



企業
地域を育む
人

Hideyuki Toyama

profile : 岩手県水沢市（現在の奥州市）に生まれ、4歳まで暮らす。両親が転勤族だったため全国を転々として育った。高校時代は愛知県大府市で過ごし、野球に打ち込んだ。大学卒業後はアパレル業界に入り、様々な有名企業で経験を積む。そんな中、勤めていた会社が倒産したため名古屋のオーダースーツを手掛ける会社に転職。そして2017年にオーダースーツなどの製造販売を手掛ける『サンエーコーポレーション』を設立し、今に至る。

え、既成のものとオーダーメイドでは仕事内容も大きく異なっていたのでは。はい。ですので、一から勉強でしたね。しかし、業界のことを知れば知るほど、私はのめり込んでいきました。言うなれば、オーダースーツは数学の世界。全て数字で表されるんです。膨大な数字から何通りもの計算をしながら、つくっていくわけです。詰める箇所ひとつでもシムエットが全然違ってくるので、実に奥が深い世界だと思えます。そして私は、今では「日本オーダースーツ技能認定協会」の認定マイスターにもなっているんです。

—— 相当、熱心に勉強されたことが窺えますよ。そこからどのように独立まで？名古屋の会社には約6年勤めまして、40歳ごろに辞めました。その後は異業種の仕事をしつつ、並行してオーダースーツの仕事を手始めに始めました。お陰様で、徐々にお客様が増えていったことで、2017年に当社を設立したのです。オーダーメイドのオーダーやシャツ、シューズ、ハットなどの製造販売を手掛けています。自分で言うのも何ですが、当社の商品には絶対の自信があるんです。そこで、この技術や実績をベースに、今年からは既製品の自社ブランドを立てて、全国に卸していく考えです。

—— なぜ自社ブランドを始めようと思われたのですか。コロナ禍で人々の生活様式は大きく変わりました。そのため、スーツに求められる要素にも変化が出ています。従来ではスーツを作っていない会社、例えば、作業服のメーカーやスポーツウェアの会社でもスーツを出し始めています。その流れを参入のチャンスだと思い、2020年こ

ろから温めていた自社ブランドの計画を始動することにしました。その卸先は都市部ではなく、全国の地方都市のお店をメインに開拓していこうと考えています。—— ほう。地方都市ですか。それはまたどうして。いくつか理由があります。まず、私がサラリーマン時代に地方に行っていたので、地方のことをよく知っているから。次に、大手は地方にはあまり手を広げていないので商機があると思ったからです。そして最も大きな理由が、地方の活性化に貢献したいという強い気持ちがあるから。創業当時からそう考えていました。地方の中心部にあった百貨店は徐々に縮小、撤退しています。特に、山形県と徳島県には百貨店が1軒もないんですよ。そこで当社が服作りを通じて地方都市の中心部に人を呼び戻す一助となれたらと思っています。

—— 素晴らしいお考えだと思います。さらに具体的なプランをお聞かせ願えますか。アパレル業界では、今はほとんどの商品を海外の工場が生産していますが、今でも地方には縫製工場が残っているんです。そういった工場に仕事を outsourcing して、地方で生産した商品は地方で販売して行くことで地域経済に寄与することができると思うんです。そこから雇用も生まれ、売上も増え、地方に良い流れを生み出せるのではないかと。そしてこの循環が上手く働けば、地方の活性化と繊維業界の活性化が共に進んでいくわけです。

株式会社
サンエーコーポレーション
三重県桑名市常盤町 51-5
URL : <http://sanei2614.com>

After the Interview

「オーダースーツに関する、広い知識とノウハウを持っている『サンエーコーポレーション』さん。実際にスーツやシャツ、ネクタイ、靴などを拝見しましたが、どれも格調高く、職人さんの経験値の高さを感じましたよ。外山社長の地域活性化への高い意識にも、すごく感心させられました。プラン通りに事業を進められることを願っています」



外山 英之 つまみ枝豆

(株)サンエーコーポレーション
代表取締役

特別対談

タレント

三重県桑名市を拠点に、オーダースーツ、オーダーシャツなどの製作、販売を手掛けている『サンエーコーポレーション』。2017年に設立され、2022年3月には自社ブランドで全国展開していくことを見据え法人化も果たした。仕事を通じて地方を活性化させることを目標に事業に励んでいる外山社長のもとを、本日はタレントのつまみ枝豆氏が訪問。これまでの歩みや、今後の展望などについて伺った。



—— 御社は主にオーダースーツ扱う事業を手掛けておられるそうですね。この業界に入られるまでの歩みを教えてください。私はまず、アパレル業界に入りました。最初に勤めたのは「フアイブフォックス」という会社です。ただ、「百貨店で働きたい」と考えた私はそこを約3年で辞め、「三陽商会」に転職。常にお店にはお客様がいて、仕事はとても楽しかったです。しかし制度上、正社員にならない仕組みでしたので、約2年勤めた後正社員になれる会社を探しました。そして入社したのが「小杉産業」。業界の老舗で、仕事もとてもやりがいがありました。当時は「定年まで勤めよう」と思っていました。しかしその会社は倒産してしまい、親のいる三重に帰ることに。そこで就活をして、入ることになったのが名古屋にあるオーダースーツの会社だったんです。



pick up the story オーダースーツの技術を文化に

▼オーダースーツの技術は、技術を学べる学校のような場所がこれまでほとんどなかった。独学で習得するか、経験を積んだ人から学ぶかという選択肢しかない。実際、外山社長もそのようにして学んできた。加えて、そこに確かなセオリーがあるわけでもない。そんな現状を打破するために、2021年に設立されたのが『一般社団法人 日本オーダースーツ技能認定協会』。キャリア40年余りの熟練のテラーが、技術を若い世代に伝えようと立ち上げた。外山社長もその団体に加

わり、「オーダースーツの技術を文化に」という志の下、業界のさらなる発展のために奮闘している。▼そんな有志たちの力添えもあってか、近年オーダースーツの店が増えている。社長がオーダースーツの技術を学び始めた名古屋の地でも、数多くの店舗が出店され始めている。しかしまだ店側のテラーの経験値不足も否めない。社長は考えている。『サンエーコーポレーション』のように、高い技術と知識を持った店が今後も増えていくことを願いたい。

質の高いオーダースーツの製造販売を通じて、
地方都市の活性化に貢献していきたい

校正用原稿