



新宿高島屋様 紳士服売場向けご提案書

VESTA POP-UP & 東京ジョンフォード 催事販売



VESTA
by JOHN FORD

1. 顧客特性（イメージ）

- ・ やや若めの富裕層・スタートアップ実業家層
- ・ セルフ購買意欲が高く、SNS・WEB感度も高い
- ・ 感性重視・上質志向・話題性のあるブランドへの反応が良い
- ・ 多様な働き方に対応するビジネスカジュアルニーズ



コンセプト：

着ることでセルフブランディング “知的ラグジュアリーオーダー

CONFIDENTIAL



2. VESTA POP UP 提案

- ・ ゼニア Trofeo、15milmil15、Fintexなど最高級イタリア・イギリスファブリックを使用
- ・ ブリオーニやイザイアも採用するベルテロ社イタリア製最高級本バス毛芯、イタリアの型紙による感性と日本の技を融合した7割手縦い（フルキャンバス構造）
- ・ 政財界・外資系役員・各国大使などの着用実績
- ・ 銀座旗艦店以外では入手困難な、限定POP UP

3. POP UP 展開案

- 6日～10日度年二回実施
- 展示主導アイテム
- Zegna 15milmil15 スーツ：298,000円～
- Zegna カシミヤ100%総手縦マント：979,000円～
- インバネスケープコート：337,260円～



コンセプト：

着ることでセルフブランディング ”知的ラグジュアリーオーダー



期待効果

- 銀座に足を運びづらい層へのアクセス
- 高単価 + 少量限定性 = 評価向上
- 「上質をスタイリッシュに買える」高島屋様の本質の強化

4. 東京ジョンフォード 催事販売

これまでの催事販売実績

三井物産系列、伊藤忠系列シーアイ・ショッピング・サービスにて日本全国要所市場の営事実績

コンセプト：

“ファッション性 + 価格力 + 機動力” で売場活性化



提案内容

- ・ 常時3000種以上のイタリア・イギリス製高級生地を自社仕入れ在庫により豊富に売り場に提供できる。上質生地の変りエーションは生地問屋以上で日本最高レベル
- ・ 国内外の信頼の織装工場と連携，高品質・短経日・安定供給（着数限定で3週間納期も可能）
- ・ 業界最多数の裏地・ボタン・カラー系選択可能
- ・ ジップフロント・サファリJK・ドロークコードパンツなどのトレンド提案できるモデルも多数
- ・ 価格帯：88,000～143,000円中心（着数限定で6万円台も可能）



4. 東京ジョンフォード 催事販売

催事案

- ・ 6日～10日程度 / 年2回実施
- ・ 会期中は実販スタッフ展示 & 接客対応
- ・ フォーマルオーダーや短納期の対応も可
- ・ The Rake Japan コラムニストである VESTA ジェネラルマネージャーによるトークイベントによる体験集客（例：
「テーマ：世界のVIPに見る最新スーツ選び」）



CONFIDENTIAL



コンセプト：“ファッション性 + 価格力 + 機動力” で売場活性化

期待効果

- ・ 一度の取り組みで売上で500～1000万円も可能
- ・ これまでの催事にはないデザイン提案力で若年層のオーダー需要取り込み
- ・ 「手の届く値段でオーダーでき、価格以上の投資価値あるスーツ」として納得感・リピート率が高い



実施例の一覧（年間計画）

VESTA 3月 POP UP（春の装い）春夏トレンド対応

東京ジョンフォード 催事 6月（夏物対応）

VESTA 9月 POP UP（秋冬受注）ビジネススーツ

東京ジョンフォード 催事 12月（ボーナス商戦・コート受注）

CONFIDENTIAL

CONFIDENTIAL



ご協議項目

- 展開場所（紳士服売場 または 特設催事スペース）
- テーマ、採形ブース、設備手順について
- 高島屋様SNSやDM配信と連動した訪問誘導策
- 売上報告方式、取引手数料の相談