

この人に聞く

どう作る どう売る

帽子企画卸のアンテナショップとして名古屋の大須にハットブロックをオープンして3年、店に

帽子

立つことで顧客情報を商品企画にフィードバックしています。

ショップオリジナルの



主力はハンチングです
が、素材や形に変化があるため女性客にも売れています。帽子のバリエーションは意外と少なく、種類が少ないだけに、ベイスとなるようなインパクトのある定番をいくつ作れるかが店の強みになります。

ハンチングひとつを取っても、お客様の顔の形や着ている服に合わせる必要があります。角ばった顔にはポリウラムのあるクラウンとつば、丸顔

インパクトのある定番作り

には丸みのあるデザインといった風に。小物やインナーの色合いもコーディネートネットのポイントです。

また女性で頭のサイズが小さい人も増えています。男性に多いサイズアップは店頭で即対応できることもあり、お直しやパターンオーダーの利用率は高まっています。

素材はこれまで韓国で調達していましたが、価格が上がってきたため、国内産に切り替えました。量産商品にはない個性的な生地を使い、サンプルをどんどん作って店に投入し、人気商品は追加します。今後は産地にも足を運んで、ベシックな形に素材のバリエーションで奥行きを出していきたい。

山鶴第一事業部企画兼
ハットブロック店長 石田 雄太さん