

福岡の新ホテル内に
ドレスショップを立ち上げ

2005年、株式会社トリートの立
ち上げを任される形で、株式会社プラ
ン・ドゥ・シーから出向しました。い
ちウエディングプランナーから、福岡
でのドレスショップの立ち上げ責任者
へと、27歳だった私は大きな転機を経
験しました。

当社はその頃、全国への事業展開
の拡大を受けて、社内にも全国のプラ

ン・ドゥ・シーのクオリティを統一
するチームを発足させました。私はそ
のチームに加わることになり、現場を
一旦離れ、当社が手掛ける各地域の結
婚式場のパンフレットや、ブライダル
フェアのテーブルコーディネートから
お花までをチームで改善していきまし
た。

その中で2004年、野田（豊加）..
プラン・ドゥ・シー代表取締役が
福岡に当社初のホテル「WITH THE
STYLE」を立ち上げた際、そこでの

ウエディングにふさわしいパートナー
選びに加わることになりました。しか
し、ドレスショップについてはどうし
ても納得できるパートナーが見つか
らなかつたのです。そこで野田に「ドレ
スショップを立ち上げるから任せる」
と言われたのが、当時は困難であると
言われたドレスのセレクトショップ
「THE TREAT DRESSING」の発端
であり、プロデューサーとしての私の
キャリアのスタートでした。
立ち上げてからは、「日本の花嫁は

もっと美しくなれるはず」という立
ち上げ時の想いを胸に、すぐに世界中
に買い付けに行くようになりました。
ヨーロッパやアメリカには、たくさん
の素敵なおドレスがありましたが、やは
りサイズも違いますし、一度きりの着
用を前提として作られていることが多
いので、日本でのレンタルに耐えられ
るような品質ではなかったりもして、
こちらの事情を分かってもらうために
一つのブランドと何度も何度も話をし
ながら、進めていきました。

規模が広がる中で迷った
100人の壁

多くの方に支えていただき、「THE
TREAT DRESSING」はこの10月の
「ザ・トリート・ドレッシング パー
ニーズ ニューヨーク横浜店」への出
店でも全国10店舗目となります。04年当
時は、トリートを立ち上げたプラン・
ドゥ・シーにまた戻るつもりでいたの
ですが(笑)、スタッフや店舗数が増え
ていくにつれて、「乗った船だから」と
腹を括る気持ちになっていきました。
今では社員が200人まで増え、新卒
採用にも力を入れています。若い男性
社員も少しずつ増えており、彼らの「事
業を拡大したい」という想いに応えたい
とも感じています。
でも、数年前までは、あまり多拠点展

山城葉子氏 上質を極めた 世界観を創り上げ 花嫁を最高に輝かせたい

株式会社トリート取締役
プロデューサー

「日本の花嫁はもっと美しくなれるはず」、そんな想いで、世界中の最旬ブランドを集める
ウエディングドレスのセレクトショップ「THE TREAT DRESSING」は、創業10年を控えて
多くの花嫁からますます熱い支持を集めている。立ち上げ時からプロデューサーを務める
山城葉子氏に、その世界観の構築や維持の秘訣について、また今後の展望をうかがった。



The
Treat
Dressing

開をするつもりはありませんでした。
社員数に関しても、100人の壁が
ありました。社員がそのくらいの規模
になると、私が描いている「トリート
の世界観」を皆で共有し大事にしてい
くことが難しくなると思っていたので
す。

トリートのプロデューサー兼バイ
ヤーとして、立ち上げ当初から私がこ
だわってきたのは、女性の誰もがこ
ころをくすぐられる空間づくりです。
ドレスがメインではありませんが、それ
だけでは不十分です。ショップの内装、
流れる音楽や香り、お出しする飲み物
やグラス、添える砂糖の一つにまで、
日本では簡単に手に入らない手に届
きそうで届かないものを揃えたい。
五感に関わることをすべてに妥協した
くない。それが、かけがえのない日で
ある結婚式で、花嫁さんを最高に輝か
せることにつながると思うからです。

そんな気持ちで、小物の一つひとつ
まで私が選び、ディレクションをして
いたのですが、当然、一人では規模的
に限界があります。一生懸命に働いて
くれるスタッフの姿を見ても、私一人
がいなくなると回らないような組織で
はいけない、という想いもありました。
そこで、ショップが7店舗くらい、
社員が100人程度になったときに、
今後について皆でディスカッションを
しました。そして、お客さまに求めら



やましろようこ●株式会社トリート 取締役。THE TREAT
DRESSING プロデューサー兼バイヤー。商品の買付や、お店の
デザイン、細かいディテールまですべてを監修。2010年にはジュ
エリーブランド「Joie de treat.」、ユニフォームブランド「grandir
by Treat」を発表。「もっと日本の衣業界をおしゃれに、華やか
にしたい」その想いでオリジナルドレスブランド「Leaf for
Brides」を発表。2012年に独立し、「YOKO YAMASHIRO
Designs」を設立。ドレスというカテゴリーに留まらず、多方面で
女性ごころをくすぐる世界を創造し続けている。

Treat Co.,Ltd.



[1][2]フォーチュンガーデン京都店：京都で2店舗目となるショップ。明るく柔らかな光が差込むグリーンを基調にした店内には、世界中からセレクトされたドレスが並ぶ。
 [3][4]南青山店：3フロアで構成された店内には、パリやロンドンでインスピレーションを得たオリジナルのインテリアが並び、くつろぎの時間を過ごせる空間へリニューアル。
 [5][6]京都店：7フースのフィッティングルーム、VIPルームが2部屋、和装の試着するための畳ブースも完備。
 [7][8]名古屋店：コンセプトは風格漂うシャビーシックなパリのアパートマン。歴史を重ねた邸宅を思わせる店内。

株式会社トリート 東京都港区南青山3-17-7 <http://www.treatdressing.jp/>

常に最高のクオリティを追求し、ドレス業界の発展に貢献したい

世界を回ってファッションを勉強していくと、私の好みはこちらだけとお客さまはこちらだろう、また学生の方が好むトーンはこのくらいだろう、と感覚が研ぎ澄まされていきます。でも、自分を客観的に見ると、商品のバイイングも内装も経営や教育も70点くらいで、突出してはいないと思っています。一つひとつを見れば、もっと感性の鋭いスタッフが当社にはたくさんいます。彼女たちはトリートの財産なので、感性を磨くことをいつも促しています。

今後取り組みたいことは、当社と接点のなかったお客様にアプローチすることです。オリジナルブランド「Leaf for Brides」の展開がその具体例ですが、より多くの方々に私たちの想いを伝えられたらと考えています。もう一つは、アジアへの進出です。ごく一部ですが、中国や香港には、わざわざ自分でニューヨークやパリに向いてドレスを購入される花嫁さんもいます。そういう方々にも、当社のドレスは自信を持ってお勧めできますので、ショップの展開を目指したいですね。常に最高のクオリティを追求していくことで、日本のドレス業界全体のクオリティの向上に少しでも貢献できるような存在でありたいと願っています。

れているのだから、広げられるならそうしよう。その分、トリートの世界観を守るために体制を整えよう、という結論に至ったのです。

「手に届きそうで届かない」
 花嫁を輝かせる
 独自の世界観を深く共有

まず、私のイメージを深く共有してくれるチームをつくるために、最初に一人を片腕に、次にもう一人と、世界観

を任せられる人を育てていきました。それが今ではプロデューサー室という9名のチームになっており、言葉にならない部分も含めて理解し合える良いチームができています。また、プロデューサー室、各店舗のMD(マーチャンダイジング)担当、VMD(ビジュアルマーチャンダイジング)担当、そして人事などのリーダーが連携し、現場にまでトリートの世界観が浸透するようにしています。各店舗のマネージャーたちも同様に、密にコミュニ

ケーションを図り、経営戦略のトップとともにミステリーショッピングリサーチの結果を共有したりもしています。

私たちは普段現場にはいませんが、「今シーズン、どのブランドをトリートとして推していくか」をいつも考えながら世界を回っています。「これがトリートの格なんだ」という想いを持って

最終的にお客さまに支持されるトリートを創り上げているのだと信じていま

す。その想いや考えをプロデューサー室以外のスタッフにも分かってもらうために、具体的には年2回の総会や毎月の社内新聞の発行、各店MD同士のブランドやセールストークの勉強会などを行なっています。また私のプロダクトも、私の想いをスタッフに知ってもらうのに少しは役立っているかなと思います。

社風の継承には、親子制度という独自の仕組みも効いていると思います。新卒・中途を問わず、入社した人に誰か「親」をつけるのです。いわゆるOJTよりも、想いや大切にしたい価値観など、もっと深いところまで面倒を見るようなイメージで、本人が伸びていけるようにフォローしたり、人事と相談してケアをしたりします。

実力次第で、2年目の社員に親を任せることもあります。実力といっても営業成績などではなく、大事なのは、トリートの世界観を理解してちゃんと伝えられることです。採用時にも、社風とその自身が合うかどうかを、2時間の面談を4回ほどと時間をかけてお互いを理解していきます。私や幹部の仕事は、お客さまへの姿勢同様、そうやって入社してくれたスタッフにも、ここで働いていることに誇りを感じてもらえる。ここをくすぐられる。ステージを生み出すことだと考えています。