

靴小売業売上高上位50社

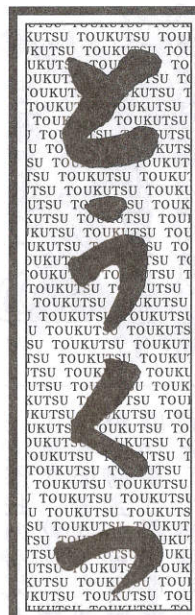
Shoes Post Weekly より

順位	企業名	本社所在地	売上(百万円)	前期比(%)	従業員(人)	店舗数
1	エービーシー・マート	東京・渋谷区	178,930	102.7	8,129	938
2	チヨダ	東京・杉並区	103,290	95.2	1,445	1,055
3	ジーフット	東京・中央区	102,224	98.4	5,545	887
4	ダイアナ	東京・渋谷区	15,958	95.3	559	99
5	シューマート	長野・長野市	11,773	96.8	600	35
6	東京靴	島根・松江市	10,743	98.8	604	38
7	ダブルエー	東京・渋谷区	10,001	121.8	459	90
8	神戸レザークロス	兵庫・神戸市	9,998	84.4	450	75
9	ニッカ	千葉・浦安市	9,739	102.4	614	77
10	つるや	愛媛・松山市	9,432	105.6	820	115
11	かねまつ	東京・中央区	8,580	88.2	444	61
12	タケヤ	東京・立川市	7,900	95.2	580	136
13	モード・エ・ジャコモ	東京・港区	6,363	決算期変更	290	100
14	銀座ヨシノヤ	東京・台東区	6,096	95.1	353	121
15	おく田	岐阜・岐阜市	5,296	102.3	200	54
16	ジェイ・ビー	大阪・大阪市	4,676	99.3	490	80
17	靴のホッタ	愛知・清州市	4,434	103.2	430	48
18	ワシントン靴店	富山・富山市	4,166	109.6	220	30
19	アマガサ	東京・台東区	3,794	95.4	148	35
20	ワシントン靴店	東京・港区	3,723	95.0	148	32
21	マレーマレー・ジャパン	兵庫・神戸市	3,329	106.0	250	46
22	フィットハウス	岐阜・可児市	3,273	88.5	669	30
23	テゾカ	宮崎・宮崎市	2,888	103.2	200	33
24	ショービ	静岡・浜松市	2,586	113.2	310	41
25	fitfit	東京・世田谷区	2,320	決算期変更	240	53
26	靴の尚美堂	鹿児島市	1,951	97.1	114	26
27	ビーンズ	福井・福井市	1,740	102.2	150	26
28	ミハマ商会	神奈川・横浜市	1,719	99.5	50	16
29	ノーフォール	千葉・千葉市	1,700	93.9	60	17
30	シュー・パブ	東京・港区	1,600	76.2	140	21
31	鈴忠	東京・豊島区	1,212	94.3	48	8
32	マリング商事	大阪・大阪市	1,176	82.8	65	12
33	橋文	青森・八戸市	1,108	94.1	53	4
34	東北リーガルシューズ	千葉・浦安市	1,034	96.5	65	10
35	ダイアナニューエスエイ	東京・渋谷区	1,029	106.4	35	7
36	AKAISHI	静岡・静岡市	1,014	107.8	40	3
37	村田全商社	群馬・前橋市	949	122.8	80	17
38	メルヘン	北海道・江別市	948	95.4	20	6
39	千足屋	山形・山形市	880	97.8	38	6
40	神戸シュートレーディング	兵庫・神戸市	878	6.5	125	35
41	まつや	和歌山市	835	100.6	42	7
42	ジェリコ	大分・中津市	811	98.9	77	23
43	QRC	兵庫・神戸市	800	100.0	45	8
44	タウン・タウンシューズ	岡山・岡山市	694	96.4	61	13
45	つるや	高知・高知市	681	100.1	50	8
46	オカヘイ本店	和歌山市	660	95.0	51	7
47	サンテングヤ	福岡・久留米市	650	86.7	30	5
48	シューズモリ	岩手・盛岡市	600	107.1	30	9
49	イバラキヤ	大阪・高槻市	587	94.5	32	7
50	ミタキヤ	広島・広島市	570	103.6	25	7

本年より各週発行となり誌名も Shoes Post Weekly (旧シューズポスト誌) となった

た1月1日号に、昨年の直近決算データを基にした靴小売商の売上高ランキングが掲載

靴小売業売上高上位50社ランキング



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

されていた。
同紙によると「厳しい商況を反映し増収企業は半数を割る」としている。
前年度よりも増収となったのは50社中21社、スニーカーブームの沈静化後の販売不振を象徴する結果となった。
また、上位3社では2社が減

収となった。
売上高10億円以上の中堅企業で2ケタ伸長したのは、2社にとどまった。
16・17年度は婦人靴業界に大きな変化が起きた。婦人靴小売りの卑弥呼は16年3～5月に事業再生ファンドのリサ・パートナーズが設立したHSHが実施したTOBにより、リサ・パートナーズの完全子会社となった。
また婦人靴卸大手のオギツは、ラオックスの傘下になっ

た。ラオックスは15年にモード・エ・ジャコモを買収、16年には婦人靴卸大手のシンエイおよび新興製靴工業も取得し、17年7月にはこの2社を合併。婦人靴の製造、卸から小売りまでを網羅する一大グループとなっている。
節約志向や低価格指向にさらされている婦人靴業界は厳しく、特に既存の婦人靴専門企業に大きな打撃を与えている。

新年交流会

1月25日の役員・理事会終了後、平成30年の新年交礼会が行われた。

司会の松戸副会長の開会に続き、栗原会長の音頭で元気に盃を挙げ、新年懇親会に移った。

各テーブルでは、昨年の景況や初売りの状況等、今年も厳しい環境になりそうだななど話題になっていた。ワンダフルの成年ということで、希望をもって頑張りましょうと話が弾んでいた。



世田谷支部

世田谷支部 (田中省一支部)

長)では1月14日(日)午後6時より下北沢「大庄水産」に於いて総会及び新年懇親会を開催した。

山中幹事の司会で進行し、支部長が「前支部長の依田氏が亡くなつてしまひさみしくなりました。参加者が減少してはいますが、地元で行うので多数参加してほしい。秋には恒例の親睦旅行も企画いたしますので是非ご参加ください。本日の議事進行がスムーズに運びますよう、ご協力下さい。」と挨拶した。続いて支部長を議長に選出し、議事に入った。

平成二十九年度の事業報告・収支報告・監査報告。続いて平成30年度の事業計画・予算案が上程され、すべて原案通り承認された。その後、懇親会に移り、和気あいあいの中、「皆も高齢になりましたが、体を大切に頑張りましょう。」など話が盛り上がり親睦を深めた。

中央支部 (松戸福治支部長)では1月25日午後5時より「銀座らん月」において新年懇親会を開催した。

支部長の活気あふれる挨拶に続き、乾杯に移った。

参加者は、支部員5名のほかに協会から小堤前会長、梶副会長、岡本理事の3名が来賓として出席し、合計8名で

中央支部

真冬の女性ファッションの定番だったブーツが、過去のものとなりつつある。

通勤用やフォーマルな行事向けに、一定の買い替え需要が見込める紳士靴やパンプスに比べ、ブーツは流行に左右されやすい。

店頭は減っている

1990年代後半から2000年代にかけては、20〜30代の女性を中心にロングブーツが絶大な人気を誇り、ミニスカートやショートパンツと合わせて履くニーハイブーツもヒットした。

2010年頃には、「UGG(アグ)」を筆頭とするムートンブーツが幅広い層の支持を得てヒットした。

ブーツが売れない？「履きやすさ」重視の逆風

前会長より「日頃は協会の運営に多大なご協力をいただき感謝いたします。本年は良い年となるよう、頑張りましょう」とあいさつ。

懐石日本料理に舌鼓をうち、和気あいあいの中、長年にわたり活躍をいただいた井本前支部長を慰労する発言も多く、懇親会は盛り上がった。

最後に全員で井本前支部長に敬意と感謝を表し和やかな中、会はお開きとなった。

だが、数年が経つとそれらも次第に落ち着き、その後もショートブーツなど流行商品は出たものの、かつての勢いを取り戻すには至らない。

ブーツが売れない理由の一つは、5年ほど前から続くスニーカーブームだ。ファッションのカジュアル化に加えて、ウォーキングやトレッキングの人気の相まって、若い女性や中高年世代の間でも、スニーカーで街を歩くスタイルが広く浸透してきた。こうした流れの中、スポーツ庁も健康増進のため「スニーカー通勤」を推奨するプロジェクトを今春から始動する。

矢野経済研究所の調査によると、国内の靴・履物小売市場は過去10年間、1兆4000億円前後をほぼ横ばいで推移してきたが、内訳を見ると、2005年度は市場全体の32.1%を占めていた婦人靴が、2015年度には24.75%に減少。一方、スポーツシューズの構成比は10年間で32.8%から43.8%にまで拡大している。婦人靴がスニーカーの勢いに押されている。

「履きやすさ」が重要に
スニーカーブームの影響も受け、最近は婦人靴の中でも「履きやすさ」を重視する傾向が顕著になった。「昔、ファッションは我慢と言われてたが、今は楽な履き心地が求められる。見た目はパンプス

でも、スニーカーのような履き心地を実現した商品は婦人靴の売れ筋となつていく。」(ジーフットW氏)

シュープラザや東京靴流通センターを運営するチヨダが2017年に2月に発売したオリジナル商品「フワラク」は、パンプスに柔らかな中敷きクッションを入れるなど、楽に歩ける機能性を追求し、ヒット商品となった。

ジーフットでも「楽に履けてきれいに見える」をコンセプトに各種のデザインをそろえた「らくらくビューティー」が好調に推移している。

これらのパンプスが婦人靴売り場で存在感を高める一方、足を覆う面積の広いブーツは、楽な履き心地を求める消費者ニーズと合致しづらい点も、伸び悩みの一因となっている。もちろんブーツの流行が完全に消えたわけではなく、トレンドへの感度が高い一部の層では、ニーハイブーツなど人気が復調する兆しもある。ただ、市場全体では、履きやすく疲れにくい機能性を重視する傾向が強まっており、ブーツ復活への道筋は当面見えそうにない。

(東洋経済HPより)

★投稿募集★

身近な出来事、業界のこと、旅の思い出など皆様からの投稿を、お待ちしております。

安易な「ウォーキング」が あなたの老後を破壊する



寝たきりが嫌ならダイエット、体力づくり、ストレス発散……。その目的は様々だが、とにかく日本人はウォーキングが大好きだ。しかし、その効果を盲信してしまうと、生活に重大な影を落とすかもしれない。

○軽い膝の痛みが大事に

近年、日本のウォーキング人口は増え続けている。2016年度には、4500万人を超え、過去20年で2倍になった。特に若年層に比べ、年齢層が高いほどウォーキング人口は多く、週1回以上のウォーキングが習慣になっている60歳以上の高齢者は約半数に上る。

「歩けば健康」……そう信じて疑わない人は多い。1年半前に勤めていた不動産会社を定年退職して以来、ウォーキングを日課にしていたSさん(65歳)もその一人だった。

「会社勤めをしていた頃は、外回りの営業で、日中は革靴の底が擦り減るほど歩き回っていましたし、身体は良く動かしていたほうだと思います。」

ただ、仕事を辞めた途端に、家の中で横になってテレビを見る時間が増えた。腹周りも気になり始め、このままではいけないと思い、1年前から、1人でも気軽にできる運動としてウォーキングを始めました。

始めてから2か月ほどで、お腹の肉は落ち、「歩く」とこの効果を実感。Sさんは、歩けば、歩くほど健康になると思い込み続けていた。

ところが、始めて半年くらい経った頃、膝に軽い痛みが出始めた。早朝のウォーキングは生活のルーティーンになつていたし、奥様からは無駄な贅肉が落ちたと褒められたりし、健康のためと信じ続けていた。

しかし、痛みが出始めてから3か月後、ついに我慢できなくなり病院で診察を受けた。

そこで深刻な「変形性膝関節症」を発症していることが分かった。すでに少しの距離でも歩くことが億劫になるほど、膝の損傷は重いものになつていて、一日の大半を自宅のベッドやソファで過ごさざるを得なくなった。

○これが「正しい」歩き方

健康になりたいという一心で始めた運動のせいで歩けなくなる。皮肉な話だが、このようなケースは珍しくない。

ウォーキング関連の多くの著書を持つ東京都健康長寿医療センター研究所・運動科学研究室の青柳幸利氏が警鐘を鳴らす。「仕事をリタイヤした方が、運動不足を気にして、『この程度の運動なら俺にもできるだろう』と、ウォーキングを始めるケースは極めて多い。ここには大きな落とし穴があるのだ。ウォーキングで膝を悪くする原因の多くは「歩く姿勢」にある。たとえば「猫背」。年齢を重ねるにつれて、大腿筋や腹筋、背筋などの筋力が衰え、前傾姿勢になつてしまう人が多い。こうした猫背状態で歩き続けてしまう。

猫背だと、身体全体の重心が前にいき、自然と腰が引けてしまう。腰が引けると、必ず膝が曲がります。正しいウォーキングには足が着地するときに膝が真っ直ぐになっていること、又かかとから着地してつま先で蹴って歩くことが必要。しかし、猫背のままだと、どうしても膝が曲がつてしまい、負担がかかる。

最初は大きな痛みではないと思っても、長いスパンでダメージが蓄積してしまつと、歩けなくなってしまうことも多い。誤った歩き方を続けていると、膝の軟骨が大きく擦り減つてしまい、骨と骨が直接ぶつかるようになり、激痛が生じる。若いころは休養で軟骨も回復しますが、高齢になるとそうはいかないのだ。こうなると、膝の痛みをこらえて過ごすか、人口関節を入れるかになる。このようなことを避けるため、正しい姿勢で歩くには、まずはお腹を意識し、力を入れる。そして、胸の上側の筋肉が軽く緊張する程度に肩甲骨を引く。最後に骨盤を少しだけ、前傾させると伸びた理想の姿勢となる。

○歩きすぎて免疫力低下

運動をしなければ意識で歩きすぎている人は多い。日常生活の中でも運動はできている。ウォーキングばかりに時間を割くと運動過多になつてしまう。過度の疲労から免疫力低下を引き起こし、ウイルスや細菌などの抗原を撃退できず病気になる。ウォーキングもほどほどに。(週刊現代より)

業界情報

アマガサの新社長に

永井秀樹氏が

婦人靴卸のアマガサは1月31日付けで、永井秀樹代表取締役副社長が代表取締役社長に就任した。永井氏は昨年12月8日付けで、取締役から代表取締役社長に昇格している。なお、天笠竜蔵社長は1月31日付けで退任。

今回の異動の理由は、前期までの業績(18年1月期の売上高は前期比9.6%減)、および今期見込みの業績不振を受け、その経営責任を明確にし、経営体質の刷新を図るもの。

オークラ

破産手続き開始決定

婦人靴製造・販売の(有)オークラが、17年12月6日に東京地方裁判所より破産手続き開始の決定を受けた。1976年に設立した婦人靴製造・販売業者。都内の専門店、パレルメーカー、卸業者向けにOEM生産をおこなうほか、自社ブランドも生産していた。11年5月期には売上高約1億7千万円を計上していた。販売状況の悪化で返品などが在庫が膨らみ事業継続が困難となった。負債総額は約2億3500万円。

理事会・支部連絡会 だより

平成二十九年十二月十九日(火)
午後二時、西村記念ホール

出席者25名

松戸副会長の司会で開会。

栗原会長が「早いもので6月に会長を受けて本年最後の理事会となりました。この間、業界はかなり厳しいものがありシンエイやオギツがラオックスの傘下に入った。後半はスニーカーも影を落としナイキの売上げも低迷しております。AIの進歩で変化する職種など今後予想のつかない展開もあるかと思ひます。人とのコミュニケーションはAIにとつて得意な部分です。接客のコミュニケーションを武器に頑張りました。う。」と挨拶の後、議事に移った。

一、平成30年度生命共済の件

三井住友海上あいおい生命と代理店の東時から「加入者の高齢化、新規会員の減少など毎年加入者が減っております。一定の基準に達しないと保険料も上昇してしまいます。ぜひ加入の増進にご協力ください」と説明した。

この生命共済は加入者100名以上(現在122名)、保険金総額2億円以上(現在2億1千700万)となつていて厳しい状況です。

二、親和会総会について

松戸副会長より2月15日・16日に箱根湯本「河鹿荘」で行わ

れる親和会総会の詳細と参加の呼びかけを行った。

三、シューフィッター既得者勉強会結果について

佐宗専務理事より12月5日に行つた表記勉強会が行われた、と報告した。(内容は一月号に掲載)

四、日本靴小売商連盟総会について

佐宗専務理事より1月25日午後1時30分より日本靴小売商連盟在京役員会を行い1月30日午前11時より総会を開催すると報告があつた。

五、その他

事務局より年末年始の予定(12月29日・1月4日まで休み)が報告された。

平成三十年一月二十五日(木)
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。

栗原会長が「本年も環境は厳しい予想がされています。特に女性のファッションがここ数年で大きく変化してきました。おしゃれファッションからカジュアルファッションへと移りヒールは低くなり、パンツをはいている人がスカートの3倍になるなど変化しています。それによりブーツの販売も低迷しています。何を求めているのかを判断して商売に取り組む必要があります。」と挨拶し、議事に移った。

一、親和会総会予定について

松戸副会長より、申し込み

が13名です。まだ受け付けておりますので奮つて参加するようにお願いします。

二、工場見学について

栗原(昭)副会長より、今回はハンドメイドの工場として、大塚製靴(株)東京工場(大田区久が原)を予定しております。日程は2月27日(火)午前10時より12時までの予定で行います。ぜひご参加ください。と参加要請した。

三、「靴の記念日」について

佐宗専務理事より、毎年行つている記念式典は、3月15日(木)午前11時より開催予定。と報告があつた。参加できる理事の方は是非ご出席くださいと説明があつた。

四、日本靴小売商連盟総会について

前回と同様佐宗専務理事より表記の案内があつた。

五、シューフィッター既得者勉強会について

引き続き事務局より、表記勉強会を2月21日午前10時より12時まで行います。今回の講師は木内二郎氏が担当し「足型計測の実務ポイントと注意点」と題し行う。参加の要請を行った。

六、その他

栗原会長よりケミカル卸のアマガサの社長が一月末に交代になる、との情報があると話した。続いて事務局より今後の予定の説明があつた。

景況についてのアンケート結果

対象月…

(29年12月) (30年1月)

全体的な業況		29年12月	30年1月
良	い	0.0%	0.0%
悪	い	85.7%	83.3%
変	わ	14.3%	16.7%
売上げ			
前	月	28.6%	33.3%
比	増	71.4%	50.0%
	減	0.0%	16.7%
前	年	14.3%	16.7%
同	月	71.4%	83.3%
比	増	14.3%	0.0%
	減		
販売価格(前月比)			
騰	貴	0.0%	0.0%
下	落	28.6%	66.7%
同	じ	71.4%	33.3%
販売経費(前月比)			
増	え	14.3%	33.3%
減	っ	14.3%	16.7%
同	じ	71.4%	50.0%

東京都中小企業景況調査{11月}

業況：再び歩みだす

見通し：改善傾向の中で模様眺め

卸売業			業況			
対象数	回答数	回答率	11月		今後3か月間見通し(当月比)	
875	326	37.3%	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	11月		今後3か月間見通し(当月比)	
875	259	29.6%	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					

東京都中小企業景況調査{12月}

業況：足踏み状態

見通し：模様眺めが続く

卸売業			業況			
対象数	回答数	回答率	12月		今後3か月間見通し(当月比)	
875	332	37.9%	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	12月		今後3か月間見通し(当月比)	
875	272	31.1%	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					