



講師には日本靴小売商連盟シューフィッター講師・鈴木信行氏にお願いし「靴合わせの基本と問題点」と題し行った。日本靴小売商連盟会長 小堤幸雄より「益々シューフィッターの必要性が重要になっていきます。本日の講義を身に付けて現場で役立ててください。」と挨拶。その後、講義に入った。

表記勉強会が8月25日(木)午前10時より西村記念ホールに於いて27名が参加して開催された。

シューフィッター 既得者勉強会開催



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

(10月号)

講師 プロフィール

鈴木信行氏

銀座の靴かねまつ、銀座の靴ワシントン靴店にて、永年にわたり管理職として販売、商品企画、MDに携わる。
2003年日本靴小売商連盟シューフィッター認定される。
経済産業省・(二社)日本皮

フィッティングの意味やチェックポイントについて復習も兼ね詳細に説明した。チェックポイント・足型測定・ボールジョイントの位置・踏まず長等確認し、体重負荷によるアーチの変化、ヒールカーブと進んだ。
お客様に信頼されるシューフィッターを目指して、頑張ってくださいと、結んだ。
質疑応答の時間も活発に行われた。

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

国・都からの助成金の 説明会開催



9月23日の理事会の後に表記の説明会が開催された。若手、執行部の10名の方々が参加して行われた。
講師には株式会社「アイレ」代表取締役、加藤直之氏、同ブラッシング技能士、川添範氏の二名が説明をした。
東京都では「正規雇用転換促進助成金」制度があり、この

革産業連合会の人材育成補助事業において技術指導員、更に講師資格を取得、日本靴小売商連盟・東靴協会のシューフィッター養成講座に参加。昨今はシューフィッター既得者勉強会や業界セミナーに講師として、更にヨーロッパ著名ブランド(シヤネル・ボッテガヴェネタ)のスタッフトレーニングトレーナーとしても招聘され活躍中。
現在は「東京都立城東職業能力開発センター台東分校製くつ科」の講師として講座を担当、若い靴職人育成に努力している。

説明が中心に行われた。
この制度は、パートや契約社員、派遣労働者の方といった非正規労働者の正規雇用化を支援するため、国と連携し、国のキャリアアップ助成金に上乗せして助成するもの。

さらに、正規雇用等に転換した労働者を中小企業退職金共済制度に正規雇用の従業員として加入させた事業主に対しては、都が独自に10万円を加算する。

支給要件として、東京労働局管内に雇用保険適用事業所があること。対象となる有期契約労働者等を正規雇用労働者等に転換又は直接雇用し、東京労働局より当該労働者にかかるキャリアアップ助成金の支給決定を受けること。というものだ。

私も参加しましたが、説明を受けパンフを目を通して良く理解できました。

一人に従業員に対して最大50万円プラス10万円が助成されるということでした。

関心のある方は、是非、今回の講師の鈴木アイレにご相談してみてください。上手に利用する方法もあるのだそうです。連絡先は左記のとおりです。

☆株式会社Aire(アイレ)

新宿区若宮町29-101
電話 03-6280-7894

FAX 03-6280-7895
メール info@aire-inc.com
担当加藤直之氏・川添範氏

大手三社の売上

悪天候の影響が顕著に大手三社の実績が5月から落ち込む。特に8月9月が悪化した。

◎チヨダ: 8月9月は、相次ぐ台風の影響を受け、来店客が減少。その中レディースカジュアル「シュッテ」が好調。

LINE LIVE配信などデジタルコンテンツを強化した。

◎ABC: 台風による悪天候で客数減少。7・8月はレディースサンダルが好調。9月はCMテレビ放映によりレディースが好調にスタート。

◎ジフット: レディーススポーツ、子供靴もベビー、チャイルドが好調。全体は悪天候の影響でやや減衰した。

		5月	6月	7月	8月	9月
チヨダ	売上	-4.3	-1.4	1.7	-5.3	-6.4
	客数	-10.4	-5.6	-1.8	10.1	-8.6
	客単価	6.8	4.4	3.5	5.2	2.4
ABC	売上	-0.8	-0.5	5.5	-4.3	-5.8
	客数	-2.9	-1.0	6.9	-4.0	-4.7
	客単価	2.2	0.5	-1.3	-0.3	-1.2
ジフット	売上	-3.8	0.6	2.9	-2.6	-3.9
	全社	-1.9	2.3	4.8	-1.4	-3.0

業 界 情 報

●布靴も生産国が

中国からASEANへ

かつては圧倒的に中国からの輸入が多かったが、今年に入り中国輸入が減少し、ASEANからの輸入が顕著に増大しているなかでも、スポーツシューズやスニーカーなどのゴム底布靴類は、ベトナムからの輸入が中国輸入を上回るなどASEAN輸入が急増している。一方、革靴は早くからJDC（開発途上国の中でも特に開発が遅れている国々）諸国を中心に海外生産が進み、5年前にはASEAN輸入比率は43.3%、中国は23.2%。本年1月から6月まででは、ASEAN46.4%、中国15.2%と差が開いている。

ゴム底布靴については素材、パーツなど革靴以上に周辺産業の育成が必要のため、様々なリスクを抱えながらも中国に多くを負ってきたが、ここ数年、中国、台湾企業とシューズメーカーなどがベトナム、インドネシアをはじめとするASEANの生産体制を拡充、日本企業もそれに連動してASEANからの輸入を広げつつある。ゴム底布靴の輸入先は、5年前は中国が65.0%を占め、ASEANは34.4%であったが、本年1月より

6月まででは、中国33.2%、ASEAN65.9%とその差を広げ、輸入足数でも中国は24.45減だが、ベトナムは36.8%増、インドネシアも67.9%増と急増している。

●スニーカーブームの

波及効果づく

クリムを始めたとしたシューケアグッズは今年も堅調に推移している。これはシューケアにこだわりの持つ人が増えている為。

東急ハンズ渋谷店では、靴クリムが好調に推移。背景には若いビジネスマンのシューケアの意識の高まりがあるとみている。千円前後の靴クリムのほか、高級クリムも売れてきている。

銀座ワシントン本店では、昨年テレビで紹介され大きな反響があったブーツブラックのクリムが堅調に動き、靴の手入れ方法の相談も増えてきている。また、靴底のすり減りを修理するセルフリペアグッズも活発に動き始めてきた。

シューケアグッズの堅調を後押ししているもう一つの要素が、今年も続いているスニーカーブーム。これによりスニーカーのケア用品の人氣が続いている。

スニーカーの補修・補色商品。結ばないシューレースのヴァインズや先端を留めるレースパイプ等、各メーカーはこの春夏の好

調アイテムにスニーカーのケア用品を挙げている。

この秋冬に向けては引き続き、靴クリム、スニーカーケア用品、防水スプレーのほか、秋冬に多く使用されている起毛革用ケアアイテムに期待がかかる。

（シューズポストより）



一世田谷支部

世田谷支部（田中省二支部長）では毎年恒例の秋の支部親睦旅行を9月13日・14日、泊二日で、北海道函館の旅を実施した。

参加者六名は午前6時に新宿南口に集合、新しくなったバスよりリムジンバスで羽田空港へ、若干のトラブルがあり函館空港には12時過ぎに到着した。手配しておいたレンタカーを利用して、まず五稜郭へ、あいにくの小雨模様の中、タワーからの眺めは城跡が一望でき五稜郭の全体を見ることができた。続いてトラピスチヌ修道院へ車を走らせ施設を見学した。厳しい修行の様子をパネルなどで実感した。

その後ホテルリソル函館へチェックイン。ビジネスホテルの為、近くの日帰り温泉施設でくつろいだ後、夕食は市内の居酒屋

で北海道の新鮮な魚介類を堪能した。

翌日は前日悪天候のため見送った函館山へ車を走らせた。函館港は勿論、夜になると夜景に染まる街を眼下に見て、北海道の雄大さを感じた。その後、歴史的な建造物のある山の手の建造物を見学。

さらに海岸線に移動し赤煉瓦の金森倉庫群の街並みを見学、そこで新鮮な寿司で昼食をとり帰路に着いた。帰りは早めの便を利用し、夕方には出発地点の新宿へ到着した。



ここ数年はとバスのパックを利用して行っていたが、積立金も繰越金が貯まり今回の企画となった。

今回も参加者は六名と減少したが親睦を深め、想い出に残る旅行となった。

一中央支部

中央支部（井本欽勇支部長）では9月23日（金）午後5時30分より、小堤幸雄会長をお

招きして、中央区晴海「ホテルマリナーズコート東京」に於いて、支部会員11名が参加して、平成28年度年次総会を開催した。



井本支部長の挨拶に続き、小堤会長より「いつも協会の活動にご協力ありがとうございます。爆買いも下火になり、悪天候が続くなど厳しい環境の中知恵を出して頑張りましょう。」と挨拶。

森副支部長の司会のもと、議長に支部長を選出して議事に入った。平成27年9月1日より平成28年8月31日迄が事業年度となり、事業報告、収支報告、監査報告と進み、新年度の事業計画案、予算案が上程され担当者から説明の後、全ての議案は賛成多数をもって決定した。

続いての懇親会では、矢代相談役の乾杯の音頭で祝宴が始まり、レインボーブリッジの夜景を背景に、和気あいあいの中、無事総会は終了した。

ヨーロッパの動向 2016年9月 ロンドン・ミラノ

ロンドン ユーロ脱退の影響でイギリスの通貨ポンドが下落し、1ポンド140円の円高である。昨年の9月は186円、2月は168円であった。クラークスのデザート、フラビーが¥95・00で日本円で13,300円。アディダスのスーパースターが¥74・95で10,500円、スタンスミスが¥69・95で9,800円である。実際は20%の付加価値税がかかっており、私達旅行者には手数料を引いた金額が返還される。

地下鉄セントラルライン西に位置するウエストフィールドロンドンは現在増床工事中だが、2層のモールはにぎわっている。スニーカーは継続。特にアディダスが好調そうである。オープンは2008年、その間に靴専門店も入れ替わり、Foot Locker、クラークスが入店している。



ロンドン中心部のオックスフォードストリートにある百貨店、セルフリッジの靴売場は2階が紳士靴、3階が婦人靴である。スニーカーはオフスプリングというスニーカー専門店を導入し、その他にもビーチサンダルからクリスチャン・ルブタンなどの高級ブランドまでバラエティに富む品揃えである。紳士フロアにはデザート・イナードブランドのスニーカーコーナーもあり、スニーカー人気を実感する。

また地下鉄コベントガーデン近くのニールストリートにはドクターマーティン、オフイス、シュー・ソール、カンペール、ナチュラル・シューストアといった靴専門店、オフスプリング、サイズズといったスニーカーショップが集積し、ロンドンの今を感じられるエリアである。



ミラノ

中心部にはベルジェ

リオ、マリレナの靴専門店がある。ベルジェリオの方が年齢層が上で、有名ブランドが多い。レディスでは太いヒールのハーフブーツ・パンプス、フラットシューズ、それにイタリアメーカー（ホーガンやプリミエータ）のスニーカーが目立つ。紳士ではストリートチップ、ダブルモンクのデザインが多く、ボリウム感のある本底が多かった。もちろんスニーカーも多い。

マリレナのウインドウでは、ハイヒールパンプスが目立ち、カジユアル系ではローヒールくぎ打ち底といった組み合わせが多かった。またジェフリー・キャンベルのストーム入り太ヒールのハーフブーツは継続、黒のハーフエッジニア、ワークブーツ、サイドゴア、ドクターマーティンといったカジユアルブーツが提案されている。スニーカーでは装飾の入ったカジユアル系、スリッポン系やインヒールスニーカーもいくつか提案され、スポーツブランドではディアドラ、サウコニーが並んでいた。

メンズでは本底の厚いドレスシューズ、ソフト感のあるハーフブーツ、スニーカーはモスチーノ、バーク・ビッケンバーゲ、プリミエータ、ポール・スミス、ディアドラ、サウコニーといったブランド構成。日本の靴専門店よりスニーカー

の導入に積極的だ。マリレナの向かいには、フットロッカー。ミラノでも人気を集めている。



MICAM

レディスは、エレガンスはピンヒールの高寸、カジユアルはフラットソール、ウエッジソール、太ヒールの演出と大きく2つに分かれている。メンズはあまり変わっておらず、発注しにくいとの声も聞く。スニーカーは相変わらず多く、イタリアのエレガンス系からスペインのカジュアル系まで幅広い。日本人バイヤーはボリウムゾーンの40〜50ユーロ（売価にすると2万円から2万5千円位）に注目し、オーダーしていたようである。

今回からTOP FASHIONというゾーンに伊勢丹が出演している。フラットシューズ+マジックで自由に貼れるデザインが好調だったようだ。今後に期待したい。

百貨店閉店 相次ぐ

全国で百貨店の閉店が続いている。この年で10店舗が閉店したり閉店を決めている。北海道旭川の西武旭川店が9月30日に閉店、2009年に丸井今井旭川店が閉店しており、北海道北部から百貨店が姿を消した。三越伊勢丹ホールディングスも9月に三越千葉店と多摩センター店の閉店を決めた。

原因として、訪日観光客の爆買いの勢いが弱まったこともあるが、専門店やショッピングモール、ネット通販に客を奪われたことが大きい。

消費者の買い物の選択肢は大きく増えている。

また、消費者が低価格志向を強めていることも「因だ」。

百貨店は消費者のニーズを十分にとらえきれていない。

自ら商品を開発し、販売戦略を立てる人材が少ない、などで売り場に特色がない、との指摘もある。

この苦境の背景には、過去に売り上げを支えた「中間層」が細っている影響もありそうだ。所得が十分に増えないか、増えても将来不安から貯蓄に回している消費者が多いとみられ、洋服など不急の支出が抑えられている。

(読売新聞)

理事会・支部連絡会

だより

平成二十八年九月二十三日(金)
午後一時半、西村記念ホール

出席者26名

小堤会長の「本日は、足元が悪い中、お集まりいただきありがとうございます」との挨拶。シンエイ民事再生に関して、浅草では中堅の企業に影響があるのではと心配されています。我々小売りも直接の影響ではないと感じますが、悪天候や景気の影響で、良くありません。売り上げは勿論ですが商品の上りも悪く環境が厳しくなっております。その中コンビニや大手小売りの再編が進んでおります。今後、自社を維持してゆくため、一部の店舗を貸すなど新たな発想で臨む必要がありそうです。

また、本日より病氣療養中だった、佐宗専務理事が参加できるように、喜んでおります。更に、その間代行を務めて頂いた矢代相談役には感謝申し上げます。」と挨拶。

続いて、佐宗専務理事より「心配をおかけいたしました、今までのように務めさせていただきます。よろしくお願いいたします。」と挨拶。一同拍手で歓迎した。

司会の松戸副会長より、本日の議題はすべて報告事項の為、矢代事務局長代行にお願いした。

一、「靴の記念日」お買物券

回収途中経過について

お買物券の回収は、本日現在で228枚、発行が300枚です。回収率は76%となった。

又、応募葉書は4173通、前年が3494通だったので応募の昨対比は119.4%となった。

二、既得者勉強会結果報告

8月25日に開催いたしました、SF既得者勉強会は講師に鈴木信行氏にお願いし行った。

(二面参照)

三、防災用品配布について

ガンバの会からの提案で実施した防災用品の配布は9月12日より飲料水と防災グッズを別便で発送しております。防災に備え有効にご利用ください。一部で不足もあつたようで調査し再発送をいたします。

四、FHAよりシューフィッター養成講座合格状況報告について

この講座はFHAに委託をして進めておりますが、通算で当協会から25名が受講しておりますが、資格を取った方は5名と少なくなっております。理由には問題集の回答の提出が無い、足型計測の数が不足しているなど

の理由。

本人には連絡をするなど、積極的に出すよう指導する。

五、10月のシューフィッター

養成講座募集締め切りについて

10月26日(28日)に養成講座が開催される。9月20日を締め切りとします。希望者は至急事務局まで連絡を。

六、国・都からの

補助金・助成金について

この件は知識が乏しい部分です。この後専門家に説明を頂きます。是非お聞きください。

(二面参照)

七、その他

栗原(茂)副会長より業界の情報伝えられた。

8月の下旬から売り上げの低迷が続いている。「アマガサ」を例に、経常利益を見ると、昨年は1億7千万円に対し今年は一千万円に修正されている。また、小売り部門の既存店の売り上げも3月から8月まで、各月とも昨対を15%以上落ちていた。チョコダ、ABCマートも業績を落としている。更に百貨店では爆買いも終息し厳しい状況になっている。ラオックスでは免税を中心に展開しているが、5月からは前年比が極端に悪くなり、5月は44%、6月が49%、7月が44%、8月が53%のマイナスと大きく落ち込んでいる。理由

としては中国の関税のシステムが変わり厳しくなった。また、国内の景気も、想像以上に低迷していて、これが原因として考えられる。

続いて川上相談役より、毎年行っている親和会総会の会場を南風荘から別のところも検討

したいとの提案があった。

矢代代行よりEUとの貿易交渉について、説明があった。TPPが米国の関係で不透明になつていますが、EPA(EUとの貿易交渉)はかなり進んでいるようです。予想より早く発効になることも考えられます。

東京都中小企業景況調査 [8月]

業 況：2か月連続で改善
見通し：4か月ぶりに上向く

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	8 月		悪い	良い
875	374	42.7%	悪い	良い	-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		今後3か月間見通し(当月比)	
対象数	回答数	回答率	8 月		悪い	良い
875	282	32.2%	悪い	良い	-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…28年9月)

▶ 全体的な業況

良 い 0.0%
悪 い 80.0%
変わらず 20.0%

▶ 売上げ

前月比 増えた 40.0%
減った 50.0%
同じ 10.0%
前年同月比 増えた 0.0%
減った 70.0%
同じ 30.0%

▶ 販売価格は前月比

騰貴した 10.0%
下落した 0.0%
同じ 90.0%

▶ 販売経費は前月比

増えた 10.0%
減った 10.0%
同じ 80.0%