

# 近畿シューフィッター養成講座開催

近畿靴小売商協会主催、日本靴小売商連盟（社）東靴協会後援により4月13日・14日の二日間にわたり大阪浪速区大國町の「アルフィック大阪」において近畿シューフィッター養成講座が開催された。

新規受講者28名、更新受講者12名の40名が参加し、熱心に行われた。

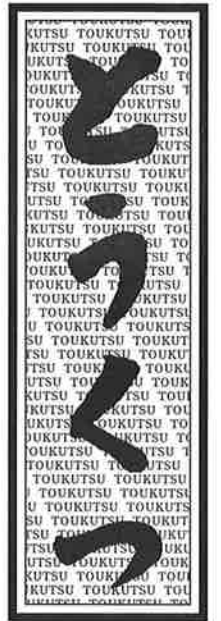


当日のカリキュラムは次のとおり。

**第1日目**

○革靴の商品知識  
靴企画部部長 松浦 隆 講師

○ゴム履物の商品知識



東靴協会  
紙 関 機  
千代田区鍛冶町1-6-17  
〒101-0044 ☎(3252) 5656  
(5月号)

月星大学院シューズ科学研究 秋満茂喜講師  
所 所 長

○足の構造機能  
コブおおさか病院

○整形外科 西村典久講師

○足の生理病理  
医療法人松本快生会病院  
西奈良中央病院、奈良県立  
医科大学名誉教授 高倉義典講師

**第2日目**

○足型計測  
日本靴小売商連盟  
シューフィッター講師 小堤幸雄講師

同 岩井直明講師  
同 大村康郎講師  
同 西出一男講師  
同 矢野哲子講師

○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 小堤幸雄講師

同 西出一男講師

○アシヤストメント  
日本靴小売商連盟  
シューフィッター講師 岩井直明講師

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

○足と靴の知識  
大村康郎講師  
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 小堤幸雄講師

同 岩井直明講師

○テスト

**靴の記念日 抽選会開催**

3月1日から31日まで開催した「靴の記念日」の抽選会が4月21日、理事会終了後同会場で行われた。

出席の理事各氏にご協力をいただき抽選箱よりあらかじめ準備をしていた番号札を選び取る方法で行った。

30名の理事が10枚づつ引き当て合計300枚の当選番号



を決定した。当選者には、応募葉書発行店で利用できる5千円のお買い物券を発送する。

今回は応募総数2436通で昨年の87%となった。一般店と大型店との比較では約7対3となり一般店の積極的な協力もあつたが大型店の減少は震災の影響もあつたことが伺える。

## 新会長に期待する

栗原 茂

中村会長は3月23日の理事・支部長会で今期での退任を発表し、後任会長に小堤副会長を指名しました。中村会長は矢代前会長の退任後3期6年間に渡り会長を務められ、2010年11月には盛大に東靴協会60周年のパーティをとりおこない、また公益法人改革においては一般社団法人への移行の決定、また隣接する日東合同ビルの購入、シューフィッター養成事業の改善改革など、当協会の今後にも関係する重要な決定を行い、多大なる功績を残されました。本当にご苦労様でした。

そして、実務的な討議、決定は「東青会」や「規約委員会」

- が進め、そのすべてにわたってかわつてきた小堤氏の会長就任は、事業の継続という面からも最適な選択であります。
- 日本の近代・現代史において、武士の時代の終りであった明治維新から77年で戦後民主主義が始まり、それから66年が経過し、チェンジア革命のようにインターネットの発達によつて一般大衆が独裁政権を倒すという、人類史上新たな時代が始まりました。東靴協会の会長も、知識、経験、人脈に富み、コンピューターを活用し、自ら考え、行動できる元気な人材でなくてはなりません。いまこそ新しい時代にふさわしい団塊世代の新会長に期待しようではありませんか！
- まだ新会長の方針は出ていませんが、次のことを要望いたします。
- 1、東靴協会の活性化(やる気のある会員へのアドバイス機能)
  - 2、靴業界内での小売りの地位向上。
  - 3、支部長会の活性化。
  - 4、シューフィッター制度の充実。
  - 5、情報機能の充実。

# 2011年秋冬シューズ傾向

アジアリンク株

東日本大震災とその後の計画停電の影響で、3月の東日本における小売業の売上は、かなりの痛手を被った。しかし4月に入り、元に戻ってきている。

秋になれば完全に平常に戻るだろう。ここ数年、深刻化しているデフレ化も、この震災の影響で終息するとの話もある。こういう点から見ても、今年の秋冬商戦は、重大な意味を持つはずだ。低価格化からの脱却を図り、しっかりと納得の行く品揃えを考えた仕入れをし、有効な販促を行い、接客力を高めて、秋冬商戦に臨みたいところだ。売場も節電などで暗くなっているところが多いが、若干暗くても魅力的に見えるようなディスプレイ、演出にも力を入れ、お客様の『買いたい』意欲を掻き立てる工夫をしよう。

## ◆レディスの展開

春に寒さが長期化したのが、秋も暑さの長期化が懸念される。暑くても履けるブーツや靴も展開し、異常気象への対策

も取りたい。

商品自体もこの秋、大きく変わる。その変化をきちんと理解し、お客様へのご提案もできるようにしておこう。

## ○ブーツ

ここ数年、ブーツが好調で、ブーツで秋冬商戦を乗り切っていたところが多かったが、ブーツもほとんど出揃い、新鮮さが薄れている。そこで魅力的に見せるためには、バリエーションを広く持つ必要がある。

新鮮なのはミドル(ハーフ・ふくらはぎ丈)。しかし難しい丈なので、一気に大衆へと広がりづらい。そこで、ショート(長め丈)のブーツ(くるぶし丈)とショート(足首丈)。



プーティ

パンプス感覚で履けるところも魅力だ。プーティからニーハイ(膝上丈)まで幅広く揃えたり、短靴と組み合わせること、新しいイメージを作り出そう。

デザインでは編み上げだけでなく、ベルト使いが登場。今年は重量感が注目なので、厚めのウエッジヒールもブーツで取り入れたいところだ。



ミドルブーツ(ショートの長め丈)

## ○エレガンス

今年はクラシック(懐古的)が流行なので、品の良いシンプルなパンプスが登場する。注目はベルト使い。甲、足首などにベルトがかったパンプスを展開しよう。

昨年から続く男性的なマニッシュスタイルも、この秋に拡大。トラッドを基調としたパンプスが多く出てくる。特に注目はヒールアップローファー。ローファーにヒールを付けたパンプスである。ビット金具などで新鮮さを出そう。



ヒールアップローファー

## ○カジュアル

今年は昨年登場した『男前』系が拡大。その影響でトラッド靴のバリエーションが増える。昨年は『オックスフォード』人気で、紐靴タイプが動いたが、今年はそれに加え、ローファーやスリッポンが注目。エナメル素材、リボンなどのアレンジを加えたい。従来ならカジュアル派向けの商品だが、今年はギャルにも支持されるので、新たな提案方法と共に展開しよう。



ミセストラッド系

## ○ミセス

ミセスも若々しい人が増えており、流行を意識した商品が不可欠。トラッドアレンジなどは

実績もあるので、積極的に扱いたい。ソフト素材の靴やブーツは、ミセスに人気だ。「見て」「触って」「履いて」ソフトな素材は、購買率も高い。きれいに仕上げた商品を展開し、機能とデザインの両面での訴求を行いたい。



ミセス・ソフトブーツ

## ◆メンズの展開

女性の男性化が進む一方で、男性の女性化も加速。しかし市場には女性化した男性に向けた商品がほとんど無い。そのため早急な商品開発と取引先確保が必須となる。

商品だけでなく、売場の構成や陳列なども、女性目線が必要となるので、売場の見直しも早急に図りたい。

## ○ブーツ

スニーカーからブーツへ移行する若者が増えており、この秋冬はブーツの拡大が期待される。これまでにない商品を揃

え、客層の拡大に備えよう。  
女性化が進んでいるので、女性で見られる傾向を取り入れたい。ソフト素材、ファーやボア、フリンジ使いなどがメンズでも出てくる。これまで主流のアメリカジ(アメリカンカジュアル)系を基調としつつ、素材や装飾などで変化をつけよう。

女性同様にトラッドブーツも多く登場するが、今年は底を変えたりなどし、カジュアル感を出したい。



メンズ・アメリカンブーツ

○カジュアル

短靴でもトラッドの流れが見られる。底を厚くする、木型を変えたりなどのアレンジで、新鮮さを出そう。起毛素材でカジュアル感を増すのもありだ。

トラッドの拡大で、ドレスとカジュアルの境がなくなる。通勤にも遊びにも使える汎用性の高さで、より支持されるはずだ。カジュアルとドレスの売場の境を無くし、両用できる商品

を集積するなどの見せ方も必要だ。  
アメリカ系はブーツから短靴へと移行する。新しい丈感が新鮮で、若者にも人気となる。



メンズ・トラッド短靴

○ドレス(ビジネス)

今は低価格の高機能ドレスが市場を席巻している。もう機能だけでは差別化が困難になっているのだ。使用する場面を広げること、価値観を上げていきたい。

やはり汎用性を高めることが第一なので、カジュアル感のある商品を増やそう。そこで有効なのがブーツ。シンプルタイプなども提案し、固い印象を無くしたい。

ローファーも積極展開したい商品だ。通学用素材とは異なるデザインで提案しよう。またソールだけカジュアルなタイプ、丸っこい木型などでカジュアル感を演出できる。パリエーションを広げて見せたい。

○アダルト  
男性もアダルト世代で、若々しい人が増えているので、若者の流行を捉えた商品が必須だ。  
アウトドア、アメリカジ、スポーティなどを、履きやすくアレンジした商品が、アダルトでの主力となる。

女性のスニーカーで注目されている『トニーング(体を鍛える、ダイエット効果がある)シューズ』も、男性では靴での展開が望ましい。「履くだけで痩せる」という言葉は、男性にも効果は薄くはない。

◆スニーカー&キッズの展開

スニーカーの低迷が続いている。大手ブランドの人气が低下していることや、スニーカーが流行ではなくなっていることが、その要因だ。しかし、大手ブランド頼みではなく、中堅、中小小売店も大手チェーン店に對抗することが可能になってきた。自主編集型の売場で、陳列や接客などにも配慮し、差別化を行えば、価格競争に陥ることも無く、独自路線を進むことが可能だ。その点に留意し、秋冬商戦に向かっている。

子供靴も市場で穴になっていく。価格や機能だけでなく、提案できるところは多い。また

子供靴のお客は複数での来店が多く、複数買いも望める。子供靴を強化することで、スニーカーの落ち込みもカバーできるので、しっかりと品揃えをしたい。

○スニーカー

スニーカーではランニング、アウトドア、トニーングに人気が集まっている。ランニングやアウトドアは色使いが派手な素材や、より本格的な機能付き素材が求められている。接客にはそれらを説明する専門知識も必要となるので、自らが体験してみるのも良い。

トニーングは「履いて歩くだけで痩せる」という明確な魅力があるので、女性を中心に人気が高まっている。今秋から低価格商品が一気に増加するので、お客様の特性に合わせた商品を適切に提案できるよう、品揃えにも配慮したい。



スニーカー・ブーツ風

春にも人気のブーツ風スニーカーは、秋にも継続。パリエーションも増える。スニーカーと靴売場の両方で展開するなどし、売上増加を狙おう。

○キッズ(子供靴)

以前から注目を浴びていたストリートダンスだが、今年度から公立小学校でダンスが必修化され、以後、中学、高校でも必修化される。それに伴い、子供靴ではストリートダンス対応商品の人気が高まっている。

厚めの底、重要感のあるデザインが特徴で、ファッショントーンでも人気が高い。女兒では既に、ダンス系素材だけでなくジュニアスポーツなどでも、ストリートダンスを意識した、黒基調にピンクや金を施した色使いが支持されている。これからは男児にも、ストリートダンス対応商品を積極的に提案していきたい。特に小学、高校での必修化ということで、コーナーを常設しておく必要がある。



子供靴・ダンスシューズ

### 理事会だより

#### 平成二十三年四月二十日(木)午後二時半、西村記念ホール

司会の清水副会長より参加者26名で会の成立を報告。中村会長が「大震災、原発事故、更に風評被害など直接被害にお逢いした方には心よりお見舞い申し上げますが、営業をしている我々の環境も自粛ムードが蔓延し売り上げも異常に厳しくなっております。

靴は消耗品でもあり、また夏をむかえ季節の変わり目は商売のチャンスでもあります。焦らず頑張つて行きましょう。」と挨拶。

続いて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、靴の記念日の結果について

過日行った靴の記念日クイズの応募状況については、応募総数は2436通で昨年より13%の減少。ほか詳細を報告。

本日理事会終了後に、抽選会を行う旨の説明。(田中氏)

#### 二、シューフィッター養成講座

について

近畿講座の結果と東京講座の予定について説明。

近畿は4月13日14日に行い受講者は更新者12名を含め40名だった。とても熱心に受講していた。

大阪会場の講師の皆様も熱練度が増し充実した講座となった。テストの結果は次回の理事会で報告。

東京講座は6月14・15日に開催予定だが震災の影響か応募が少ないようだ。5月24日迄に30名に達しない場合は中止となるので、奮って参加をするよう要請した。(小堤氏)

#### 三、夏期学校の開催について

夏期講座は8月25日午前10時から正午までの予定で開催。内容は未定だが事務局より既得者にアンケート調査を行っているので、その結果を参考に決める。

8月17日に予定している校外指導については震災の余震も続いているため延期も検討。秋の紅葉の時期も視野に入れ、6月までには決定する。

#### 四、義援金の扱いについて

(井本氏)

東日本大震災に対して協会として義援金を送る事が常務会でまとまり50万円を贈る旨の提案が有り、承認された。

#### 五、ビルの被災状況について

(佐宗事務局長)

当ビルもヒビ割れなど被災したため梅雨時期をむかえ心配だ。隣の日東ビルは被害が多かった。壁面が落ちたり、内壁のヒビ割れも多い。

六階の被災は大きくトイレの水も出ず、テナントは転居し

た。補修に関しては余震も続いているため時期を見て診断をし、修復の計画、見積もり等、長期的な観点から検討して行く。(佐宗事務局長)

#### 六、その他

本日配布の「とうくつ」の訂正事項の報告を行った。(田中氏)



#### 一、新宿支部

新宿支部(佐藤清吉支部長)は2月26日に東京大飯店にて中村会長を来賓に招き定時総会を開催した。



左から 須賀、山本、清水、中村、佐藤、須藤、水上、青木

平成22年度の事業報告、収支報告、監査報告及び平成23年度の事業計画案、予算案、任期満了に伴う役員改正案の全てが原案通り満場一致で承認された。また、今年度は支部創立60周年にあたり、支部から記念品(ICレコーダー、百靴辞典)を会員に贈る事を報告された。

中村会長が挨拶に立ち公益法人、日本靴小売商連盟、業界の問題などについて本部の現状と取り組みなど詳しく説明をした。その後懇親会に移り紹興酒などを酌み交わし中華料理を満喫しつつ近況や業界について意見交換をし有意義な時間を過ごした。

#### 東京都中小企業景況調査 {3月}

業況：全業種・全規模で急激に冷え込む  
見通し：一直線の大幅悪化

卸売業			業況					
対象数	回答数	回答率	3月		今後3か月間見通し(当月比)			
			悪い	良い	悪い	良い		
875	330	37.7%	-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	3月		今後3か月間見通し(当月比)			
			悪い	良い	悪い	良い		
875	281	32.1%	-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4月)

- ▶ 全体的な業況
  - 良い 14.3%
  - 悪い 57.1%
  - 変わらず 28.6%
- ▶ 売上げ
  - 前月比 増えた 28.6%
  - 減った 14.3%
  - 同じ 57.1%
  - 前年同月比 増えた 0.0%
  - 減った 42.9%
  - 同じ 57.1%
- ▶ 販売価格は前月比
  - 騰貴した 0.0%
  - 下落した 14.3%
  - 同じ 85.7%
- ▶ 販売経費は前月比
  - 増えた 14.3%
  - 減った 0.0%
  - 同じ 85.7%