

似合う服、顔や体形から分析

ニューアール「長く着る」応援

newRパーソナル分析 自分に似合うで、みんなを笑顔に

明るさ *just for you!*

どこかにインパクトがあるデザイン

©newR, Inc.

顔や体形の印象などからオススメを提案する（分析資料のイメージ）

婦人服の企画・販売をするスタートアップのnewR（ニューアール、東京・港）は似合うファッションのコンサルテーションサービスを開始した。資格を持つアナリストが顧客の顔や体形などから分析し、全12グループに分類した上で、服や小物の最適な選び方を提案する。一人ひとりが似合う服を長く着ることで、過剰生産などの批判もあるアパレル慣習の改善につなげたい考えだ。

提供し、身長などの身体情報も伝える。それを元に、骨格診断やパーソナルカラーの診断士の資格を持つニューアールのアナリストが分析する。例えば、体のパーツの大小や形などから顧客が人に与える印象について「フォーマルかリラックスか」と「ソフトかハードか」を分析。2軸上の12グループの中で最もふ

さわしい場所を決める。その後、どんなファッションが似合うかの要素を形や色、柄、生地といった詳細まで診断する。15ページ相当のリポートにまとめ、オンラインでの面談を通じて顧客に提供する。1回の分析は税別3万5000円から。同社は理念の1つに「ずっと着られる」服の提供を掲げる。その重要な要素が「似合う服であること」。中川おろ社長は「似合わない服は自然と着なくなる」と語る。似合う服やファッションを提案すれば、長く大事に服を着られ、無駄もなくなるとの考えだ。

アパレル業界ではかねて特定の時期に大量生産し、売れ残りはセールで掃るといった慣習が続いてきた。ただ、過剰在庫や廃棄にもつながるこうした商慣習には批判も根強く、業界内からも改善の動きが出ている。新型コロナウイルスの感染拡大

で消費者の意識には変化が見られる。カナダの調査機関、グローバルスキヤンが10月に発刊したリポートでは、「未来のために環境を保全し消費量を減らすことが必要」と答えた人が世界24カ国・地域平均で74%となり、19年（66%）よりも増えた。中川社長は「コンサルテーションが広がれば販売も予約中心となり、在庫を積み無駄な作り方をしなくて済むようになる」と話す。（古川慶一）

同社は2017年の設立。独自企画のワンピースをネット通販や百貨店の催事で販売してきた。事業をコンサルティングなどにも広げ、10月からサービスを始めた。顧客はあらかじめ顔や全身が映った2枚の写真



ニューアールはワンピースの企画・販売を主力とする