

スーツ離れが叫ばれる中、実は勝負用「高級スーツ」が売れています オーダースーツ専門店がコロナ禍でも黒字化を達成 ～オーダーシャツも業績を底上げ。一度採寸すれば次回から来店不要なことも追い風に～

関西を中心に15店舗を展開する「オーダースーツ専門店 ツキムラ」（本社：大阪市西区江戸堀1-8-17 アール肥後橋 6F、代表：岸伸彦）は、コロナ禍でも黒字化を達成しました（6月～8月）。本文では、数値的なデータやアンケートなどを引用して黒字化達成の理由を分析しています。



■コロナ禍でスーツ需要が減ったものの客単価は上昇。重要な場では「勝負スーツ」を使う人が8割も

当社は中国を中心にオーダースーツの縫製工場を持ち、そこで大量生産することにより3着5万円という低価格高品質のオーダースーツを提供し続けてきました。ところがコロナ禍で中国の工場が閉鎖。納期遅れを回避するためにコストオーバーを覚悟で2月より仙台工場での縫製に切り替えました。おかげさまで無事納期には間に合い、なおかつ「品質が良い」というお声をいただき、当社でもそれ以降国内で縫製したスーツの発注数が前年同期比1.5倍と急成長。スムーズな供給のためにインドネシアの工場を確保したとはいえ、「国内縫製の良さ」を改めて感じているところです。

ウェブ会議が浸透し、スーツを着る機会は確かに減っていますが、当社での客単価の上昇（前年同期比1.2倍）や、大事な会議には勝負スーツで臨む人が8割というデータ（※）もあることからスーツの需要が高価格帯にシフトしつつあると考えます。最近では「コロナ太り」で体重が増えた人が新たに新調するという状況も売り上げを後押ししました。

一方、定例会議など普段の会議ではカジュアルな服装でオンライン出席する人が増加。当社が創業時から提供しているオーダーシャツも前年比30%以上増と売り上げを伸ばしています。今後はこの傾向がより顕著になると考え、国内縫製の高価格帯スーツとオーダーシャツに注力しつつ、オーダージャケットなどウェブ会議に適応した製品を展開し、売り上げの拡大を図ります。

■「一度採寸すれば次回からは来店不要」という利点もコロナ禍でプラスに働きました

オーダースーツの場合、大手スーツ店のように毎回サイズ合わせのために来店する必要がなく、一度採寸すれば次回からはメールか電話で注文が可能な点もコロナ禍で味方しました。オンライン採寸などを実施するところもありますが、7割は不満を持っている（※）というデータから当店ではこれからも採寸にオンラインを導入する予定は今のところありません。感染拡大に万全を尽くし、営業を続けていきます。

※出典：「株式会社k-51インターナショナル」のリリースより（8月18日付）

「オーダースーツ専門店 ツキムラ」について

1925年(昭和元年)、現社長岸伸彦の祖父、月村保夫が奈良県に「月村洋服店」を創業。オーダースーツは高いという概念を無くしたい！との思いから、2002年に始めた「三着五万円」の価格設定で一躍話題となりました。95年目を迎える現在、関西を中心に15店舗（奈良4店舗、京都3店舗、大阪4店舗、兵庫2店舗、滋賀1店舗、東京1店舗）の直営店を運営しております。暑い日にスーツで頑張る方にクールダウンを提供する「スーツピットインサービス」、上司と部下で来店したら部下の分のスーツがタダになる「スーツおどりサービス」、不採用通知の数だけスーツが安くなる「不採用割」など、様々な企画を行っております。

●取材に関するお問い合わせ先

オーダースーツ専門店 ツキムラ 広報事務局 担当=やお・たむら

T E L : 06-4708-3766 Email:pr@raple.co.jp