

オーダー切り口に社員教育を推進

昭和 56 年の創業からオーダーと既製服の専門店として、地元密着大型店（売り場約 110 坪）を展開する（株）メンズプラザナカガワ（滋賀県長浜市、中河紀彦社長）。6～7 年前から生地仕入れと縫製の強化に取り組み、新規開拓を推進、新たな経営に挑戦している。メンズ市場には、伸びしろはあるとみている中河社長にズームを使った、オンラインで取材した。

生地の新規仕入先を確立

スマホからの注文システム構築へ

メンズプラザナカガワでは、消費市場がオーダースーツへのトレンドを継続、伸張にあるとして、創業から展開してきたオーダー分野の充実を図っている。その一つが、生地仕入れである。メーカー任せではなく、自分の目で確かめ、売れ筋の色柄を仕入れることで、オーダーの活性化を実現するというもの。トレンドに合ったスタイル、シルエットを提案しながら、新規客の取り込みを推し進める。

「縫製工場の情報で、愛知県一宮市の服地卸商社と新たな取引を始める。ネットで生地を選んで、お客様のイメージに合った洋服を作るというシステムをセールスポイントに推進する。早急に一宮へ行き、具体的なビジネスを話し合う予定」と中河社長。ここにきて、既製服よりものオーダーへの要望が増えている。



中河社長(左から2番目)と社員

オーダーで、幅広いニーズに対応し、より高いクオリティを求める客層の開拓に取り組みたいと付け加える。



売り場面積110坪のメンズプラザナカガワ（滋賀県長浜市）

オーダー切り口に社員教育を推進

昭和 56 年の創業からオーダーと既製服の専門店として、地元密着大型店（売り場約 110 坪）を展開する（株）メンズプラザナカガワ（滋賀県長浜市、中河紀彦社長）。6～7 年前から生地仕入れと縫製の強化に取り組み、新規開拓を推進、新たな経営に挑戦している。メンズ市場には、伸びしろはあるとみている中河社長にズームを使った、オンラインで取材した。

生地の新規仕入先を確立

スマホからの注文システム構築へ

メンズプラザナカガワでは、消費市場がオーダースーツへのトレンドを継続、伸張にあるとして、創業から展開してきたオーダー分野の充実を図っている。その一つが、生地仕入れである。メーカー任せではなく、自分の目で確かめ、売れ筋の色柄を仕入れることで、オーダーの活性化を実現するというもの。トレンドに合ったスタイル、シルエットを提案しながら、新規客の取り込みを推し進める。

「縫製工場の情報で、愛知県一宮市の服地卸商社と新たな取引を始める。ネットで生地を選んで、お客様のイメージに合った洋服を作るというシステムをセールスポイントに推進する。早急に一宮へ行き、具体的なビジネスを話し合う予定」と中河社長。ここにきて、既製服よりものオーダーへの要望が増えている。



中河社長(左から2番目)と社員

オーダーで、幅広いニーズに対応し、より高いクオリティを求める客層の開拓に取り組みたいと付け加える。



売り場面積110坪のメンズプラザナカガワ滋賀県長浜市