



## 今年創業100年を迎える老舗生地商

我々CACCIPOLI(カチヨッポリ)以下カチヨッポリは1920年にこのナポリで産声をあげたマーチャントです。マーチャントとは生地商の呼び名、実は生地商には2つの種類があります。1つは我々のようなマーチャント、そしてもう1つがミルと呼ばれるもの。マーチャントとは生地の企画だけを行い、実際に織るのは委託先の会社。対してミルは生地を原毛から織り上げる、全てを自己完結する会社のことです。

ナポリの肝は『時代を読む目』。今の時代どのような色柄・機能性が求められているのか?どのような生地をどのようにミルに発注する?最も良い生地が出来るのか?この2つを的確に判断出来る。

我々カチヨッポリの『選ばれる理由』がまさにここにあります。

### 時代を読む目

なぜ『時代を読む目』が養われたのか?はナポリの街の歴史と密接な関係があります。ここナポリの街は今までに色々な国の支配下に置かれてきました。

元々はギリシャ植民地でしたがそこから色々な国の人々に服を仕立てさせます。自分の国から「お抱え仕立屋」を連れ、技術を教える場合もありました。ナボリに腕の良い職人が多いのはこうした歴史的な背景があるのです。そして今もわざわざナポリまでスケート始めていました。するとその噂が徐々に広まり始めた頃からいましたが、お客様の細かいリクエ

を仕立てて世界中の紳士たちが集まってきたます。様々な職人たちの色々な要望に応えている中で自然と我々の力も高まつていったのです。

### カチヨッポリの始まり

1920年創業となっていますが、実際にカチヨッポリがスタートしたのはそれより前のことです。私の祖父であるVincenzo Caccipolliがコロンビアのボコタという町で始めたのが始まり

です。何故祖父と私が同じ名前なのか?というとイタリアでは孫に自分の名前をつける風習があるからです。でも私の名前は孫にはつけていません、何故ならVincenzoというのがちょっと古めかしい名前で今の時代にはあまり合わない。日本で言えば五右衛門みたいな感じかな(笑)。話がそれましたが、祖父が海外移民する形でナポリの生地をコロンビアに持つて行って売ったのがカチヨッポリのスタートになります。何故海外に行ったのか?といふとその当時は戦争の真っただ中でここナポリで仕事をするのは不可能な状態だったからです。なぜコロンビアなのか?というとそれはご縁でしかないのですが、元々生地の卸をしていた祖父がコロンビアであれば仕事になると聞きつけ、出稼ぎみたいな形で商売を始めたのです。

### ナポリ中の仕立て屋さんが買いに来る

コロンビアで生地を売り生活の基盤が出来て、ナポリに戻ってきてカチヨッポリとしてお店を開いたのが1920年。生地というのは反で作られます(反とは生地の量を表す単位、1反は約50m、1反で約15着のスーツを仕立てることが可能)。だから反単位で出荷するのが最も効率が良く、作業も楽で売上も作ることが出来ます。でも我々はその方法を取りませんでした。その1反の生地をカットしナポリのサルト(仕立て屋さん)が必要な分だけを売ったのです。時には僅か1mのオーダーもありましたが、お客様の細かいリクエストに応えていました。するとその噂が徐々に広まり始めて、パンツ1本だけ作りたい時でもその分だけ

カットして売ってくれる生地屋がある!という感じで、ナポリ中の仕立て屋さんが買いに来てくれるようになつていきました。そして次にしたことは、生地を小さくカットして見本帳を作り、仕立て屋さんに見せたことです。

### 生地をお届けする

今ほどこの生地商もこの見本帳を作っていますが、最初に我々がやり始めた時は他の生地商はこのやります。本当に懐疑的でした。先程も書きましたが生地はまとめて売る方が効率も良く売上を作ることができます。

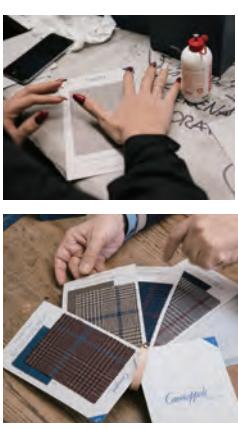
生地をカットして見本帳を作るのはすぐ大変な作業、時間も手間もお金も掛かります。そんな面倒なことやっていてるくらいなら営業をかけた方がいい!そんな感じでした。でも我々はこのやり方にこだわった、その理由はお一人お一人のお客様に大切に生地を届けたかったからです。一気に大量に売るのではなく、お互いが納得した上で生地をお届けしたい、そんな思いでした。最初はお店に来てもらうだけでしたが、生地の見本帳があればこちらから出向くことも出来き、様々なご提案をすることも可能です。そうして丁寧に1点1点の生地を大切に届けていきました。そしていま、ここナポリに残っている生地商は同じように生地をカットして販売するやり方を続けたアリストンさんと我々の2社だけ。数え切れないのであつた生地商は全て無くなってしまいました。

### イタリア全国で販売開始!

祖父が創業し父が継ぎ、そして私が3代目になります。そしてコジモが4代目社長になる予定をしていました。自身は大学を卒業してから25歳の時に入社をしました。1977年のことです。祖父からも父からも『仕事を継ぎなさい』と言われたことはないのですが、小さい頃から祖父や父の働く姿を見ていて自分もいつかカチヨッポリに入るんだろうなあというは漠然ですが感じていました。根底にあったのはこの業界が好きだという想いです。でも実際に入ってみると思っていたような綺麗な世界はありませんでした(笑)。

### オリジナル生地開発

最初にお話をしたのですが、生地商にはマーチャントとミルの2種類があります。マーチャントは生地の企画をする役割、ミルは実際に織る役割です。しかし私の父の代まではミルが織った生地をそのまま販売をしていました。つまりオリジナル性が全く無かつたのです。そこでカチヨッポリのオリジナル性を出していこう!と生地の企画開発に力を入れ始めました。生地の企画をする上で最も大切にしていることは『ミルの意見を聞かないこと』。これはどういうことかと言うと、ミルはどうしても生地を織る際の効率を重視してしまうのです。織りにくい生地よりも織り



重労働で力仕事も多いですし、単純作業みたいな仕事をかなり多いです。しかし私の世代は古い業界から新しい業界に繋ぐ役割の世代と考えています、生地見本帳一つとってもインバーションは可能です。最初の頃の見本帳は生地を見せる為だけのものでしたら、世界観を伝える為に見本帳の作り方も工夫を凝らし、私の時代からはナポリだけではなくイタリア全国に販売網を広げていきました。