

国内の紳士服市場がふるわないなか、業績を伸ばしている老舗スーツ店がある。オーダースーツ店「オーダースーツSADA」

▶百貨店などからオーダースーツを受注し縫製する製造卸事業を主としていた佐田（東京・千代田）が、2011年から本格展開する直営店。初回は税別1万9800円からスーツを仕立てられる。一人ひとりの体形に合わせて生地を裁断して縫製する「イージーオーダー」を採用。全国に46店を運営する。

## オーダースーツSADA

D A」を運営する佐田（東京・千代田）だ。本格的なスーツを税別1万9800円からの低価格で仕立てられる値ごろ感が支持を集める。直営店の本格展開を始めた2011年以降、6期連続で増収を維持している。佐田は1961年創業。もともとは、そこらなど大手百貨店や全国の紳士服店からオーダースーツを受注し、自社工場に縫製する卸事業を主としていた。だが紳士服市場の縮小により受注元の紳士服店が減少。今後の卸事業の伸びが期待でき

# 手ごろ価格で本格仕立て



賃料などのコストを抑えることで低価格を実現する（写真下はオーダースーツSADA新宿東口ショールーム）



## モノづくりりに投資集中

ないなか、2011年から00円からの手ごろな価格で自分のびったりのスーツを仕立てられる。「雑居ビルの2階」や「店舗面積が50平方メートル」など、通常は紳士服店が展開する。オーダースーツSADA「店舗面積が50平方メートル」など、通常は紳士服店が展開する。オーダースーツSADA「店舗面積が50平方メートル」など、通常は紳士服店が展開する。オーダースーツSADA「店舗面積が50平方メートル」など、通常は紳士服店が展開する。

や裾丈を調整するパターンで長年スーツ市場は伸び悩んでいる。総務省の調査によると、17年の家計調査によるAは、一人ひとりに合わせて、背広服の1世帯あたりの年間支出額は467円（8782円）と比べて半分減った。だが、佐田社長は「オーダースーツに限れば市場は拡大している。大手紳士服店が独占している既製品が徐々にオーダーメイドに変わるだけで、売り上げは自然と伸びていく」と自信を語る。18年7月期の売上高は前期比6・9%増の33億円となる見込み。創業100周年記念に当たる23年7月期に、直営店を現在の46店から80店超に増やし、売上高50億円超を目指す。（鈴木慶太）