

訪問型オーダースーツ事業で躍進

採寸した体のサイズに合わせて、好みの生地で作り上げるオーダースーツ。テーラーや百貨店などのサービスは数多くあるが、自宅やオフィスへ訪問するスタイルを取る「ゲットワン」のサービスが好評を得ている。

—サービスの特徴は

「企業のオフィスや自宅に訪問し、オーダースーツの販売をしている。実店舗を持たず、場所代や人件費がかからないので、リーズナブルな価格で提供できる点も特徴だ。幅はあるが、5万～6万円の価格帯が多く、既製服とそれほど変わらない」

—訪問販売のメリットは

「毎日スーツを着用するビジネスマンの場合、ファッション



まつしま・ひろゆき テーラー勤務を経て、2002年にゲットワンを設立し、社長に就任。44歳、千葉県出身。

に興味がある人が多いわけではない。スーツは必要だが、買いに行くのは面倒だと思っている人が実は多い。オーダースーツは、生地やデザインなどにとことんこだわりたい人の需要がある一方で、あまりこだわりはないので似合うスーツを手間なく作ってほしいという要望が多く

ある。オーダーで仕立てる場合は、百貨店やテーラーなどが代表的だが、男性はそういった場所では気がいらなかったり、どう選んだらよいのか分からなかったり、つい面倒で分かったふりをしてしまう、という声もよく聞く。当社の場合は、オフィスや自宅など、顧客がリラックスできる場所に出向いて話を聞く。さ

ゲットワン 松島 洋幸社長

くぼらんな会話の中で提案できるという点が大きな特徴だ。顧客のデザインの好みや体形の悩みなどはもちろん、普段のちょっとした着こなしの相談も多い。例えば、冠婚葬祭の行事に参加する際の服装など、ファッションに関することを気軽に聞いてもらえる関係を築いている」

—オーダースーツのよさはどんな点か

「既製服だと、デザインは気に入ってもサイズがないというケースがある。オーダーはデザインもサイズも気に入った仕様にすることができる。体形のサイズだけではなく、どれ

くらいの余裕をもったよいかなど、シルエットや着心地の好みを把握して形にする点は難しいが、何度も作って会話する中で、顧客の好みもわかってくる。ぜひ気軽にオーダースーツの着心地の違いを実感していただきたい」

■会社概要

▷本社＝東京都台東区池之端4-14-8ビューハイツ池之端105

▷設立＝2002年9月

▷資本金＝900万円

▷事業内容＝紳士服、婦人服および服飾品の販売