

仕立ててているのは「あなたというブランド」

なぜ倉庫番なのか? というと「こんなダサい奴をユナイテッドアローズの店頭に立たせるわけにはいかない」という店長の判断でした。が、ここでも救世主が現れました。

当時はまだ店舗数も少なかったため、栗野宏文さんや鴨志田康人さんといった業界を代表するファッショントレーディングからファッションの基本についてじっくり学ぶことができたのです。並行して、世界中から届く高密度のファッションに毎日触れる中で、服の専門知識を身につけていきました。今でも大切に

の私はワールドで学んだものが一番であると思いつこんでいたのでその「効率」を取り入れようとした。そこに無理があるのも當時まったく気づかなかつたのです。

「このシャツにはどんなネクタイを合わせたら
良いのか？」

さや価値を身をもつて理解できる、大切な会社を次世代に継承したい経営者の想いをつなぐお手伝い、これこそがイルサルトの役割なのではないか?と思いついたのです。

うブランド』。
みなさまの想いをたくさん私に聞かせて
ください！ 主役としての光りかがやく未来
と一緒につくりあげていきましょう！

「服のことをもう少し知りたくなり 大学生の時にユナイテッドアローズでアルバイトを始めます が、服好きのお客様に応対できるほどの知識もなく、スーツの正しい着こなし方も知らず、 流行の最先端のセレクトショップで働きながら 「服のことを何も知らない自分」を思い知らされました。販売のアルバイトで入りながらもまつたくお店に立たせてもらえず、ずっと倉庫番。 なぜ倉庫番なのか? などと「こんなダサい奴をユナイテッドアローズの店頭に立たせるわけにはいかない」という店長の判断でした。

インには歴史と意味が込められている。大学卒業後はアパレルのワールドに入社し、企画した商品が大ヒットしたり、中国でのブランド立ち上げにも参画しました。10年間の勤務を経て、32歳で家業の婦人服専門店に戻りましたが、ワールド流のマーケティング手法を持ち込んで業務改革を始めたものの売上が激減し、社員からは無視され、ストレスから出社できなくなる寸前まで追い込まれました。私がワールドで学んだのはサプライチェーンマネジメント、百貨店や駅ビルなどターミナル性のある施設に店舗を出店し、全国にある

なうってしまった」「結局は会社の看板で自分に
は力がなかつた」強いコンプレックスとも言える
うした心の闇を私は持ち続けていました。

この闇のせいで周りにいる後継者さんには
複雑な思いを持ちつづけていました。「事業
承継していることへの妬み、劣等感」「自分は
事業を立ち上げたと言う優越感、自負」黒
くドロドロとしたものを持ちつづけていました
が、時間の経過や多くの経営者とふれあう
なかでこの想いが変化しはじめました。承継
できなかつた私だからこそ事業承継の大変
さや価値を身をもつて理解できる、大切な

●自分というブランドを創りあげ選ばれる人になりたい

●一度きりの人生最高にかがやきたい

イルサルトにお越しになるかたは様々な想いをお持ちです。私の役割は、装いの力でビジネスが成功し、より充実した人生を歩んでいただくお手伝いをすること、そのため一切の妥協をせず、1人ひとりの経営者の真価を引きだす装いのご提案をさせていただきます。

結果として憧れられるような経営者が増え日本が元気になれば、これほど嬉しいことはありません。

イルサルトが仕立てているのは「あなたというブランド」。

一度は服で打ちのめされた私でしたが、今度は服に救われたのです。

- 「オシャレファッション」と「ビジネスファッション」は違う
- 身体に合ったスーツを選ぶのではなく、身体をスーツに合わせると美しくなる
- 着ている服には教養が現れる、すべてのデザインには歴史と意味が込められている

会社のイメージ向上に直結するのでは? と考え、「日本で唯一」の経営者専門スーツ仕立て屋」と2012年から名乗りはじめました。事業は順調に伸びはじめましたが、心のなかにあつたのは深い闇。

深い闇とは「家業を継ぐ」ことができなかつた「途中で逃げ出す、典型的なダメ跡継ぎになってしまった」「結局は会社の看板で自分にならぬしてしまった」などと、自分自身の内面を表現する言葉です。

- 先代から引き継いだ会社を次世代にバトンタッチしたい
- 立ち上げた会社を100年つづく会社に成長させたい
- 自分というブランドを創りあげ選ばれる人になりたい
- 一度きりの人生最高にががやきたい

売上をあげる事が仕事の目的であると考
えていた私はスタッフとの会話の始まりは
“昨日の売上いくら？”でした。売上の事し
か聞かない私、それでも私の言う事を聞いて
売上が上がれば問題はないのですが、言うこ
とを聞いても全く売上が上がらないので、ス
タッフとの距離が急速に開いていき、最後に
は社長である父の言うことは聞けても、息
子の貴方の言う事は聞けないし、聞きたく
もない、とスタッフから全く相手にもされない
状態に追い込まれました。

服は理想の
自分になるための
魔法のツール

私にとつてみたらすごく当たり前のことで
もすごく喜んでもらえて、もしかしたら私の
持つている知識つて人のお役にたてるのかもし
れない。ネクタイは全然売れなくて売上はゼロ
だったのにもかかわらず、仕事を面白く感じ
始めました。

4 店舗あった父のお店も徐々に減り、昨年夏に最後1店舗が閉店しすべてのお店はなくなりました。家業から逃げ出したコンプレックスは一生なくなることはありませんが、継承できなかつた私だからこそ永続する企業を作れるお手伝いをするのが天命であるとすら思え



7.8.スーツの採寸の肝はお客様の身体をより美しく見せること。そのために最も大事なことは、広げる部分は積極的に広げること。積極的には広げる部分とは背中。背中の幅を広げることで身体が逞しく見える効果があるうえに、背幅の広い男性は安心感を与えることもできるのです。スーツ姿は前からだけではありません。後ろからの姿も非常に大切なことです。