

直営店、6年で倍増

オーダースーツの佐田 卸縮小で攻勢

オーダースーツを手掛ける佐田(東京・千代田)は直営店「オーダースーツSADA」の出店を加速する。年間5〜8店のペースで出店。6年後には現状の2倍の80店体制に

する。従来は年間5店程度を出店していた。同社の直営店はオーダースーツを税別2万4800円からの手ごろな価格で販売する。主要顧客としていた。だが紳士服

ン。CAD・CAM(コンピュータ)による設計・生産)システムを駆使して、一人ひとりの体形に合わせて生地を裁断し、縫い上げていくのが特徴という。同社はもともと百貨店や全国の紳士服店からオーダースーツを受注し、中国・北京の自社工場などで縫製する卸事業を主

市場の縮小を背景に受注元の紳士服店が減少。卸事業の伸びが期待できないなか、直営店事業を強化する。佐田の2017年7月に直営店事業の割合を増やす。8%増の31億円。23年には売上高50億円超を目指す。