

株式会社 Casie

所在地 京都府京都市下京区俵屋町 218 番地
URL <https://casie.jp/>

アートライフを気軽に楽しむ Casie

Casie（かしえ）は、アートのサブスクリプションサービスです。月額 2,200 円から、誰でも気軽に絵画をレンタルで飾れます。現在活動中の約 1,300 名の画家、13,000 点以上の絵画から好みの作品を選び、季節や気分の変化に合わせて最短 1 ヶ月で自由に作品を交換できます。ユーザーが支払う毎月のご利用金額の一部が、アーティストに報酬として還元される仕組みで、アーティストの支援・国内の文化芸術活動にも貢献します。

会社概要

◆ 事業概要

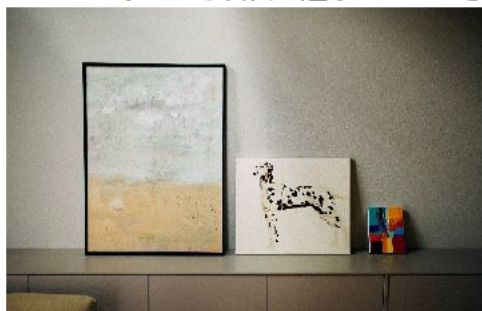
株式会社 Casie は、月額制で絵画作品をレンタルできるサブスクリプションサービス「Casie」を提供している。「Casie」は、Web 上で選んだお気に入りの作品が自宅に届き、部屋でアートを楽しめるサービス。

絵は最短 1 ヶ月で交換できるので、毎月違う絵を楽しむことも可能だ。「アートは好きだけど高額な絵画を買うのはハードルが高い」というユーザーと「自分のアートを世に広めたい」というアーティスト、両者の課題を解決する新たなアートライフを提案している。

株式会社 Casie は「表現者と共に未来の絵画市場を切り開く」というミッションを掲げており、ユーザーが支払うサービス利用料の一部はアーティストに還元。サービスを使い続けることがアーティストへの支援につながり、単なる娯楽ではなく「責任消費」となる点が、ユーザーとアーティスト両者から支持されている。

「Casie」は、まだ名の知られていないアーティストの流通エンジンとして、アート市場に新たな風を吹かせている。

【作品のサイズに応じてライト、レギュラー、プレミアムの 3 つのプランから自由を選ぶことができる】



特徴・強み

◆ ビジネスモデルの特徴と企業の強み

海外のアート市場は日本と比べて大規模だが、「絵画サブスク」のようなビジネスモデルはほとんど存在しない。貸した絵がきちんと返却されるという、ユーザーへの信頼に基づいた取引は海外ではなかなか難しい。加えて宅配業者のレベルも日本に劣り、商品が安全に配送される保障がないためだ。

Casie は日本だからこそ実現できたサービスといえるだろう。Casie には約 1,300 人のアーティストが登録しており、1 万 3,000 点もの現物作品を貸出している。

Casie の特徴は、絵が欲しいユーザーと同時に、アーティストのニーズも満たしている点にある。多くのアーティストが抱える課題は「在庫ストック」と「流通」の 2 つだ。アーティストの家には制作した作品が溢れかえっているが、世に流通させる術を持たないアーティストがたくさんいる。その理由は、アーティストの本業は作品制作であり、マーケティングのプロではないからだ。

そこで、Casie がアーティストとユーザーの間に入り、作品管理とマーケティングの役割を担っている。この「3 方よし」のビジネスモデルこそ、Casie の強みである。

◆ 強み・アピールポイント

Casie の魅力は、2,000 円～3,000 円というリーズナブルな価格で絵をレンタルでき、気軽にアートライフを楽しめること。とくに、作品を交換できる点は大きなメリットだ。たくさんの選択肢から 1 つの好きな絵を絞るのはなかなか難しいもの。しかし、いつでも作品を交換できることで、「まずはこの作品を飾ってみ

よう」とユーザーの意思決定が容易になる。

「これも可愛い、あれも素敵」とお気に入りの作品をWeb上に保存しておき、飽きたらまた別の絵をレンタルすることが可能だ。

さらに、ユーザー好みの絵を選ぶためのサポートも行っている。家族構成や好きな色、好きな本や映画といったQ&Aに応えるだけで、おすすめの絵を紹介。

これまでのユーザーデータの蓄積から導き出された“おすすめの絵”の満足度は高く、サービスの初回離脱率が低いという結果も出ている。

作品にはリーフレットが同梱されており、作家や制作背景といった作品の物語を知ることができる。ユーザーの知的好奇心が満たされ、まるで美術館にいるかのような体験ができるのもCasieならではのところ。

【ユーザーにだけ定期的に届くアートに関する知的好奇心が満たされる冊子FUMUFUMU】



起業に至った経緯

◆ 事業にける想い

代表である藤本翔氏の亡き父は画家だった。藤本氏は、作品が思うように売れない父の苦労を幼い頃からよく見ていた。いつかアーティストをサポートする仕事を。尊敬する父への思いを原動力に、営業やマーケティングの経験を積み重ね、誕生したのがcasieだ。

とくに日本は低中価格帯の作品にアクセスできる仕組みがないことが課題だった。絵画は人の目に触れて初めてアートに変身するもの。アートを身近に感じてもらえるよう、「絵は高価なもの」というイメージを取り払った「絵画サブスク」を考案した。

作家が作品を世に広められる場を提供し、日本のアート市場を盛り上げている。

将来展望

◆ 今後の事業展開

まだまだ「絵画サブスク」というサービスは認知されていない。そのため、もっとサービスを知ってもらう機会を増やす必要がある。

たとえばオフィスビルのエントランスに作品を飾ってレンタルできたり、自治体と連携して公民館で借りられたりといった試みができないか模索している。

とくに地方では、アートに触れる機会が圧倒的に少ない。公民館に作品が常時20枚〜30枚飾られていて、住民の方が見に来るだけでもいい、レンタルをして持ち帰ってもいいという「借りるアート展」を開催するのが目標だ。

また海外向け事業として、日本アーティストの作品を海外の顧客に販売する越境ECをスタート。アメリカ、イギリス、イタリア、香港、オーストラリアなど、グローバルに販売実績が出ている状況だ。

今後は、日本だけでなく、海外アーティストの作品も集めたい方針だ。内戦が勃発している地域アーティストは表現活動で抗っており、日本では表現できない作品はユーザーからのニーズも高い。

国内外においてCasieをアピールし、アートの流通に寄与したい考えだ。

【カジュアルアートオークションも主催】

