



第82回定時決算総会開催

東靴協会第82回定時決算総会が5月30日(月)午後2時より西村記念ホールに於いて開催された。

総会では小堤幸雄副会長の司会で、定足数は参加者27名、委任状104通で過半数を満たし本総会の成立する旨を宣言し開始された。

清水岩男副会長の開会の辞に続き中村会長が「昨年度はお陰さまで順調に推移し本日をむかえる事が出来た。

しかし年度末に大震災が起き、当協会もビルの修理を行わないといけないなど費用を計上しなくてはならない。抜本的に改築するなど今後検討が必要になる。本日は慎重審議をよろしくお願い致します。」と挨拶。

続いて議事に先立ち永年勤続従業員表彰が行われた。さらに、今回役員を退任する2名に対し永年の労に感謝し

社団法人 東靴協会
機関紙
千代田区鍛冶町1-6-17
〒101-0044 ☎(3252) 5656
(6月号)

シューフィッターの皆様へ
住所・勤務先等変更が生じた時は必ず協会までご連絡をお願いします

佐宗事務局長より資料に添って詳細な説明。

第二号議案

平成二十二年度 収支決算書承認の件

佐宗事務局長の詳細な説明に続き角野慶二監事より過日、江原税理士同席のもと監査を行い正しく処理されていたと監査報告が行われた。一号議案二号議案とも満場一致で可決承認された。

第三号議案

理事・幹事選任に関する件

役員改選に伴い選任方法を諮り選考委員による選考方法が承認され、清水岩男氏をはじめ六名の選考委員が検討の結果新役員案を提示、満場一致で承認され新役員が決定した。

議案はすべて無事に終了し議長退席の後、井本副会長の閉会の辞で総会は無事終了した。

その後、江原税理士より今後の留意点、方向性などの話があった。
続いて東靴共助会の総会を行い収支報告など承認された。

*新役員

(平成23年5月30日より)

2年間

◎会長

小堤幸雄(株キッド)

◎副会長

川上久和(カワカミ靴店)

矢代裕夫(株銀座ヨシノヤ)

田中省一(有タナカシューズ)

◎常務理事

恩田勝彦(オンタクツミセ)

兼松孝次(銀座かねまつ)

東條英樹(ワシントン靴店)

谷口秀夫(ダイアナ(株))

山本 太(株アカクラ)

栗原 茂(株イケダヤ靴店)

◎理事

吉田 弘(有ミクラヤ靴店)

清野一之(三美堂靴店)

川上徳三(カワカミ靴店)

藤田 正(藤田靴店)

梶 泰和(シカゴ靴店)

栗原昭宣(株大塚屋商店)

若林良実(三中井(株))
山田晋右(株シューパブ)
森 嘉明(マルヨシ靴店)
松戸福治(有松戸靴店)
小澤武彦(小澤靴店)

◎専務理事

佐宗秀行(社東靴協会)

◎常任監事

角野慶一(ミノヤシューズ)

◎監事

須藤教夫(有ストウ靴店)

◎財務顧問

江原 均(税理士)

*感謝状贈呈者

依田重夫(ヨダ靴店)

金子敏夫(ネルソン靴店)

*永年勤続表彰者

5年勤続表彰者

(東靴協会会長表彰)

外野由美子(マルノ靴店)

10年勤続表彰者

(日本靴小売商連盟)

会長表彰

草間 強(岩井信六商店)

はじめ28名



第一号議案

平成二十二年度

事業報告書承認の件

東靴協会会員の皆様へ

こんにちは、この度会長という大変なお役目を頂戴致しました小堤幸雄です。

6月の総会まで東靴協会を率いて下さった直前会長の中村様、直前副会長の清水様、井本様には心より御礼申し上げます。

リーマン・ショック以降も経済の流れが良くないところをリーダーシップを発揮して戴き次への一般社団法人への道筋を付けて戴いたことに感謝申し上げます。

これから、どのように運営したらよいのか？まだ模索中ですが、出来るだけシンプルで会員、特に役員の皆様のご負担も少なくなるように心がけていきたいと思っております。

本年度より出来る限り一般社団法人の理事予定数に近い人数で運営してまいります。



協会運営の大きな柱としては

①親睦・交流・懇親

②学びの場

③貢献・奉仕・恩返し(お客様・会員)の3つを上げさせて戴きます。

①親睦・交流・懇親について

協会には今まで支部長以上の方々しかお越し戴く機会が少なかつたと思いますが、今年度よりは多くの会員皆様が立ち寄れる場にして親睦・交流を深めて戴きたく思います。

②学びの場について

情報の交換や研修を積極的に行いこれらを通して学びの場にしていききたいと思えます。

③貢献・奉仕・恩返し

(お客様・会員)について

それぞれの店舗のお客様にお返しできることを更に探求してみたいと思えます。

そのどれもが独立しているわけではなく、貢献をしながらその中で学び、懇親を深めというサイクルになるのだと思えます。

東日本大震災という未曾有の大惨事に対して被害に遭われた方々が雄々しく力強く復興されることを祈りつつ、皆様も節電などでご苦労されていることと思います。

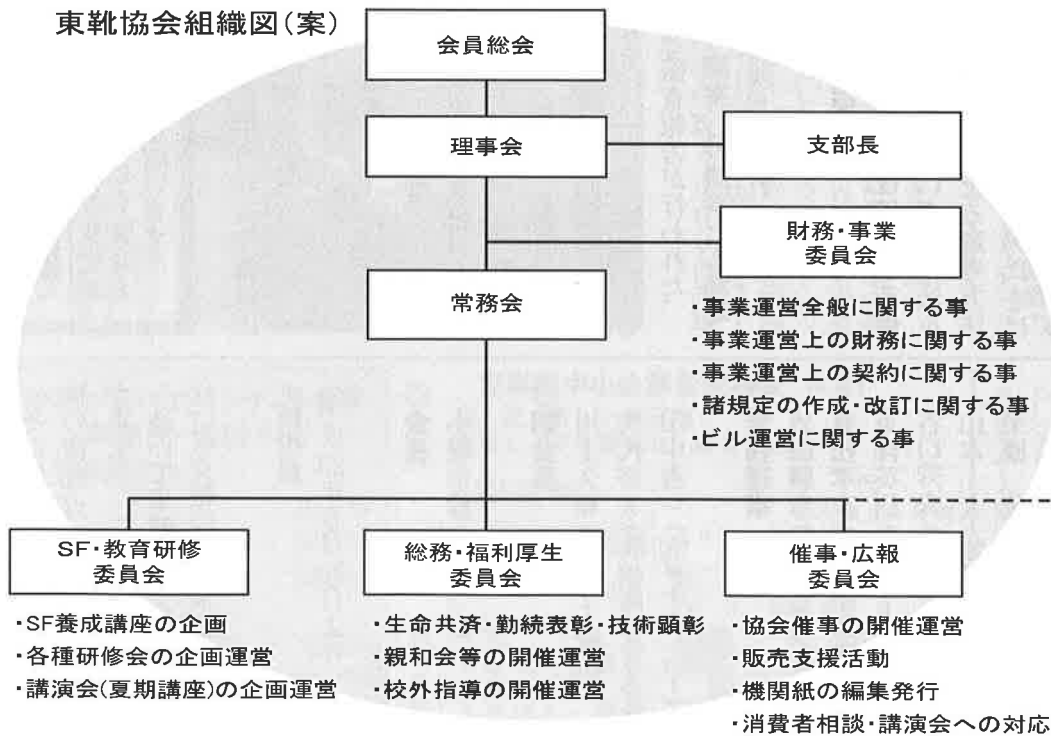
是非ともお客様に喜んで戴けることを自分の喜びとして商売に邁進して戴きたく思

ます。

まだまだ新米の会長であり皆様方のご協力がなければ協会運営に活気が出てまいりません。

どうか今後とも皆様のご指導ご鞭撻のほど、よろしくお願ひ申しあげます。

東靴協会組織図(案)



●小堤新会長略歴●

- 小堤幸雄 コツツミユキオ
- 1948年(昭和23年)生まれ
- 1970年 早稲田大学 政治経済学部卒 新栄産業(株)入社
- 1974年 株式会社キッド入社
- 1990年 (社)東靴協会 シューフィッター委員
- 1993年 (株)キッド代表取締役
- 1994年 日本靴小売商連盟 シューフィッター講師
- 2000年 (社)東靴協会 東青会初代会長
- 2005年 (社)東靴協会副会長
- 2009年 (社)東靴協会 日本靴小売商連盟 シューフィッター委員
- 2011年 日本靴小売商連盟 会長 (社)東靴協会 会長就任。

特に東青会会長就任以来、ほとんどの委員会や行事の運営にリーダーとして携わり、(社)東靴協会、日本靴小売商連盟の活動に貢献してきました。

永年にわたり全国のシューフィッターの養成に携わり、早くからパソコンを駆使した講座を展開。各地の消費者セミナーに講師として招かれ、実際に販売を実践している立場から消費者にわかりやすい言葉で講座を進めて高い評価を得ています。シューフィッターの皆さんの良きアドバイザーとなっている。

船井総合研究所 SC研究会報告 ③

『ピンチをチャンスに変えよう!』

新規オープンするSCへの競合対策相談を頂くことが増えました。

競合対策は前叩き(前準備)が原則ですが、オープン後の様子を見てから対応しようという店舗が多いのも実際です。

しかし、売上が下がってからでは店舗にコストがかげられず、売上と連動する販促費が下がってしまうので、後では競合対策はできないのです。

例えば、売上50億円のSCが競合出店の影響で昨対90%になれば売上が5億円減り、昨対80%になれば売上が10億円減ります。実際に様子見をしたSCのなかには毎年売上を下げ続け、結果として5年で売上が半分になっているSCもあります。(昨年対比90%でも5年続ければ売上は半分です。)一方、前向きに予算を組んで競合対策をすることで、10億円下がるところを5億円に

できるとしたら、それは非常に費用対効果が高い競合対策と言えるでしょう。

競合出店した際に、地域一番店だけが100%をクリアし、2番店が90%、3番店が80%、4番店70%ということはよくあります。これは地域一番店だけが、競合出店というピンチを

自店(SC)が変わるチャンスと捉え、ソフトリニューアルなど前準備ができている結果といえるでしょう。とはいえ、地域一番店でもなくとも競合対策は可能です。そのポイントは力相応であること、いえそうです。力相応とは、競合となる新規SCの規模と自店(SC)の規模との比較により、対策を打つということです。

自店(SC)が新規SCよりも規模が小さい場合は食品強化が基本であり、自店(SC)が新規SCと同規模以上の場合には衣料・住関連の先売りが基本となります。

食品は足元商圏がベースです。つまり、チラシ配布枚数を抑えつつ回数を優先できます。まずは食品を柱に、平日にお客様を予約できる紋日をつくられるかがポイントになります。

平日対策がしつかりできれば、週末のお客様が落ち込んでも売上減を最小限に抑えることができるからです。というのも、SCの上位顧客はそのSCの食品(SM)の利用率が高く、結果として浮気しづらいからです。

一方、自店(SC)が新規SCと同規模以上の場合には先売りが基本となります。食品は買いためができないですが、衣料、住関連は買いためができますから、新規SCのオープン前にキャッシュバックなどでの先売りしてしまうことが重要で

す。これをキャッシュバックでなく、商品券で返せば次回来店へ繋げることができるので競合対策としてより効果的です。これらは、前叩き(前準備)のための短期的な競合対策ですが、本来的には競合出店を好

機と捉え、自店(SC)の商品力、売場力、販促力、接客・サービス力をテナントと一体となって見直し、ソフトリニューアルできればベストです。ぜひ、ピンチをチャンスとして捉え、新たなチャレンジのスタートにして頂きたいものです。

商訓五十抄 10 荒天の航空

荒天の朝、濃霧の夕、航空機の操縦者はサゾ気苦勞のことであろう。しかし、天候以上の時といえども、航空の原理や運航の原則が変わろうとは思わない。

世はデフレーション政策による不況(注あり)の真盛りで、全国の小売店は、深刻な悩みに当面しようとしているのだが、商店経営の原則は、かかる時においても何等変更される必要のないものである。

定期航空は、荒天の時は、しばしば飛行が中止されるが商店経営には、非常な天変地異や大戦争の場合でもない限り、店を閉鎖することが無いだけに、その運営は、むしろ悲壮であるといつてよい。価格が急落する場合など、一品を売るごとに、何がしの出血を見ることもあるデフレの商売には、むしろ航空便のように欠航、休航が無いのが残念なくらいだ。何故、損を続けても店は開いて居らねばならないのか。その問題に正しく答えられる者こそ、永久に商戦を勝ち抜く勇者なのである。

(注・本稿は「商業界」昭和29年10月号に掲載されたもの)

足と靴の雑学

スミス・エバンス効果とは、経済協力開発機構(OECD)の国際標準化委員会が、国際的なサイズ表示の標準化を図るといふ種類の実験の過程において、確認された現象で、

国際サイズ標準化委員会に属するスミス夫人とエバンス夫人について実験されたものである。すなわち、スミス夫人とエバンス夫人とがあるデザイナーの靴をはいたところ、スミス夫人はサイズ5が自分に最も適合

することがわかり、そのときエバンス夫人はサイズ5・5が最も適合していた。そこで同委員会は靴と足の適合性に関するこの種の現象をスミス・エバンス効果と名付けた。つまり靴のサイズ表示は、人間の個

体につけられる記号ではなく、靴と足の適合性に関する一つの眼印であつて、靴を買うときには自分のサイズをいうときには自分のサイズをいうだけでなく、実際に靴を履いてみる必要があることをこの現象は示唆している。

大塚斌著「はぎごころ」より

理事会だより

平成二十三年五月十六日(月)
午後一時半、西村記念ホール

司会の清水副会長より参加者23名で会の成立を報告。中村会長の挨拶に続き議事録署名人に井本副会長、松戸理事を任命し議事に入った。

一、定時総会に付議すべき

平成二十二年度事業報告案
について

佐宗事務局長より説明、会長より補足説明。
原案通り承認された。

二、定時総会に付議すべき

平成二十二年年度収支決算
報告案について

一同同じく原案通り承認された。

三、総会に付議すべき

役員改選について
小堤副会長より、清水、井本現副会長と川上、恩田、田中、矢代各常務理事を来期理事、監事選考委員として指名し、選考を行いたい旨の提案があり、承認された。

四、シューフィッター養成講座

6月14・15日に予定の講座は応募者が30名に満たなくとも開催する旨の報告があり、承認された。

五、シューフィッター

既得者勉強会について

8月25日に夏期講座を兼ねて、SF講師の鈴木信行氏に「革靴の知識」の演題で開催する旨説明。承認された。

SC情報

「三子玉川ライズ ショッピングセンター」

東急電鉄と東急不動産は三子玉川駅東口に今年の3月、店舗面積9,600坪、テナント数157店、駐車台数800台の三子玉川ライズショッピングセンターを開業した。タウンフロントビルとリバーフロントビルで構成され、その地下は東急フードショーという食品ゾーンでつながっている。



タウンフロントビルの靴専門店
は1階がインポート靴のトリップンチーバ、グラップバニスター(モールドジャコモ)、2階はブルー(シンコ

1)、3階はビルケンシュトゥック、4階はウオッシュ(銀座ワシントン)、それに外部店舗としてアシックス歩人館。リバーフロントビルの4階にはABCマートが来店している。
玉川高島屋の立地するゾーンとして有名だが、その客層より若い層を狙ったSCができたことにより、このゾーンの集客力が強化されそうだ。

「レイクタウン アウトレット」

イオンは4月29日に埼玉県越谷市のレイクタウンSCの近接地に、「レイクタウンアウトレット」をオープンした。商業施設面積8,100坪、店舗数141店、駐車台数2,200台の規模である。



靴専門店としては1階にビルケンシュトゥック、リプレヨークテラス(モータークレア)、レスパース靴デストック(オークニジャパン)、アカクラ。2階にはフラッグJ(アカク

ラのケミカル業態)、セダークレスト(チヨダ)、アスビーアウトレット(ジーフット)が新店出店している。
アスビーアウトレットはクラークスのアウトレット店とナイキ、アディダスなどのスニーカーやリッガル、ロックポート、ドクターマーティン、メレルを扱っている。またレスパース靴デストックはインポートシューズが豊富で、サントニー、モレスキーも並んでいる。

この他にもアシックス・オニツカタイガーやティンバーランドも出店している。
このゾーンは、既存のMORI、KAZEを合わせ、商業施設面積74,300坪、総テナント710店舗、駐車台数10,400台の巨大なショッピングゾーンになっている。JR武蔵野線の越谷レイクタウン駅の目の前なので、是非一回は見学されたい。

東京都中小企業景況調査 {4月}

業況：厳しい状況続く
見通し：やや戻すも、厳しい状況

卸売業			業況					
対象数	回答数	回答率	4月		今後3か月間見(当月比)			
			悪い	良い	悪い	良い		
875	369	42.2%	-100	0	100	-100	0	100
衣料・身の回り品	1. 男子服							
	2. 婦人・子供服							
	3. 靴・履物							
	4. かばん・袋物							
	5. 装身具・身の回り品							

小売業			業況					
対象数	回答数	回答率	4月		今後3か月間見(当月比)			
			悪い	良い	悪い	良い		
875	318	36.3%	-100	0	100	-100	0	100
衣料・身の回り品	1. 呉服・服地・寝具							
	2. 男子服							
	3. 婦人服							
	4. 子供服							
	5. 靴・履物							
	6. かばん・袋物							
	7. 雑貨・身の回り品							
	8. 時計・眼鏡							
	9. ジュエリー製品							

景況についてのアンケート結果 (対象月…23年5月)

▶ 全体的な業況

良い 16.7%
悪い 50.0%
変わらず 33.3%

▶ 売上げ

前月比 増えた 0.0%
減った 50.0%
同じ 50.0%
前年同月比 増えた 33.3%
減った 33.3%
同じ 33.4%

▶ 販売価格は前月比

騰貴した 0.0%
下落した 0.0%
同じ 100.0%

▶ 販売経費は前月比

増えた 16.7%
減った 0.0%
同じ 83.3%