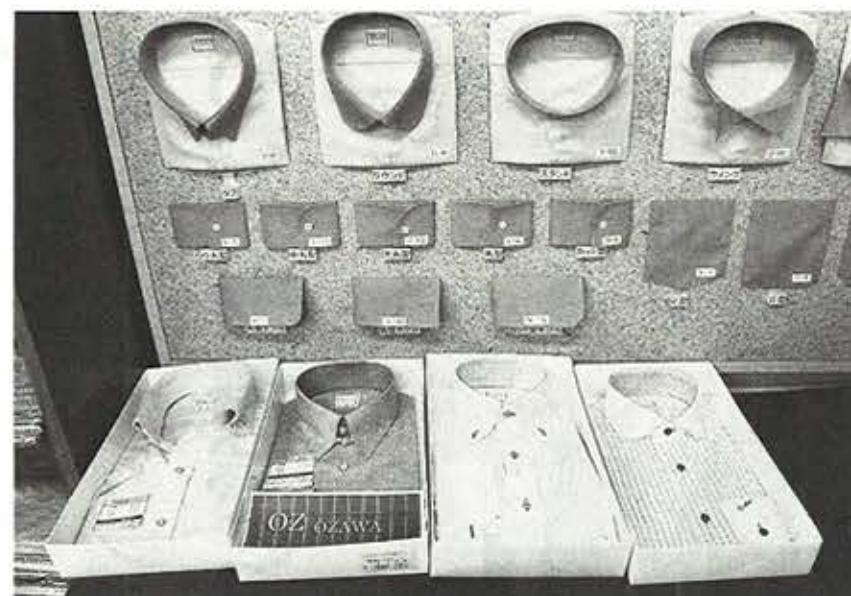


きめ細かい要望に対応する職人の力

宮城県でオーダーメイドドレスシャツ100%の縫製工場を運営する伊達屋は11年に再スタートを切り、大手メーカーの下請けから脱却し、小売事業にも進出した。ファクトリー発のSPA（製造小売業）としてオーダーシャツ専門店「コルテーゼ」を東京都内で7店へ拡大。布帛縫製I級技能士の資格を持つ三浦靖社長が工場長として現場の陣頭指揮を執り、メイド・イン・ジャパンを守り続ける。

オーダーシャツの伊達屋



自分好みにカスタマイズしたシャツが
仕立てられる「コルテーザ」

直営店出店に踏み切る

元々30年以上前から現在地の宮城県黒川郡大郷町でシャツの縫製業を営んでいたが、百貨店向け大手メーカーの下請けを中心だった。かつては繁忙期に生産が集中し、閑散期との差が激しいという縫製工場特有の悩みを抱えていた。11年に再スタートする際、従業員はそのままに資本関係を変更し経営者も一新した。生産量を年間平準化させるためには従来型のビジネスモデルでは限界だと判断し、自社直営店の出店に踏み切った。

「再スタートの年は東日本大震災からの復興や地元、宮城県に貢献したい」（三浦社長）との思いを込め、新社名に「伊達」を付けた。

宮城工場は従業員40人。全て日本人で外国人技能実習生は使っていない。ベテランの職人が多く、平均年齢は40代後半。最近では20~30代男性が増えるな

工場発SPAで高いコスパを実現

り、カフスの幅を狭くしたりと型紙を修正するなど顧客のきめ細かい要望に応えられる。タイトなシルエットを好む若い客層が増えたことで今までのゆとり寸を変更することもある。

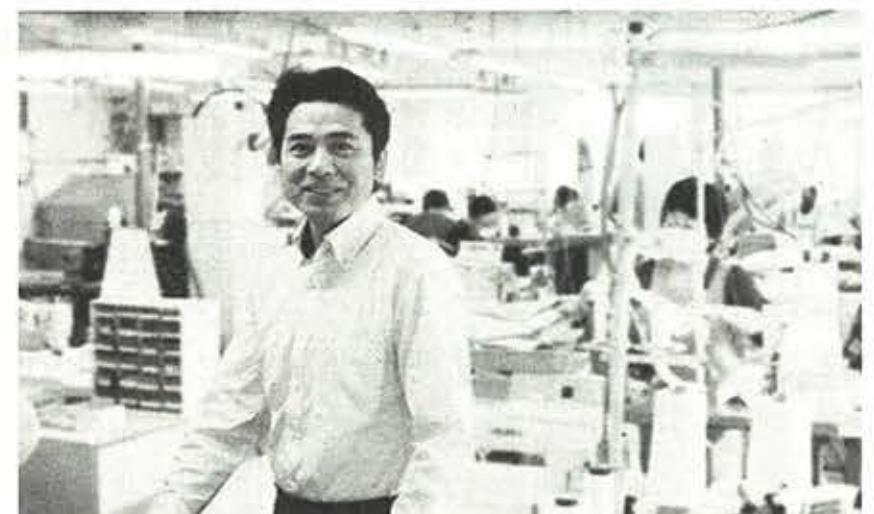
縫製仕様は素材特性によって
変えており、綿や麻など天然素材は1本針の本縫いで脇部分は
伏せ縫い。インポート生地や紙
万手綿は1本針本縫いと手口地
縫い返し。裾の脇を補強するた
めに三角形のガゼットを付け
る。

一方、綿ポリエステルの形態安定や綿100%イージーケアタイプは家庭洗濯の耐久性を考慮しインターロック仕様となる。また、フォーマルシャツの場合、前身頃のピンタック仕様は手作業で仕上げる。

クールビズが定着したことでのオフィスタイルのカジュアル化も進み、ビジネスマンが求める夏場の主役であるシャツへの要望も変化している。2重襟仕様をはじめ、襟やカフス裏の色・柄切り替え、ボタンや穴かかりの色糸使い、パンツから出すのを前提とした浅い曲線の裾などカスタマイズの要望が高い。そのため、大量生産の既製品と



オーダーメイドのドレスシャツはベテラン職人の手作業が基本



工場長として現場の陣頭指揮を執る三浦社長

違い、トレーによる1枚流しのラインによって、各工程でオペレーターが仕様書に基づきチェックを重ねることで多様な要望でも正確に仕上げる。

縫製工場の魅力を発信

技術の継承と人材育成にも力を入れている。新人は簡単な工程から始め、徐々に難しい工程にチャレンジすることで多能工を目指す。その際、必ずペテラ

ン職人が指導に入る。

また、モチベーションを向上させるため、布帛縫製技能士の資格取得に向け2級からの受験をサポートする。現在、シャツ1着が丸縫いできる2級合格者は8人

「今後、技術面だけでなく、縫製工場で働く魅力を発信していけるように努力していきたい」（三浦社長）と前向きな姿勢を貫く。

地元の雇用守り、地域に貢献

ファクトリー発のオーダーシャツ専門店なので、ものづくりへの思いは人一倍強い。社長が工場長も兼ねている縫製工場も珍しく、生え抜きの三浦社長は生産現場を担う職人たちを第一に考えている。東日本大震災で被災した経験も大きな糧になっており、地元の雇用を守り、地域に貢献する姿に励まされる人も多いだろう。工場が小売業に手を出すと失敗することが多いが、ベテラン職人による高い技術、品質をベースにしたきめ細かいパーソナルな対応によって、この7年間、着実にファンを増やしてきたに違いない。今後の成長を期待したい。

記者大毛

気軽に入りやすい店作り

オーダーシャツ専門店「コルテーゼ」はベテラン販売員による接客や探しに立てる。三田や日本橋、本郷、駒込など都内に7店を構える。常時1000種類以上の生地を揃え、色・柄や風合い、デザイン、ディテール、シエルエットなどを選べ、自分好みのカスタマイズが楽しめる。①ベーシック形態安定が2着で1万1500円②ベーシック天然素材が2着で1万2500円③綿100%イージーケアが2着で1万3000円④ロイヤル（インポート・細番手綿）が1着で1万1500円。オーダー未体験のビギナーでも気軽に入りやすいアナログな店作り。今年6月にECをスタート。シンプルなパトーンオーダーで実店舗に来店してもらう宣伝効果の役割が大きい。これまで都内でも住宅地などの立地が出店の中心だったが、今後は集客力の高い大型ターミナル駅近くの立地への出店も検討している。