

発行所: 株式会社 帝国データバンク

| | | |
|-------|---------------------------|--|
| 神戸支店 | 〒650-0024 神戸市中央区海岸通3-1-13 | TEL: 078-331-7024 (代) |
| 姫路支店 | 〒670-8554 姫路市北条口2-7 | TEL: 079-224-1492 (代) |
| 福知山支店 | 〒620-0055 福知山市篠尾新町1-77-1 | TEL: 0773-23-3875 (代) |
| 鳥取支店 | 〒680-0846 鳥取市扇町115番地1 | TEL: 0857-23-5231 (代) |
| 大阪支社 | 〒550-8691 大阪市西区靱本町1-6-18 | TEL: 06-6443-5601 (大代表) |
| (本 社) | 〒107-8680 東京都港区南青山2-5-20 | TEL: 03-5775-3000 (大代表) URL: https://www.tdb.co.jp |

購読料: 1年間50,000円(本体価格) 複写転載厳禁 ©TEIKOKU DATABANK,LTD.



page

01

TDB TEIKOKU NEWS weekly

週刊 帝国ニュース 兵庫県版

CONTENTS

- 2021年12月20日掲載
03 - 老舗テラー 柴田音吉洋服店
激動の時代を生き抜く経営術

- 2022年1月24日掲載
04 - 老舗テラー 柴田音吉洋服店
激動の時代を生き抜く経営術
**第1回 近代洋服発祥の地
「神戸」において**

- 2月21日掲載
05 - 老舗テラー 柴田音吉洋服店
激動の時代を生き抜く経営術
第2回 養子を迎え入れて発展

- 3月21日掲載
06 - 老舗テラー 柴田音吉洋服店
激動の時代を生き抜く経営術
第3回 戦後復興と発展

- 4月25日掲載
07 - 老舗テラー 柴田音吉洋服店
激動の時代を生き抜く経営術
**第4回 バブル崩壊と
阪神・淡路大震災**

- 6月6日掲載
08 - 老舗テラー 柴田音吉洋服店
激動の時代を生き抜く経営術
最終回 未来を見据えて



風見鶏の館(旧トーマス邸)

連載について

5代目店主の柴田音吉様に帝国ニュース兵庫県版での連載について、お話をさせていただいたのは、2021年夏のころでした。2020年春からの新型コロナウイルスの影響により、外出などの行動抑制、在宅ワークが推奨されたことで多くのアパレル関係の企業が苦戦を強いられていました。ファッションの街神戸でも北野の異人館街や三宮・元町の旧居留地のセレクトショップなどの倒産や閉店が相次いでいた時期です。そのような状況のなか、明治元年に起業され、神戸の老舗テーラーとして激動の時代を生き抜かれた柴田音吉洋服店の歴史や家訓、経営術には困難な時代を乗り越える秘訣が必ずあるという思いで企画のご相談を申し上げたところ、柴田様からも「なにかお役立ちできることがありましたら」とご快諾いただき、連載がスタートしました。

初代から5代にわたるそれぞれの時代背景、店主の才覚や人との交流を振り返りながら、事業の継続に重要なエッセンスを語っていただきました。キーワードはたくさん出てきましたが、いかなる状況でも本業を守り抜くという強い意志とその軸が貫かれているという印象です。

柴田様から多くのエピソードを紹介していただきましたが、本連載はあくまでもその一部です。限られた紙面ではありましたが、今回の連載が多くの方の皆さまにとって少しでもご参考になることを願っております。

2022年6月

帝国データバンク神戸支店情報部

編集担当

老舗テーラー 柴田音吉洋服店 激動の時代を生き抜く経営術

明治元年の起業以来、伊藤博文をはじめとしたトップリーダーたちが、『神戸洋服』の伝統を継承する柴田音吉洋服店の洋服を愛し、世界で活躍してきました。このコーナーでは、老舗テーラー 5代目の三代 柴田音吉氏に、混沌とした時代においても翻弄されないその経営術を語っていただきます。まず今回は、その導入回として柴田音吉洋服店の原点と5代目店主の三代 柴田音吉氏についてご紹介させていただきます。

柴田音吉洋服店の原点

明治2年(1869年)、英国人カペル氏が旧居留地16番地に英国調スーツのテーラーを開業したのが、神戸洋服のはじまり。同年、初代柴田音吉はそのカペル氏の一番弟子(実際はパートナー・共同経営者)として近代洋服、すなわち、ロンドン・サビルロウを源流とする本場の仕立ての技術を学んだ日本人初のテーラーとなりました。初代の実家は、近江商人で神戸の大庄屋・柴屋金左衛門(後に柴田に改名)の婿養子となり、その父の援助で明治元年(1868年)に元町に工房を設けて起業し、伊藤博文公(初代兵庫県知事)の洋服も手がけ、博文公と共に明治天皇陛下に「礼服には洋服の着用を定める」よう進言し、近代洋服の普及の立役者と言い伝えられています。写真は店舗にディスプレイされている初代音吉が手がけた伊藤博文公のフロッグコートです。



伊藤博文公の
フロッグコート(礼服)
明治2年調製

三代 柴田音吉氏

三代 柴田音吉を襲名した5代目啓嗣氏(写真)は甲南大学出身で、大学時代はテニスプレーヤーとして全国に名を馳せたスポーツマンでした。根っからのファッション好きで、紳士



三代 柴田音吉
5代目店主

服地の企画、プロデュースに才能を発揮し、ミラノにバイイング・オフィスを開設し有名ブランド服地の展開に乗り出します。さらに、有名デパートと取り組み、業界では草分けとされる『スタイル・オーダー』を提案、話題となりました。5代目が手がけた積極的な事業展開ではありましたが、バブル崩壊後、阪神・淡路大震災が追い打ちをかけるように、大きな試練に直面します。本社ビルの倒壊、日本経済の減速による大口取引先の倒産などで、最大の危機を迎えることになったのです。啓嗣氏は、この難局を乗り切るべく、企業経営の立て直しに奔走。4代目の「城と内堀だけ残ったらいい、外堀はなくなってもいい」という教えを胸に、平成13年には、テキスタイル等輸入ファッション事業を撤退しました。洋服の伝統と歴史を刻んできた家業であるテーラー業を守るべく、創業精神に戻っての再出発を図りました。令和3年には、地域1番店の3社のテーラーと組んで、ハンドメイドのオーダースーツの共通ブランド「センチリー・テーラーズ・クラブ(CTC)」をスタートし、ホームページを開設して最高級の技術と本物のオーダースーツの魅力を伝えています。

老舗テーラー 柴田音吉洋服店

激動の時代を生き抜く経営術

第1回 近代洋服発祥の地「神戸」において

近代洋服発祥の地 神戸

近代洋服とは、ロンドン・サビルロウを源流とするビジネススーツなどの洋装のことを言います。神戸で初めての洋服店は、神戸開港の翌年の明治2年（1869年）、イギリス人のカペルが旧居留地（現・神戸市役所東遊園地付近）16番地に開業した洋服店とされており、英国人のスキップ氏なども同時期に居留地やその周辺で開業していました。カペルにパートナーとして弟子入りした日本人最初のテーラーである柴田音吉は、明治16年（1883年）に元町で神戸初の合名会社・柴田音吉商店を創業しました。明治5年（1872年）に明治政府が「宮中における礼装は洋服をもって正装となす」との洋服着用太政官発令をしたことにより洋服は急速に広まっていき、明治25年（1892年）には神戸洋服商工業組合が結成されました。神戸の紳士服はのちに「神戸洋服」と呼ばれ好評を博し、その名が国内に広まりました。



市役所南側・東遊園地にある「日本近代洋服発祥の地」記念彫刻

初代 柴田音吉

ペリーが浦賀に来航した嘉永6年（1853年）、初代音吉は近江商人の家に生まれ、15歳で、神戸の庄屋・柴屋金左衛門の家に婿養子に來ました。10歳のころから、京都で裁縫の勉強を始めたとあります。明治維新を迎え、これからは洋服の時代だと、神戸の居留地で近代洋服のテーラーを開いていたイギリス人・カペルの一番弟子となりました。19歳のころです。

明治16年（1883年）、日本人初のテーラーとして独立し、元町3丁目に「柴田音吉洋服店」を創業。極上の生地を使い、ていねいな仕立て

で「着ごちが良くおシャレで上品である」という柴田の洋服の特長は、初代から受け継がれているものです。初代兵庫県知事・伊藤博文公にかわいがられ、恐らく博文公の推薦で、明治天皇陛下のお召し服を作らせていた



明治16年 創業時の店舗（元町3丁目）

だいたこともあります。大変腕のたつ職人だった初代は、『神戸はじめ物語』には「陛下のお身体には触れられないので、遠くから目測でサイズをお測りした」という有名なエピソードがあります。また、店の看板である柴屋金左衛門の「金」の文字を分解した「人ニハ一」を「人には辛抱（芯棒）が一番」と読んだのは、初代の教えです。現在も1着50時間以上のハンドワークで縫い上げその伝統は受け継がれています。

ここで柴田音吉商店に伝わる家訓を紹介します。

- ・「歴史と伝統を重んじ、企業は存続することこそが最優先である」（初代）
- ・「創業時の家業である柴田音吉洋服店を永久に存続させ、その時代に沿ったサイド・ビジネスを手掛けること」（2代目）
- ・「スポーツを愛し、ファッションセンスを磨き、真の国際人となり、企業としてまず何よりも社会に奉仕することが大切である」（3代目・4代目）

初代は、当時の豪華客船で世界一周旅行をした初めての日本人でもありました。初代は職人肌ではありましたが、洋服作りに関してはgenius（天才的）なところがあり、foresight（先見性）もありました。その初代音吉のoriginality（独創性）は柴田家のlegacy（遺産）として後の代に受け継がれています。

老舗テーラー 柴田音吉洋服店

激動の時代を生き抜く経営術

第2回 養子を迎え入れて発展

2代目 柴田友蔵 神戸マッパ商の牽引者

初代の妻・かねは、神戸風月堂の吉川家から嫁いで来られた方でした。同じ神戸のものづくりの家系で結ばれ、その夫妻の間に生まれた一人娘のもとへ、婿養子に來たのが、2代目社長・柴田友蔵です。友蔵は淡路島の豪農・高谷家の出身で明治23年（1890年）に柴田家に来たのち、初代のもとでテーラー業を勉強する傍ら、「兵庫県人物列伝」によると北海道開拓に着手し、神戸においてはマッパ商で右に出る者はいないとも言われました。その後は神戸付近と北海道など10カ所に製材所を持ち、北海林業(株)を設立し、当時、神戸の財閥の1つに数えられたとのこと。神戸の市議会議員も務め、柴田家の繁栄に大きく貢献しました。大きな財をもたらした製材所でしたが、第二次大戦の戦禍を被り、残念ながら、継続することができなかったようです。

友蔵は、長男・享一に林業をまかせ、その享一は神戸の大倉山公園を神戸市に寄贈した大倉喜八郎（渋沢栄一らと共に鹿鳴館、帝国ホテル、帝国劇場などの設立に携わった）の孫娘と結婚しました。大倉家とは、林業と絹織物でつながりがあったようです。結局、友蔵はオーナーとして洋服店の経営に携わり、テーラーの実務を任せられる支配人として、毛織物の知識があってヨーロッパに人脈を持つ畠山忠の才能を見込んで、婿養子にしました。

3代目 柴田忠 輸入毛織物の先達人

結局、洋服店は長女・千代の婿・忠が継ぎました。忠は、源頼朝の重臣・畠山重忠の末裔で、当時の東京外大を卒業し、外国語が堪能で、毛織物では政



3代目 忠 舞子ビラにて海外のヨットの友人を招いてのパーティー

府の第1号留学生としてフランスのリヨンに渡り、毛織物の勉強に励んだ「服地のエキスパート」でした。忠はその後、フランスの毛織物商社・ドームル社（パリ・ロンドン）と関係を結び、日本での輸入販売元となりました。この事業が、のちに設立される柴田商事(株)の主力事業となります。忠は「二代目柴田音吉」を襲名しました。

趣味の面でも、神戸の日本人では初めて自分でヨットを輸入してクルージングを楽しんだといわれています。また、神戸日仏協会副会長、3代目 忠が英国から輸入したヨット



会長を歴任、日仏親善に力を尽くし、貿易促進に寄与し、その顕著な功績を讃えてフランス政府から勲章を贈られるなど大変Honor（名誉）なことで、国際人として大いに活躍されたようです。

このようにして振り返ると2代目も3代目も養子であったことが柴田家発展の基盤となりました。2代目の友蔵は会社の経営・財務に強い人物でした。キーワードで表現するとScale（規模）を求め、Asset（資産）を作り、Status（社会的地位）を得、Conglomerate（財閥）を形成しました。また3代目の忠は、日本では「健全な精神は健全な肉体に宿る」という諺がありますが英国では「Love sports & Drink scotch」とよく耳にし、International（国際的）でSociality（社交性）に富み、Fashionable（おシャレ）な人物でした。二代続けて特徴ある養子を受け入れたことで事業領域は広がりました。特に2代目の財務に強い点や3代目の国際的な視点は次の4代目に受け継がれ事業は拡大し、さらにファッション製品の輸入など5代目へと引き継がれていくこととなります。

老舗テラー 柴田音吉洋服店

激動の時代を生き抜く経営術

第3回 戦後復興と発展

輸入プレタ・洋品の先駆者

4代目・高明は戦後、ヨーロッパからのプレタ、洋品雑貨の輸入を始めました。この事業は、業界では先駆者でした。特に2代目同様、財務関係の手腕に長け「哲学者になりたかった」というほど論理的思考力に優れていたようです。先代の忠が49歳の若さで他界したため、高明は神戸大学在学中に家業を継ぎました。第二次大戦では日本中が焼け野原になりましたが、幸い高明は無事で、店舗は焼けたものの裏にあった倉庫ビルだけが奇跡的に難を逃れ、 Cutterなどの重要な職人たちも戻ってきました。また、主要な取引先であったドーメル社は戦時中、ロンドンからスコットランドに商品を移していたので、終戦後、生地の手供給がストップすることはなく、幸運にも昭和22年には商売を再開することができたとのことです。

戦後、事業のReconstruction（復興・再建）に力量を発揮し、昭和22年、(株)柴田音吉商店（注文洋服）、同24年、(株)柴田商事（ファッション製品の輸入・卸）、同28年、(株)柴田音商店（輸入服地卸）を相次いで設立しました。高明はロータリークラブで知り合った海外のメーカーと取引を始めました。その



ドーメル社（ロンドン本社）

当時、まだ日本の繊維商社では扱っていなかった、ドイツの「ペロ」「ピルツ」、イギリスの「アクアスキュータム」といったヨーロッパの一流メーカーから、ネクタイ、ハンカチ、シャツ地、レインコートなど紳士洋品の輸入販売をスタートしました。時代も高度経済成長期で、日本人のブランド志向の高まりもあって、この時期、柴田グループは事業をVenture（多角化）することにより大きく成長しました。昭和43年には、ドーメル社とともに業界初の合弁会社・柴田ブリテイッシュテキスタイル(株)を創設。高明は、祖父の友蔵と同様に財務関係が非常に強く、禎三（高明の弟）らとともに、グループ会社は7社に、従業員150人の企業に成長しました。柴田グループとのJoint

Venture（合弁事業）によって、日本での販売ルートが拡大し、ドーメル社はこの時期、世界最大の毛織物商社に成長したとのことです。

老舗存続のために、人間関係を大切に

そして、「三代・柴田音吉」を襲名した5代目社長・啓嗣（私）は商売を継続するにあたって、人間関係は本当に大切だと感じております。いろいろな人脈は、必ずプラスになってくれます。私も母方のいところが嫁ぐ太陽工業の能村光太郎さん（故人）が当時世話人をしていただいていた若手経営者の勉強会「ピアー会」に入れていただき、大阪・東京の優秀な中小企業経営者と知り合うことができました。特にメルボ紳士服の清水貞行さんは、私がイタリアに進出するきっかけを作ってくくださった



三越本店 ジバンシィのコーナー

恩人です。初代の妻の実家、神戸風月堂の下村光治さん（故人）のお誘いで入らせていただいた神戸JC、また姉の主人のいところである塩屋土地の井植貞雄さんのお声掛けで入らせていただいた神戸ロータリークラブでもよき先輩・友人が多数できました。私はもともと、服地の商品企画やデザインに興味がありました。平成6年に金門(株)を設立し、ミラノにバイング・オフィスを設けて、メーカーのデザイナーやスタイリストにデザインの指示を出し、主に紳士服地のプロデュースに関わっていました。ミラノやパリ、ロンドンのラグジュアリー・ファッション界の人々と接することができましたし、若い頃から蓄積してきた、毛織物などの知識が発揮でき、このときはいちばん楽しかった時期です。長年の努力が報われ、英国エリザベス女王ご用達の「JJミニス」ブランドを持つ当時世界最大のテキスタイルグループと全面提携ができ、パリの「ジバンシィ」、ミラノの「クリツィア」、ロンドンの「リチャード・ジェームス」などの有名ブランドと、服地のライセンス契約を結ぶことができたのもこの頃でした。

老舗テーラー 柴田音吉洋服店

激動の時代を生き抜く経営術

第4回 バブル崩壊と阪神・淡路大震災

お地蔵様が守ってくれた「二度の奇跡」

しかし時代は変わり、バブル崩壊と長引く不景気、そして阪神・淡路大震災が襲いました。

平成2年、柴田グループの最盛期に社長に就任した私でしたが、すぐにバブル崩壊によって景気後退の時代が訪れました。デパート、アパレルなど、どんどん倒産していき、まるで火薬庫の中で商売しているようでした。

そして、平成7年、阪神・淡路大震災が起きました。神戸市内のビルは2カ所が全壊しましたが、元町にあった倉庫は無事でした。倉庫の中には、数億円に



パリで服地の
プロデュースをする筆者

及ぶ新入荷商品と多額の在庫商品があって、これが燃えていたら取り返しのつかない損失を被ったはずです。この倉庫は、第二次大戦の戦火も逃れた建物で、二度目のMiracle（奇跡）が起きたといえます。倉庫の前におられた小さなお地蔵様が守ってくださったのだと思い、大龍寺におられるご本尊から、ご分身に魂を入れていただいて、洋服店のあるビルの上にお祀りしています。

型紙や、伊藤博文公のお洋服、昔の貴重な資料などは、傾いたビルから社員たちが命がけで取り出してくれました。もとは2万点ほどあったものが、数千しか取り出せませんでした。テーラーの命でもある、お客様の体型に合わせた型紙が残ったのはFortune（幸運）でした。震災後は、柴田が無事だと知ったお客様が、主に九州、山口の方がどっと注文をくださったので、大いに助けていただきました。我が社はおお客様のうち8割が東京から九州まで神戸以外の方でしたから、そういった面でも幸いで、おかげさまで震災後に従業員をリストラなどせず済んだのです。

しかし、世の中の不況はとどまりませんでし

た。グループの販売拠点であった東京八丁堀のビル、大阪高麗橋にあったビルを手放し、帝国ホテルの店舗も撤退、輸入商社など9社あった柴田グループは3社に縮小せざるを得ませんでした。取引先やスタッフには、大変なご迷惑をおかけしました。

時代に合った商売のスタイルに変化

父（4代目）が大きくした事業を一気に縮小したのですから、父親には大変怒られるだろうと思いました。しかし、父と共に、高野山にある初代のお墓に参った際、父は初代のお墓の向かいにある豊臣秀吉公のお墓を見て「城と内堀だけ残ったらいい、外堀は無くなってもいい」と言い、さらに「会社は大きくするのは容易だが、小さくするのは困難」と、反対に慰めてくれました。自分の好きな仕事をさせてくれた父親には感謝しています。

私の代になって、店舗のスタイルも大きく変えました。震災後、平成9年に元町4丁目のビルを建て替えましたが、2階をサロン風にし、ご来店は予約制としました。これまでのように1階に店舗を構え、外商を含め店員を何人も置いてお客様の応対をするという商売



欧風館 柴田ビル

のしかたはやめ、丁寧にお客様とお話し合いをしながら、オーダーをいただく「ビスポーク・スタイル」という、テーラーの原点のスタイルに戻ったわけです。店舗の形態は変わりましたが、Quality（品質）・縫製技術はもちろん最高水準をキープしています。工場長である稲沢治徳は「現代の名工」「神戸マイスター」に選ばれ、平成20年には「黄綬褒章」を受章した技術者です。最近、ロンドン・サビルロウからの超一流テーラーの元技術者がチーフ・カッターとしてチームに加わりました。

老舗テーラー 柴田音吉洋服店

激動の時代を生き抜く経営術

最終回 未来を見据えて

英国式経営とアメリカ式経営との相違点

前者は家業・本業を地道にコツコツやっけていき「販売代理店」「ライセンス」など第三者のために事業を行わない経営方針です。当店も150年以上継続できたのも「Small is Beautiful」という先代の教えを守ってきたからです。京都では「老舗と屏風は揚げたら倒れる」と言われています。父は「利潤より芸術性を追求しなさい。儲けは他の仕事で儲けなさい」と言っていました。2代目の林業、3代目の毛織物の輸入、4代目の輸入洋品販売、私の代の服地のプロデュース、現在は不動産事業とサイドで事業をしながら本業を大切に守ってきました。「歴史・伝統を重んじ、企業は存続することが最優先」という当家の家訓の1つを最重要と考えています。なぜなら、現在の世の中では、地位も名誉も信用までお金で手に入れようと思えば場合によっては不可能ではありません。ピーク時と比べると会社の規模は小さくなりましたがPrestige（最高品質）の洋服を提供するという仕事の核は残ったと信じています。

後者は、近年MicrosoftやGAFに象徴されるように1代で巨万の富を築きあげる天才的な経営者が登場してきています。Dream（ロマン）をもち、Risk（冒険）を厭わず、常に未来志向でChallenge（挑戦）するという経営方針です。しかし会社が巨大化すると2代目、3代目に同族で継続するのは困難です。日本も同じですが莫大なsuccession duty（相続税）という壁が立ちます。これも経営手法としていいと思いますが「歴史と伝統」は手に入れることはできません。

人生の師である英国紳士との出会い

25歳の時、ロンドンに英語と洋服・服地作りを学ぶため留学し、テニスを通じて私の人生に

大きな影響を与える英国紳士と親密になりました。その方は、約200年続く酒造メーカーの7代目当主で、彼のファミリーが数々の荒波を乗り越えて現在も繁栄し歩んできた歴史を話していただきました。その時に口にされた英単語を今回の連載のキーワードとして使用させていただきました。私の家業に対してのアドバイスとして、英国のビジネス戦士に必須なことは、①有能なButler（執事）・Secretary（秘書）、②優秀なLawyer（弁護士）・Accountant（会計士）、③信頼できるHome Doctor（主治医）、④経験豊富なTailor（テーラー）を持つことである。テーラーはお客さまの服装をTPOに合わせ適確にアドバイスできるFashion Doctor（ファッションドクター）であるべきとのことでした。近年、ハンドメイドのビスポーク・テーラーが後継者の問題などで減少しているが、世界の先進国の主要都市では、最低1軒は一流のテーラーが存続し繁栄している。そのためには、品質・ファッション性はもちろんOriginal（独創的な）技術をCreation（創造）し、他店とDistinction（差別化）できることが重要で、その都市のonly oneになれば必ず生き残れるとのことでした。

その教えに基づき、当店ではスーツで「ライトフィット」「ライトコンフォート」などの登録商標ブランドを持ち、これらブランドの他店が真似のできない縫製特許をも取得し、地域一番店として全国からご来店いただいています。Hand Maid（手づくり）の仕事は非常に手間がかかる業種ですが家業としては適していました。

良き友人を持つ重要性

私は前述の4つの要素に、⑤良きClose Friend（親友）を付け加えたいと思います。私の甲南学園時代のテニスを通じての親友で元カナダ三井物産社長の岡橋輝和君は、当グルー

プが輸入ファッションのビジネスを撤退する時に「手づくりの仕事は成功していても大手の小売店などが手を出さないから安心だ。海外のブランドを輸入して販売する商売は、人のふんどしで相撲をとっているのと同じで柴田ブランドのためには何もならない」と失意の私に最高のアドバイスをくれました。本当に感謝しています。前述の英国紳士も「Love Sports & Drink Scotch」というLife Style（生活様式）が大切であるとよく言われていました。25歳の私には「テニスもするし酒も強い」くらいしか感じとっていませんでしたが、歳を重ねるにつれて「Love Sports」＝「健全な肉体には健全な精神が宿る」、「Drink Scotch」＝英国のPUB（居酒屋）でLager Beer（生ビール）を飲み交わし良き友人と出会い誰とでも会話ができる社交性と国際性を身につけることを彼は訓示していたのです。

未来を見据えて

私は、先代経営者をRespect（尊敬）し、毎月墓参りと命日にはお寺に参拝していますが、企業を継続するPassion（情熱）と荒波を乗り越えるFighting Spirit（闘争心）だけは負けていないと自負しています。起業200年を迎えるため、現在6代目後継者と若手技術者を育成していますが、当店のWEBの充実と同時にLuxury Fashion市場で確固たる地位を固めて地域一番店として生き残るためインターナショナル・テーラーズ・クラブのメンバーで東京・名古屋・大阪の100年に及ぶ歴史を持つ老舗テーラー 3軒と共に「セ

ンチュリー・テーラーズ・クラブ」のブランドを立ち上げWEB戦略を展開していますが、おかげさまで順調に推移しています。

最後に…

当店はおかげさまで過去多くのマスメディアに取材していただきましたが、帝国データバンクの今回の連載については大変戸惑いました。若手の中小企業の経営者の皆様に少しでも参考にしていただければと思い、初めての内容で執筆させていただきました。英国紳士から伝授された一族が体験した英語のキーワードを当店の歩みにあてはめると150年（5代）の歳月を経て、9割は経験・達成できたのではないかと思います。

（執筆：柴田音吉洋服店 5代目店主 三代 柴田音吉）

柴田音吉洋服店

<https://otokichi-kobe.co.jp/>

センチュリー・テーラーズ・クラブ（CTC）

<https://www.itc-bespoke.jp/>



店内の風景
中央は伊藤博文公のフロックコート

【バックナンバーと登場したキーワード】

| 掲載号 | タイトル | 店主 | 登場したキーワード |
|--------|------------------|-----------------|--|
| 1月24日号 | 近代洋服発祥の地「神戸」において | 初代 柴田音吉 | Genius(天才的)、Foresight(先見性)、Originality(独創性)、Legacy(遺産) |
| 2月21日号 | 養子を迎え入れて発展 | 2代目 柴田友蔵 | Scale(規模)、Asset(資産)、Status(社会的地位)、Conglomerate(財閥) |
| | | 3代目 柴田忠 | Honor(名誉)、International(国際性)、Sociality(社交性)、Fashionable(おシャレ) |
| 3月21日号 | 戦後復興と発展 | 4代目 柴田高明 | Reconstruction(復興・再建)、Venture(多角化)、Joint Venture(合弁事業) |
| 4月25日号 | バブル崩壊と阪神・淡路大震災 | 5代目 柴田音吉 | Miracle(奇跡)、Fortune(幸運)、Quality(品質) |
| 6月6日号 | 未来を見据えて | 柴田音吉洋服店 150年の歴史 | Prestige(最高品質)、Dream(ロマン)、Risk(冒険)、Challenge(挑戦)、Butler(執事)・Secretary(秘書)、Lawyer(弁護士)・Accountant(会計士)、Home Doctor(主治医)、Tailor(テーラー)、Original(独創的)、Creation(創造)、Distinction(差別化)、Close Friend(親友)、Life Style(生活様式)、Respect(尊敬)、Passion(情熱)、Fighting Spirit(闘争心) |

※連載開始にあたって 導入回（2021年12月20日号）が別途掲載されています。併せてご参照ください。