

ZOZOTOWNレディース部門2024年ショップ売上NO. 1 「クラシカルエルフ」と共同開発 ～20～40代女性向け新ブランド、成長市場に本格参入～

株式会社マックハウス（本社：東京都杉並区、代表取締役社長：石野 孝司、以下「マックハウス」）は、株式会社クラシカルエルフ（本社：埼玉県さいたま市、代表取締役会長：三和義久、以下「クラシカルエルフ」）と、20～40代女性を主なターゲットとする新たなオリジナルブランドの共同開発・販売に関し、協業を開始することとなりましたので、下記の通りお知らせいたします。



Classical Elf
×
Mac-House

1. 協業の背景および目的

近年、ライフスタイルの多様化やオンライン購買の浸透を背景に、20～40代の働く女性ファッション市場は急拡大を続け、2025年には約3兆円規模に達する見通しです。

マックハウスの全国239店舗の店舗網、そしてクラシカルエルフの商品企画力とマーケティングノウハウを戦略的に融合させ、高品質と手頃な価格を両立した新ブランドでターゲット層の獲得と市場シェア拡大を図ります。また、ECとリアル店舗をシームレスに繋ぐOMO 戦略を推進し、顧客体験値を最大化してまいります。

2. ZOZOTOWNレディース部門2024年ショップ売上NO.1ブランド「クラシカルエルフ」

クラシカルエルフは、トレンドを的確に捉え、高品質なアイテムを手頃な価格で提供することで、幅広い世代の女性から熱狂的な支持を集めるブランドです。その圧倒的な実力は、日本のファッションECサイトのトップランナーであるZOZOTOWNにおいて、2024年度レディース部門ショップ売上No.1という、他を寄せ付けない実績によって証明されています。

3. 協業の内容：シナジー効果で生み出す新しい価値

本協業では、EC販売を主軸としながらも、マックハウスが有する全国の店舗網を最大限に活用したOMO（Online Merges with Offline）戦略を強力に推進します。これにより、オンラインとオフラインを融合した、これまでにない新しい購買体験を提供してまいります。

新ブランドでは、オフィスシーンからプライベートまで、現代を生きる働く女性の多様なライフシーンに対応する、着回し力の高い上質なデイリーウェアを中心に展開予定です。

また、デジタルマーケティングを駆使した効率的なプロモーションと、共感を呼ぶライフスタイル提案を通じて、ターゲット世代との強固なブランドコミュニケーションを構築し、ブランドロイヤリティを高めていく方針です。

4. 今後の見通し：持続的成長への期待

現時点では、本件が当社業績に与える影響は軽微であると見込んでおりますが、ZOZOTOWNで培われたクラシカルエルフの強力なブランド力と、マックハウスの広範な店舗網、サプライチェーンを融合させることで、中長期的な視点での企業価値向上と、持続的な成長に大きく貢献するものと確信しております。

■ 会社概要

社名	株式会社マックハウス（東証スタンダード 証券コード：7603）
代表者	石野 孝司
所在地	東京都杉並区梅里1-7-7 SKTビル 6F
設立	1990年6月1日
資本金	100,000,000円(2025年2月末日現在)
従業員	260名（2025年2月末日現在）
事業内容	カジュアル衣料を主とする小売業で、チェーンストア形態により全国展開
店舗数	250店舗（2025年2月末日現在）

■ 各種リンク

コーポレートサイト	https://biz-mac-house.jp
ニューズ一覧	https://biz-mac-house.jp/news/?cat=cat01

■ お問い合わせ

株式会社マックハウス 管理部広報IRグループ 堀池 TEL：03-3316-1911