

BARCOS

プレスリリース

2025年3月4日

株式会社バルコス

株式会社バルコス、「LA MARINE FRANÇAISE」のアパレルブランド事業を譲受

株式会社バルコス（本社：鳥取県倉吉市、代表取締役社長：山本 敬、以下「当社」）は、2025年2月28日付で株式会社インスタイルアパレル（本社：東京都渋谷区、代表取締役：川端敏広）より、「LA MARINE FRANÇAISE（マリン フランセーズ）」のアパレルブランド事業を譲り受けましたので、お知らせいたします。

事業譲受の背景と目的

「LA MARINE FRANÇAISE」は、代官山本店をはじめ、アトレ吉祥寺など全国5店舗を展開する、フレンチスタイルを基調とした上質なデイリーウェアを提案するアパレルブランドです。1998年に創業し27年間にわたり全国の多くのファンに支持されてきました。同ブランドは、上品なフレンチテイストをベースとしたオーセンティックなデザインと、こだわり抜かれた品質の高さが特徴であり、時代を超えて愛されるブランドとなっています。当社のバッグ・財布も、欧州テイストの良質でオーセンティックなデザインと高いクオリティを特徴としており、現在当社が保有する150万人の顧客層とも高い親和性があると考えています。このシナジーを活かし、当社グループとしてさらなる成長を目指します。また、今後は当社グループが有する中国での生産力を活用し、商品力の向上を図っていく予定です。

今回の事業譲受により、当社がこれまで構築してきた競争力のあるものづくり、高い販促力（テレビ・新聞・ウェブメディア・SNSメディア）、自社および各種モールでのEC運営ノウハウを最大限に活用し、ブランドのさらなる成長を目指します。また、ターゲット層の一致を活かした新規出店による人件費比率の削減や、当社のBtoB販路を活用することで、ブランドの拡大を加速させます。

今後の展開

「LA MARINE FRANÇAISE」のブランド価値を維持しながら、弊グループが持つ既存顧客へのアプローチはもちろんのこと、グループの持つ生産力、販促力、EC運営力、でブランド基盤を強力にし、出店を含めたブランドのさらなる価値向上を進めてまいります。生産力では弊グループが持つ中国子会社を使用し粗利の向上、販促力ではグループが持つ様々なメディアを利用しての最適な客層へのアプローチ、EC運営力ではグループが持つ自動連携や自動化を推進し最大効率化を図り、生産力、販促力、EC運営（販売力）の3つを掛けあわせてさらなる総合力の強化を目指します。弊グループの持つ上記の機能が今後プラットフォームとしてさらに事業を成長させていけるということを確認しております。

今回の「LA MARINE FRANÇAISE」の事業譲渡を皮切りに、今後は弊グループが培ってきた上記生産、販促、販売における様々なノウハウをプラットフォームとして活用しファッションにおける様々な領域の事業を新たに構築していく予定です。今後も既存ブランドの売上拡大を図ることはもちろんのこと、事業買収等を積極的に行い新しい事業を立ち上げ、グループ全体での成長、拡大を目指していきます。

【LA MARINE FRANÇAISE ブランド概要】

南フランスの空や海を愛する女性のイメージから生まれたマリネ フランセーズは Marine Standard、French Casual をキーワードにした 27 年目を迎えたレディースファッションブランド。『フランスの日常』をキーワードにウェアにとどまらずインテリア、雑貨、文化を紹介している。

【本件に関するお問い合わせ】

(株)バルコス 高田

TEL：0858-48-1440

www.barcos.jp

Collection
Printemps 2025

LA MARINE FRANÇAISE



■ラ マリン フランセーズ店舗リスト

代官山店

東京都渋谷区猿楽町 26-8

営業時間：11:30-20:00（定休日：毎週火曜日）

アトレ吉祥寺店

東京都武蔵野市吉祥寺南町 1-1-24 アトレ吉祥寺店 B1F

営業時間：10:00-21:00

たまプラーザ テラス店

神奈川県横浜市青葉区美しが丘 1-1-2 たまプラーザテラス ゲートプラザ 2F

営業時間：10:00-21:00（現在は 10:00-20:00）

新潟ビルボードプレイス店

新潟県新潟市中央区八千代 2-1-2 万代シティビルボードプレイス 2F

営業時間：11:00-20:00（土日祝 10:00-20:00）

アミュプラザ小倉店

福岡県北九州市小倉北区浅野 1-1-1 アミュプラザ小倉 西館 2F

営業時間：10:00-20:00

■マリンフランセーズ URL

lamarinefrancaise.jp

バルコスグループ プラットフォーム活用で事業拡大

—— 商品開発力×多様な販促力で無限大の成長が可能 ——

競争力のある
商品

競争力のあるものが
自由につくれる「商品開発力」

・中国国内中の工場とリレーションを持つ事で、最適な生産工場に生産を依頼し、品質を保ちながら価格競争力のある商品を開発することが可能。
・これまでに無い多種多様な商品を自由につくることが可能。

販促

新規顧客の獲得と
約180万人*の
顧客の活性化

※グループ全体

新聞広告

TV広告

DM
カタログ

LINE配信

ニュース
メディア

SNS
マーケ
ティング

メルマガ

動画広告

TV・新聞・WEB・カタログ等を
活用した「販促力」新規顧客と、
約180万人の既存顧客へ
販売が出来る

・既存領域であるTV、新聞雑誌などの販促手法に加え、インフルエンサーマーケティングなど時代に即したあらゆる販促手法を保持。積極的な新規顧客の獲得が可能。
・グループ全体で約180万人の顧客へアプローチ。

事業の拡大

既存事業の拡大と、
新しい事業の創出

・グループ企業間のシナジーにより既存事業を拡大。
・これまでに無い新たな事業の創出。

事業

事業

事業

事業

店舗

EC

コールセンター

顧客に寄り添う
多彩な販売チャネル

・グループ企業間のシナジーにより既存事業を拡大。
・これまでに無い新たな事業の創出。

やがては新しいビジネスが生まれる
「バルコスグループ プラットフォーム」へ