

3世代が繋ぐ、背広の浪漫  
ツキムラ物語

奈良の町で、親から子へと繋いでいった「洋服店」。そのタスキを受け取った現社長 岸伸彦氏の記憶と共にツキムラの軌跡、そしてこれからご紹介していくコーナーです。



岸社長

PRODUCED BY TUKIMURA

## ツキムラの歩み

## 時代背景

1997年	企画室を新大宮に開設	河瀬直美監督の「萌の朱雀」がカンヌ映画祭で最優秀新人賞受賞
1998年	通商産業省による新業態開発事業の調査員を務める	長野オリンピック開催
1998年	佐賀県の多気市にある縫製工場がシステムダウン	アップル社のiMacが発売
1999年	東京ビックサイトで店舗総合見本市「ジャパンショップ99」で初出展	欧州統一通貨「ユーロ」が導入
1999年	東生駒店オープン	だんご3兄弟がヒット
2000年	企画室と事務機能統括本部を東生駒に設置	シドニーオリンピック開催

## 前回までのあらすじ

大正14(1925)年、奈良町の一角で創業された「ツキムラ洋服店」。その3代目として生まれた岸氏。20代で店を担い、貿易や縫製を勉強しながら、株式会社ラガソットを設立。3店舗目となる学園前出店で着々と販路を拡大していった。

時代の進化と共に  
スーツもIT化へ  
そこに潜んだ落とし穴

1995年、学園前出店ののち、売り上げは緩やかに上昇し、順風満帆に思えた。時代は進化し、パソコンを操るだけで、新しいスーツのスタイルを手軽に開発できる便利な世の中になつていく。岸氏は販売と経営の傍ら、ITの魅力に取りつかれていった。工場の生産制御のみならず、販売促進、顧客管理など、コンピューター化すると「まるで」ツクビットからコントロールするかのよう。何もかもが自分で出来るよつだと錯覚していたという。時期を同じくして、通商産業省当局による新業態開発事業の調査委員となった。そこで市場調査や、生産から流通までをシステム化すること

の重要性を感じた。その結果を元に、東生駒での出店を視野に入れ始めていた。

そんなある晩、自宅に帰つてくつろぐ岸氏に、佐賀にある縫製工場のシ

ステムがダウンしたという知らせが入った。危機管理には全くと言っていい程、無知だった岸氏は頭が真っ白になった。九州まで夜を徹して車を走らせ、システムの復旧を試みるが、まるで歯が立たない。加工中の背広は少なくとも200着。途方に暮れている時間などなかった。ひとつ残らずスーツを引き上げて奈良へ戻り、代わりに仕上げてくれる引き受け先を必死に探しまわった。同業者の口づてですべてを請け負ってくれることになったのは、背広職人の老夫婦。スーツを注文してくれているお客様の中には、大切な予定のためにオーダーしてくれた人も



1945年頃先代社長

いる。なんとか間に合わさなければ……。その日から、交野市の職人の工場とともに深夜まで作業に没頭した。着縫い終わる毎に岸氏の母親がアイロンをあて、すぐさま顧客宅に配送。納期に間に合わなかった顧客には、1件1件、謝罪の電話をかけた。もちろん、キャンセルもあつたが、依頼主の寸法に裁断すると生地が魂がこもる。完成を見なくなったパーツを、どうしても処分できず、形にしないと気持ち収まらなかつた。「お金はいただかない。だけど想いを届けたい」。その一心で、すべてを作り上げて届けた。

ボタンホールまでも、夜更けまで針一針手で縫い上げる職人夫婦。その妥協のない仕事振りを目の当たりにし、胸に熱いものが込み上げた。合理化や利便性といった、仕組みに委ねすぎたのかもしれない。押し寄せてくる津波に立ちすくんでいた自分を、夫婦がひっぱり上げてくれたように、人の温かさに救われていることに気づいたのだった。

結局、佐賀の縫製工場は閉鎖、次に見つけた鳥取の工場も倒産。次々と工場が潰れていくのは、ミシンで縫うという仕事が若者にとって魅力的ではなくなつていったことと無縁ではないように思えた。また、多くのメーカーがコストなどを求めて、アジアに生産拠点を置くよつになつてきたこともあるだろう。苦勞して見つけた工場もまたいつ潰れるかわからないような状況の中、岸氏は「お客様に必ずお約束どおりに届けられるように、危機管理を徹底しなければならぬ」と改めて誓いを立てる。人の温もりと効率的な生産の仕組みを融合させたスーツ作りへ。痛手を教訓に、ツキムラは大きく舵を切つていったのだ。

(次号へ続く……)



上の写真は東京ビックサイトでの「ジャパンショップ99」の様相。岸氏はここで「システム化・合理化によるオーダーメイドスーツの新提案ショップ」のセミナーを行った。下は東生駒店オープン時。

