



一般社団法人
東靴協会
千代田区鍛冶町1-6-17
〒101-0044 ☎(3252) 5656
(7月号)

一般社団法人東靴協会

第五回 定時総会開催

平成29年6月15日(木)午後2時より 西村記念ホールに於いて定時総会が左記の通り開催された

司会の松戸副会長より、定足数の確認(本人参加者19名、委任状49名、計68名で定足数を満たし総会は成立)の後、栗原昭宣副会長が「一般社団法人として5回目の定時総会を開催します。慎重なご審議をよろしく。」と挨拶、続いて小堤会長の挨拶があった。

総会の前に、3名の方の永年勤続者の表彰を行った。(別項)

続いて定款により議長に小堤会長を選出し議事に移った。議長は議事録署名人に浅草支部長の小澤氏と練馬支部長の藤田氏を推薦し、場内に諮り承認され、議事に入った。

第一号議案

平成28年度事業報告書

承認の件

事務局の佐宗専務理事より資料に基づき詳細な説明を行った。

第二号議案

平成28年度収支決算書

承認の件

事務局の田中早映子氏より資料に基づき各会計科目ごとに詳細な説明を行った。

続いて監査報告を常任監事の梶泰和氏より、「会計は適正である」と報告があった。

議長は一号議案、二号議案の質疑を求め、異議無く満場の一致で承認された。

第三号議案

平成29年度事業計画案

承認の件

事務局の佐宗専務理事及び田中早映子氏より資料に基づき詳細な説明を行った。

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

第四号議案

平成29年度収支予算案

承認の件

事務局の田中早映子氏より資料に基づき各会計科目ごとに詳細な説明を行った。

議長は三号議案、四号議案の質疑を求め、異議無く満場の一致で承認された。

第五号議案

その他の件、合同ビル・日東合同ビルについて

当協会と藤和建物が所有している表記のビルについて藤和建物より持ち分を売却したい旨の話を頂いている。会員の皆様の財産ですので安易に結論は出さず、先方の会社や状況内容などを調査し、慎重に進めていきたい。今後の交渉などを会長以下執行部にお任せいただきたい。と要請した。

場内に諮り満場一致で執行部に任せる件は承認された。

第六号議案

理事・監事選任に関する件

議長は役員改選年に当たるとして、選考委員に川上氏、清水氏、

挨拶。

続いて共助会の総会として、事業報告、収支報告を、事務局の田中早映子氏より説明。

繰越金の利用として、会員へ防災グッズの配布を行った旨の説明があった。

その後、協会顧問の江原税理士より、法人税の実効税率などためになる話を聴けた。

恩田理事より小堤氏に対し、長い間のご苦勞をねぎらった上、「長い時間でしたが議事の進行も順調に進み協力ありがとうございました」と閉会の挨拶があり、総会は無事に終了した。

☆永年勤続表彰者名
今年度は次の3名が永年勤続の表彰を受けた。

佐藤利明・シカゴ靴店(12年)
手島有紀・キング堂靴店(17年)

荻野紀子・キング堂靴店(12年)
(敬称略)

★投稿募集★

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

靴業界の流れと現在の課題

靴業界は1970年代のロングブーツのヒット、1980年代のDCブーム、また円高、バブル経済の影響で1989年にはチヨダ靴店(現在のチヨダ)の売上が1,000億円を突破した。1990年代はバブル経済の崩壊、1995年には阪神・淡路大震災により長田地区が大きな影響をうけ、それ以降革靴の輸入が加速した。2008年のリーマンショック後は合皮の低価格商品が急増し、2011年には東日本大震災が起これ、2012年には革靴の輸入数が3000万足を越えている。

このように発展してきた靴産業だが、この数年、特に婦人靴業界の不振が言われて久しい。2016年のシンエイ、そして靴小売でもアカクラが民事再生法の適用を申請するなど、今まで考えられなかった事態が起こっている。

当協会でもピークには1000店を超えた会員数が、123にまで激減した。その原因は、
①グローバル化による輸入商品の増加と国内生産の減少
②人口構成の変化による嗜好

の変化

③ ショッピングセンターの新設や車対応店舗の拡大による売場面積の拡大

④ アパレル店などの異業種での取り扱い

⑤ 業界外からの新業態の進出

⑥ スポーツ業界からのレディースマーケットへの進出

⑦ インターネット販売の拡大やそれによる価格の乱れ

⑧ 経営者の高齢化

その理由は左記の通り

① 大ロットで発注できるチェーン店に対し、小規模店では価格、利益面で対抗できなくなった。また、1980円という価格が普通になり、客単価が下がってしまった。

② 団塊世代が70歳を越し、その上のコンフォート世代の購買力が落ちたが、業界として団塊世代や団塊ジュニア世代に対しての提案が不足した。

③ 車でのショッピングが生活にとけこみ、駐車場の不足している在来型商店街へ足が向かなくなった。

④ 当初は革靴が中心にあったが、ケミカルに扱いが移り、それに伴いサイズ表示からSML、LL表示となり、フィッティングが軽視され

るようになった。靴だけを買うより、上下で提案されるようになり、靴単体で買う習慣が薄れた。

⑤ フィットフィット、ヒルズアヴェニューなどのウエッジヒールを使った40〜60歳向けの専門店や、3D計測したオーダーシューズを9900円からという価格で提供するキビラなどが出てきている。

⑥ 2014年ごろからのニューバランス、ナイキのスニーカーブームは主に女性に向けた提案であった。またインポートシューズではトリバーチ、レペツがその後のフラットシューズのブームにつながっていた。

⑦ 靴を中心としたEC(ネット通販)であるロコンドは「21日間返品・サイズ交換・送料無料」で集客し、返品無料で買ってから選ぶというスタイルを定着させた。

しかし17年2月期の返品率は33%といわれているが、どのように利益を出しているのだろうか?

次回回、これらに対する対応を考えてみたいと思う。

(栗原会長)

新役員名

第5回定時総会において左記の通り平成29年・30年度の新役員が決定した。

(一) 内は支部名

○会長 栗原 茂

(株)イケダヤ靴店 (下谷)

○副会長 松戸 福治

(有)松戸靴店 (中央)

○副会長 栗原 昭宣

(株)大塚屋商店 (神田)

○副会長 梶 泰和

(株)シカゴ靴店 (浅草)

○常務理事 恩田 勝彦

(株)オンダクツミセ(池袋)

○常務理事 東條 英樹

(株)ワシントン靴店(中央)

○常務理事 兼松 孝次

(株)かねまつ (中央)

○常務理事 高橋 郁夫

(株)ダイアナ(株) (中央)

○常務理事 須藤 教夫

(有)ストウ靴店 (新宿)

○常務理事 矢代 健二

(株)銀座ヨシノヤ (中央)

○理事(相談役) 小堤 幸雄

(株)キッド (豊島)

○理事 吉田 弘

(有)ミクラヤ靴店 (青葉)

○理事 森 嘉明

マルヨシ靴店 (中央)

○理事 岡本 圭司

(株)フタバヤ靴店 (中央)

○理事 伊東 昇

三井(株) (新宿)

○理事 高橋 清徳

(株)シュー・パブ (中央)

○理事 小澤 武彦

小澤靴店 (浅草)

○理事 木内 二郎

(株)大和靴店 (青葉)

○専務理事 佐宗 秀行

(二社) 東靴協会 (神田)

○常任監事 田中 省一

タナカシューズ (世田谷)

○監事 青木 隆史

(株)アオキ (新宿)

○顧問 清水 岩男

(有)清水屋靴店 (新宿)

○顧問 井本 欽男

井本靴店 (中央)

○顧問 川上 久和

カワカミ靴店 (杉並)

○相談役 矢代 裕夫

○事務局長 佐宗 秀行

事務局 田中早映子

事務局 藤澤夏絵

TEL 03-3252-1565

FAX 03-3252-1565

(以上・敬省略)

栗原茂新会長挨拶

ただいま会長というご指名をいただいた栗原茂です。大変な名誉であると同時に本当に気の引き締まる思いでいっぱいです。6年間会長を務められた小堤前会長のようにはいかないと思いますが、皆さんのご協力をいただいて、協会運営をしっかりと行っていきたいと思っています。

私が東靴協会に参加させていただいたのは、平成17年(2005年)4月5日の東青会だったと記憶しています。それからまだ12年ですので、わからないこともたくさんあります。何か気がつかれたことがあれば、是非アドバイスを願います。

さて、東靴協会の会員数は1000社を超えていたと聞いていますが、現在は120社ほどになっています。バブル景気からの失われた20年、そしてリーマンショック、そして現在の婦人靴業界の不振と業界をとりまく環境は厳しさを増すばかりです。

しかし、業界内でも頑張っている会社はあります。更生会社であったアサヒコーポレーションは、今年の4月に

アサヒシューズとして生まれ変わりました。それは日本製にこだわり、「いつまでも健康で歩ける快適な靴を通じ、信頼される企業であり続けたい」という願い。そして、その目標のために、コストの合わない大型店向けの商いの縮小という決断をしています。

今大切なのは、大きな環境の変化にどのように対応していくか、ではないでしょうか！

お客様は大きく変化しています

① 年齢構成の変化

人口減少が言われていますが、それよりも顧客の年齢構成が重要なのではないのでしょうか？コンフォート世代は高齢化し、戦後生まれの団塊世代は既に70代に入っています。その世代は学生時代にコンバースを履き、ジーンズをはいた世代です。それこそ祖母、母、孫の3世代が同じニューバランスのスニーカーを履くという時代が訪れています。

また、若い世代は物欲がないと言われています。

その人達に何を提案していくか？大きな課題です。

② 商品の変化

2016年の婦人靴は昨対比パンプス76%、サンダル67%、ブーツ72%と不振、カジュアル115%、スニーカー109%が成長とカジュアル化が進んだ1年でした。消費者のカジュアル志向、疲れない、履きやすい靴への傾向が強まりました。

③ 買い方の変化

インターネットの普及によりネット通販が普及し、アメリカではショッピングセンターには空きが目立つようになり、大型店、専門店の閉店が進むと共にアマゾンが躍進しています。

供給先の変化

① メーカー自らのホームページによる直販が進んでいます。アマガサの売上高の70%は直営店、インターネット通販の売上です。

② ナイキの売上高2倍計画のポイントがレディスマーケットの強化です。そしてスポーツシューズの拡販についても、靴店というよりセレクトショップ、百貨店への拡販が続いています。

③ 国内供給体制の脆弱化も進み、シンエイの倒産、中小卸の廃業が進んでいます。

このような状況をふまえ
今後やりたいこと！

① とりあえず会員全体のホームページを作る。地名、靴でヒットするようなページをつくる。矢代さんのご努力で作られた「日本皮革産業連合会」の会員用ホームページを活用する。

② どうやったらいいかわからない店、オーナーが多いので、水飼先生の臨店診断を行い、会員店を回ってみたい。

父の栗原孝が倒れたのが、1996年12月25日でした。大変なご迷惑をかけましたが、それから20年が経ち、私も65歳になりました。本当にうれしくお願ひいたします。

自分の店が好きになる！

○品揃え

あなたのお店近くの大手靴チェーンがあれば、商品量や価格では勝負できません。単独店は品ぞろえに特化すべきです。

ファッションが好きなたは、あなたの好きなスタイルやカラー、サイズにこだわってください。

足の悩みに応えたいあなたなら、コンフォートシューズや高機能インソールなどをそろえて、足の悩み相談まで対応しましょう。

フットケアに興味があるあなたは、リフレクソロジー(足裏健康法)やフットケア用品のラインアップでは、他店に引けを取らないようにします。

○接客

専門店は接客が命です。

フィッティング技術の習得は必須ですが、その前に身だしなみから見直しましょう。

部屋着の延長のような恰好はNGです。当たり前のことですが、お客様が入ってきたら、明るい声で「いらっしゃいませ！」「こんにちは！」「くらの、挨拶はすべきでしょう。昨今、お客様に自由に見てもらおう、という事が風潮になっていますが、タイミン

グの良い、お声がけは無くてもならないものです。

○お店づくり

最後にお店作りですが、ブティックのように飾り立てる必要はありません。

まずは整理整頓。空箱を店内に積み上げたり、床にホコリがたまっていたり、POPが色あせていたりしていませんか？自分の店を好きになる。是非実行してみてください。

(FWより)

理事会・支部連絡会

だより

平成二十九年六月二十三日(金)
午後二時、西村記念ホール

出席者24名

松戸副会長の司会で開会。
栗原新会長より、新会長として、自己紹介と抱負などを交え挨拶(別項参照)の後、議事に移った。

一、夏期レクリエーションについて

松戸副会長より8月22日(火)に実施する夏期レクリエーションについて説明。7時半に神田を出発し、アサヒビール神奈川工場見学、丹沢ホテル時之栖(ときのすみか)、御殿場平和公園などの見学コースの説明がなされ、参加の要請を行った。

二、委員会メンバーの承認について

佐宗専務理事より6月15日に行われた総会において、平成29・30年度の新役員が決定し、発表された。(別項参照)

三、中堅社員研修について

栗原(昭)副会長より表記研修会は8月8日(火)午後1時より5時まで開催する。内容は「ディスプレイの基礎」

として蔵前の株銀座ヨシノヤ様のショールームをお借りして業界誌等で活躍の椎野伝一先生にお願いする、と説明し、多数の参加の要請を行った。

四、「靴まつり」の実施について

田中氏より9月1日より行う靴まつりの概略について説明。

今回も日本靴小売商連盟主催で全国展開する。方法は例年通り、応募はがきを参加店舗で配布し応募してもらう。10月24日に抽選会を行い、500名に発行店舗で利用できる五千円のお買物券の当選者を決定する方法で行う、と説明。

五、シューフィッター既得者勉強会開催について

佐宗専務理事より、表記勉強会は8月30日(水)に開催、講師には日本靴小売商連盟・FHAシューフィッター講師の木内二郎氏が担当して「足型計測」について行われる。新しい計測ポイントなどを盛り込み、開催される。受講希望者の要請を行った。

六、その他

佐宗専務理事より今後の予定の報告があった。また、本日3時より、消費者庁表示対策課景品表示調査官 山崎敏崇氏による「景品表示法」の講習会を開催する。

多数参加するよう要請した。

業界情報

近年SCなどで目にするまぼの店舗に注目をしてみよう。

フィットフィットは2007年に創業したドウクラッセの婦人靴専門店部門である。店舗は現在47店。東京・関東圏を中心に北海道から九州まで、今後は今迄のファッションビル、ショッピングセンターから百貨店内への出店が増える。

商品は5センチ位までのウエッジヒールが中心で、昨年に発売したポインテッドラストは特に好評で、4月まで5万5000足売れたという。ターゲット層は40から60歳。価格帯は1万円前半の買いやすい価格帯で、客単価は12,000円から14,000円。アイテム数は春夏、秋冬とも約40で展開。ドウクラッセの経営モデルは粗利50%、利益15%だという。

売上は26年1月期が28億、27年1月期は38億、28年1月期が41億と順調に推移している。ただし帝国データバンクによれば、純利益は26年1月期が6,158万円の黒字だった。

だが、27年1月期は1億2,510万円の赤字、28年1月期は9,257万円の赤字である。29年1月期はポインテッドラストのヒットがあり、好成績が期待される。コンフォートシューズに変わる、この年代に向けた新商品の提案を期待し注視していきたい。

会員計報

近藤 芳雄氏

北支部・元支部長

平成二十九年七月五日

享年六十八歳 肝臓がん

東京都中小企業景況調査(5月)

業況：わずかに悪化
見通し：横ばいで推移

卸売業			業況			
対象数	回答数	回答率	5月		今後3か月間見通し(当月比)	
			悪い	良い	悪い	良い
875	392	44.8%	-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	5月		今後3か月間見通し(当月比)	
			悪い	良い	悪い	良い
875	292	33.4%	-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…29年6月)

全体的な業況		
良い	0	0.0%
悪い	8	88.9%
変わらず	1	11.1%
売上げ		
前月比		
増えた	1	11.1%
減った	6	66.7%
同じ	2	22.2%
前年同月比		
増えた	1	11.1%
減った	6	66.7%
同じ	2	22.2%
販売価格(前月比)		
騰貴した	0	0.0%
下落した	1	11.1%
同じ	8	88.9%
販売経費(前月比)		
増えた	1	11.1%
減った	1	11.1%
同じ	7	77.8%