

2019 年 9 月 5 日

株式会社オーダースーツ SADA

代表取締役社長

代表取締役社長 佐田 展隆

## 2023 年 100 周年に向けて、最高売上高更新！ 社名変更⇒オーダースーツ SADA へ

### 2019 年 7 月期決算と今後の展望

株式会社オーダースーツ SADA（東京都千代田区岩本町、代表取締役社長佐田展隆）は、去る 7 月決算において、過去最高の 37 億 8 千万円（前年比 11.5%増）を達成し、店舗数も 46 から 53 へと計画を上回って、7 店舗増加し、工場直販オーダースーツ業界として出店数ナンバーワンの地位を維持しています。

今期は、新規出店は 2 店舗に留め、5 店舗の移転拡大を行うことによって、2020 年 7 月期においては、約 41 億円と更に最高売上高を更新する見込みです。

そこで、工場直販比率も 7 割を超えたこの機に、商品名と社名を合致させ、イメージ統一のために、去る 8 月 1 日付けにて、社名変更を行い、同時に、新たな社名に相応しいロゴに変更致しました。これから更に工場直販小売りに特化し、顧客満足度を高めその売上を加速させていく決意を新たにしています。

旧社名：株式会社佐田

新社名：株式会社オーダースーツ SADA

#### 1. 決算内容・・・東日本大震災後 9 年間の業績推移

	全体				直販		
	期	売上着数	売上高（千円）	社員数	売上着数	売上高（千円）	店舗数
2020 年 7 月期計画	65 期	150,880	4,098,000	365	91,040	2,988,150	55
2019 年 7 月期	64 期	141,804	3,775,218	336	82,817	2,692,032	53
2018 年 7 月期	63 期	131,762	3,386,414	300	71,934	2,299,102	46
2017 年 7 月期	62 期	128,038	3,104,403	281	61,096	1,925,676	40
2016 年 7 月期	61 期	113,913	2,656,320	261	53,201	1,601,298	35
2015 年 7 月期	60 期	124,795	2,461,146	234	47,635	1,325,407	30
2014 年 7 月期	59 期	116,550	2,142,886	210	42,145	1,093,273	24
2013 年 7 月期	58 期	111,784	1,869,036	200	36,559	846,283	19
2012 年 7 月期	57 期	118,189	1,808,580	201	24,856	607,923	17
2011 年 7 月期	56 期	121,534	1,703,115	206	17,931	438,077	14

## 2. 今後の拡大戦略方針

今後も年間10%程度の着実な成長を継続し、長期計画を1年前倒しし、2022年7月期には年商50億円を達成する方針です。その具体的な拡大発展戦略は次の通りです。

### (1) 今後1年間、2020年7月期における移転拡大戦略

- ① 新規開店：2店舗・・・場所未定
- ② 移転拡大：これまでは、新店舗にて拡大してきましたが、各地の主要エリアにフラッグシップショップを設置するため、5店舗の移転拡大を実施致します。
  - 5店舗名：新宿南口、新宿東口、東京駅八重洲、川崎、熊本
  - 店舗概要：①床面積の倍増 ②斬新な内装 ③更に丁寧で喜ばれる顧客対応

### (2) 大手ディベロッパーとの連携を加速させます。

- ① 丸井（2店舗）、パルコ（4店舗）が好調・・・弊店舗開店により新たな顧客が増え、商流が拡大しているとの評価あり。
- ② 出店検討先：イオンモール、JR系列、三井不動産、三菱地所等の商業施設
- ③ 各都道府県の主要都市への出店：京都府、茨城県、群馬県、神奈川県西部等
  - ・「なぜこのエリアに店舗がないのか？」との声に応える。
  - ・弊社の商品は、価格・品質がどの年代にも喜ばれる適正適切な商品であり、どの地方にも一定の需要あり。それに応えるため、できる限り主要都市の要望を叶えていきたい。

### (3) 優れた人材採用の推進、社員教育の高度化

- ① 新卒・中途とも優秀な社員の採用を進める
- ② 店舗接客の生み出すお客様満足を重視

### (4) 働きやすい環境作り

- ① 定時～定時の生産性を追求・・・“オーダースーツ SADA の文化”として定時で帰れるアパレルショップ店員として、業界の常識を覆した労働環境を更に高めていく。  
それによって、社員働く喜びを通じて、誇りと自信も持てる会社を目指します。
- ② 厳しい個人ノルマ無し（全員で店舗予算を追う） → 自爆（自社製品買い）などあり得ない。
- ③ 何歳まででも働ける（最年長女性店長は63才）
- ④ 社員は家族まで半額で自社製品を購入可能 → 仕事でスーツを着る家族の居る方に喜ばれる

### (5) 売上強化の為に生産背景強化

- ① 宮城工場 2011年7月80人態勢 → 2019年7月105名（ベトナム人実習生19名）
  - －2019年4月 高卒新卒5名採用。今後も毎年3～5名の高卒新卒を受け入れ予定。
  - －外国人実習生の受け入れを今後も強化。
- ② 中国での増産体制強化：外注工場を選定し技術指導開始。年末迄に中国の第二工場となる予定
- ③ 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参ります。低価格を武器に全国各地に出店し、他の追随を許さないリーディングカンパニーとしての揺がない地位を確立していく方針です。

【背景】①大手など既製服メーカーがオーダースーツ市場に参入し、競争は激化の一途！

- ②小規模テーラー（仕立て店）の高齢化・廃業を主因に卸売りが急減する現状から、弊社も現在売上高の約35%を占める卸売りを小売りへ転換を加速し、数年後には15%迄に低下の見通しです。

【お問合せ先】 株式会社オーダースーツ SADA 広報 山見博康  
TEL:090-3206-8335 FAX:(03)3864-7716 E-mail: yamami@yico.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

## 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。2019 年に 53 店舗に到達！本格的オーダースーツ専門メーカーとしては直営店舗数日本一。その多店舗展開力とスピードは圧倒的で他社の追従を許さない。今後も年間 5-6 店舗の出店を計画、2023 年 100 周年 80 店舗に拡大目標！

### 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、カッコいい身体にフィットしたオーダースーツを

約 10 ヶ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、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：千葉ロッテマリーンズ（1 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、町田ゼルビア（9 チーム）

○なでしこリーグ：INAC 神戸レオネッサ（1 チーム）

○Fリーグ：フウガドールすみだ（1 チーム）

○NBLリーグ千葉ジェッツ（1 チーム）

○プロレスリング：ドラゴンゲート（1 チーム）

○女子バレーボール：ヴィクトリーナ姫路（1 チーム）



## 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 8 年間、業界最速ペースで出店を行い、これで「工場直販オーダースーツ SADA」は全国に 53 店舗となります。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、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ついていない状態を強く感じており、お客さまのニーズを満たすため今後も新規出店を経営計画に盛り込んでおります。

## 佐田社長の想い・・・日本人のスーツ姿をカッコよく

SADA 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ると、「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。

## オーダースーツ SADA が目指すもの

- ① SADA 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。採寸員がお客さま一人一人を採寸したデータから、自動設計システム (CAD) 上で一人一人のオリジナルパターンを作成。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。

- ② SADA 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。
- ③ 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仕立て、体の大きい方に対する「キングサイズアップチャージ」もありません。
- ④ SADA 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。

#### 【社長プロフィール・・・Web・紙面で話題のチャレンジ】

- ① 1974 年東京都生まれ。一橋大学卒業後、大手化学繊維メーカーに入社。2003 年に（株）佐田に入り、2012 年に代表取締役役に就任。仙台と北京に工場をもつスーツ製造事業に加えて直営店による小売業も強化。現在全国に 53 店舗をもつ製販一体のオーダースーツ、会社として業容拡大中。座右の銘は高杉晋作の辞世の句「おもしろき こともなき世を おもしろく」。
- ② 広報マインドの高い佐田社長自ら PR の為、自社製オーダースーツを着用して東京マラソンを走る、スキージャンプを飛ぶ、富士山に登るなどのアクティブな行動が話題を集めています。



★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](http://youtu.be/_KHb_CNd0t8)

#### 社会貢献活動

（株）佐田は特定非営利活動法人「テラ・ルネッサンス」、公益財団法人「CIESF」との取り組みで、売上の一部を各団体に寄付するチャリティーオーダースーツを販売する等、オーダースーツを通じての社会貢献活動も積極的に行っております。

「テラ・ルネッサンス」チャリティーオーダースーツ ⇒ <http://www.ordersuit.info/terra/index.html>

「CIEEF」チャリティーオーダースーツ ⇒ <http://www.ordersuit.info/ciesf/index.html>