

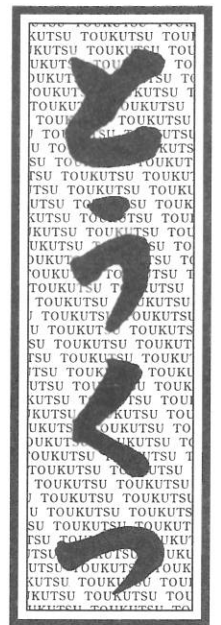
教育・研修委員会では、各会社の中堅社員の人材育成を目的に、研修会を7月27日(水)午前10時より午後5時まで、西村記念ホールにおいて開催した。

『中堅社員研修会』開催

講師にアジアリング(株)の坪谷聡子先生による「『売る』『儲ける』『幹部育成指南書』と『対話力』を強化する」の二つをテーマに、10名が参加して行われた。



初めに矢代事務局長代行より坪谷先生のご紹介とスケジュール等の連絡及び注意事項



一般社団法人
東靴協会
千代田区鍛冶町1-6-17
〒101-0044 ☎(3252) 5656
(8月号)



項を、続いて栗原(昭)副会長より、「本日の研修会での内容は店舗運営と売上アップに直結するものになります。また、売場スタッフの教育だけでなくご自身の成長に役立てていただきたい。」と挨拶し、講義に移った。

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

前半の「『売る』『儲ける』『幹部育成指南書』」の講義は、「売る」「事」と「儲ける」「事はどのようなプロセスを経て成り立っているかの仕組みを図や表を交えながら説明するとともに、データを活用して売上高予算及び値下げロス減少や適正在庫日数の算出方法等、店舗業務における対応方法(接客の仕方を含む)と数値管理(商品や在庫等)のオペレーションを説明した。

後半の「『対話力』を強化する」の講義は、人間関係の基本のひとつである「会話」と「対話」のなかで、①「聴く」力を身に付ける、②「聴く」ことの意味を考える、③「質問力」を高めるためのトレーニングをグループディスカッション形式で進行了た。

受講者には講義のはじめに自分が人の話を「聞く」時にどうしているかを自己採点した上で、聴(聞)く時のポイントを示した。

グループディスカッションでは

「プチお悩み相談」をテーマに、参加者それぞれの質問に対して質問で返す形で行われた。はじめは緊張してお互いなかなか話しづらいような雰囲気であったが、次第に話が弾んで制限時間内で話が終わらない程に活発なものになった。



グループディスカッションのまとめとして、「質問力」を高めるために「質問(問い)」の種類や「考えるクセ」、「視点を変える訓練」を積むことで様々なこと(もの)に「気付き」の大切であるという説明もあった。

講義の最後に各参加者から一言ずつ感想を話して貰い、多くの参加者が各講義のテーマの内容(数値管理やその目的、等)はもちろんだが、お客様への接客の姿勢や店舗スタッフとのコミュニケーションの取り方についてとても勉強になったので、店舗でも是非実行したい等の話が多数あり、好評のまま講義は終了した。

また、講義終了後に参加者の皆さんにアンケートをとったところ、前半の講義では売場(商品)構成の提案方法など実際に店舗で商品を販売する為に必要な数字に対する考え方、後半のグループディスカッションではや接客及び日頃店舗で接客に携わっているスタッフとのコミュニケーションの方法などを通じて新たな発見や気付けられる事も多かったようだ。

今回の研修会においては、大半の参加者から現場で即活用出来る、とても有意義な内容であったとの感想が多かった。

次回以降についても、現場で役立つ実践的な研修会を開催するよう計画し、より多くの方に参加してもらえようような研修会にしていきたい。

第60回日本靴連盟 定時総会開催

平成28年6月22日午後2時15分より西村記念ホールに於いて日本靴連盟第60回定時総会が開催された。

司会の栗原茂監事より本日の出席者について規約第11条により総会が成立すること報告した。

小堤副会長より「お忙しい中、多数のご参加を頂きありがとうございます。靴の記念日式典も皆様のご支援を頂き盛大に挙行できました。」と開会を宣言した。

続いて、藤原会長より「本日はお忙しい中お集まりいただきありがとうございます。お聞きのことと存じますが、今年度の補正予算から皮革産業連合会を通じて、靴業界にも基金の積み増しを頂けるとなりました。靴業界の川上から川下までが統合されている連盟ですので、何かの機会を捉えて基金の活用について話し合いの場を設け、皆様からの積極的なご意見を頂ければ幸いです。」と挨拶をした。

続いて、東條英樹氏、吉村修二氏の2名の議事録署名人を選出し、議事に移った。

第二号議案

平成27年度事業報告及び収支決算報告承認の件



議長は本件を上程、事業報告及び決算報告を事務局矢代氏、田中氏より資料に基づき詳細にわたり説明がなされ、続いて石鳥監事より山田、栗原監事と共に監査した結果報告を行い、議場に諮り意義無く承認された。

第二号議案

平成28年度事業計画案

及び収支予算案承認の件

議長は本件を上程、事業計画及び予算案を事務局矢代氏、田中氏より資料に基づき詳細にわたり説明がなされ、議場に諮り意義無く承認された。

議事は終了し議長退席の後、大澤顧問より「昨年のTPP交渉の大筋合意に伴い、二層の国際化の進展の中で生き残るにはメーカー、卸、小売りが一致団結して情報を共有し取り組む必要があります。業界としてお願いする時、政策を変える時は当局にしっかりとした建議ができる集まりでなければならぬと思います。今後も会長を中心になお一層のご努力をお願いします。」と挨拶。



続いて岩崎副会長が「皆様の協力により速やかなご審議お礼申し上げます。今後ともご支援を賜りますようよろしくお願い致します。」と閉会の挨拶を行い、総会は無事終了した。



夏本番を迎え、男性の休日のコーディネートがよりラフになつてきた。短パンを着用する

機会が増え、それに伴い足元にサンダルを合わせるという人も多い。

いくら暑いからといって、いい大人が街を歩くのに、短パンとビーチサンというラフすぎる格好はいただけません。

レジャーならまだしも、ショッピングやレストランに入ったりすること考えると、それなりに節度のある着こなしが求められる。気温30度を超える中、できるだけ涼しい恰好をしたいもの。そこで活躍するのが「グルカサンダル」だ。



グルカサンダルとは「19世紀、英国東インド会社の利権を守るために英国陸軍が編成した部隊、複数のネパール山岳民族から構成されたグルカ兵に支給された軍靴」を起源とする革製サンダル。甲部分がレザー

テープを編み込んだようなオープン構造になっていて、逆にトゥとヒールカップはクローズ構造になっているのが特徴。サンダルの通気性と革靴の見た目とフィット感を備えた、両者のいいところ取りをしたようなフットウエアだ。

グルカサンダルは以前から流通していたが、「大人の短パン」がファッションとして広がるにつれて注目されるようになり需要が増えてきた。

昨年から人気が高まりつつあったが、今年はより一層注目を集めている。一般的なサンダルは涼しくてラクだが、簡素な作りのため歩行という機能面では不十分だった。

それに対しグルカは靴と同じ製法が用いられていて履き心地が抜群に良い。見た目も革靴のような品格があり、大人が街で履くサンダルとして打ってつけだ。スーツにも合わせて履く年配のビジネスマンも多いという。

各メーカーから商品が出ているが、いずれもシューズメーカーとして名をはせるブランドだけに、機能面もデザイン面もクオリティーが非常に高い。この夏、ラフな短パンスタイルを品よく格上げしてくれる、グルカサンダルに注目しよう。

「Riz」「Marie」など自社ブランドの婦人靴を展開していた大手婦人靴卸「株シニエイ」(台東区寿・代表大野裕次郎氏)は7月28日に東京地裁へ民事再生法の適用を申請した。

(株)シニエイは1949年(昭和24年)2月に設立。長年の業歴を有する大手婦人靴卸業者で、パンプスやブーツ、サンダル等の婦人靴の卸を主体に展開し、一部小売りも手がけていた。東京地区のみならず全国でも業界トップクラスにランクされ、高い知名度を有し、ピーク時の93年1月期には年間の売り上げ高は約293億円を計上していた。

自社ブランドの「Riz」や「Marie」を主体に、その派生ブランドや年齢層、コンセプトに合わせた形で展開。日本全国の百貨店との取引口座、売り場を確保しているのが特徴で、主要販路である百貨店および有名専門店に派遣する店員の社員教育にも注力するなど、売り上げ拡大に努めていた。

しかし、近年は個人消費の低迷が顕著となる中、商品を問わず百貨店に対する卸販売は低調に推移した。

売り上げは年々落ち込み、2015年1月期の年間売り上げは約114億円にまで落ち込んでいた。

損益面も直近2期で赤字を余儀なくされるなど厳しい収益環境が続くなか、ここへ来て7月末の資金繰りのメドが立たなくなり、今回の措置となった。負債は債権者約200名に対し、約63億円となる。

当協会でも、「とうくつ」409号・410号の紙面で、靴卸団体連合会会長の「大野晴治氏のインタビュー」記事を掲載した。直接取引をされていた企業もある等、驚きを隠せない。

また、新興製靴工業(株)、(株)ヒロコーポレーションが今回の(株)シニエイに連鎖する形で民事再生法を申請した。

新興製靴工業(株)は1946年(昭和21年)2月に設立された婦人靴の製造業者。メーカーなどからOEMで受注、自社で商品企画からデザイン、サンプル品の制作、量産品の製造までを

一貫して行っていた。シニエイの「Riz」「Marie」を筆頭に、エレガンスをコンセプトにした「DIANA」など20ブランド以上を手がけていた。メーカーとの直接取引があるほか、一部アパレル卸業者、百貨店との取引もあり、2010年12月期には年間売り上げ高、約33億8千万円を計上していた。その後、業界

環境の悪化から主力得意先の(株)シニエイの販売が伸び悩んだ影響もあり、2015年12月期の売上高は24億8千4百万円に落ち込んでいた。この間、円安の影響などから仕入れコストが嵩む一方で販売価格に転嫁できず、3期連続の経常赤字を余儀なくされていた。大規模なリストラを実施し生産体制の見直しを図るなど収益改善に努めていたが、(株)シニエイに対して約1億5千万円の不良債権が発生し、今回の措置となった。

また、(株)ヒロコーポレーションは1988年(昭和63年)12月の設立。関係会社の新興製靴工業(株)に連鎖した。

負債は新興製靴工業(株)が債権者120名に対して21億7百万円、(株)ヒロコーポレーション

が約2千万円。
今後、連鎖の波及が心配される。



一般社団法人 足と靴と健康協議会(FHA)が50周年を迎えた。

前身は1965年に発足した日本婦人靴研究会であった。その設立の趣旨は「消費者のために日本の婦人靴を良くしよう」というものであった。

婦人靴メーカーから卸、小売りまで多岐にわたりファッショントと機能性をテーマに、足と靴の関係、靴と服装のコーディネイトについて研究を行った。研究を進める中で、歩く道具としての靴本来の機能研究が、欧米と比較し立ち遅れていることが明らかになった。そこで足型の実態を分析し、それに基づいた靴を生産することに目を向けて行った。

この動きに紳士靴やゴム靴関連の企業も同研究会への参加を要望され、69年に日本靴総合研究会に改組した。
シューフィッティングに必要な

「人間工学」の勉強会は1991年まで12年間続いた。その間の1984年にはシューフィッター養成講座が開講された。

シューフィッターの存在を知ること、小売業者の販売スキルとして、フィッティングが考えられるようになった。

2009年には、現在の足と靴と健康協議会に改組した。現在までのシューフィッター資格認定合格者は7500人いるが引退等で資格を放棄した人もおり、現状の有資格者は約3500人。

2009年には幼児子供コース、2013年にはシニア専門コースを設けるなど、社会環境の変化に対応したコースを新設し、販売のスキルの向上に取り組んでいる。(FWより)

★投稿募集★

これからも皆様に喜ばれる記事として、身近な出来事も取り上げてまいります。
街のこと、業界のこと、旅の思い出など、情報、投稿をお待ちしております。

理事会・支部連絡会

だより

平成二十八年七月二十二日(金)
午後2時、西村記念ホール

小堤会長の挨拶に続き、司会の松戸副会長より、本日の出席者数が25名との報告の後、議事に入った。

一、共助会への提案事項について

小堤会長より「共助会の繰越残高の有効活用」についてと題し次の提案がなされた。兼ねてよりガンバの会で検討を進めていたが、防災用及び飲料水を定期的に配布するという提案がされました。

詳細をガンバの会岡本会長より、共助会の繰越残高が一千四百万円強あります。有効活用について会で検討を続け、防災用品や飲料水を定期的に配布することが良いのではないかとこの結論に至りました。一社当たりの予算を5年間で30,000円で検討し簡易トイレ等、災害対策用品と飲料水を用意することとした。当面これで進め5年後に再度精査して進める。として議場に諮り承認された。

二、「中堅社員研修」について

栗原昭宜副会長より、前月お知らせした7月27日水曜日、午前10時より午後5時まで当ホールに於いて開催される中堅社員研修会について、参加者などの経過を報告。

三、8月夏期学校「講座」について

栗原昭宜副会長より、前月説明の夏期学校「アキレス足利工場」の見学について、別紙資料の行程表等詳細な説明。参加者の途中経過の説明があった。

四、夏期レクリエーションについて

松戸副会長より、前月説明のとおり8月18日木曜日に開催する。レクリエーション「房総半島・笠間観音参拝と鯛の浦・小湊温泉の旅」のコース等の説明、参加の要請を行った。

五、SF既得者勉強会について

8月25日(木)午前10時よりシューフィッター既得者勉強会が開催される。

講師・鈴木信行氏

「靴合わせの基本と問題点」多数の参加を願いたい。

六、「靴まつり」の内容について

矢代事務局長代理より、前月の説明の通り順調に準備を

している。ポスターやパンフ応募はがき等、8月の理事会にはお渡しできる。と説明。

七、シューフィッター養成

委託講座募集について

足と靴と健康協議会では10月26日・28日に開催する。お申し込みは事務局まで。と説明。

八、その他

その後、今後の各委員会などのスケジュールの確認を行った。

ジョブズブルックにみる

ノームコア

何年も前になるが、故ステイブ・ジョブズ氏がプレゼンをしている姿をテレビで見えて、新しい時代を覗いた気がした。それまでの企業のトップの多くはプレゼンの際にスーツ姿で決めるのが普通だったが、ジョブズ氏はタートルネック、ジーンズ、スニーカーというジョブズブルックだったからだ。

ジョブズブルックの誕生は有名なデザイナーによる社員のユニフォームを考えた延長と言われているが、それだけではない新しいファッションの流れを生み出しているようだ。

ファッション関係者の間ではジョブズブルックを「ノームコア」(究極のノーマル)と呼び、ミニマム、シンプルなスタイルの時代を提案している。

最近のメンズファッションのオシャレの定番になっているのがTシャツにジャケットのコーディネートで、街中にも広まっている。足元は国産の大人のスニーカー、レザーカジュアルのスタンダードモデルなどだ。

(シューズポスト誌より)

東京都中小企業景況調査 [6月]

業 況：鈍い動き
見通し：先行きに厳しい見方

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)	
			悪い	良い	悪い	良い
875	371	42.4%	-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	6 月		今後3か月間見通し(当月比)	
			悪い	良い	悪い	良い
875	284	32.5%	-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…28年7月)

▶ 全体的な業況

良 い 0.0%
悪 い 87.5%
変わらず 12.5%

▶ 売上げ

前月比 増えた 25.0%
減った 37.5%
同 37.5%
前年同月比 増えた 12.5%
減った 37.5%
同 50.0%

▶ 販売価格は前月比

騰貴した 0.0%
下落した 25.0%
同 75.0%

▶ 販売経費は前月比

増えた 12.5%
減った 12.5%
同 75.0%