

オーダー強化 松屋オリジナルパターンオーダースーツを初導入

50年以上続く紳士服の名物催事が地方百貨店に出張 好評につき2回目の開催！

富山大和 第2回「銀座の男」市

4月6日（木）～11日（火） 富山大和6階ホール *最終日18時閉場

松屋銀座で半世紀以上続く名物催事「銀座の男」市が、初めて東京を飛び出し、富山県に出張したのはちょうど1年前の2022年4月でした。1年ぶりの開催となる第2回は、期間を2日拡大。そして、前回想定以上に好評だったオーダースーツを強化。松屋オリジナルパターンオーダースーツを初展開いたします。

～前回好評～ 富山の男性はスーツ好き?! 売上の5割がオーダースーツ

前回実績 目標達成。価格にインパクトのある既製スーツが売れ筋と想定していたが、売上の半分がオーダースーツ

【売上】目標比 102% 【売上構成】既製スーツ：オーダースーツ

↓ (想定) 9:1 のところ (結果) 5:5 とオーダー需要が想定をはるかに上回った

今回 より細部までこだわりを叶える「松屋オリジナルパターンオーダースーツ」を初展開！

【今回のポイント】①オーダー強化&価格帯アップ 松屋銀座推奨のオリジナルパターンオーダースーツを初展開

②松屋銀座社員3名が出張。着こなし提案やジャストサイズのスーツ選びを銀座クオリティでご案内

富山初登場 「松屋オリジナルパターンオーダースーツ」 59,400円から



着心地や見た目に影響する細部まで仕立てにこだわりつつ、お求めやすい価格で提供する、松屋渾身のオリジナルパターンオーダースーツ。

特徴

松屋独自の型紙や仕様

ゼニア、スカバル、ドームル、コロピアーナなどのインポート生地を豊富に、ボタンも蝶貝やナット、水牛など天然素材にこだわった10種類を用意

こだわりの仕様を標準装備

一枚襟、毛芯仕立て、本切羽、キュプラ裏地、天然素材ボタンなど、着心地と見た目の良さに繋がるこだわりの仕様を標準装備

松屋銀座社員が直接接客！スーツの魅力や着こなし、身だしなみを伝授します

紳士服担当バイヤー、紳士服担当課長、男市担当社員の3名と、「銀座の男」市での接客経験が豊富な取引先スタッフ総勢10名が現地へ赴き、スーツのサイズ感、コーディネートなど、ビジネスシーンの身だしなみや着こなしのポイントを銀座クオリティの接客でご提案いたします。

もちろん富山大和の販売担当者にも事前勉強会を実施し、タッグを組んでお客様をおもてなしいたします。

写真左から 松屋銀座 男市担当バイヤー 粟竹将
課長 黒岩真一、甲斐広一郎



その他商品ラインナップ スーツ・ジャケットよりどり2着で 33,000 円から



2着で33,000円のお買い得スーツやジャケットに加え、1着から購入いただける品質にこだわった商品もご用意。中でも日本の職人が縫い上げる「アトリエ仕立て」は、包み込むような着心地が特徴です。その他ジャケットやスラックスも含めて豊富なラインナップで展開します。

スーツ・ジャケットよりどり2着で 33,000円から

アトリエ仕立てスーツ 44,000円から

サイズオーダースーツ 2着で 53,900円から

* 価格は全て税込み

「銀座の男」市とは

1970（昭和45）年ごろより始まった、50年以上続く松屋の紳士服、名物催事。「スーツ2着で〇〇円」という企画を初期から打ち出し、大反響に。商品展開も時代に応じて試行錯誤を重ね、お取引先と共同で企画したスーツを充実させ、製法にこだわりを持ったメイド・イン・ジャパンのスーツを提供しています。

他の百貨店への催事出店

コロナ禍で在宅勤務やオフィスカジュアルが進みスーツ需要が減少する中、「銀座の男」市を催事コンテンツとして他の百貨店で“出張”展開を開始。2022年4月富山大和、同年9月宇都宮東武。今回は3回目の“出張”。

- 【催事概要】
- 催事名 第2回「銀座の男」市
 - 会期 4月6日（木）～11日（火）6日間 *最終日は18時開場
 - 会場 富山大和6階ホール（富山市総曲輪3丁目8番6号）
 - 会場面積 約200坪 ■ 展開スーツ・ジャケット 約3000着 ■ 売上目標 1500万円

- 【目的】
- ① 地方百貨店とタッグを組むことで、百貨店全体の活性化をはかる
 - ② 都心のスーツ離れに対し、需要のある地方に進出することで売上を伸長する
 - ③ 東京にしか店舗の無い松屋の地方での認知度向上に繋げる
 - ④ 富山大和に来店されるお客様に、スーツの魅力や身だしなみの大切さをお伝える