

株式会社サカタ

「皮革のネットワーク力」を生かし新市場を開拓

海外発注可
納期短
企画力自信有
コスト相
メイドインジャパン
試作可
小ロット
量産対応

サカタが製造する革製バッグ

業務内容
皮製カバンや
ハンドバッグを製造

カバンやハンドバッグなど革製品の製造と卸が主業務。自社工場にてベテランの職人が縫製作業を行う。皮革卸との結びつきで色や材質のバリエーションを多数持つことや、財布で小銭が飛びでないよう一部を縫い合わせるといった細やかな工夫で使い勝手を良くする、といった工夫がユーザーからの評価を高めている。従業員6名ながら、一人あたり売上高の高さがサカタの力を示す。取引先はカバンや小物などを扱う小売店。近年はデザインの担当者を置くなど、提案力も強めている。

強み
材料の調達力を生かし、
新分野にも挑戦

皮革の成牛原皮輸入量のピークは昭和51年の1125万枚。その後、服装のカジュアル化や合成繊維の普及などを理由に減少を続け、平成25年は49万枚となっている。坂田茂雄社長は「これだけ量が減った中、ニーズに応じて材料を確保するのは困難」と苦笑する。サカタは坂田社長の父親にあたる前社長の時代から皮革卸と密に連携してきたため、多様な色、材質の材料を調達する力がある。この強みを最大限に生かすため、和装や茶器を扱う小売店など新分野の開拓を続ける。製品でも皮製の扇子、草履などに挑戦。「勝手が



多種多様な皮を縫製する作業場

違うので根気が必要。でも仕事があるならやらないと」と、日本でのものづくりにこだわる。

人材育成
若手人材の育成に着手

サカタが抱える縫製職人は60代後半になる人がほとんど。今後の事業継続には若手への事業継承が欠かせないため、若手の職人を採用したいと話す。昨今は若手人材の採用が難しくなっているが、「サカタの事業は相手の想いを形にする。この考え方を外さなければなんでもやる」の言葉どおり、育児などで第一線を離れた女性を採用して工程の一部だけでも学んでもらう、といった雇用の仕方も考えている。坂田社長は「縫製は身につけると一生通用する仕事。意欲のある人に来てほしい」と呼びかけている。

今後の展望
断機の導入海外からの
調達などチャレンジを継続

事業を広げるには、調達力の増強がカギだ。皮革製品の製造は分業制だが、どこも高齢化が進んでおり仕事を増やすことが難しい。そこで、助成金を活用してイタリア製の裁断機を導入する。「裁断センターとなり、新しい仕事を取ることも可能」と坂田社長は期待を込める。バンダラディッシュからの皮革材料調達も今年からスタート。調達リスクを下げる。一方、布地に皮の模様をプレスした材料も共同開発した。形状の自在度が増し、意匠製が高まる。多方面でのチャレンジを続けていく。

COMPANY PROFILE

株式会社サカタ

大阪
26当社の
歴史

昭和35年、現社長坂田茂雄の父親の坂田茂氏が創業。皮革材料の卸と良好な関係を続けながら、ハンドバッグや財布などの革製品の製造を続けてきました。平成8年ごろに転機が訪れ、それまで中心だった卸向けの販売から、小売店への直販に比重を移してきました。材料調達力とデザイン提案など、長年蓄積してきたノウハウを武器に、少しずつ販路を開拓しています。

材料調達の豊富さ、耐久性能の実施、製造にあたっての技術水準、協力会社との連携に取り組んでいます。

代表取締役 坂田 茂雄さん



■主な事業内容

ハンドバッグ・財布の製造・販売および草履・雪駄製造・販売

■主な取引先（納入先）

ハンドバッグ・サイフ卸・小売店

住所 / 〒545-0011
大阪市阿倍野区
昭和町2-20-8
TEL / 06-6629-1133
FAX / 06-6629-1131
創業 / 昭和35年4月
設立 / 昭和57年4月
資本金 / 1,000万円
従業員 / 6名

<http://plusstory.jp>