

近畿シューフィッター養成講座開催

9月12・13日の両日大阪において33名が参加しシューフィッター近畿養成講座が開催された。

カリキュラムは左記の通り。

12日(水)

○靴の商品知識

（株）ムーンスター商品企画課 主幹 松浦 隆氏

○ゴム履物の商品知識

（株）ムーンスター技術開発課 課長 秋満 茂喜氏

○足の構造・足の機能

コープおおさか病院 整形外科 西村 典久氏

○足の生理・足の病気

奈良県立医科大学 名誉教授 高倉 義典氏

13日(木)

○足型計測

日本靴小売商連盟シューフィッター 講師 大村 康郎氏

同 岩井 直明氏

東靴協会 機関紙 千代田区鍛冶町1-6-17 〒101-0044 ☎(3252)5656 (10月号)

○フィッティング

日本靴小売商連盟シューフィッター 講師 西出 一男氏

同 木内 二郎氏

○アジャストメント

日本靴小売商連盟シューフィッター 講師 岩井 直明氏

同 大村 康郎氏

○足と靴の知識

シューフィッターの心得

日本靴小売商連盟シューフィッター 講師 岩井 直明氏

同 木内 二郎氏

○テスト

以上

本講座終了後、講師を担当した木内二郎氏よりレポートが届けられた。当日の模様や、反省点などがまとめられている。本文のまま掲載いたします。

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



9月中旬の秋期講座なのに、まだ残暑厳しい中での講座となりました。節電の影響がエアコンの効きも弱く、実技を行うと動きが伴い暑くなるので少し苦労しました。余談ですが、今年の大阪は東京より暑かったと岩井さんが言っていました。

新規23人、再履修、書き換えなどで合計33人での講座となりました。やはり今回も販売職の方だけでなく、西成製靴塾という製靴の学校や、上田安子服飾専門学校からの受講者がいてバ

ラテイに富んだ顔ぶれでした。休憩時間にも、足底板を製作する仕事があったが、どこで学習すればよいか？とか、足型計測において、病気で体が傾いているようなお客様にも体を伸ばして立つてもらったほうがよいのか？などの質問をする熱心な受講者が多かったです。

足型計測 (大村さん正講師)大村さんはもう何回も足型計測の講座を担当しているので、問題は全くありませんでした。ただ、ちよと前半の座学に時間を取りすぎてしまったのか、後半が押し気味になってしまった感があります。どれだけ慣れても時間配分は難しいです。

フィッティング (木内が正講師、西出さんサブ講師)2日目の後半で疲れもたまってきた、しかもお昼の後の講座ということで、頑張つて聞こうとしている感じはあるものの、どうしても暇が重くなってしまうがちでした。西出さんに座学をお願いしましたが、寝させないことに気を使って、少し空回り気味の座学になってしまいました。この時間はやることだけを簡潔にざっと説明し

て、すぐ実習に入り、最後に重点箇所を説明する流れの方が良いかもしれません。

アジャストメント (岩井さん正講師)いつも以上に、熱心に講座を担当されていた。 今回の試験では、いつもの選択問題と○×問題に加え、記述問題を追加しました。 どうなる事かと心配しましたが、ざっと見たところ、記述式に関してはほとんどの人が書いてくれているので、内容は見ないと分かりませんが、やる気はあると思いました。

講座を担当するメンバーの割り当てがしばらく変わってないので、そろそろ別の講座にもチャレンジしていただきたいと思えます。大村さんにそのことを話したら、新しいことを勉強しないとイケないから大変だなあとおっしゃっていました。

やはり本業があると時間を取るのが難しいと思えますが、理想としては、万が一東京から誰も行けなくなっても大阪のメンバーだけで講座が成り立つように準備をしていただくのがよいと思えます。

第45回ISF開催

9月25日から27日の3日間、浅草の東京都立産業貿易センターにおいて「第45回国際靴・雑貨見本市ISF」が開催された。3日間の来場者数は4466人だった。

今回は従来行っていた池袋サンシャインから浅草に移ったの開催となった。見本市のテーマを「浅草の底デカラ」として革靴メーカーにスポットを当てた各種企画が行われた。SHOEXグループは「浅草クオリティー」コーナーでDVD放映・道具・パーツを展示して、浅草ならではの靴づくりをアピールした。

また、東都製靴工業協同組合が主催する「浅草の革靴45足モニター募集！」はユニークなB to C(企業から消費者)企画として、来場者の注目を集めていた。

27日には、日本皮革産業連合会の皮革親善大使を務める俳優の石田純一さんのトークショー「純流・靴のはきこなし」が行われ、200人を超える来場者で溢れていた。

また、消費者を対象としたウォーキングイベント、「第2回ISFスマ歩・東京スカイツリーウォーキング」が開催され、121名が参加して見本市会場の隣の花川戸公園をスタートし隅田川を隔てた東京スカイツリーまで、往復5キロメートルのコースで

ウォーキングを楽しんだ。

ISF恒例のセミナーはトレンド・MDウエルネス小売店発表など各種の講座が開かれた。

25日には講師にアジアリング(株)の坪谷聡子氏による「スライド解説」2013春夏シューズの狙い目。

続いて講師に(株)グリーンデザイン代表・玉置貞徳氏による「スライド解説」GDS速報・これが最新スタイリッシュコンフォート。

さらに、講師に(有)MARUDEN社長・椎野伝一氏による「お金をかけずに差をつける簡単ディスプレイ」1100円からできるちよつとしたアイデアのタイトルでそれぞれの講座が行われた。

27日には講師に当協会シュウフィッター委員で日本靴小売商連盟シュウフィッター講師の鈴木信行氏による「お客様に喜ばれる接客と靴選び」と題し講座が行われた。

続いて、小売店発表として、茨城のサワムラヤから入江秀夫氏による「フルディックウォー

キングと顧客開拓」。

大阪のエムズフットから小縣俊介氏による「調剤薬局が始めた靴店の健康促進提案」と題し講演が行われた。

今回の第46回ISFは2013年3月26日～28日の3日間、今回と同じ東京都立産業貿易センター台東館で開催される。

ISFセミナー

当協会「鈴木信行氏」講演

9月27日(木)午前10時30分より東京都立産業貿易センター台東館において台東分校製靴科講師・日本靴小売商連盟シュウフィッター講師の鈴木信行氏が「お客様に喜ばれる接客と靴選び」のテーマで講演を行った。

当日は朝一番ということもあり参加者は20名ほどだったが、講義の内容は時間内にコンパクトのまとめ、わかりやすい内容で好評だった。



講義内容は次の通り。

- 1 足について
 - ☆ 左右差について
 - ☆ 利き足について
 - ☆ 軸足について
 - ☆ 測定値から
 - ☆ アーチの変化について
- 2 お客様の靴から
 - 読み取れること
 - ☆ お客様の足は情報満載
- 3 パッキング
 - ☆ 左右差の調整
 - ☆ 足の底面での調整
- 4 接客のポイント
 - 以上の項目に沿って分かりやすく説明があった。

また、鈴木講師は、東京シュウフィッター養成講座と既得者勉強会でも講師として講義を行う。

開催日程

○シュウフィッター養成講座は11月13日(火)・14日(水)の2日間のうち担当時間。

○既得者勉強会は、12月13日(木)午前10時～12時

「革靴の基礎知識(パッキングワーク)」と題して協会・西村記念ホールで開催される。

気になる数字 履かない靴15足

20歳以上の女性1174人の調査によると、持っている靴の数は平均22足で、そのうち履くのが7足、履かないのが15足と、履かない靴が全体の69%だった。服も手持ち84着中、着るのが27着、着ないのが68%の57着。バッグも16個中、使うのが5個、使わないのが68%の11個。服はトップとボトムがある分、数が多いが、未利用率7割弱は、3品種共ほぼ同じだ。

ファッション変化に合わせ、毎年、毎シーズン、たくさん買ってくる日本女性は真にありがたい。

環境負荷という面では微妙だが、ファッション業界各位の絶えざる努力と、飽きやすい日本人気質とが合わさり、業界が成り立っている。実生活でも葬儀用を除けば、古いものはまず着ないし、履かない。一年間使わないものは、その後使うことがほとんどないそう。以上の数から推定すれば、購入後二年ほどで、コーディネートからのリストから除外されるようだ。

(FWプレス9月号より)

過去から現在を考へる

当協会常務理事 栗原 茂

1. 77年と66年

明治維新が1868年、太平洋戦争の敗戦が1945年、この間77年である。侍から西洋文明を受け入れ、坂の上の雲を見つづけ、列強の仲間入りを果たしたものの、軍隊の時代は終焉を迎える。先進国はアメリカ・ヨーロッパ・日本。その他は主に植民地であった。

そして今年、2012年とは1945年から既に67年。この間に起こったのは、世界中すべての国、人々が豊かになりたいと坂の上の雲を見続け、市場経済の流れの中で生活するようになった。社会主義の理念は正しいかたかもれないが、資本主義の方がより優れたシステムであり、人々に夢と希望をかなえさせることができたのである。

しかし、日本においては1990年前後のバブル崩壊から経済の成長が止まり、給与水準も下がり続けている。なぜ？多額の公共投資を行ったのに、景気は良くならなかった。

アメリカの大恐慌の時、経済が悪いのは一般の会社が投資を行わず、従ってお金が回らない。だから政府が借金して、道

路やダムを造れば、働いている人の所得が増え、その人たちがお金を使うことにより国にお金が回り、不況から脱出ができる。これがケインズ理論である。

しかし、日本では？それは既に経済に国境が無くなり、景気が悪ければ安い商品を探るため日本の国内に回るお金は減り、賃金の安い国にお金が回るようになった。その結果……中国が世界の工場となり、かつての日本のような高度成長が続いている。

私たちは77年間、66年間という時の流れの重みをかみしめなくてはならない。

世界のマーケットで働きたい人が増えるほど、先進国の給与は下がってしまう。また、今後高齢化の進む国内より、成長の続く海外で展開するのは、日本人だけ雇用するのでなく、外国人の採用を増やさなければならぬ。

1990年代までは、日本人のこだわり、きめ細かさが評価されてきた。その頃の世界市場は、アメリカ・ヨーロッパ・日本・韓国・台湾・香港・シンガポール……。現在大きなマーケットは中国、インド、ブラジルに移りつつある。そこで求められるのは、最低限の機能、そして何よりも安いこと！今までと全く

逆の発想である。しかし、日本企業はこのような考え方に転換できなかった。依然として、こだわりである。

日本を除く世界は、この66年間で日本の77年間をこす急ピッチの変化に対応し、大きく変わった。

ゆとり教育、いろいろなシステム、東京電力に見られるような国民の癒着構造。この20年間は、ではなかったのか？

先進国においては、民主主義、資本主義も絶対的に正しいシステムとは言えなくなっているのではないか？

そのような発想にたてば、報道をそのまま信じるのではなく、自らの頭で考えることがいかに大切なのかわかるのである。

2. 現在とはどんな時代？

インターネット

コンピュータの発達による通信手段の革新こそが現代の特徴であろう。ジャスミン革命により政権が倒れてしまう。それを支えたのはインターネットによる呼びかけ、携帯電話、アイフォン、フェイスブック……

日本でも50代未満の買物行動は極端に変わってきている。事前に検索してから買物や食事に行く。ホームページの無い

店は既にこの段階で、その店が存在しないように扱われてしまふ。悪いねーそうだねーお互いのなぐさめ合い。

しかし、一部の企業には楽天などを通じて注文が入り続けている。靴業界においても、ネット専門になった企業さえあらわれてきている。

最低限のホームページは絶対必要である。地名+靴で検索して見つからなければ、それは客に求なくてよいと言っているようなもので、既にチヨダ、ABCマートは上記の検索にかかるような様々な努力を続けている。何もしないうち、どんどん潜在的な客は減り続けている。さあ、今日、明日からでもホームページの作成をはじめよう！

グローバル化

買物において、国境の意味が無くなってきた。言葉の問題も、両替の必要もなくなっている。自分のクレジットカードが世界中どこでも使え、ヨーロッパでは免税手続きさえもカードで済んでしまふ。

エアアジアなどの新興勢力は、金額面において、あたかも国内旅行のように外国に導いてしまふ。今年の夏バーゲンは大手の百貨店では7月中旬から始まったが、ソウルでは例年通り6月末から始まり、日本

ではセールの行われないう有名ブランドさえセール価格になつていたそう。国内の都合だけでは、顧客にそっぽをむかれてしまふ時代になったのである。

円高だから売れないのではないかと？スポーツブランドのストニーカーは基本的にグローバル価格であり、日本でも中国でも価格はそれほど変わらない。自国で売られていないモデルが欲しいのは、どこの国の人でも同じである。まして、それがセール価格になつていけば……また、アメリカ、ヨーロッパの人のサイズは大きいといわれている。取引先の倉庫にイレギュラーサイズとして眠っているかもしれない。切り口を変えてみるのも、重要な発想の転換である。

一言、一言でもいいから中国語、韓国語の練習をはじめよう！また、POPに日本語だけでなく、中国語、韓国語も書いてみよう。

すべてがチャンス！と前向きに考える発想が今後も求められている。

固定客化

ポイントカードによる固定客化は引き続き大変重要である。お客様へのお知らせも商品紹介、セール案内だけでなく、店主の個性を伝えるようなものにした。

理事会だより

平成二十四年九月二十二日(日)午後二時半、西村記念ホール

今月は川上副会長欠席のため矢代副会長の司会で参加者26名で会の成立を確認し開始した。

小堤会長が「やつと涼しくなつたと思つたらまだまだ蒸し暑い日もあるようです。店頭はすっかり秋態勢ですが、実売りはまだまだこのようです。しかし、景気が悪くて響くのは大手の話であつて、われわれはほんの少し周りのシェアを食うつもりであれば、いくらでも伸ばせるという観点で商売をしましう。」と挨拶、議事録署名人名に吉田弘理事、栗原昭宜理事の両氏を選出し、議事に入った。

一、「靴の記念日」の結果について
田中副会長より、回収率は81%とほぼ予定通りの回収であつた。回収を重ねて定着した感があるとの報告があつた。

二、「靴まつり」の途中経過の件
田中副会長より、現在進行中の経過について、大型店540通、専門店614通、合計1,154通である。例年の実績的には4,000通前後なので、日には追いつているがもつと増えるはずと報告。

三、シューフィッター養成講座 大阪結果、東京予定について

小堤会長より、9月12・13日のシューフィッター近畿養成講座の経過、結果が説明され、先程の常務会で日本靴小売商連盟シューフィッター委員会の報告通り、23名の受講者が認定された旨、報告があつた。

次に、東京シューフィッター養成講座が11月13・14日に開催。

また、既得者勉強会は12月13日木曜日午前10時〜12時まで「革靴の基礎知識(バックینگワーク)」と題し講師には鈴木信行氏が担当して開催されることも報告された。

四、シューフィッター委員会 からの報告

小堤会長より、シューフィッター委員会別紙議事録を基に、養成講座開始以来、日本靴小売商連盟(社)東靴協会の会員の教育・福利厚生事業としての役割を中心に運営してきたが、公益事業として「誰でも受講できる」という条件をもつと前面に出し積極的に受講者を募ることを改めて当協会が承認するよう要請があつた。一同にこの件を諮つたところ、満場致で承認された。

五、その他

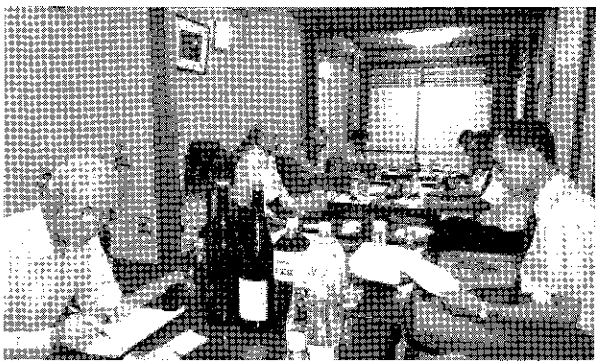
小堤会長から、収益事業財務委員でのビル運営についての、

アンケート結果では現状維持が多かつたが、諸事情で逆の方向を会員諸氏に理解いただくよう各支部長へ要請した。左宗専務理事からビルの良い稼働率の現状について紹介があり、逆に会員にも危機感を伝える必要があると説明した。



中央支部

中央支部(井本欽勇支部長)では平成24年9月21日(金)午後5時30分より人形町「まこと寿司」に於いて小堤幸雄東靴協会会長・左宗専務理事をお招きして定時総会を開催した。当日参加者10名委任状19名



で、本会の成立を確認して、井本支部長を議長に選出し議事が進行した。

平成23年度事業報告、収支決算報告、相互会決算報告が担当者より報告され承認された。

続いて平成24年度事業計画案、収支予算案が発表され慎重審議の末、原案通り可決承認された。

その後、懇親会に移り、来賓の小堤会長より「お招きいただき有難う、協会も一般社団法人への移行が順調に進行し来春には発足予定です。まだ課題も控えております。中央支部の皆様には、今後とも協会をささえて下さいませようお願い致します。」と挨拶があつた。

東京都中小企業景況調査 (8月)

業況：3か月連続で悪化
見通し：下げ止まる

卸売業			業況			
対象数	回答数	回答率	8月		今後3か月間見通し(当月比)	
			悪い	良い	悪い	良い
875	358	40.9%	-100	0	100	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	8月		今後3か月間見通し(当月比)	
			悪い	良い	悪い	良い
875	269	30.7%	-100	0	100	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：24年9月)

- ▶ 全体的な業況
 - 良 0.0%
 - 悪 81.8%
 - 変わらず 18.2%
- ▶ 売上げ
 - 前月比 増えた 18.2%
 - 減った 45.5%
 - 同じ 36.3%
 - 前年同月比 増えた 0.0%
 - 減った 54.5%
 - 同じ 45.5%
- ▶ 販売価格は前月比
 - 騰貴した 0.0%
 - 下落した 36.3%
 - 同じ 63.7%
- ▶ 販売経費は前月比
 - 増えた 0.0%
 - 減った 18.2%
 - 同じ 81.8%