

2017 年 9 月 6 日

株式会社 佐田（東京）
代表取締役社長 佐田 展隆

前代未聞！北アルプス劔岳に、ビジネススーツに革靴で挑戦！

大手オーダースーツ工場の代表取締役社長が、自社スーツ PR のため、
自社製オーダースーツに革靴という前代未聞の姿で、岩の殿堂「劔岳」に登頂！

株式会社佐田（本社：千代田区岩本町 2-12-5、<http://www.ordersuit.info/>）の
代表取締役社長 佐田展隆は、自社オーダースーツの耐久性能、運動性能 PR のため、自社製オーダースーツで、
日本最難関の一般登山ルートと言われる、北アルプス「劔岳」登頂に挑戦して参りました。

弊社社長のチャレンジ動画は下記 URL でご覧いただけます！

★「ビジネススーツで劔岳！オーダースーツ SADA 社長の挑戦！」

⇒ <https://youtu.be/lu6v2rYeFN4>



劔岳山頂(2999m)

難所「蟹の縦這い」



劔岳は、木村大作初監督映画「劔岳 点の記」（原作：新田次郎）で、一般的にも知名度を上げた北アルプスの標高 2,999m の名峰です。登山家からは「岩の殿堂」と呼ばれ、一般登山ルートで登れる山として、最難関の山とされています。この劔岳に、自社オーダースーツの耐久性能、運動性能を実証する為に、弊社社長の佐田は、オーダースーツに革靴というスタイルで挑戦して参りました。

弊社社長の佐田は、日本アルプスの百名山は全て踏破しており、剣岳も3度目の登頂です。一方で、自社オーダースーツに革靴というスタイルは、富士山に登頂し、東京マラソンを完走し、その耐久性能、運動性能は実証済。今回、サポートにも経験豊富なメンバーを揃え、満を持しての剣岳挑戦でした。難所「蟹の縦這い」「蟹の横這い」などの岩場・鎖場も、スーツを傷付けることなくクリアし、夕立に会うなど雨にも濡れてしまいましたが、そのままビジネスミーティングに行ける状態を維持して、無事下山に成功しました。この様子をYouTubeにアップしましたので、この動画をご覧頂ければ、「工場直販オーダースーツ SADA」のオーダースーツの耐久性能、運動性能に、どなたでもご納得頂けると思います。

また、社長の佐田は、これまでも自社オーダースーツPRのため、自社オーダースーツを着用して、スキージャンプを飛ぶ、東京マラソンを走る、富士山頂から山スキーを滑る等の挑戦をして来ております。



オーダースーツで富士山頂から山スキー



オーダースーツでスキージャンプ

★ビジネススーツで富士山頂から山スキー：<http://youtu.be/BokZM4P6YLE>

★ビジネススーツで東京マラソン：http://youtu.be/Pq_vqxJhChM

★ビジネススーツでスキージャンプ：<http://youtu.be/BiM07KNftJs>

★ビジネススーツで富士登山：http://youtu.be/_KHb_CNdOt8

★ビジネススーツで山スキー：<http://youtu.be/kbZgQJNsrg>

★ビジネススーツで磯釣り：<http://youtu.be/YtHyXk2sW6I>



1. 佐田社長プロフィール

一橋大学経済学部卒。高校までサッカー部、大学時代はノルディック複合選手という体育会系。大学卒業後、東レ株式会社でテキスタイル営業。2003年、父に乞われ、株式会社佐田入社。2005年、代表取締役社長就任。バブル時代の大手取引先そごう倒産の傷跡が深く、破綻寸前の企業を黒字化するも、莫大な有利子負債は如何ともしがたく、2007年、金融機関の債権放棄と共に、会社を再生ファンドに譲渡。2008年、引継ぎを終え株式会社佐田を退社。しかしリーマンショックで再生ファンドが解散となり、会社の所有権は転々とする。そして東日本大震災で国内の仙台工場が被災し、会社の引き受け手が居なくなり、2011年7月に会社の再々生のため株式会社佐田に呼び戻される。2012年代表取締役社長復帰し、オーダースーツの工場直販事業強化を柱に企業改革を進め、3期連続増収増益を達成し会社業績を安定化。以後も売上の拡大を継続。2017年7月期決算において、売上高約31億円という、当社としてバブル絶頂期に記録した最高売上高を回復。

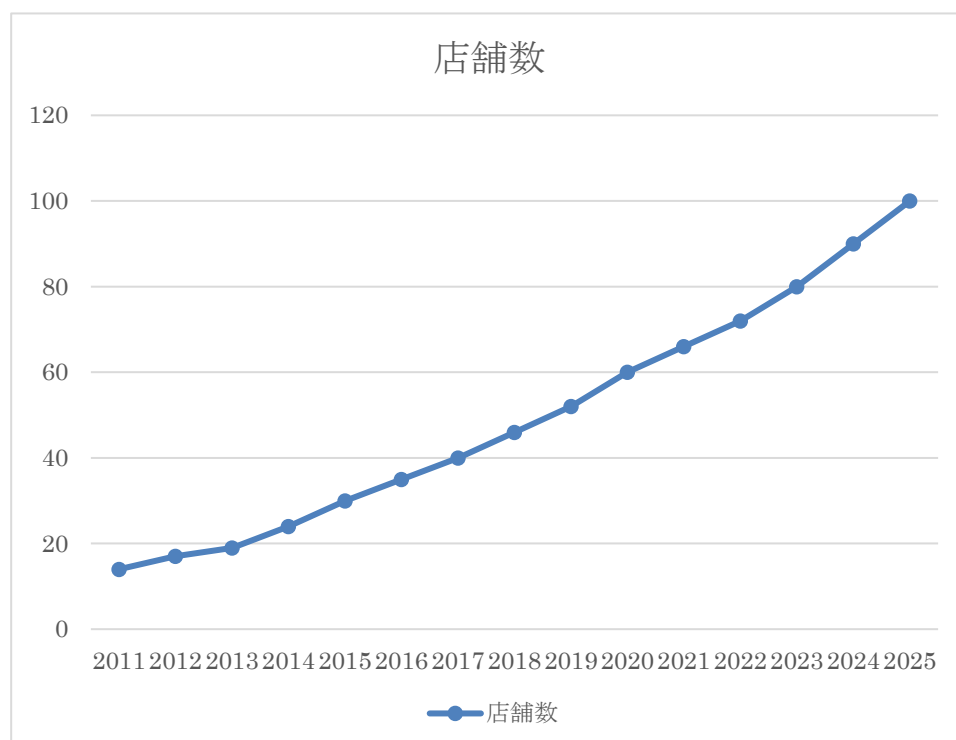
2. 決算の内容・・・過去7年間の業績推移

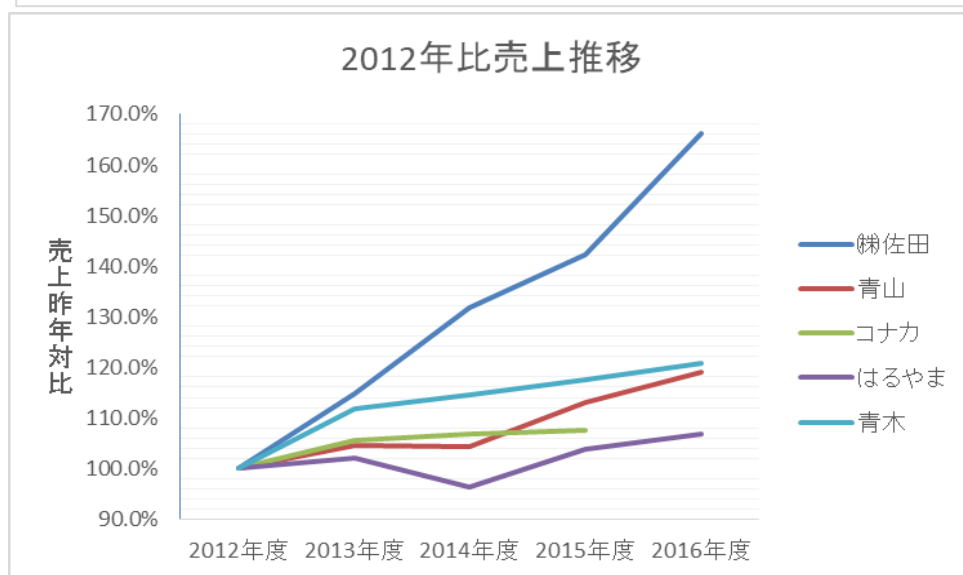
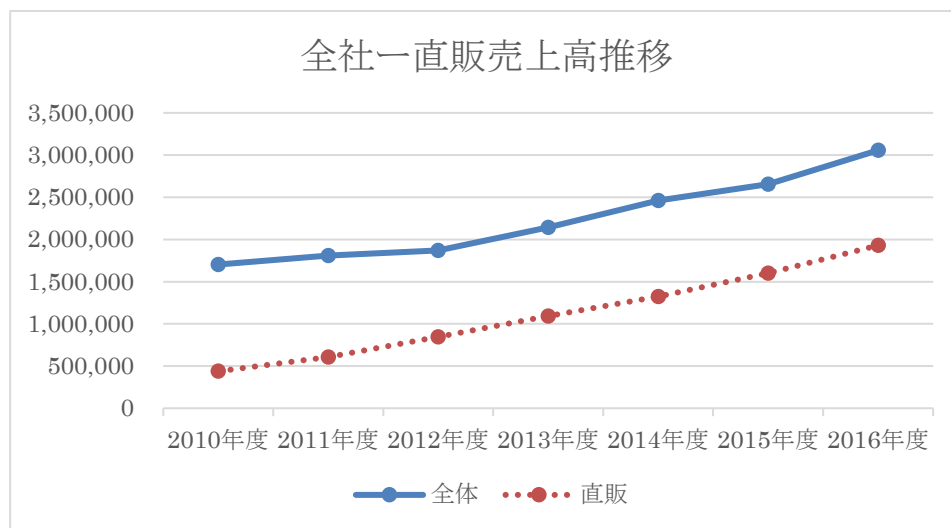
株式会社佐田は、2017年7月期決算において、2011年17億円から約倍増して、売上高約31億円と過去最高の売上高を達成しました。直営店舗数も2011年14店舗から現在40店舗と、他社の20～30店舗と比較しても、揺るがないトップの位置を占めています。今期の決算内容と今後の戦略に関しては次の通りです。

	全体			直販		
	期	売上着数	売上高(千円)	売上着数	売上高(千円)	店舗数
2017年7月期	62期	128,038	3,104,403	61,096	1,925,676	40
2016年7月期	61期	113,913	2,656,320	53,201	1,601,298	35
2015年7月期	60期	124,795	2,461,146	47,635	1,325,407	30
2014年7月期	59期	116,550	2,142,886	42,145	1,093,273	24
2013年7月期	58期	111,784	1,869,036	36,559	846,283	19
2012年7月期	57期	118,189	1,808,580	24,856	607,923	17
2011年7月期	56期	121,534	1,703,115	17,931	438,077	14

3. 今後の拡大戦略方針

- ① オーダースーツの国内直営店舗「SADA」を現在の40店から2020年に60店超、創業100周年に当たる23年には80店超に拡大します。
- ② 青山商事(株)、(株)AOKI、(株)コナカなどがオーダースーツ市場に参入し、競争が激化する中で、低価格を武器に出店攻勢をかけます。
- ③ 売り上げの約35%を占める卸は、小規模テラー(仕立て店)の高齢化・廃業を主因に20年に15%まで低下するとみており、卸から小売りへの転換を加速する狙いもあります。
- ④ 17年7月期の売上高31億円と、百貨店そごうの下請けだった1995～96年の過去最高に並びます。
- ⑤ 2020年に40億円、2023年には50億円超を目指します。
- ⑥ 個人の体形にフィットしたオーダースーツ市場が拡大するのは好ましく、今後も顧客満足度を追求し、SADAブランドの確立に努めてまいります。





⑦ その為に、毎年5～6店舗出店します。今年度の出店計画は下表の通りです。

41 店舗目	2017 年 9 月 8 日（土）10 時～11 時	千葉県船橋市前原西	元千葉ロッテ里崎智也選手サイン会
42 店舗目	2017 年 9 月 23 日（土）10 時～11 時	埼玉県さいたま市浦和区	
43 店舗目	2017 年 10 月中旬～下旬	広島県広島市中区	
44～80 店舗	2019 年～2023 年	全国主要都市	

4. 佐田の特徴&差別点

① 明確な SADA ミッション

「オーダースーツの着心地と楽しさで、日本のビジネスシーンを明るく元気にします」と明快！ 日本のビジネスパーソンの「セルフイメージ」の向上と日本人の「おもてなしの精神」の象徴であった日本のスーツ文化を再構築するとの使命感に溢れている。

② 多店舗展開の数と圧倒的スピード

2004 年にオーダースーツ SADA 1 号店設立以来 10 年で 20 店舗に増加、その後 2014 年から毎年 5～6 店舗出店。2017 年に 40 店舗に到達！ 同業の直営オーダースーツ専門チェーンとして店舗数は、2 位に 10 店舗近い差をつける断トツの日本一。その多店舗展開力とスピードは圧倒的で他社の追随を許さない。今後も年間 5～6 店舗の出店を計画、2023 年 100 周年 80 店舗に向かって視界極めて良好！

③ 工場直販ならではのお試し 19,800 円は日本最安値圏

本格オーダースーツを既成スーツ並のお値頃価格で仕立て、既製服に慣れた若者の心を捉えた。

この価格で本格オーダースーツがお仕立てできるのは、工場直販だからです。

④ 廉価を支える豊富なデータと最新技術の融合

長年培った豊富な採寸データに最新の CAD（自動設計システム）、CAM（自動裁断機）をフル活用した自動化・機械化を究極迄進めたオーダースーツ製造の技術を長年磨き上げてきており、低価格・高品質の両立に成功している。

⑤ フィット感が違う！ 既製服価格で、カッコいい身体にフィットしたオーダースーツを

20 ヲ所程採寸しお客様のオリジナルパターンを起こしてお仕立て致します。

「オーダースーツ＝敷居が高い」というイメージの打破に成功、工場直販ならではの値頃価格で価格のハードルを軽々乗り越えて、既製服価格で身体にフィットした、カッコいいスーツをオーダーで、世界唯一、自分だけのスーツを提供でき喜ばれている。

⑥ 年間 12 万着大量生産によるスケールメリットと流通改革で廉価に

年間 12 万着、日産 500 着のオーダースーツを製造する日本最大手メーカーの 1 社の直営ショップの為、スケールメリットを活かしつつ、流通中間マージンを極小化している。

⑦ 著名人との協力による知名度アップ、話題提供によるメディア露出の独創性

プロ野球、サッカー、バスケット等主にスポーツ界に公式オーダースーツを提供。著名人の協力により著名人ギャラリー、顧客の声を公式サイトにアップ知名度アップに貢献。サッカー・スキー選手の社長自らスーツ姿でスキージャンプ、富士山滑降等が YouTube で話題に！

こうして「オーダースーツで日本を明るく元気に」「100 周年 80 店舗」は着実堅実に実現へ！以上

● 15 のプロスポーツチームに公式オーダースーツを提供、日本一！

○ **プロ野球**：東京ヤクルトスワローズ、千葉ロッテマリーンズ （2 チーム）

○ **J リーグ**：柏レイソル、大宮アルディージャ、ベガルタ仙台、名古屋グランパス、アビスパ福岡、横浜 FC、モンテディオ山形、ギラヴァンツ北九州 （8 チーム）

○ **なでしこリーグ**：INAC 神戸レオネッサ （1 チーム）

○ **プロレスリング**：ドラゴンゲート （1 チーム）

○ **バスケットボール**：日本代表バスケットボールの男子・女子チーム （2 チーム）

同：B リーグ千葉ジェッツ （1 チーム）



5. 国内工場被災からの復活

- ① ㈱佐田の仙台工場は、2011 年 3 月の東日本大震災で屋根が崩落する被害を受け、約一ヶ月間フル稼働することが出来ませんでした。さらにオーダースーツの卸先である、多くの東北のテーラーが廃業し、このままでは工場を復旧しても、仕事が充足しない事態に直面しました。
- ② この窮状を打開するため、当時 12 店舗を展開していたオーダースーツの工場直販事業を本格化する決断をいたしました。



仙台工場外観



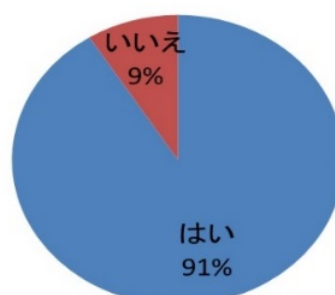
仙台工場工程内

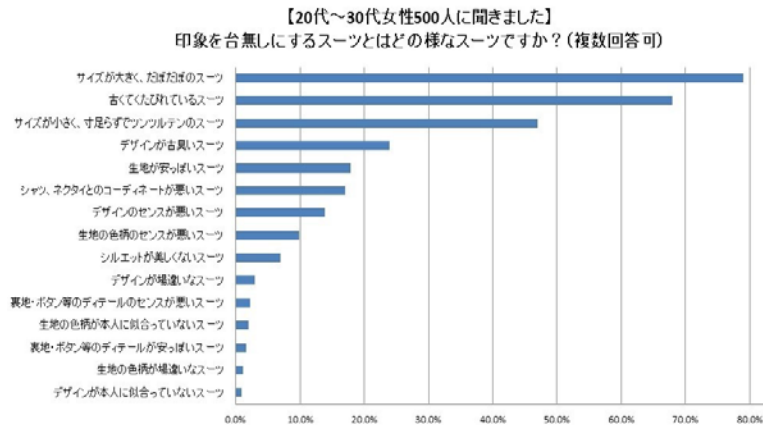
- ③ 2011 年 4 月より出店を本格化した「工場直販オーダースーツ SADA」ですが、工場直販ならではの、「初回お試し 19,800 円オーダースーツ」などが、若手ビジネスパーソンの強い支持を受け、多くのリピーターの獲得に成功しております。
- ④ それから約 6 年間、**業界最速ペース**で出店を行い、「工場直販オーダースーツ SADA」は**全国に 40 店舗**となりました。店舗でお仕立てするお客さまが列をなしてしまう時間帯もあり、工場直販お値頃オーダースーツに対する需要に、まだまだ供給体制が追い付いていない状態を強く感じております。お客さまのニーズを満たすため、「工場直販オーダースーツ SADA」は、今後も新規出店を経営計画に盛り込んでおります。

6. 佐田社長の想い・・・日本人のスーツ姿をカッコよく

- ① 佐田が 20 代 30 代女性 500 人にとったアンケート結果では、91%の女性が「スーツが原因で印象を台無しにしている男性を見ますか？」との質問に、「YES」と答えました。どんなスーツが印象を台無しにするかとの問いに対しては、「サイズが大きく、ダボダボのスーツ」が、「古くてくたびれたスーツ」を上回り、ダントツの 1 位にランクインしました。もっと上位に来ると思われた、「デザインが古臭い」「生地が安っぽい」は高いシェアを占めておりません。このアンケート結果から考えますと、「斬新なデザイン」「高級な生地」の「サイズが大きく、ダボダボのスーツ」を着ている方は、ピエロということになってしまいます。

【20代～30代女性500人に聞きました】
スーツが原因で印象を台無しにしている
ビジネスマンを見たことがありますか？





- ② 佐田が製造しているオーダースーツは、言わばマシンメイドのフルオーダースーツです。採寸員がお客さまお一人お一人を採寸したデータから、自動設計システム（CAD）上でお一人お一人のオリジナルパターンを作成します。そして出来上がったパターンを工場の工程に送ると、自動裁断機（CAM）が生地1枚1枚を裁断し、裁断後はラインになった縫製工程で縫い上げられます。日本の職人の技を機械に代行させることで、品質と価格の両立を実現いたしました。
- ③ ㈱佐田は生地企画から縫製・販売まで自社内で行うことが出来るため、中間流通コストを極小化することが可能です。その強みを活かし、直販店の「工場直販オーダースーツ SADA」では初回のお客様には19,800円（税別）のお試し価格でオーダースーツをご提供しています。
- ④ 工場直販オーダースーツ SADA は「オーダースーツの着心地と楽しさで、日本のビジネスシーンを明るく元気にします！」をモットーに、一人でも多くの全国のビジネスパーソンにオーダースーツの素晴らしさを知って頂くために、工場直販ならではのお求めやすい価格でオーダースーツを販売しています。レディースオーダースーツについても、メンズと同じ価格でお仕立てをさせて頂いており、また体の大きい方に対する「キングサイズアップチャージ」も頂いておりません。
- ⑤ 佐田は現社長の曾祖父、佐田定三が1923年に、和装を中心とした服飾雑貨卸商として創業、その後、戦争の中断を経て、2代目茂司により洋装の表生地・羅紗の卸商として再建されております。3代目久仁雄により、国内有数の縫製工場として発展し、海外縫製オーダースーツ工場としては最大規模を誇る、北京工場が建設されました。当代の4代目展隆がオーダースーツ小売業を開始、製造小売業（SPA）をもう一つの柱とすべく、チャレンジ中です。

【株式会社佐田会社要】

- ・ 設立＝1923年11月（大正12年）
- ・ 資本金＝1億円、従業員＝279名
- ・ 売上高＝31億円（平成29年7月期）
- ・ URL＝ <http://www.ordersuit.info>

【お問合せ先】

株式会社 佐田 代表取締役社長 佐田 展隆

TEL: (03)5809-2273 FAX: (03)3864-7716

携帯 090-5053-1245 E-mail n.sada@sandars.co.jp

〒101-0021 東京都千代田区岩本町 2-12-5 早川トナカイビル 5F