

一般社団法人
東靴協会
千代田区鍛冶町1-6-17
〒101-0044 ☎(3252) 5656
(6月号)

定時（決算）総会開催

一般社団法人東靴協会定時決算総会が5月29日午後2時より西村記念ホールに於いて開催された。

司会の川上副会長から101名（委任状76名含む）の参加で本日の総会の成立を確認し、議長に小堤会長を選出し、議長は議事録署名人に井本欽勇氏、清野之氏を選出し議事に移った。

第号議案

平成24年度事業報告承認の件
佐宗秀行専務理事から資料に基づき事業報告書の説明。満場致で承認された。

第二号議案

平成24年度収支決算書承認の件
事務局、田中早映子氏より資料に基づいて決算書の説明があり、可決承認された。

第三号議案

理事・監事選任に関する件
議長は理事、監事任期満了につき本件を議題とする旨を

シューフィッター養成講座

東京会場開催

日本靴小売商連盟主催
シューフィッター養成講座が去る5月15日、16日の両日、東靴協会西村記念ホールに於いて開催された。
今回の受講生は本講35名が

告げ、選任方法を諮り、議長の指定する8名の選考委員により候補者を選ぶ方法を承認し、清水岩男氏以下委員を指名、委員が選考を行い、委員代表清水岩男氏から指名された専務理事より別紙（次号）掲載の候補者を発表し、原案通りこれを可決承認した。被選任者は、いずれもその就任を承諾した。

一般社団法人東靴協会として第二回目となる総会は無事に終了した。従来、総会を予算決算の2回開催していたが、本年度からはこの時期に年一回の開催となる。

引き続き共助会の総会に移り委任状を含み109名の参加で、事業報告・決算報告は原案通り承認された。

参加し、二日間わたり熱心に講義を受けていた。
カリキュラムは次の通り
◎5月15日（水）
革靴の商品知識
日本靴小売商連盟
SF講師 須藤教夫氏
ゴム履物の商品知識・底材（株）ムーンスター

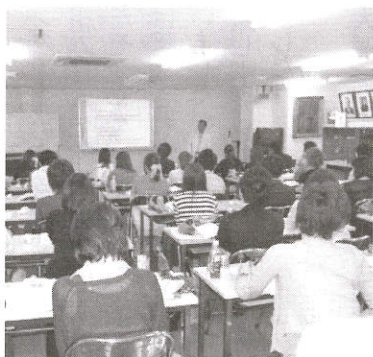
シューフィッターの皆様へ
住所・勤務先等変更が生じた時は必ず協会までご連絡をお願いします

品質保証部部長 山中康博氏
足を調べる「足型計測」
日本靴小売商連盟
SF講師 木内二郎氏
補佐 牧田俊也氏

靴合わせの実際
日本靴小売商連盟
SF講師 後藤 誠氏
補佐 筒井博人氏

◎5月16日（木）
足の生理・障害と病氣
東京厚生年金病院
リハビリテーション室、
理学療法士技師長 田中尚喜氏
足の構造と機能
新潟医療福祉大学教授
義肢装具士 阿部 薫氏
アシヤストメント

日本靴小売商連盟
SF講師 鈴木信行氏
テスト、回答解説
日本靴小売商連盟会長
SF講師 小堤幸雄氏
休憩の後テストを行い、その後回答と問題の解説をし終わりにあたり、まとめの話で講座はすべて終了した。



シューフィッター養成講座の今後

FHA養成講座の活用と
上級講座専門講座
受講について

現在の業界二団体（日本靴小売商連盟・FHA）によるシューフィッター養成講座運営状況も、少子高齢化の影響と業界人口減少により、受講者確保が難しくなっている。

一方、テキストの共有化と最近では講師の共通化も図られ、養成講座の講義レベルの統化がなされつつある。しかし、業界人を中心としたボランティアスタッフに関しては、それぞれの事情により必ずしも充足した状態ではなく、何とかやりくりをつけて対応しているのが現状である。このような状況の中で、業界としての資格制度として維持継続していく事を前提に、業界シューフィッター養成講座の集約化を基本とした提案を、現在検討している。

一、FHAの養成講座に

東靴協会会員を受講させる
昨今、日本靴小売商連盟関係を含む当協会（当方）の応募者が減少し、採算面含め講座開催が厳しい状況にある。そこで当方北海道を除くからの応募者をFHAの講座に受講させ

る。但し、認定はあくまでも日本靴小売商連盟とする。
この件に関する調整項目
1 講座の日程が二日間から三日間に伸びる。

2 受講料の差額をこれからの受講者にどう理解してもらうか。

3 認定条件のなかでの計測枚数の違い、自宅問題集回答提出等の問題。

4 認定条件の要件を統一する必要性。

5 地方講座の開催方法等。

メリットとしては当方で講座を開講しなくて良いことにより、費用や作業が大幅に削減される。

6 業界としてSF養成講座集約化を進める事により制度の統一が図れる。

二、日本靴小売商連盟認定既得者の上級・専門講座への受講
当方の既得者をFHAのプライマリー認定既得者とみなし、FHA上級・専門講座の受講資格を与える。但し、上級・専門のSF認定に関してはFHAの認定を受けるものとする。これにより、当方の既得者のFHA上級・専門講座への挑戦が可能となる。又、FHAとしても上級・専門養成講座受講者の増加が期待される。

実施予定は来年度中、東京講座より、としている。

皮革産業連合会 名誉会長
(株)シヤミオール代表取締役会長

大澤重見氏に

聞く

②

前月号に続き、4月19日に
伺った、大澤重見氏のインタビ
ューの後半を掲載いたします。



栗原) 過日、行われたヨーロッパ
のミカムの展示会では、日本から
出店したメーカーが「予想外に
高級品の契約が出来た」と報道
されました。このことは日本の
品質の良さが認められたことだ
と思います。更に発展させる
には何をすべきでしょうか？

大澤) 日本の製品は高く評価
されていますが、販売の実績は
まだまだ低い。もつと受注数量
が必要です。現在、残念ながら
靴の輸出で成り立っている企業

はありません。

私は靴の輸出が事業として
成り立つ産業に成長させてゆく
という夢を持っています。高級
品が売れ始めましたが、これを
テコに、メイドインジャパンの価値
を高め、もつとたくさん日本の
靴にも注目してもらええるシス
テムを作り上げ輸出を増やし
ていく。たとえば、国際化が進む
ということは、海外からの商品
も入りますが、輸出も増やして
ゆくために、資本の自由化を利
用して、ASEAN諸国に工場
や店舗を持つことも可能にな
ります。

次にそこを拠点に更に他の
国に輸出することを考える。そ
のため、どの国で生産し、それ
をどの国に売ればよいか、一番良
い立地条件の場所を生産し、一
番良い市場はどこか、どの国の
人が経営したらよいのか、この
ことができれば企業のスケール
は大きくなります。

栗原) 原宿にチャールズ&キース
という店舗が出店しました。シ

ンガポールの企業がオンワードと
組み日本で靴店を展開するの
だそうです。我々小売も今まで
は輸入された商品を取り扱って
いましたが、店舗そのものが上
陸し小売を脅かす時代になり
ました。

大澤) 今までは欧米諸国のビッ
グブランドと言われている企業
と商社などが提携していました
が、日本国内にそのブランドが認
知されると〇〇ジャパンのよう
に日本で会社を立ち上げ、それ
によりそれまで続いた提携を破
棄し、自らの手で販売する。この
ように海外の企業が、直接営業
活動をする時代に入ってきました。
今までのシステムが大きく変
化していきます。

栗原) 困ったことだと言っている
より、攻めて行くことなのです
ね。日本の高品質の製品には、
最終的に顧客は戻ってくると期
待をしています。

大澤) 私が委員長をしている
「足入れの良い健康革靴の靴型
設計」という委員会がありま
す。これは様々なデータを持
つ独立行政法人産業技術総合
研究所の協力を頂いて進めてい
るもので、足入れの良い木型の

研究を通じ、消費者のために履
きやすい靴を実現してゆこうと
いう壮大なプランのもと、諸外
国に打ち勝つための大事な研究
です。日本人の履く靴は日本で
研究することではじめて履き
やすい靴を開発できます。更に
日本人の足形はアジアの人々と
似ています。中国、インドをはじ
め世界人口の半分はアジアで
す。市場は近くにあり、大きく
広がる可能性を秘めています。
当然今から考えていかなければ
なりません。

栗原) グローバル化のリスクもあ
るでしょうが、発想を変えプラス
面をとらえ積極的に取り組む
必要があるのでしょうか。

大澤) リスクは避けては通れな
いのです。避けている限り縮小
するだけで、大成は出来ませ
ん。そこで豊かな経験と行動
力、時には度胸も必要になるか
もしれませんが、気を抜かず取
り組む必要があります。

栗原) とことん研究し、相手と
の対話も続け、進めていくこと
なのでしょうね。

大澤) マーケットのリサーチが重
要です。その国の技術力、人口

密度、購買層を研究することは
当然のことです。しかし全てにお
いて完璧なことはありません。
私の経験では6割の成功率が
取れば実行してきましたが、
欧米諸国、東南アジアなどに展
開する際は8割くらい成功の
自信がもてれば、2割のリスクが
あつても展開すべきです。進め
る中で新しい問題も発生しリス
クとなることもあるでしょう。そ
れを取り除く方法を考えなが
ら進めてゆく。「すべてのリス
クを避けることは何もしないに等
しい」と思っています。

栗原) それは明治維新、靴造り
を始めた先達の方々も思ってい
たことなのでしょうね。

その頃のリスクと比較する
と、まだまだ低いのかも知れま
せんね。

大澤) もちろんそのときのリス
クとは内容が変わっています。リ
スクは世の中が進歩しても、必
ず付いてくるものです。避けて
はいけません。

残念ですが避けて通れないこ
とが二つあります。それは年齢で
す。私も群馬に生まれ、群馬か
ら東京に、次は全国だ。と夢を
膨らましてやってきました。しか
し、年齢はどうすることも出来

ません。そこで若い人達につないでいくことが大変重要です。産業の発展、継続は承継してゆかなければなりません。

栗原 東南アジア諸国は、生産地としてだけでなく、マーケットとしても成長してきていますね。

大澤 30年前に中国で行われた広州交易会へ行きましたが、信号機も何もなく自転車ばかりが目立ちました。カンボジアやベトナムも昔のことを思うと信じられないほど発展しています。飛行場も裸電球でしたが、今では成田空港にも負けない立派な空港になり、学校もつくり、教育も進んでいる。上海などは目を見張るデザインの高層ビルが林立し、道路も広く日本が負けているようにさえ思えるほど急激に発展しています。その結果、人件費等が高騰し、安価での生産は出来なくなっています。それらの国々は今やグローバルな視点で市場として捉えてゆく必要があるでしょう。

栗原 経済成長が期待できる国々に対してのビジネスのチャンスは、まだまだありますね。

大澤 国内の成長はもちろん目

的としながらも、諸外国との競争の中で、我々の経営方針や商品が理解されて発展してゆくようになるでしょう。

栗原 今やインターネットでの販売などIT化が世界中で進んでいます。この時代に対応しての考えは。

大澤 インターネットをはじめIT化はもはやビジネスツールとなっています。たとえばジャミオールのホームページにもブラジルからの問い合わせやイタリアからの新商品についての意見などが瞬時に入ってきます。消費者に対してはネット販売など全く新しい販売形態が生まれ、日々進化しています。それだけでなく世界各国とネット会議もできるようになっております。また、生産面でもCAD/CAM(*解説)の活用により効率も上がるとともにコストカットにも寄与しています。素晴らしい時代になった訳です。このIT化は更に発展するでしょう。現状ではまだ「割程度しか生かせていないのではないのでしょうか。」

ITを理解できない経営者もいますが、時代の流れに対応できない方は淘汰されてしまうのではないのでしょうか。

ITの進化、グローバル化という視点から見ると、これからの若い人はITに熟知し、外国語も堪能でないと就職もおぼつかないという時代になってゆくのでしょうか。

栗原 日本のマーケットは縮小していますが、海外は経済的にも成長が見込まれます。海外マーケットを考えると、人材としての日本人には何が必要でしょうか？

大澤 そうですね。今後期待される人材はグローバル化に向けて、三カ国語くらい話せることが必要になってきます。社会構造が大きく変化してきています。冒頭申し上げたように21世紀は第3の創業期です。様々な変化が起るでしょう。

栗原 日本は少子化高齢化に向かいマーケットは狭くなっています。そこを切り開くには国際化ということですね。

大澤 その通りです。

栗原 また、円安で外国からの観光客も増え、下町にもスカイツリー効果で観光客が増えています。

大澤 海外に向けて売ってゆくと同時に観光客にも日本の高品質な製品を売っていく。これも需要拡大に大事なことです。そのためには世界に通用する日本発のブランドを作り出す必要があります。諸外国に営業に行つたとき、必ず「そのブランドの力は何？」と聞かれます。ブランドに知名度が付けば営業活動も活発になります。東京で有名になり、日本で認知され、香港で認められると中国を始め東南アジアで販売がスムーズになります。

栗原 いろいろな意味からも発想の転換が必要なのですね。

大澤 現在の業界は、決して良いとは言えません。純国産靴はどんどん減っています。原皮の輸入は年々減少し、国内のタンナーも減っています。底材などはほとんど海外からの調達です。アップパーに関しては海外依存度はかなり高いです。また、その品質も悪くありません。その中で、革靴の自由化に対しての反対意見も多くあります。これに対してはもちろん理解はできますが、それより私たちを取り巻く環境の変化が激しいからこそ、今までの既成観念にとら

われることなく、新しい環境に対応していくことが必要なのではないのでしょうか。それはメーカーも卸も小売も同じだと思います。

店頭で売れる靴も大きく変化しています。取り扱う商品の半分以上、多い店舗では90%が海外生産品です。国産を否定するわけではありませんが、国際化は避けて通れない時代になっています。お互いの持ち味を発揮し力を出す。時流に乗った商売をしていくなど、研究をする余地はたくさんあります。グローバル化を見落とすと大きなマーケットを忘れ去ることもなります。

会社が発展することはもちろんですが、少なくとも維持継続が出来るよう、会社の体力を強くしておかなければなりません。そのためには日頃からの健全経営が重要なポイントとなるでしょう。頑張りましょう。

栗原 本日は大変ありがとうございました。

*CAD/CAM・コンピュータの助けを借りることをCADといい、コンピュータを利用することをCAMという。

理事会だより

平成二十五年五月十七日
午後2時、西村記念ホール

出席者32名、議事録には新定款第39条二の規定により会長、監事が記名押印することを確認し議事に移る。

一、定時総会(決算)に付議すべき平成24年度事業報告書案について

事務局、佐宗専務理事より標記について従来との相違点と重要事項について読み上げ、旧法人の定款に基づくとの説明があり、一同に諮り承認された。

二、定時総会(決算)に付議すべき平成24年度収支決算書案について

事務局、田中早映子氏より標記について説明があり、その他の固定資産に記されていた不動産を固定資産に移動することの補足説明などがあり、一同に諮り、原案通り承認された。

三、一般社団法人としての役員改選について

小堤会長より、新定款に基づいた選考を行い、20名の理事・3名の監事候補の案を提示した。勇退4名、新任4名、交代2名のほか、新任の副会長に栗原茂常務理事を推薦したい旨提案があり、一同に諮り、承認された。なお、役員の役職については総

会時の理事会において決議することとする。

四、夏期学校講座ほかについて

矢代副会長より、前月速報した「中堅社員研修」のアンケート結果詳細について紹介があった。つづいて、8月7日の「株式会社カネコ、栃木レザー株式会社工場見学」の会社紹介と目的、スケジュールほかが説明された。

五、夏期学校校外指導の目的地希望について

川上副会長より、8月21日の校外指導の目的地について茨城つくば温泉方面を予定しているが、詳細については総務委員会事務局で決めた次回に申込書と共に提示したいと提案。了承された。

六、シューフィッター養成講座、東京の結果報告について

小堤会長より5月15・16日に実施された養成講座について36名が受講し無事終了した。との報告があり、一同了解した。

七、シューフィッター既得者勉強会について

小堤会長より、8月23日に鈴木信行講師の担当で既得者勉強会を予定していると報告。

八、その他
佐宗専務理事より、委任状は賛助会員も集め、共助会の総会も開催する。
小堤会長より、守安幹雄新神田支部長が紹介され、守安氏の挨拶があった。

業界情報

アシックス

ダンロップと業務提携

アシックスとダンロップスポーツによる「ゴルフシューズ分野における業務提携」が発表された。

提携内容は、ダンロップスポーツは「ゼクシオ」「スリクソン」のブランドに替えて「アシックス」ブランドのゴルフシューズを日本国内で独占販売するもの。ダンロップスポーツが誇る10000〜12000の取引店舗のネットワーク上でアシックス社製のゴルフシューズが販売される。

今後は新商品を幅広く展開し、16年を目標に15億以上の売り上げを目指し、業界トップ3を狙う。

ご注意ください

近年靴を丸洗いする靴磨きのフランチャイズ店舗が増えてきている中、仕上がった靴を履いて皮膚炎を発症したなどのトラブルも報告されている。

また、将来に不安を抱えている中年世代が「手に職を付けて地道な商売を」とフランチャイズ加盟を考え失敗するオーナーも出ている。
老後の安定のため加盟を考える際は、くれぐれも慎重に。

景況についてのアンケート結果
(対象月…25年5月)

▶ 全体的な業況		
良	い	23.1%
悪	い	46.2%
変わらず		30.7%
▶ 売上げ		
前月比	増えた	30.7%
	減った	30.7%
	同じ	38.6%
前年同月比	増えた	30.7%
	減った	46.2%
	同じ	23.1%
▶ 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	7.7%
	減った	0.0%
	同じ	92.3%

東京都中小企業景況調査《4月》

業況：上昇傾向が一服
見通し：一進一退の様相続く

卸売業			業況			
対象数	回答数	回答率	4月		今後3か月間見通し(当月比)	
875	382	43.7%	悪い	良い	悪い	良い
			-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か月間見通し(当月比)	
875	295	33.7%	悪い	良い	悪い	良い
			-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					

加者募集

◇夏期学校・工場見学◇

日時：8月7日(水)午前9時
神田集合午後5時解散
栃木レザー(株)
「タンニンなめし工程」
(株)カネコ
「ヒール・ラスト等の製作」
人数：25名
参加費：¥2,000・バス利用

◇シューフィッター既得者勉強会◇

日時：8月23日(金)午前10時〜12時
「お客様に安心、信頼される靴あわせ」
講師
都立城東職業能力開発センター講師
日本靴小売商連盟 S F 講師・
鈴木信行氏
(勉強会は S F 資格更新時の
講習会の対象)

参加希望者は協会事務局まで
TEL 03-3252-5656