



事例紹介

フェイバニッツ合同会社

大手アパレル企業で婦人服のマーチャンダイジングに携わってきた市勢さん。35年のキャリアを活かし2021年に起業。サステナブルで高品質な日本製メンズニットジャケットの企画・製造・販売を行っている。

販路は自社ECサイトのみという 思い切ったビジネスモデル デジタル施策でコンバージョンの向上を目指す

40～50代を中心としたミドル世代の男性に向けたニットジャケットを企画・製造・販売する「Favorknits（フェイバニッツ）」。国内生産にこだわった高品質な製品を自社ECサイトのみで販売。コンバージョンの向上を目指し、SNS、SEO、Web広告などのデジタルマーケティング施策に取り組んでいる。

本事業に申し込んだ背景

サステナブルで高品質な製品を製造・販売

当社はミドル世代の男性に向けたニットジャケットの企画・製造・販売を手がけています。私は長年にわたり婦人服のマーチャンダイジングに携わってきました。婦人服は競合が多く流行の変化も激しい業界なので、比較的变化の緩やかなメンズ、さらに自分に近いミドル世代が着こなせる服を作りたいと考え起業しました。当社のニットジャケットはパーツごとの形で編み出しているの、生産工程での原料廃棄が全くありません。高品質で耐久性が高く、環境にもやさしいサステナブルな製品です。

店舗を持たず自社ECサイトのみで販売

「実店舗を持たない」「セールを行わない」ビジネスモデルで

展開しており、販路は自社のECサイトのみです。SNS広告を活用して売上は徐々に伸びていますが、広告費を抑えながら、さらに購入率を上げたいと考えていました。

公社とは、起業の際に「TOKYO創業ステーション」で事業計画作成などのサポートを受け、「第3回東京シニアビジネスグランプリ」では優秀賞も受賞するなど、日ごろからお付き合いがありました。メルマガでハンズオン支援（アドバイザーが専属で継続的に支援）を知り、すぐに申請しました。

アドバイザーによるハンズオン支援の内容

目指したのはCVR向上と広告費削減

2023年5月からハンズオン支援がスタートしました。担当アドバイザーに最初に相談したのは「CVR（コンバージョンレート）の向上」「広告費の費用対効果の向上」「GA4（Googleア

