

株式会社 佐田（東京）

代表取締役社長 佐田 展隆

前代未聞！北アルプス剣岳に、ビジネススーツに革靴で挑戦！

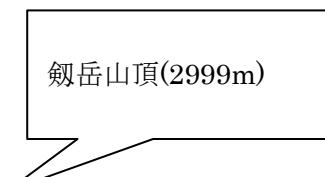
大手オーダースーツ工場の代表取締役社長が、自社スーツPRのため、
自社製オーダースーツに革靴という前代未聞の姿で、岩の殿堂「剣岳」に登頂！

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「剣岳」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！

★「ビジネススーツで剣岳！オーダースーツ SADA 社長の挑戦！」

⇒ <https://youtu.be/lu6v2rYeFN4>



難所「蟹の縦這い」

剣岳は、木村大作初監督映画「剣岳 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。この剣岳に、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しましたが、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_CNd0t8

★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。高校までサッカーチーム、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期連続增收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。

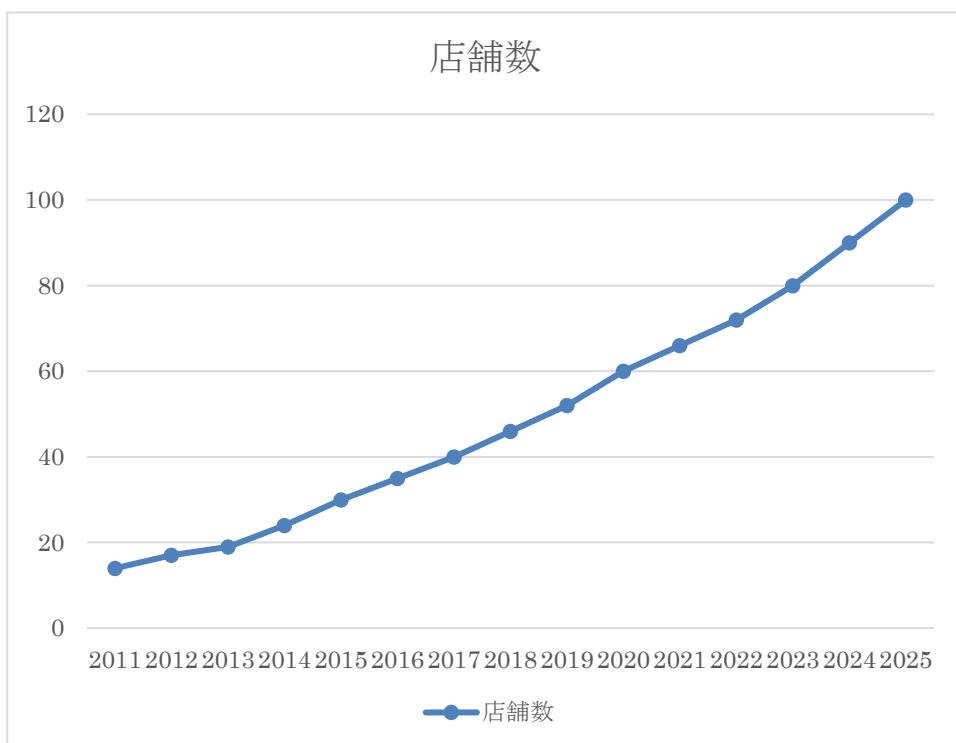
2. 決算の内容・・・過去 7 年間の業績推移

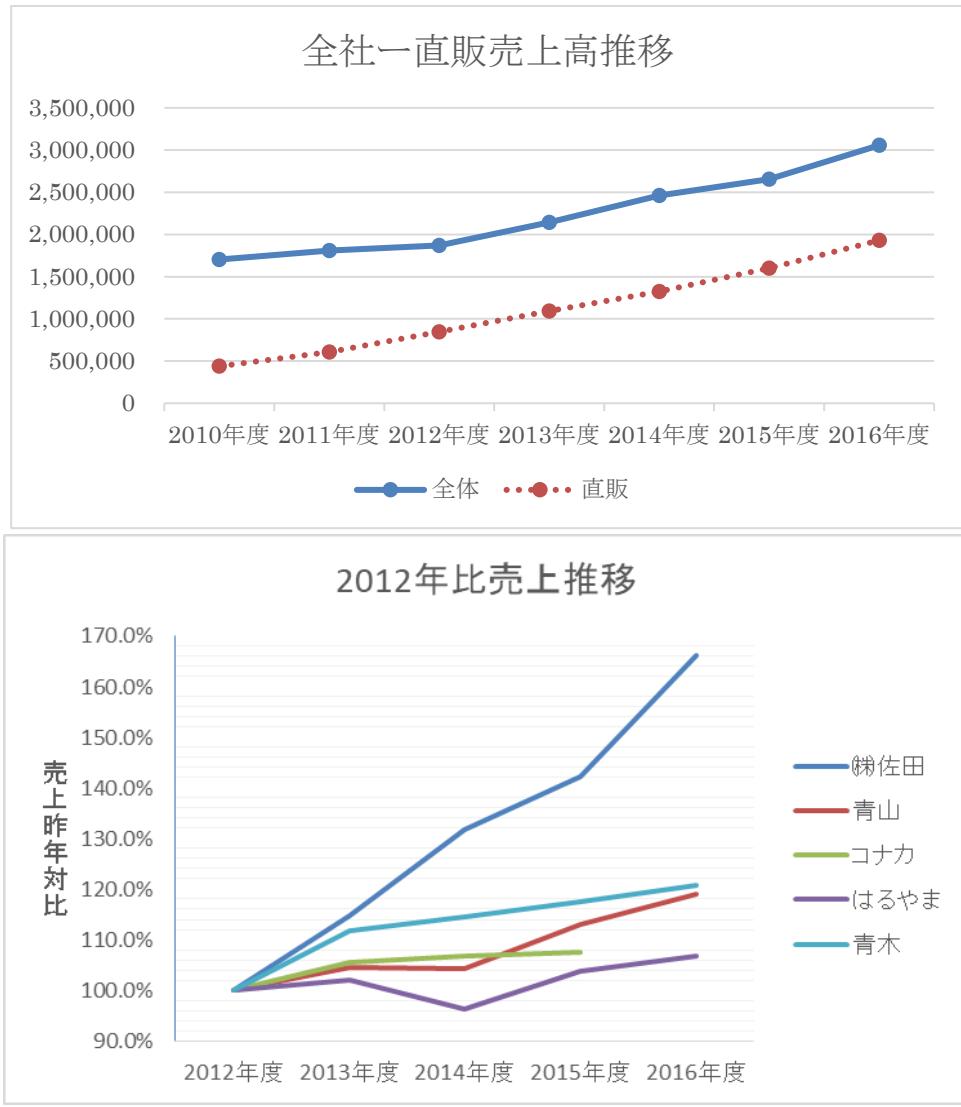
株式会社佐田は、2017 年 7 月期決算において、2011 年 17 億円から約倍増して、売上高約 31 億円と過去最高の売上高を達成しました。直営店舗数も 2011 年 14 店舗から現在 40 店舗と、他社の 20~30 店舗と比較しても、揺るがないトップの位置を占めています。今期の決算内容と今後の戦略に関しては次の通りです。

	期	全体		直販		
		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、小規模テーラー（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きで、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的心を捉えた。

この価格で本格オーダースーツがお仕立てできるのは、工場直販店だからです。

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、かっこいい身体にフィットしたオーダースーツを

20 カ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お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、かっこ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キー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 株佐田の仙台工場は、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



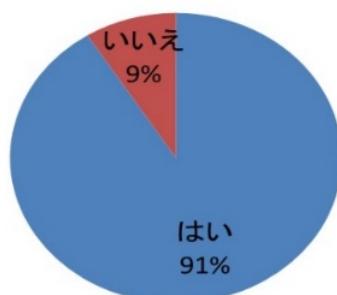
仙台工場工程内

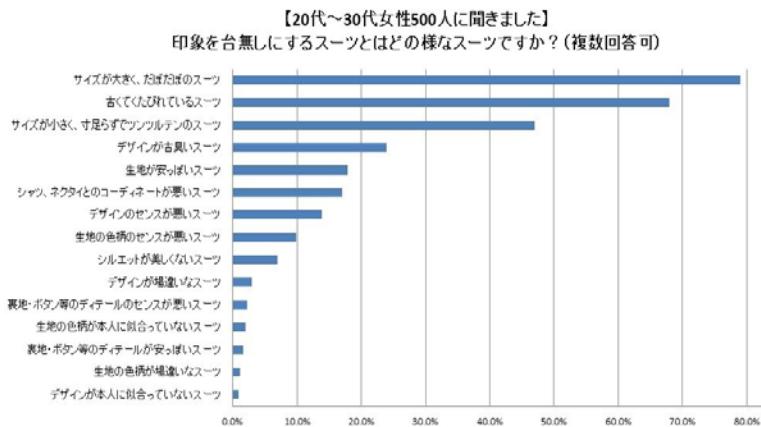
- ③ 2011年4月より出店を本格化した「工場直販オーダースーツ SADA」ですが、工場直販ならではの、「初回お試し 19,800円オーダースーツ」などが、若手ビジネスパーソンの強い支持を受け、多くのリピーターの獲得に成功しております。
- ④ それから約6年間、業界最速ペースで出店を行い、「工場直販オーダースーツ SADA」は全国に40店舗となりました。店舗でお仕立てするお客様が列をなしてしまう時間帯もあり、工場直販お直頃オーダースーツに対する需要に、まだまだ供給体制が追い付いていない状態を強く感じております。お客様のニーズを満たすため、「工場直販オーダースーツ SADA」は、今後も新規出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人に行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合わせに対しては、「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、言わばマシーンメイドのフルオーダースーツです。採寸員がお客様を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 (株)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