

3世代が繋ぐ、背広の浪漫
ツキムラ物語

PART 10



岸社長

奈良の町で、親から子へと繋いでいった「洋服店」。そのタスキを受け取った現社長 岸伸彦氏の記憶と共にツキムラの軌跡、そしてこれからをご紹介します。

PRODUCED BY TUKIMURA

ツキムラの歩み

時代背景

2009年	大阪北船場店・京都北山店 2店舗同時開店	マイケル・ジャクソンが逝去
2010年	平城遷都記念店舗を 期間限定オープン	ハイチで大地震が発生
	イギリスをイメージしたお店に 学園前店をリニューアル	バンクーバーオリンピック(冬季)のフィギュアスケートで浅田真央が銀メダル
	毎日放送ロビーにて展示会	上海万博が開催
	KBS京都本社に 1ヶ月限定店舗を開店	FIFAワールドカップ 南アフリカ大会が開催
	大阪2号店淀屋橋店開店	尖閣諸島中国漁船衝突事件



上の写真は、毎週月曜日18:30～KBS京都（おしたて！ツキムラ情報局R）の放送風景。下の写真は、多くのお客さんに愛用されている3着5万円のスーツのイメージ写真。



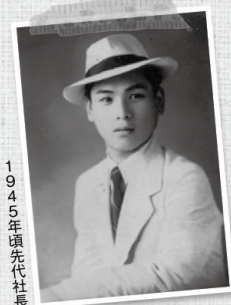
前回までのあらすじ

大正14（1925）年、奈良町の一角で創業された「ツキムラ洋服店」。その3代目として生まれた岸氏。20代で店を担い、貿易や縫製を勉強しながら株式会社ラガソットを設立。ラジオ番組による広告や、東京展示会を開催するなど、新たな試みを積極的に行っていた。

ツキムラの代名詞

「3着5万円」の
パターンオーダースーツ誕生

今やツキムラの代名詞ともいえる、パターンオーダースーツが誕生したのは5年前のこと。そのきっかけになったのは岸氏のとある悩みだった。今や既製品のスーツを着る人が8割で、オーダーメイドを選択する人は年々少なくなってきた。せつかくチランシを見てお店にきても、「オーダーだったらいい」と布地も見ずに出て行ってしまふ。「価格が高い」「出来上がりイメージでできない」など、敷居が高くなってしまっているマイナスイメージをなんとか払拭したい。「ツキムラ」という合言葉を聞けば、「安くて良いオーダースーツ」というイメージが頭に浮かぶような、ブランド力をつけたい。「既



1945年頃先代社長

製品でいい」という人に、なんとかオーダースーツを選択してもらう方法はないか。

すべてをフルオーダーするのは、初心者ではなかなか思い切りがある。安心して簡単にオーダーを楽しめる方法を、と考えたのが、パターンオーダースーツ。ツキムラが提案するいくつかのデザインの中から選択するシステムなら、細部に至るまで選ぶフルオーダーとは違い、既製品の感覚に近いながらも、ボタンホールや裏地など部分部分で自分のこだわりを楽しめる。「コレだ！」と思った岸氏は早速開発に打ち込んだ。ブランド名はイタリア語で月と村を表す「ルナーレヴィラッジオ」。値段もオーダーでは破格の「1着18900円」。だが販売当初の客足は思わしくない。「安からう、悪からう」という意識が先行してしまっ

ているのだろうか……。ただ、気に入ってくれたお客さんは2着、3着と仕立ててくれる。確かに1着だけ買っても、1週間は着まわせない。毎日ツキムラの背広を着てもらうなら、思い切って「3着5万円」はどうか。これが当たった。みるみる客足が増え始めた。もつと世の中に知ってもらいたい、馴染みの放送作家に頼んでラジオCM用に印象に残るキャッチコピーを5案ほど考えてもらった。岸氏が「目で気に入ったのが「ツキムラってください」だった。

「美奈子さん、僕とツキムラってください」「付き合ってくださいの？」「いいえ、ツキムラってください」「3着5万円、パターンオーダースーツ ツキムラ」。妙に耳に残るフレーズを岸氏は収録で読み上げた。「奈良のみなさんに愛されることを願い「美しい奈良の子」とも」という意味を込めて美奈子という名前にしたんです。ラジオCMが流れた当初は、「違和感がある」と評判は良くなかったが、次第に「ツキムラにきたよ」を合言葉に来店するお客さんが増え始めた。

「30歳くらいまでは若さでカバーできる。それからは背広の哲学を持つ人と持たない人との差は、40代、50代と年を重ねるに連れどんどん広がっていく。」「どうでもいいねん」と思っていた人が、3着5万円をきっかけに、もう一回こたわりやお洒落心を復活していく。そついう方がものすごくたくさんいらつしやう。やっぱり着るものもヒジューアルも大切。背広は人に価値を与える道具のひとつなんです。大阪・京都の新店時にも、「あのツキムラってくださいのツキムラ」と声をかけられる。「3着5万円」は5年もかけてようやくやく浸透していったのだ。