

パネリスト

「コードィネーター」
ライフプランディン

吉田泰則氏

東京音楽協同組合
理事長 和田匡生 氏

朝日新聞出版
アエラスタイルマガジン編集長
山本晃弘
氏
東京ネクタイ協同組合
理事長

・総括グループ長
総合研究所監査室総括主幹

日本手づくり音楽普及
協会会長 石川敏子 氏

协会会是

ネクタイセミナー

MFUX×東京ネクタイ 協同組合 共同企画

CB開始12年、メンズスタイルにおける ネクタイの役割とは

日本メンズファッショング協会(MFU)と東京ネクタイ協同組合の合同セミナーが3月14日、東京都内で開催された。今回のテーマは「COOLで打撃、WARMで復権、HOT

に発展。コミュニケーションツールとしてのネクタイの役割やネクタイの価値発信に向けた取り組み、販売員の重要性などの話題について、4人のパネリストが議論した。

吉田氏（以下、敬称略）
眞中さん、職場でファッショ
ンに気を使われて
いる人が多いですか。
眞中氏（同）個性を
出すことが少ない仕事柄
もあって、ネクタイが話
題のきっかけ作りになれ
ばと思い、気を使ってい
ます。スーツやシャツは
ある程度スタイルが決ま
っているため、雑貨小物
での変化付けを心掛け
おり、ネクタイも小物の
一つとして楽しんでいま
す。

山本氏（同） 3月24日

講演会の様子

創の人が認識しているといふことが仕事の一つだと、山本販売員はどうしても売上を上げることに意識がいつて、顧客が手に取ったものを薦めてしまいがちですが、顧客が本当に合っているものを薦めていくことが大事で、スタイルで良いなどと思うも、吉田 價値をどうやって伝えていくかという点で、吉田 真中 さん、ネクタ イを売る販売す。

ビジネスマンの多数がスーツ姿

山本
本

手作りネクタイを手掛けているのですが。
石川氏 会員は女性が9割を占めます。活動としては、百貨店での販売や父の日には販売しながら手作りの体験をしてもらう取り組みも行っています。販売は個人の価値観でつきますので、既製の布で作った場合は4000～5000円、染めたものは7000円～、2万～3万円のネクタイもあります。全て手作りですから織うだけでも3～4時間はかかるなど時間が要する作業が多いです。

以上だと85%だと90%でしきスイツが売れることは間違いで、一つを着用してが分かります。理由の一つにジネスマンか会社の社則でジネスが禁止と答えようした現在のサングルの事情を踏まんの必要になつてあります。

「着こなしはどうですか」と思いましたか」には、「はい」と答えて、今のビジネスツネクタイを付す

3日目
おはようございます。今日は、
皆さんの
じぶんの
あること
お聞くと
シャケッ
ました。
ソフリー
ました提
へねど
への気配
ラスだ
いう問
%の人
します
インはス
書ること
りて自分

上山本服育というのもありますね。以前、就職活動で前インターンシップの段階で学生にセミナーを行いましたが、ほとんどどの学生が細いネクタイを着用しています。8～10センチ位がベーシックな順位だと思いますが、6～7センチ位のものが目立ちました。高校時代の制服のクタイやブルックリンスタイルでは細いネクタイが合うかもしさせます。が、こうしたトレンドを追いかけることがジジニアスウエアで使うネクタイの役割ではありません。8枚幅のネクタイを選んでもらうよう学生に伝えていきます。

動の、本当に良いものというのに対するブランドではなく、価格に対する対応して価値があるかどうかということです。モノが持つていてるストーリーや背景も訴求につながると思えます。もう一つはナンバーワンに対する対応したスタイル提案です。例えばゴルフ後のパートナーにどういった服を着れば良いのか。シチュエーションを想定した提案を店舗でやっていくのも面白いいですね。

動の当に良いものというのブランドではなく、価格に対しして価値があるかということです。モノが持つているストーリーや背景も訴求につながると思えます。もう一つはナンバーワンに対する対応したスタイル提案です。例えばゴルフ後のパートナーにどういった服を着れば良いのか。シチュエーションを想定した提案を店頭でやっていくのも面白いいですね。

役割は大きいですよね。山本 販売員はどうしても売上を上げることに意識がいって、顧客が手に取ったものを薦めてしまいますが、顧客が本当に合っているもの推荐していくことが大事です。