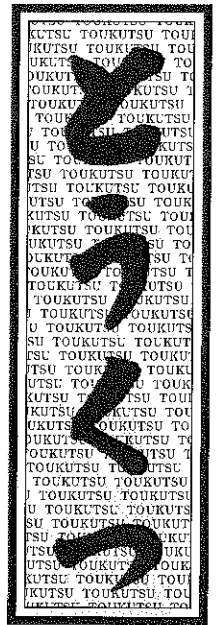


革は食肉産業からの副産物を利用したもので、最大限に利



今年度の夏期学校講座は工場見学を取り入れ、八月八日水曜日に開催した。午前10時に京成線八広駅に集合した参加者30名は徒歩で研修会場の「東京都皮革技術センター」へ10時30分より、講師を皮革技術センター所長の吉村圭司氏にお願いし「皮から革へ革のできるまで」と題し講座を開催した。

平成24年度 夏期学校講座開催



会 東靴協
機 関 紙
千代田区鍛冶町1-6-17
〒101-0044 ☎(3252) 5656

(8月号)

次に製革工程の話に移り準



用するリサイクル製品でありエコ製品とも考えられる。我々が肉を食べ続ける限り原料は無限ともいえる。そこで動物の皮を利用価値の多い革にするための「鞣し」についての講義となった。はじめに原料皮の種類と特徴として、牛皮・豚皮・羊皮・山羊皮・馬皮・カンガルー皮など個々の長所、短所、特徴や用途などを詳しく説明いただいた。

シユ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

備工程、鞣し工程、再鞣・染色・加脂工程、仕上げ工程をビデオを交え分かりやすい講義となつた。

続いて革の生体模様、強度、耐熱性など革の特性と注意点と講義が続いた。

参加者はメモを取りながら熱心に聞き入っていた。

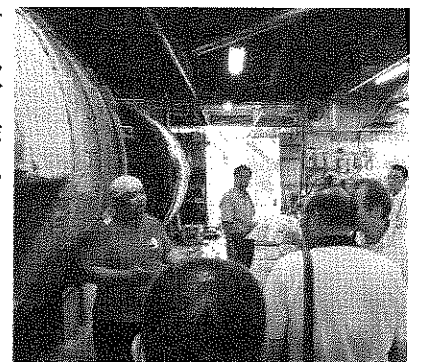
昼食は会場ですませ、近くにある鞣し工場「福島科学工業(株)へ足を運び、社長さんの福島伸行様の案内で工場見学を行った。

事前の情報では、かなりの悪臭と汚れがあるとわれわれ覚悟して参加したが、思いのほか臭いも少なく清掃も行き届いていた。

この工場では主に豚革を扱っている。入り口には塩漬けの原皮が積み重ねられていた。

一階では「たいこ」と呼ばれる幾つものドラムが目を引いた。見学し、説明を頂いた工程は次のようになっている。

汚れや塩分を除き生皮に戻すためのドラムで水漬けを行い次に裏に付いている脂肪や肉



片を取り除く。

更にドラムで石灰液に漬け込み、毛や表皮を溶かす。厚さのある皮を所定の厚さに銀面側と肉面側の二層に分割する工程では、機械を使い見ている限りでは簡単に分割していた。この工程は鞣した後に行う場合もあるそうです。

更に石灰漬けで取りきれなかった毛根等を取り除き、皮の中の石灰を薬品で除き、酵素で柔らかくする。ここまでの準備工程で早いもので2日から10日間必要だそうです。

いよいよ鞣し工程に入り鞣剤がしみ込みやすいよう酸に漬けて皮を酸性にし、クロム鞣剤を皮中のコラーゲン繊維に結合させ革特有の耐久性を持たせる。水を絞り皮の肉面を削り厚さを揃えて染色の工程へと移る。染色もドラムを使用しに行い、黒系専用、焦茶系専

用、淡い色系専用と分けて行うそうだ。硬さ、風合いなどの性質を調整するため、いろいろな方法で、もう一度鞣し、染料や油がしみ込みやすいよう酸を中和する。染色をした後、革をやわらかくするために油を加える。

仕上げの工程では柔軟性を与えるステータキングに続き革が収縮しないように固定して乾燥させる。用途に応じた色・艶を出す塗装、最後に模様を付ける型押し・アイロンかけをし製革となる。

見学の後、センターの会議室へ戻り、事前に受けていた参加者からの質問に答える形で午後の講義が続いた。

質問はかなりハイレベルのものもあったが、先生の説明がわかりやすく勉強になった。

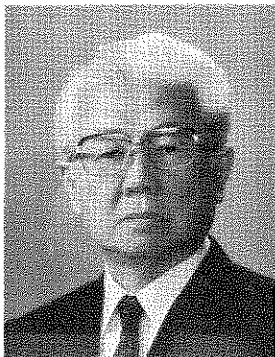
終了後展示室の革のサンプルを見学し、見慣れた革のほか、うなぎの革やゾウ・かえる・鮫・エイ・鮭の革など珍しい革が話題になり人気を集めていた。センターの実験棟では福島化学工業と同じようなミニ工場があり一連の鞣し作業が分かるようになっていた。

参加者全員に今回の感想のアンケート調査を行っているので、後日ご報告いたします。

「栗原孝氏葬儀」 執り行われる

当協会元会長の栗原孝氏（下谷支部・株式会社イケダヤ）は7月21日ご逝去されました。享年90歳でした。

通夜は24日午後6時から、告別式は25日午前11時から、文京区本郷にある法真寺で執り行われた。



協会の諸先輩方をはじめ現会員、役員などたくさんの方々が思い出を語っていた。

栗原氏は昭和62年から平成3年まで東靴協会第七代会長、日本靴小売商連盟会長を務められ、スタート直後のシューフィッター事業を確固たるものに育て上げた功労者として高く評価されている。

自店では明治31年に父栗原金太郎氏が御徒町で池田屋靴店を開業したが戦争で休業氏が昭和21年に上野の現在地で池田屋靴店を再開した。



昭和25年には個人経営から有限会社へ、その後株式会社へと組織変更し、昭和38年には高崎、昭和39年には仙台、静岡など地方都市・中心商店街へ路面店を拡張していった。

経営の特徴は手形決済はせず直接現金決済で取引し、廉価で販売し営業を発展して行った。

バブル崩壊後、低迷期に入り平成20年には本店を除く50店舗あったアイウオークの株式をチヨダに売却し、現在は上野の株式会社イケダヤを営業している。

氏の経営理念の「靴工場との直接取引を行う」精神は今も受け継がれております。氏のご冥福を心よりお祈り申し上げます。

ずば抜けた集客力 東京ソラマチ

夏期学校の帰りに帰り道に、東京スカイツリーへ寄つてみた。押上駅改札を出るとソラマチの入り口になっていた。

夏休みに入つてはいたが、平日にもかかわらず、かなりの人出でにぎわつていた。

エスカレーターで上がるとソラマチ商店街入り口に出た。下町風な外観で統一されたビルの中の商店街というイメージだ。足を進めると「スコッチグレイ」の看板が目に入った。情報によると12坪の売り場で販売員は職人を含め5名だそう

だ。地元墨田区発の本格的紳士靴のブランドの発信基地としては最高の立地だ。この価格がこの場所に受け入れられるのか疑問に感じた。

続いて5階にある「墨田区産業観光プラザ・すみだまち処」へ寄つてみた。650㎡ほどの中にコーナー別に展示され「すみだの特産」では特産品を観て触れて、ものづくりの街の魅力を紹介している。「すみだのものづくり」には新しい感性、熱い想いで生まれた、すみだブランドを紹介していた。革の工芸品が展示されサイフ、キーホルダー、バッグなど販売されていた。「すみだのまちあるき」では役に立つ産業・文化・歴史・観光などの情報を発信し

たり、さまざまなイベント・特産品などを紹介していた。他の店舗と比較して客が少なかつた。

スカイツリータウンはこのソラマチを含めた床面積23万㎡の総合施設だ。5月22日にオープンして以来の人出で年間来場予定者数3,200万人の達成可能性は高まっている。現在最高の集客力を持っているのは東京デイズ・リーゾットの2,500万人だ。

予想通りに行けば集客力は東京デイズ・リーゾットを上回り、日本最強のグローバルテーマパークに躍進する可能性が出てきた。

集客の内容を見ると首都圏からの観光客はもちろんのこと、全国からの観光客が集まっている。さらにアジアなどからの観光客も吸引しているのだ。

スカイツリータウンの主役はショッピング客ではなく観光客という消費者だつたのだ。

東京ソラマチに出店しているテナントの大半は、このようなグローバルモールに対応した業態を保有していないのではないのか。

前号で紹介した東急プラザ表参道原宿・渋谷ヒカリエが30代のおしゃれな女性をターゲットにしているが、同列に比較するにはあまりにギャップがあるように感じる。

ソラマチの今後の発展の推移を見守つてゆきたい。

(参考FW8月号)

ABCマート

米国ダナーを買収

ABCマートはダナー、LaCrosseブランドを持つクロスタ社を7月6日に買収(完全子会社化)した。

ダナーは日本でも人気のあるアウトドアシューズで、特にゴアテックスモデルが有名である。

この件との関係は不明だが、ダナー・ジャパンは7月31日の決済ができず、破産手続きを進めている。負債総額は10億5,900万円(平成23年4月期決算ベース)。取り扱いのある会員は、今後の動向に注意されたい。

今秋のISFは台東館で開催

池袋サンシャイン文化会館で行われていたおなじみのISF展示会はこの秋第45回ISFとして、9月25日(火)〜27日(木)の3日間、今回より浅草の東京都立産業貿易センター台東館に会場を変更して来年の春夏物商品コレクションが開催される。

日本で唯一「足の美と健康」の国際靴・雑貨見本市として重要な展示会です。

会場では毎回各種セミナーも開催されています。今回は27日午後1時に協会からSF講師の鈴木信行氏が担当し、「靴選びのポイント」と題し、講演を行います。ぜひご参加下さい。

第4回「アキレス」の

幼児と子供靴の フィットティングを考える

小林 徹

幼児・子供時代は 足を守り育てる大切な時期

「子供の足」は「小さな大人の足」ではありません。赤ちゃんの足には、たくさんの軟骨があるからです。幅の狭い靴や、大きい靴を履いていると変形してしまふこともあります。足が完全にできていないから、シューフィッティングが大切になつてくるわけです。赤ちゃんの足には、土踏まずのアーチがまだできていません。アーチは人間だけが持っている構造で、パネの役割で体重を受け止め、全身を支持し、歩行を推進するという特徴があります。3〜4歳で形成が始まり、6歳ごろに完成します。

2〜3歳から6歳にかけては「あおり歩行の習得」の時期。土踏まず(アーチ)ができて、足を踵からついて小指側から親指のほうに加重を移動させながら歩く、「あおり歩行」、すなわちきれいに歩くということを身につけることが成長の目安でもあり、この時期にもやはり靴が大切になってきます。

足の発達の特徴を把握する

次に「赤ちゃんの歩き方はどういうものか」を成長別に触れてみる。月齢はあくまでも目安です。

8ヶ月目・ものにつかまって立ち上がる。

11ヶ月目・つかまり立ったり座ったりする。

12ヶ月目・お座りから立ち上がり。両手を放して一人歩きができるようになる。

1歳ごろ・踵をうかせ、つま先立ちする、足の外側で着地する、すり足、ガニまたで斜め前方に踏み出す、手を上げバランスをとりながら進む、二足跡歩行する、などの段階を経て、手を上げバランスをとりながら歩くことができるようになる。

2歳ごろ・踵から接地し、ガニまたも少なくなり、両踵間の距離も減少。ひざを使い出すのも特徴的。

3歳ごろ・成人に近いスムーズな歩きが可能になる。踵から接地し、間接を使うようになる。両手を交互に振って歩くようになり、ひざも使える。

4〜6歳・踵から着地し、親指でけることができる。

6歳ごろ・歩きの完成。走る、跳ぶことも容易になる。

このように、幼児・子供と大人とは足の構造や歩行が、まったく違うのです。

正しい靴選びのポイントと フィットティング

フィットティング

子供の足は、大人が想像する以上の早さで大きくなります。良い靴を選ぶには、まずサイズを測ることが基本です。フットゲージなどの道具で足長や足幅などを測定するだけではなく、「肉付きが良い」「ふつう」「甲薄」など、足の特徴をつかんでおくことも大切で、そのためにもシューフィッターの資格をお勧めします。その上で次の6つのチェックポイントに照らし合わせて足に合う靴選びを行います。

- ① 踵がしっかりとしていること。ここがやわらかいと踵をグリップしない。
- ② つま先が足の形をしていること。厚みもあること。
- ③ 足の曲がる部分(ボール部)で靴の方も曲がること。
- ④ 底がしなやかで弾力性があること。トウスプリングがあること。
- ⑤ 紐か面ファスナーでしっかりと止まること。
- ⑥ アッパーの資材がしなやかで吸放湿性があること。

(革がベスト)

フィットティングでは、まずはき方、はかせ方が大事になります。「紐や面ファスナーをしつかりしめる」ことが基本です。そのほかのポイントは、次の「子供の

成長速度」を加味しながら チェックします。

- ① つま先の余裕があるか。長さ、高さはどうか。
 - ② ボールジョイントが合っているか。きつすぎたり、余ったりしていないか。
 - ③ 紐、面ファスナーでしっかりと止まっているか。
- 子供の足の成長は早いので、成長にあったサイズの買い換えが必要で。
- (FWプレス8月号より)

企業の決算より

アシックス

国内の業績は、ランニングシューズおよびバスケットボールシューズなどのアスレチックシューズ類が好調で売上高は964億5千万円(前年比5.0%増)中期計画「アシックス・グローバル」に基づき、引き続きグローバルでの事業強化、拡大を図った。高性能ランニングシューズやナチュラランニングシューズをコンセプトにした商品市場に投入して製品力の強化に努めた。同時に世界各地のマラソン大会への協賛、製品提供などブランド力の強化と企業イメージの向上に努めた。

海外の業績を含めた連結売上上げは2,477億9,200

万円(前年比5.3%増)経常利益は197億2百万円となった。

アキレス

「アキレスソルボ」

「スボルディング」が堅調

当期連結業績は、売上高813億百万円(前期比6.3%減)、営業利益15億3,700万円(同38.7%減)経常利益17億7,700万円(同35.5%減)となり、当期純損失3億5,600万円となった。

シューズ事業では小売価格の低価格化と競争激化の中で「エコー」の契約終了もあり、前年売り上げを下回った。その中であつて、高機能スパークッション「ソルボ」を搭載したジャパニーズ・コンフォート・シューズ「アキレスソルボ」は、その履き心地の良さで支持され順調に売り上げを伸ばした。特に女性向けヒール高5cmシリーズや、雪寒地に対応した防滑シリーズなどのアイテムの広がり、売り上げ高は前年を上回った。

また、スボルディングは、日常の気軽なウォーキングで自然にシエイプアップ効果が期待できるトレーニングシューズの「スリムトレーナー」が市場で評価され、売り上げは前年を上回った。

総合ファミリースポーツブランド「瞬足」は、競争激化の中で前年売り上げを下回る結果となった。

理事会だより

平成二十四年七月二十三日(月)午後二時、西村記念ホール

小堤幸雄会長より「当協会元会長の栗原孝氏が7月21日にご逝去され、とても残念に思います。寒暖の差が多く体調には注意してください」と挨拶があり、会長の提案で全員が黙とうを行った。

栗原茂氏より生前のご厚情に感謝する旨の挨拶をいただいた。

議事録署名名人に大隈隆美氏、佐藤清吉氏を選出。司会の川上久和副会長と参加者31名で理事会の成立を確認し議事に入る。

臨時総会開催について

小堤会長より来年4月に一般社団法人へ移行するため、昨年より検討をしていた新定款を総会で承認を受ける必要があり、臨時総会を8月23日に開催したい旨の説明があり承認された。

二、「靴まつり」の

実施内容について

田中副会長より9月1日にスタートする「靴まつり」の実施内容の説明があった。

今回も公益目的事業と販促事業と経費を分けるため靴まつりポスターと告知ビラ、応募はがきの費用を分けて作成する。

内容は、おおむね従来と同様に専用はがきで応募していただき、抽選で300名にお買い上げ店で利用できる5千円の買い物券が当たるもの。各個店に当選者の氏名のみ連絡していたが電話番号を知らせて欲しいとの要望があり記載することとする。

三、夏期学校講座

実施について

矢代副会長より8月8日に開催する夏期講座について説明。現在28名の申し込みがあり役員が追加になり33名で実施する。参加者より事前に質問を多数いただいているので、東京都皮革技術センターより回答をお願いするため時間割が若干変更の可能性もある旨説明があった。

四、夏期学校校外指導

実施について

川上副会長より8月17日に行う校外指導について説明。今回は60回目の節目となる。前年は震災の影響で秋に行うた。本年は夏に行い現在までに41名の参加申し込みがあった。少しの余裕があり今月末まで申し込みを受けると報告。続いて行程の詳細な説明があった。

五、各委員会からの報告

シューフィッター委員会

小堤会長より、過日勉強会は無事終了した。講座で使用した映像を、さらに分かりやすくするため新しく進めていると報告。

事業財務委員会

矢代副会長より現在のビルの今後について検討をしている。理事のアンケート調査では補修しつつ現状を維持、との意見が多かったが、耐震補強、エレベーターの改修など費用を掛けても、あと10年から15年の耐用が限界との指摘もあり、新しく建て替える、新ビルを購入し移転をするなど検討中。先輩方が残してくれた大事な財産、会員皆様の同意を得る必要がある。皆様のご理解を頂き、ご意見もお聞かせ頂き検討してゆく。と説明。

六、その他

ビル賃貸の現状

空き室だったB1飲食店にそば屋が、日東ビルの空き室も入居者が決まり満室となった。

シューズ券について

佐宗事務局長より、すでに販売は終了しているシューズ券は10月31日を以って完全に終了する。旨の報告があった。

大塚製靴(株)本社移転

大塚製靴株式会社はビルの改築のため本社を新橋から六本木へ移転し業務を開始した。住所：〒106-0032 東京都港区六本木7-15-14 塩業ビル7階

電話：03-5413-0770(代表) 03-5413-0761(営業) FAX: 03-6434-5990

お詫びと訂正

前号の「日本靴連盟総会」の中でパイロットシューズ 藤原社長(日本靴連盟新副会長)のお名前が均と なっておりましたが、正しくは「仁」様の誤りでした。お詫びして訂正いたします。

東京都中小企業景況調査 [6月]

業況：鈍い動き見通し
見通し：下向き懸念

卸売業			業況			
対象数	回答数	回答率	6月		今後3か月間見通し(当月比)	
875	377	43.1%	悪い	良い	悪い	良い
			-100	0	100	0
森・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	6月		今後3か月間見通し(当月比)	
875	287	32.8%	悪い	良い	悪い	良い
			-100	0	100	0
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…24年7月)

▶ 全体的な業況		
良	いい	0.0%
悪	悪い	100.0%
▶ 売上げ		
前月比	増えた	0.0%
	減った	62.5%
	同じ	37.5%
前年同月比	増えた	0.0%
	減った	62.5%
	同じ	37.5%
▶ 販売価格は前月比		
	騰貴した	0.0%
	下落した	25.0%
	同じ	75.0%
▶ 販売経費は前月比		
	増えた	12.5%
	減った	12.5%
	同じ	75.0%