

私は、今、男の服装の着こなし方を磨くセミナー「ナイスガイ・メイキングセミナー」(阪急百貨店のメンズ館主催)に参加しています。このセミナーは、スーツスタイルコースとカジュアルコースの2つのコースがあり、私は両方とも受講しています。私は、人前で1時間以上話す機会が年間60回以上(弊社の朝礼を含めると年間160回以上)あります。今までは、中身で勝負(?)と考え30年間やってきましたが、これからは外見(服装による見映え)も必要と考え、ナイスガイ・メイキングセミナーに参加させていただきました(この言葉は、最初のセミナーで参加者全員の挨拶の中で述べた内容です)。各コース4回、合計8回のセミナーに参加させていただき、私なりの成果が得られたと思っています。

ナイスガイ・メイキングセミナーは、私の大好きな行動手法である「理論と実践の両面」からの指導であり、とにかく実践面のみの手法が多いなかで、このセミナーは実践に偏らず理論から入り、私の服装の着こなし方の意識改革を起こしてくれたことが、私にとって大きな成果でした。実際、セミナーで講師の先生の話の聞いているうちに、自分自身の服装の着こなし方に対する意識が変わっていくのが感じられました。

今までの私は、所詮、ファッションは流行であり、トレンドであり、売り手の意向に基づく販売手法だと考えていました。しかし、ファッションには、それぞれに「意味」があり、「歴史」があることを学ぶと、自然とファッション(服装)に関する意識が変わりました。自分自身のファッションに関心の薄かった私でも、その日の仕事の内容やお会いする方によって服装を選んでいましたが、今まではフォーマル志向かカジュアル志向かその中間志向の3つのシーンで、スーツやジャケット、ドレスシャツ、ネクタイのパターンやカラーを選ぶ程度でした。しかし、そこには「着こなし方」(おしゃれに着こなす、スタイリッシュに着こなす、社会的立場や年齢相応に着こなす)が欠けていました。この、着こなすことの根源は、「感性」にまで辿り着かないと身につかないと感じました。感性まで辿り着くためには、奥の深い考え方を持たないと一朝一夕にはできないので、意識革命(服装の着こなしの考え方を換え、いつもの生活行動・仕事の中で日常的に改善を意識すること)が必要なわけです。この、男の服装の着こなし方の第一歩としての意識革命が私の中で起こったことが最大の成果であり、私の今後の日常の努力が本物になる行動となることでしょう。

私は、せっかくナイスガイ・メイキングセミナーを受講し、ファッションの情報を得たので、私の本業に活かすため、セミナーの内容に私の考えを交えながら概念的に整理してみました。

#### (1) ファッションの歴史及び発展プロセスから見た波及効果

メンズファッションの起源は、大きく2つのタイプに分かれています。

貴族、軍人、学生の服装を起源とした「エリート型」

労働者、農民、漁師の服を起源とした「庶民型」

エリート型のファッションは、貴族・軍人・学生の遊び、スポーツ、正装、防寒の中から大衆化路線及びおふざけ路線として生まれたファッションと言えます。一方、庶民型は労働者(ブルーカラー、農民、漁師)の作業服、防寒、機能性の中からスタイリッシュ路線として生まれたファッションです。

これらファッションの2つの起源は、私の専門分野である流通やS Cの消費者のライフスタイルにも共通点があります。

ファッション起源のエリート型(エリート層の服装の大衆化)は、流通業界の「ラグジュアリーブランド(アフォーダブルラグジュアリーも含む)や貴族のスポーツ系ファッション」と共通点があります。また、庶民型(作業着のハイセンス化による大衆化)は、流通業界の貧乏人や蓄えのない人々や自分で修理する人々の生活をライフスタイル化したウォルマート、イケア、ホームデポと共通点があります。

このように、ライフスタイルには、両極端の起源があり、いずれも大衆化(汎用性のある商品化)することにより、幅広い消費者に普及しているのです。

(流通とS C・私の視点 951 に続く)

(株)ダイナミックマーケティング社<sup>3</sup>

代 表 六 軍 秀 之