

# 織 研 教 室

2015年最初の「織研教室」は、繊維ファッション業界、流通業界で  
 ①今年注目されそうな企業・ブランド・ショップ・アイテム、事業モデル・分野。その理由・背景②業界に期待すること、気になること、  
 について執筆者の方々に答えいただきました。

## 2015年注目のモノ・コト

されてきたアイテムに注目が集まるのでは？ レトルトなどの食品が便利だから、あえてきちんとだしをとって料理する。消せるインクのペンが人気なので、あえて万年筆で書いてみる。椅子の生活に慣れているから、あえて畳の良さを味わってみる。面倒なことをすることで豊かな時間を過ごすことに興味が出てきています。ランジェリーに注目してはどうでしょう。滑りがいいとか透けないとかアウターが汚れないとかいろいろ機能はありますが、心の豊かさを感じさせるアイテムとしても最適です。  
 ②なので、夢見るランジェリーに期待しています！

な購買経験数  
 私の持論であ  
 り、指標とする  
 業界、特に接  
 する企業は真剣  
 準のパラダイ  
 的に支援した

### 1人サルタ ール代表)

らわけではな  
 ブランドや若  
 の動向につい  
 思います。既  
 から外れてい  
 」に対する意  
 わっていない  
 型のファッシ  
 いるように感  
 意識の方が断  
 ず。

### 総合研究所

型店舗  
 活雑貨+健康  
 計カフェ+カ  
 ・ビスを提供す  
 。  
 多様化は、商

### ●生地雅之(オチマーケティング オフィス代表)

「食をベースにした自主編集ライフ  
 スタイルショップの拡大」

1人のお客様の生活様式をターゲット  
 に絞り、ファッション、雑貨、化粧品、  
 インテリアを導入口としたテイスト軸の  
 ライフスタイルショップを構築し、カフ  
 ェ&レストランと食品スーパーを隣接さ  
 せたショップ構築が結果として幅広い客  
 層に広がると考えます。

食はデイリーユースであり、週3、4回  
 は来店されるので、その1回(週1回)は  
 ファッション店に入っていただけのワン  
 ストップショッピング可能な自主編集シ  
 ョップ構築。それらをできるディベロッ  
 パーのモールやSCが今後のシーズにな  
 っていくでしょう。

### ●金子和夫(地域ブランド・コン サルタント、金子和夫事務所 代表取締役)

注目しているスノーピークは、新潟県

### ●松本大地(商い創造研究所 代表取締役)

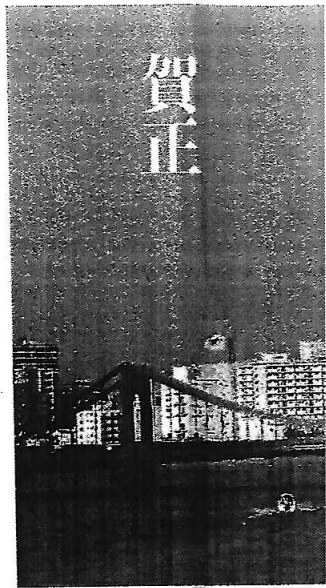
「ポートランド・スタイル」

米国ポートランドのような環境と生活  
 と働き方が同居する都市スタイルが本格的  
 に開花する。街の中におしゃれで新鮮  
 なファーマーズマーケットやクラフトマ  
 ーケット、体に優しい食生活にクラフト  
 ビール、くつろげるカフェやデザイナー  
 ズホテル、心地良い公園や水辺空間、気  
 軽な自転車通勤や環境に優しいクルマと  
 いったシーンが広がっていく。そんな半  
 歩先の日常の暮らしに似合う街着ファッ  
 ション、ハンドメイド雑貨、アップサイ  
 クル商品は日本でも注目され、若者を中  
 心にポートランドのライフスタイル業態  
 が根付いていくだろう。

### ●古田隆彦(現代社会研究所所長)

今春、ベビーブーマー3世の中核が成  
 人式を迎える。94~98年に、毎年120万  
 人前後生まれた世代。比較的競争が激し  
 い上、幼児から少年期にはIT(情報技  
 術)化、経済危機、大天災などを経験し  
 てきたので、「しっかり派」が基本だ  
 が、「ゆとり世代」の最後尾ゆえに「ゆ  
 ったり派」も交じっている。このため  
 か、ファッション消費では①少し上の世  
 代に追隨する②ツイッターやLINEで  
 情報交換する③自分の好みと流行を巧み  
 に混ぜ合わせる、といった傾向が強い。  
 20歳前後、ヤング市場のニュートレンド  
 として、今年は彼らの動きに注目すべき  
 だろう。

### ●山本一(カワラ代表取締役)



### ●森本真由美(パピエ・コレ代表)

ネットとリアル店舗と消費行動の変  
 から、リアル店舗の顧客接点が変わっ  
 ってきている。ファーストコンタクトが商  
 探してから始まる例も少なくない。ネッ  
 時代における店頭で販売員がいる意味  
 ますます問われるからこそ、スタッ  
 育に注力している企業に注目したい。  
 えばお客様からの顧客接点評価が高い  
 が、セルフ型ショップのユニクロで  
 る。ユニクロは店長クラスからサブリ  
 ダークラスへと次世代の教育にも力を  
 れ始めている。

顧客期待に対してどのようなパフォ  
 マンスで好印象形成をしていくのか、  
 こが店舗格差になっていく。

### ●執行雅臣(ファッションジャ ナリスト、FC東京執行雅臣 事務所代表)

スーツ生活を送った比較的豊かな層  
 に向けたシニアのメンズカジュアルに着  
 している。女性はPTAに始まり  
 所、カルチャーセンター...とヨコの  
 範囲が広い。ゆえにおしゃれとなる。  
 れに比べ、タテ社会で生きてきた男性  
 多くが家でじっとしている。彼らに  
 出かける動機づけをしてあげること  
 ないと、商品であおっても購買と  
 ない。図書館でも美術館でもいい、