

はるやま商事株式会社 Perfect Suit JOY 鶴見緑地店



関西のエリアマネージャー
柏木正彦様に
お話しを伺いました。



メインターゲットと うまくマッチしてご利用率アップ

Q そもそも、まいど子でもカードの協賛店になられたきっかけは？

A ロードサイド店の「はるやま」で導入していて、ゆるい右肩上がりくらいの成長が見られたので、ショッピングモールの「Perfect Suit FAcTory」でもやってみようか、という感じのスタートでした。始めてみるとステッカーに反応するお客様が思っていたより多い印象でした。

P.S.FAは、20代～30代がメインターゲットのスーツブランドです。ファッションや流行などに敏感なニューファミリー層に、ショッピングモールという場所でうまくマッチしたのだと思います。ロードサイド店には、スーツだけが目的のお客様しか来店されませんが、モールならご家族連れでいらして、スーツを見たい方も来てくださいます。

今ではリピートされるお客様も増えてきています。



若い世代向けの細身のシルエット

Q 具体的にはどのくらいの会員様がご利用ですか？

A 大阪府内で1カ月に40件くらいでしょうか。その中で1番多いのがPerfect Suit JOY鶴見緑地店で、4～8月は月平均15件ほどのご利用がありました。

まいど子でもカードのシンボルマークご提示で10%割引をさせていただいていますが、他の割引との併用も可能で会員様に好評です。

他県では、売上げの1割をまいど子でもカード会員様が占める店舗もあります。まいど子を活用したお買い物をされるお客様をお見受けする機会が増えたので、今後の可能性を感じています。



ニューファミリー層を取り込む為に ショッピングモールと一体で

Q スーツを選んでいる間の、小さいお子さん向けサービス等がありますか？

A それは、モール全体で支援をしている形ですね。例えばパパがスーツを選んでいる間に、子ども達とママは別の協賛店で、割引を使ってお買い物をしたりお茶を飲んだりされています。そういった需要があるのでイオンモールでは、施設全体で子育て支援に取り組んでいます。

現在、イオンモール鶴見緑地店では約50店舗が「まいど子でもカード」の協賛店です。ご利用の方々の口コミで認知度も上がってきています。

Q 子育て世代のご家庭でスーツの需要はどれほどありますか？

A コロナ禍でイベント開催やパーティーが控えられ、ビジネスではリモートワークの普及によるビジネスウェアのカジュアル化が進んだことによる影響は少なからずありました。そんな中でも、お宮参りや七五三、入園卒園など、お子様のお祝いイベントは、今まで通り行いたいというファミリーは少なくありません。そういったファミリー層には、伸縮性がありながらスタイリッシュに着られるYシャツならぬ「アイシャツ(i-shirt)」が人気です。アイロン不要・クリーニング不要なのに、ビジネスシーンでも、お客様と行動するイベントの際でも活躍できるこの商品は、ニューファミリー世代の需要をうまく取り込めているのかなと思います。



i-shirtの伸縮性を披露する
柏木マネージャー

また、女性のオフィスカジュアルの品揃えにも、力を入れています。お子様方の将来の就職活動、入社式、成人式など、長くお付き合い頂ける存在として、まいど子でもカード協賛店であり続けたいと考えています。