

日本靴小売商連盟 第46回定期総会開催

平成27年1月29日(木)午前11時より西村記念ホールにおいて、20名(委任状9名含む)が参加して、第46回日本靴小売商連盟定期総会が開催された。栗原茂氏の司会の元、開会が宣言され、規約に従い小堤会長を議長に指名した。議長は松戸氏、梶氏を議事録署名人として議場に諮り承認を得て議事に入った。



第一号議案
平成26年度事業報告書承認並びに決算報告書承認の件

事務局の佐宗氏により事業報告書、田中氏より決算報告書の説明、議長が補足説明を行い、監事の須藤氏より監査報告がなされ、異議なく承認された。

第二号議案
平成27年度事業計画書承認並びに収支予算書承認の件
同じく事務局の佐宗氏、田中氏より事業計画案、収支予算案の説明、議長が補足説明を行い、異議なく承認された。

第三号議案
役員改選の件
任期満了に伴い、栗原常務理事より選考についての説明があり、小堤幸雄氏が会長に、新任候補の推薦が報告された。続いて会長より役員改選案が示され満場異議なく承認された。

第四号議案
規約改定の件
議長より現状に合わせた条文に変更することを提言、佐宗氏より変更点と削除部分について説明があり、満場異議なく承認された。

一般社団法人
東靴協会
千代田区鍛冶町1-6-17
〒101-0044 ☎(3252) 5656
(2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

日本靴小売商連盟役員名簿
総会に於いて27年度の役員が左記の通り決定した。

会長・小堤 幸雄(関東)
(株)キッド
副会長・友田 恵造(北陸)
(有)ミラドル・トモダ
副会長・後藤 弘吉(関東)
ゴトウ靴店
副会長・吉村 修二(関東)
(株)トリオ
常務理事・栗原 茂(関東)
(株)イケダヤ靴店
理事・東條 英樹(関東)
(株)ワシントン靴店
理事・兼松 孝次(関東)
(株)かねまつ
理事・谷口 秀夫(関東)
ダイアナ(株)
理事・山本 太(関東)
(株)アカクラ
理事・岩田 光博(北陸)
(協)北陸シューズ
理事・櫻井 貴浩(九州)
(株)櫻井總本店
理事・岩井 久(北海道)
北海道靴小売協会
理事・大村 康朗(近畿)
近畿靴小売商協会

理事・松戸 福治(関東)
(有)松戸靴店
理事・梶 泰和(関東)
梶工業(株)シカゴ靴店
理事・栗原 昭宣(関東)
(株)大塚屋商店
理事・木内 二郎(関東)
(株)大和靴店
監事・須藤 教夫(関東)
(有)スドウ靴店
監事・岡本 圭司(関東)
(株)フタバヤ靴店
監事・青木 隆史(関東)
(株)アオキ

シューフィッター 既得者勉強会開催

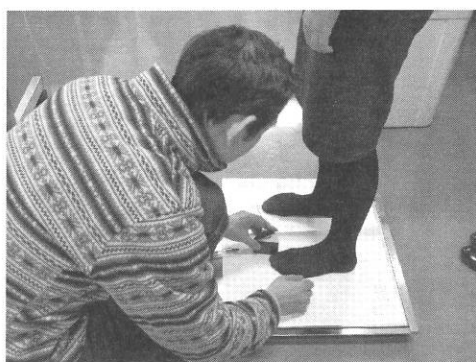
平成26年12月16日(火)午前10時より12時まで西村記念ホールに於いて28名が参加してシューフィッター既得者勉強会が開催された。



シューフィッターの養成講座はFHA(足と靴と健康協議

会)へ委託となったが、既得者への連絡や、5年ごとの更新制度等は日本靴小売商連盟が行うため、2回以上の勉強会を受講する等、更新制度の条件の変更はない。

今回の勉強会の講師には、日本靴小売商連盟講師の鈴木信行氏にお願いして行った。日本人の足の各計測ポイントのデータなど数表を示し、わかりやすく標準的な足型や特徴等を説明した。



FHAに対応した計測の方法や、フットプリントを使用し、アーチの特徴など具体的な内容となった。

参加者の皆様も初心に帰り計測作業や新しい情報等にも関心を寄せ、熱心に取り組んでいた。

平成27年を考える

08年秋のH&Mの上陸はセンセーショナルな出来事だったが、外資ファーストファッションチェーンのイギリスのトップショップ、韓国のMIXXOは、日本から撤退を表明した。また、外資ファーストファッション店も既存店の伸びは縮小し、その効率はユニクロの半分以上ともいわれている。

ルミネなどで目立つセレクトショップも、昨年の10月、11月と売上の伸びが止まった。これは、円安や値入率の見直しによる価格アップの影響と思われる。

いよいよ消費税や円安による影響が、流通業界に表れ始めたと考えざるべきであろう。前回の消費税のアップでは、消費不況により、西武百貨店、そごう、ダイエー、マイカルが破たんし、西武そごうはセブン&アイ、ダイエー、マイカルはイオンの傘下の企業として再生されている。2017年4月に10%になる消費税の影響を軽く見ることはできない。今のうちからその対策を考えるべきであろう。

1、最初に商品から。

婦人靴は今年もブーツ、特にロングブーツについては大

な期待は持てないが、サンダルはヤング向けに新しいソールが出ており、期待が持てる。今年の注目は昨年に続きフラットシューズである。いろいろなバリエーションが出てくるものと考えられる。また、中ヒールまでのボリウムが拡大しそうである。

アダルトだが、コンフォートシューズを支えてきたシア層は80代になり、スポーツメーカーのY社のコンフォートシューズは前年を割り続けている。反対に団塊世代は60代後半に入り、その上の世代とは明らかに異なる購買行動をとると思われる。もつとカジュアルで、若々しく見える商品を好むだろう。

紳士靴は、今年も低価格商品を中心に値上げの年になりそう。メンズブーツはこの「*the men's*」シーズンに売れたが、来シーズンも継続しそうである。また、サマービーズは大きなビジネスチャンスであり、クラシック調のレザースニーカーや、カジュアルシューズ、メッシュ、パンチングシューズの提案が望まれる。レディスと同様、若々しい団塊世代にビジネスではない、履きやすく疲れにくいおしゃれなカジュアルシューズを勧めてみたい。

スニーカーだが、今年もユニバランス、ナイキの流れが続

そうである。ナイキの原宿店では女性比率が高いが、一般の靴専門店では全体の20%程度が適当であろう。団塊世代に、軽く、カラフルで履きやすいスニーカーを提案したい。

2、給与が増えない現状

給料を考えると、何の手も打たなければ、店の売上は消費税アップ分の3%減りそうである。また、円安の影響で物価が上がり、使えるお金も減っている。外国人観光客の多い立地では、税務署に免税店の申請を行い、アジア、台湾やタイなどのアジア系外国人に拡販するのが、喫緊の課題であろう。チヨダの東京中心部の店舗は、最近免税店の資格を取得している。後手にならないよう気をつけられたい。

3、低価格から、品質の

しつかりした商品へ。

靴大型チェーン店の昨年の3月以降の既存店売上高を見てみると、ブランドスニーカーの流れにのり+5%となったABCマート、それに反しプライベートブランドの目立つチヨダは-2.5%、Gフットは-1.4%である。量販型から、有名ブランドがしっかりと揃っている専門店へ、消費者が流れているように感じる。チヨダも都内の路面店をシューズパレットと店名を変え、それに対応している。どうせ買うなら、安心して買える有名ブランド

商品へという流れが続くであろう。

4、取引先の見直し。

最近よく聞くのは、「問屋が問屋の役割を果たさず、まるでブローカーのようだ」という、メーカー、輸入卸の声である。小売りの発注分だけメーカーにつなぎ、小売りから追加がでたら、やんや、やんや！と商品を欲しがらる。中には無責任に必ず売れるから多めに作れと発注書は書かず、まるで特価品になるのを待っている、そんな中小の卸もあるという。もしそうなら、メーカーと直接つながり、企画段階から情報を共有し、売れた靴、売れなかった商品の情報を提供し、商品の送りはメーカーから直送してもらい、その分問屋のマージンを減らしてもらおう。改めて、取引先の見直しをするチャンスである！

5、ネット販売について。

今迄、楽天、ヤフー、アマゾンと各社にのせるためには、各社ごとのページをつくらなくてはならなかった。しかし、最近は一回登録するだけで、自動的に転換され、同時に何社のページに登録できてしまう。また、在庫も同様、各ネット会社毎に更新しなければならなかったが、POSシステムが入つていれば、各社のデーターが自動的に更新されるようになった。効率

化を考えるべきであろう。

魔法のような売上拡大策は見つからないが、「原理・原則」「時流」という観点から、客目線で自店を見直してみてもどうだろうか？
(栗原)

新年交礼会開催

1月22日の役員会終了後、平成27年の新年交礼会が行われた。司会の川上副会長の開会に続き、小堤会長より「新年の挨拶に続き、生命共済会の運営がかなり厳しい状況です。皆様のご協力をよろしくお願いいたします。本年も良い年にしましょう。」と挨拶。会長の音頭で元気に杯を上げ、懇親会に入った。

各テーブルでは、昨年の景況や、初売り出しの状況など話に花が咲き盛りあがっていた。矢代副会長の閉会の挨拶で終了した。



大手三社売り上げ推移

社名		／月別	9月	10月	11月	12月	1月
チヨダ	既存店	売上比(%)	-6.3	-8.9	-6.0	5.0	-3.3
		客数(%)	-11.3	-12.8	-8.3	-1.0	-602
		客単価(%)	5.6	4.4	2.4	6.1	3.0
	全店	売上比(%)	-7.2	-9.7	-7.3	3.8	-402
		客数(%)	-12.3	-13.7	-9.5	-2.2	-7.1
		客単価(%)	5.7	4.6	2.4	6.1	3.1
A B C マー ト	既存店	売上比(%)	3.5	-1.3	6.5	0.5	2.3
		客数(%)	-2.1	-6.9	1.2	-5.3	-3.2
		客単価(%)	5.7	6.1	5.2	6.2	5.7
	全店	売上比(%)	7.6	1.9	10.3	3.1	5.5
		客数(%)	1.6	-4.0	4.8	-3.0	-0.3
		客単価(%)	5.9	6.2	5.3	6.2	5.8
G フ ッ ト	既存店	売上比(%)	-7.3	-10.2	-1.2	-0.8	-3.6
		客数(%)	0.9	-1.6	7.5	6.5	36
	全店	客単価(%)	796	804	814	815	812

大手3社の売上推移

昨年9月から本年1月までの大手三社の売上推移を左記の表にまとめてみた。

◎チヨダ(12月のコメント)

「クーポン還元セール」を展開し、売り上げが上がった。気温の低下や降雪で、防寒・防水・防滑など冬物を充実させ好調に推移した。10月より、「シューズパレット」12月には「You-Hola(ユーホラ)」など新業態を展開した。

◎A B C マー ト (同)

12月は前年より日曜日が少なく、何未商戦が早まった。北陸や北日本で早くから積雪に見舞われスノーブーツなど防水・防寒靴が好調だった。スポーツとキッズが引き続き好調に推移した。

◎ジーフット (同)

全国的に冷え込みが厳しく、強い寒気の影響で降雪量も多く、防寒・防滑等の機能付き商品(スノーブーツ)を中心に好調だった。また、イオンの販促に連動した感謝デー、ポイント5倍デー等で好調な数字を残せた。

靴小売店ランキング

(百万円)

順位	社名(所在地)	今期売上	前期末売上	前期末比	店舗数
1	エービーシーマート(東京都渋谷区)	145,387	131,840	110.3	769
2	チヨダ(東京都杉並区)	110,673	108,330	99.1	1100
3	ジーフット(名古屋市中区)	98,361	102,454	注*	735
4	フィットハウス(岐阜県岐阜市)	20,814	22,061	94.3	25
5	ダイアナ(東京都渋谷区)	16,287	15,746	103.4	91
6	神戸レザークロス(神戸市長田区)	12,754	13,819	92.3	130
7	かねまつ(東京都中央区)	11,600	11,500	100.9	66
8	シューマート(長野県長野市)	11,265	11,181	100.8	36
9	アカクラ(東京都世田谷区)	10,244	11,196	91.5	90
10	東京靴(島根県松江市)	10,170	10,338	98.4	37
11	ニッカ(千葉県浦安市)	9,473	9,201	103.0	69
12	タケヤ(東京都青梅市)	8,500	8,320	102.2	157
13	つるや(愛媛県、アツ山市)	8,305	8,164	101.8	99
14	ダブルエー(東京都渋谷区)	6,304	5,213	120.9	61
15	モード・エ・ジャコモ(東京都港区)	6,300	6,300	100	65
16	銀座ヨシノヤ(東京都台東区)	6,029	5,975	100.9	77
17	アシックスジャパン(兵庫県神戸市)	5,441	4,030	135	83
18	ワシントン靴店(東京都港区)	4,952	5,110	96.9	38
19	おくだ(岐阜県岐阜市)	4,853	4,815	100.8	40
20	ワシントン靴店(富山県富山市)	4,214	3,995	135	35
21	靴のホッタ(愛知県清須市)	3,770	3,634	103.7	41
22	ジェイビー(大阪府天王寺区)	3,666	3,137	116.9	50
23	マール・エ・ジャコモ(神戸市長田区)	2,518	2,373	118.8	36
24	fitfit(東京都世田谷区)	2,815	1,903	147.9	26
25	テヅカ(宮崎県宮崎市)	2,730	2,680	101.9	29
26	シューパ(東京都港区)	2,500	2,650	94.3	41
27	ショービ(静岡県浜松市)	2,160	1,715	125.9	40
28	ノーフォール(千葉県千葉市)	1,850	1,600	115.6	20
29	ミハマ商会(神奈川県横浜)	1,779	1,809	98.3	16
30	靴の尚美堂(鹿児島県鹿児島市)	1,747	1,589	109.9	24
31	アマガサ(東京都台東区)	1,664	1,376	120.9	28
32	ビーンズ(福井県福井市)	1,572	1,522	103.3	20
33	マニング商事(大阪府)	1,490	1,495	99.7	20
34	マドラスファッション(愛知県名古屋市)	1,488	1,373	108.4	10
35	東北リーガルシューズ(千葉県浦安市)	1,220	1,229	99.3	10
36	橋文(青森県八戸市)	1,175	1,245	94.4	6
37	錦忠(東京都豊島区)	1,050	1,030	101.9	10
38	ビットリオ(愛知県名古屋市)	986	853	115.6	3
39	ロンド(北海道帯広市)	960	970	99	16
40	千足屋(山形県山形市)	927	969	95.7	11
41	まつや(和歌山県和歌山市)	900	950	94.7	7
42	タウン・タウンシューズ(岡山県岡山市)	830	852	97.4	16
43	マイルズ(埼玉県さいたま市)	825	820	100.6	3
44	オカヘイ本店(和歌山県和歌山市)	820	880	93.2	8
45	ハヤカワ(大分県中津市)	810	931	97.5	22
46	メルヘン(北海道江別市)	810	800	101.3	16
47	ダイアナ・エ・エー(東京都渋谷区)	796	756	105.3	5
48	つるや(高知県高知市)	770	794	97	11
49	ジェリコ(大分県中津市)	750	670	111.9	22
50	サンテングヤ(福岡県久留米市)	740	750	98.7	6

注*決算期変更の為



中央支部

中央支部役員新年会開催

中央支部(井本欽勇支部長)では1月23日金曜日、午後5時30分より、「ホテルマリナーズコート東京」において今年最初の支部理事会新年懇親会が開催された。

来賓として小堤会長、佐宗専務理事が参加した。

井本支部長より「新年お目立とう、一月には中央区月島区民センターに於いて消費者講座が予定されている等、本年のスケジュールを説明、3月の



靴の記念日セールもあり、元気に乗り切つて行こう。」と挨拶。続いて来賓の小堤会長が挨拶に続いて乾杯の音頭をとり懇親会は始まった。

和気あいあいのうち親睦を深め、皆様の健康と商売繁盛を祈念し閉会となった。

計 報

㈱オギツ代表取締役会長 荻津昭夫氏(おぎつあきお)

平成二十七年一月十一日に逝去されました。享年82歳

日本靴卸団体連合会前会長 東京都靴卸協同組合元理事長 日本靴連盟元会長ほか役職を歴任業界の発展に寄与されました。葬儀は一月四日に東本願寺に於いて執り行われた。

小堤幸雄会長が日本靴連盟・日本靴小売商連盟当協会を代表して参列した。

靴小売店50社売上高ランキング

シューズポスト新年号に靴小売店の売上高ランキングが掲載された。上位は昨年と余り変化はなかったが、中堅からはかなりの変動が、出たようだ。詳細は左記の通り。

理事会・支部連絡会

だより 12月19日

平成二十六年十二月十九日
午後2時、西村記念ホール

司会の川上副会長より参加者28名の報告に続き、小堤会長が「アベノミクスが効果を上げつつあると言いつつ、このところ倒産件数が増えているようです。また、法律改正があり相続対策が身近且つ、必要事項になつてきているので気を付けてください。」と挨拶。

引き続き議題に移った。

一、平成27年度生命共済について

東時の小宮氏より、団体保険の加盟人数規定についての再確認があり、現状僅かながら割り込んでいることが明示され49年の実績を継続できるよう勧誘促進を要請された。

あいおいの遠藤氏からは200名以上の加入者がいないと制度維持ができない旨、厳しい指摘があり、加入促進を要請した。

二、シューフィッター既得者

勉強会について

佐宗専務理事より、今年最後の既得者勉強会が開催され28名の参加があった。年明け2月に今年度最終の勉強会があると報告。

三、親和会総会について

川上副会長より、2月12、13日に行われる親和会総会についての詳細な説明と案内があった。

四、教育研修委員会・催事・広報委員会からの報告

矢代副会長より、2月18日

(水)大塚製靴千葉工場(八日市場)を訪問しインジェクションの生産方式を中心に工場見学を実施、加えて佐倉の国立歴史民族博物館も立ち寄る予定もしている。さらに、来年度の中堅社員研修についても企画を進めており、夏期学校についても検討中と報告された。

栗原茂副会長から、「とうくつ」が今回配布分が新年号であること、市況についての報告があった。続いて、田中理事から、お買物券の取扱説明と靴の記念日「催事の企画進捗状況の説明があった。

五、日本靴小売商連盟

総会について

小堤会長より、在京役員会を含めた日本靴小売商連盟総会の日程について報告。

役員会・支部連絡会

だより 1月22日

平成二十七年一月二十二日
午後2時、西村記念ホール

司会の川上副会長より参加者24名の報告に続き、小堤会長が「今年12月に前靴卸団体連合会会長の荻津氏の計報が届きました、ご冥福をお祈りいたします。昨年末の業績を見ると、大手は伸びているようだが、我々中小の小売は厳しい状況が続いているようだ。景気はもちろんだが、大手のシェアを取り込む努力をして行けば業績は上がるのでは?体調に留意しがんばりましょう。」と挨拶。引き続き議事に移った。

川上副会長より箱根「南風荘」で行う親和会総会は、現在19名の申し込みがある。まだの方はぜひご参加ください。と要請した。

二、各委員会報告について

矢代副会長より2月18日の工場見学は現在12名の申し込みがある。また空席があるのでぜひ参加してほしい。また、4月15日には中堅社員研修をアジアリングの坪内氏を講師に「売り上げ利益の確保」と題し予定している。と報告。

三、靴の記念日事業について

佐宗専務より、記念式典は3月13日に予定している。田中理事より記念日に伴うイベントについてポスター、冊子、応募はがきなどの説明があった。

四、日本靴小売商連盟

総会について

小堤会長より1月29日午前11時から行われ日本靴小売商連盟総会には、理事役員は必ず参加して欲しい。と要請した。

五、シューフィッター既得者

勉強会について

佐宗専務より2月20日午前10時より西村記念ホールで行う旨説明。

六、その他について

佐宗専務理事より、今後のスケジュールの説明があった。終了後、新年交礼会に移った。

景況についてのアンケート結果

(対象月…26年12月 27年1月)

▶ 全体的な業況

良い	9.1%	0.0%
悪い	63.6%	81.8%
変わらず	27.3%	18.2%

▶ 売上げ

前月比	増えた	18.2%	27.3%
	減った	63.6%	63.6%
	同じ	18.2%	9.1%
前年同月比	増えた	9.1%	0.0%
	減った	54.5%	63.6%
	同じ	36.4%	36.4%

▶ 販売価格は前月比

騰貴した	18.2%	18.2%
下落した	9.1%	18.2%
同じ	72.7%	63.6%

▶ 販売経費は前月比

増えた	36.4%	18.2%
減った	9.1%	27.3%
同じ	54.5%	54.5%

東京都中小企業景況調査 {11月}

業況：全業種・全規模で落ち込む
見通し：模様眺め続く

卸売業			業況		今後3か月間 見通し (当月比)
対象数	回答数	回答率	11月	12月	
875	358	40.9%	悪い 100	良い 100	悪い 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		今後3か月間 見通し (当月比)
対象数	回答数	回答率	11月	12月	
875	248	28.3%	悪い 100	良い 100	悪い 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		

東京都中小企業景況調査 {12月}

業況：横ばいで推移
見通し：引き続き静観

卸売業			業況		今後3か月間 見通し (当月比)
対象数	回答数	回答率	12月	11月	
875	280	32.0%	悪い 100	良い 100	悪い 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		今後3か月間 見通し (当月比)
対象数	回答数	回答率	12月	11月	
875	266	30.4%	悪い 100	良い 100	悪い 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		