり、親にとっては子育てからの卒業式、新成人にとっては親からの巣立ちの儀式となる。

「自治体が行なう成人式は、同じ年齢の人たちが、同じ日に、全国で約100万人も集まるという、他に類を見ないイベントです。毎年逮捕者が出ても続くという点でも、他に類を見ません。逮捕者が出て毎年やる理由は、やはり、新成人には『20歳の記念に何かしたい』という気持ちがあるし、親には『20歳を祝ってやりたい』という気持ちが強くあるからでしょう。では、成人式を行なう自治体はその気持ちに応えられているのかと言うと、そうではないのではないか。このギャップから、『家族のための成人式』のアイデアが生まれました」（中西氏）

「家族のための成人式」では、上記のような様々なサービスやアイテムをメニューとして提案している。目指しているのは、単価50万円だそう。

「バブル期には、約48万円の振り袖を購入し、約2万円で写真撮影をして、成人式に合計約50万円をかけていました。それが今では、振り袖は約20万円のレンタル、写真撮影は約5万円で、合計約25万円と、約25万円も減っています。家計が厳しくなった影響もあるでしょうが、主な要因は所有願望の低下だと見ています。お金をかけて振り袖を所有したいとは思わないけれども、納得できるサービスがあれば、合計50万円までは出そうという親が多いはず」（中西氏）

新成人のうち女性は約60万人。振り袖のレンタルと写真撮影で25万円だった単価を、「家族のための成人式」で50万円に上げれば、総額で1,500億円アップすることになる。

「『家族のための成人式』は、女性だけでなく、男性の新成人とその家族のためのサービスでもあります。親にとって、息子が20歳になったことを祝いたい気持ちは、娘が20歳になったときと変わらないはずですから」（中西氏）

男性の新成人のために袴をレンタルするビジネスは、単価が低く、需要も少ないため、ほとんど行われていない。男性の新成人約60万人が、それぞれ50万円で「家族のための成人式」を行なうとすれば、3,000億円もの市場が新たに生まれることになる。男女を合わせると、「家族のための成人式」の潜在的な市場規模は、成人式の振り袖市場（写真撮影を含む）よりも、4,500億円も大きい計算になる。

「今は、振り袖を購入もレンタルもせず、母親が着たものを着る新成人が増えています。母親が新成人になった頃はバブル期で、良い振り袖を持っているんです。すると、振り袖をレンタルするビジネスは影響を受けますが、『家族のための成人式』は問題ありません。振り袖のレンタル以外の部分に付加価値があるからです」（中西氏）

成人式サロンKIRARAの1号店は、2016年に千葉県八千代市にオープン。1年目は年間500組を目標とし、見事、達成した。昨年末時点では8店舗に増えている。

「4,500億円の潜在市場を、当社が独占しようとは考えていません。『家族のための成人式』が文化として広まることを目指しています。そして、自治体の成人式のほうがオプションというくらいになればいいですね（笑）」（中西氏）

← 1 2 3 →

ツイート いいね1.8 シェア LINEで送る Post in 共有する アップ

### THE21 購入



### The21 2020年5月号

発売日：2020年04月10日  
価格(税込)：700円

amazon 7&Y  
楽天ブックス 年間購読  
バックナンバー

詳しく見たい!!!  
詳細・目次はこちらから →

### 関連記事

編集部のおすすめ

**日本のサブスク市場を切り拓いたアドビの営業力**  
神谷知信（アドビ システムズ【株】専務執行役員）

**「ひとり起業」は市場規模が小さいほどうまくいく**  
天田幸宏（独自化戦略コンサルタント）

**成長市場で生き抜く「凡人起業家」のための負けない戦略**  
小原聖誉（起業家/エンジェル投資家/StartPoint代表取締役）

### あわせて読みたい



市場縮小でも事業を伸ばす！「着物」業界3社の成長戦略



「成人式の悲劇」をなくした振袖レンタル会社がやったこと  
詐欺で4300万円が一瞬で消失！人生のどん底を味わった社…  
ヤマハ発動機が描く「人と乗り物の新しい関係」とは？



ファッションサブスク「メチャカリ」が黒字化を達成でき…  
新米ヘッドハンターの物語「引き抜き屋」がドラマ化…  
「はかる」から進化し続ける業界リーダー…タニタの成長…  
5G時代が目前に！でも、実際に使えるままでは高いハード…



私産を着実に増やすためにチェックすべき、3つの「り」とは？

Suggested by とりもち

**株を買う前に知るべき3大条件**  
あなたがよく知っている銘柄の選定基準はどれ？  
①業績の良さ②アナリスト推奨③PERが低い  
残念ですが、全部間違っています。  
『株の学校の著者 窪田氏』によれば、銘柄を選ぶべき条件はたった3つしかないという。  
窪田 篤史  
詳細はコチラ>>>  
株の学校がトクコム

着物のことなら創業127年の**着物屋**  
いつ和

読者アンケートのお願い & プレゼント応募  
2020年5月8日(金)17時

松下幸之助 心軽やかに生きるコツ

BMIが25～30未満と高めの方、肥満気味の方に  
FANCL 内臓サポート

500円モニター大募集中!

今から製薬会社エーザイが開発したトクホ「ヘルケア」の血圧ケア実感モニターを募集します!  
エーザイヘルケア WEBで毎週先着1000名様限定

読者アンケートのお願い & プレゼント応募  
2020年4月9日(木)17時

Google カスタム検索

### アクセスランキング

- 「テレワークでは部下がサボる」と心配する上司が知らないリモートの劇的効果
- 「ずるい人」を寄せつけない方法
- グラウンドワークス「エヴァンゲリオン」の原種ビジネスが成功し続けている理由
- 「全社員テレワーク」を成功させたCEOが教える「3つのルール」
- 50歳から加速する「筋力の衰え」…まだ間にあう！筋力復活に最適な「10分筋トレ」
- 「弱形」を知れば、英語は9割聞き取れる！
- 40代からでも取っておきたい「資格」
- 40代からの「学び直し」。勉強すべき6つの分野とは？
- 人間関係に悩まないための「魔法の言葉」とは？
- 日本人はひそかに馬鹿にされている？グローバルビジネスに不可欠な「歯」の真実

### WEB特別企画 <PR>

お金へのワクワク感が脳を驚くほど変化させる！？ 脳科学的に正しい「お金持ち脳トレーニング」

お金持ちになるにはまず、その考え方が変えていかねばならないと、脳内科医の加藤俊徳氏は語る。

日本の文化に投資するという発想の不動産投資がこれからのトレンドに

古都特有の建築条件によって京都の投資用物件はつねに品薄であり、今後も高いニーズを維持し続ける条件がそろっている。今回は2020年最初に販売を開始する円町物件と、今後の展開を紹介。

### 乃木坂46 山崎怜奈の私がハマっている歴史マンガ

歴史好きのアイドルとして知られ、歴史番組のMCも務める乃木坂46の山崎怜奈さん。「オスメの歴史本」として、大ヒットしたコミック『I!N-仁』を手掛けた村上もとか氏の最新作、『戦国冬馬（きょうい とらま）』の魅力を紹介してもらった。

維持費を圧縮し品質向上に充てるワンストップサービスに注目せよ〜京都不動産投資

長期保有を目的として不動産投資をする場合、ランニングコストをいかに小さくおさえられるか、物件のクオリティをいかに保つか、利益をあげ続ける上で非常に重要なポイントとなる。

「戦争映画特撮術」第3弾『ミッドウェイ』がシネフィルWOWOWで放送！

特撮技術の裏側を知ると、昔の戦争映画はもっと面白くなる！ 押井守、上坂すみれ、岡部いさくの3人が副音声で名作戦争映画を語りつくす。

Find us on facebook

Find us on Twitter

東京・大阪で**5万人**来場する日本最大の癒しイベント  
**癒しフェア**  
出展者募集中

このページのTOPへ

経営者必読 PHP総研 PHP人材開発 PHPファミリー

Webサイトご利用にあたって

話題のビジネス・スキルをやさしく解説するとともに、第一線で活躍しているビジネスパーソンのプロのノウハウを紹介するなど、「いまずく使える仕事術」が満載されています。

THE21 ONLINE