

# “一套足矣”到“全套武装” “男人衣柜”里的千亿市场

随着消费者观念的转变以及产品的更新,男装市场规模不断扩大。欧睿研究数据显示,2024年全球男装市场规模达4300亿美元(约合31092亿元),而中国男装市场规模突破6000亿元,全球市占率持续稳定于20%。

从职场通勤,到运动休闲、出差旅行,男装场景不断细分;从商务休闲风、轻户外商务风,到简约行政风,男装风格层出不穷;从导购推荐到朋友圈安利,小红书、抖音“种草”,男性消费决策方式不断变化……“他时尚”正在以全新的生态模式,激活更多男性消费力。



北京西单大悦城某男装品牌门店展示男装服饰。(新华网)

## 抢售一空的“皮衣”VS挑战重重的传统男装

2月27日,小米发布会还没结束,创始人穿着的皮衣便登上热搜。截至发稿, #雷军发布会同款皮衣5分钟断货#的话题阅读量超3168.3万。

小米发布会后,以迪柯尼、沙驰为代表的男装品牌,凭借“发布会款”,销量攀升。抖音数据平台达多多显示,2月28日,也就是发布会的第二天,迪柯尼服饰抖音旗舰店直播数据迎来增长高峰,日销售额超40万元。

一位皮衣工厂的负

责人介绍,发布会后,品牌商联系工厂追加同款产品,“工厂每天平均生产300—400件‘同款皮衣’”。

但在“火爆出圈”的皮衣另一面,传统男装企业的业绩状况却不尽如人意。

“部分传统男装企业,尤其是商务男装的产品款式陈旧,无法吸引消费者。一些企业生产模式存在问题,导致库存积压,占用资金也会影响企业收益。”某男装品牌的

代理商郑先生分析说,“与风格多变的女装相比,男装需求比较固定,制作难度低,适合工业化生产,但这也意味着很容易出现产品同质化。”

多位服饰行业从业者表示,“同款”男装的走红很大程度上来自“网红名人”的流量效应,虽然这一现象带有偶然性,却反映出男装消费正在逐渐走出传统的固有认知和消费模式,出现社交化、多元化、个性化的新趋势。

## 从产品导向到价值导向,被“重塑”的男装消费

令大四的小宇没想到的是,今年春节回家,带60岁的父亲去商场买衣服时,父亲没有选择常规的男装品牌,而是径直走进了比音勒芬的门店,买了一件两千多元的夹克。在父亲的介绍下她才知道,这个“中国高尔夫服饰”第一股,在抖音里很火。

事实上,与小宇父亲一样,通过社交媒体获取时尚信息的男性消费者不在少数。小红书上,有

关“男生穿搭推荐”“男生穿搭高级感”等话题的笔记数量超千万篇;抖音上, #男生穿搭#话题下的相关视频播放次数超990.1亿。

“追求个性化与品质,男性消费者更关注品牌文化价值认同,以及和产品的情感链接,而非仅功能需求。”劲霸品牌相关负责人表示,不仅是新一代的年轻消费者越来越个性化,中年男性的服饰需求也非常多元和细分。

从前火爆小红书的“体制内穿搭”“厅局风”男装风格,到后来因网红达人“同款产品”带火的比音勒芬、迪柯尼等品牌,反映出男装消费正在从实用主义的产品导向,转为社交需求的价值导向。

另外,伴随着户外运动的兴起和社交引领的时尚风潮,男装风格变得更丰富,出现了通勤风的工装、轻熟风的商务装、简约风的运动装、轻奢风的西装等。

## 产品创新、技术升级,探索更多可能性

“男装产品的客群年龄在发生变化,需要品牌推出不同的产品,满足新老客群的喜好。”服饰行业资深专家阿福分析说。

那么,男装企业如何在新市场环境,创造更多市场增量?品牌们给出了自己的探索方案。

九牧王相关负责人介绍,在充分审视服装行业的发展局面后,品牌踏上战略变革之路。一是通过签约明星代言人,提升品牌知名度,刷新九牧王在年轻消费者心中的刻板印象。二是通过打

造“五裤”系列产品矩阵满足年轻消费者多元的穿搭需求,助力品牌实现增长与活力焕新。

雅戈尔的相关负责人表示:“面对年轻化的市场来袭,通过品牌合作并购开拓更多赛道。在主品牌雅戈尔中开拓商旅、商务休闲、婚庆、商务女装等商务细分品类,更好地满足核心消费群体的穿着需求。”

有的借科技研发,来提升产品的功能性和竞争优势。比如,七匹狼升级了户外冲锋衣,推出全

新商旅夹克系列,在夹克里内置贴合人体曲线的充气枕,增加了发热和按摩的科技组件;海澜之家旗下的圣凯诺采用智能化AI车间,推出“六维弹力裤”“三防黑白小T”“全能夹克”。

从简单穿衣,到精细化穿搭,从“一套足矣”到“全套武装”,推动着六千亿男装市场不断跃升。男装品牌需要足够的韧性,抓住时机,顺应市场,实现转型升级,在潮起潮涌的服饰市场占据一席之地。(纪校玲)

## 红色热土绘就 乡村振兴新画卷 全国晚报文化记者编辑 走进四川仪陇

朱德故里,德乡仪陇。位于川北低山与川中丘陵过渡地带的南充市仪陇县,千年文脉与零散平坝交织的地貌,既沉淀着厚重的农耕文明,也为现代农业发展带来挑战。在全面推进乡村振兴的进程中,仪陇将如何破局突围?3月18日至19日,跟随“相约美丽德乡仪陇助力丘区农业样板”全国晚报文化记者编辑仪陇行活动的脚步,记者走进了这片红色热土探寻答案。

在新政镇银山农村社区的现代化育苗大棚里,70岁的龚德珍熟练地打理着玉米幼苗。“过去种三亩地‘望天收’,如今在合作社务工年收入有2万多元。”老人布满皱纹的脸上笑意舒展。

该社区利用省直机关工委100万元帮扶资金建成的智能大棚,目前已正式进入大量育苗阶段,预计今年可实现营收50万元。社区还通过“集体搭台+群众唱戏”模式,让582户村民共享发展成果。据了解,仪陇县通过“四个一批”帮扶措施稳定消除风险177户,消除率达

61%。对全县818户未消除风险监测户制定帮扶措施3690项,制定落实开发式帮扶772户。

记者在仪陇县双胜镇粮油现代农业园区看到,北斗导航播种机、无人机群一改以往农机难下田的困境。去年成立的县粮油协会以“统一采买+技术共享+订单收购”模式,重构产业生态。

仪陇沿“新马线”“仪北线”建成粮食安全产业带35万亩,搭建“1+6+40”农业社会化服务网络,提升农业生产基础能力与服务能力。

春分时节,马鞍镇金山村的千亩油菜花海翻涌如金,高铁开通后,3天菜花节吸引4万游客,消费破百万元。赛金镇潮水坝村依托柑橘产业,推进农旅融合,现已打造出一个集柑橘博览、休闲观光、文化体验和科普教育于一体的柑橘文化旅游胜地。

仪陇这片曾承载农耕文明厚重历史的土地,正朝着建设“丘区农业样板县”的目标奋进,未来将续写更多的精彩故事。(李昕昕)



马鞍镇金山村的千亩油菜花海。