

平成31年 年頭所感

一般社団法人東靴協会
会長 栗原 茂



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



謹賀新年

新しい年を迎え皆様のご健康と
ご多幸を心よりお祈り申し上げます
本年もよろしくお願いたします
平成三十一年元旦



新年あけましておめでとう
ございます。

昨年は猛暑、台風、暖冬と
いった異常気象に悩まされ続
けた年でした。また日本人顧
客の財布の紐は固く、都心の
靴専門店はいんぱうんどに助
けられた1年でした。相変わ
らず好景気と言われています
が、それを実感できていませ
ん。その理由は

① 将来への生活不安。
② この20年間で欧米の給与は
倍になったが、日本人の給与
はほとんど変わっていない。
③ 女性の好みがスカートから
パンツへとカジュアル化が
進み、ヒールより、ローヒ
ールやスニーカーを好むよう
になった。
などの複合要因によるもの
と思われまふ。しかも今年の
10月には消費税が8%から
10%に上がり、売上に影響が
ないか心配されます。一方日
EU経済連携協定(EPA)が
3月下旬までには発効され、
4月以降のイタリア、スペ
インなどからの革・革靴の輸入
が容易になります。現状では
TQ枠が余り、どの位輸入が
増えるかわかりません。しか
し10年後には20%をこえる関
税が無くなるので、日本で開

催されているイタリアやス
ペインの展示会を見学してい
たらどうでしょう。

靴卸では昨年の10月に三鈴
商事の事業を(株)ロコンドが
1億2千万円で買収しました。
小売にとつては、卸の廃業、資
本系列の変更は自店の品揃え
に深くかわるだけに、これ
以上の倒産等出ないように願
いたいものです。

靴専門店でも引き続き業績
の不振が続いています。大手
で見ても既存店前年比はA社
(2018年3月)は+1.1%
ですが、B社は+6.9%、C社は
▲4.3%と厳しい状況です。
これは婦人靴の不振に加え、
スニーカーもニューバランス、
ナイキ、アディダスと続いた
ブームが落ち着いたことが原
因と思われます。
さて、イタリア・ミラノで

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

年2回開催される MICAM
では、シューズメーカーが
作ったスニーカーが目立ちま
す。スペインのメーカーによ
れば、ヒールのパンプス、サン
ダル、ブーツが売れないのは
日本だけでなく、ヨーロッパ
でも同じだそうです。だから
いろいろ工夫して、シューズ
メーカーらしいスニーカーを
企画しているとのこと。

そういえば、ロンドンの有
名百貨店ハロッズでも、有名
ブランドやデザイナーが作っ
たスニーカーがメンズ、レ
ディースを問わず並んでいます。
遊び心たっぷりのデザインが
多く、デザイナーの創造性を
感じます。

新しい業態として婦人靴ブ
ティックの「ターニャ ヒー
ス・パリ」という店があります。
異なる高さのヒールや、様々
なスタイルのヒールをワン
タッチで着脱できる婦人靴を
完成させたそうです。さらに
既存のヒール以外に、顧客が
デザイナーのアドバイスを受
けながら、自らのファッショ
ンスタイルやアクセサリに
合わせたヒールも製作できる
そうです。(Tanya Heath Paris
Japan のホームページを参考
にされたい)

今後の数年間で低価格、セ
ルフ販売の業態はA I ロボッ
ト化による無人店舗へと向か

うでしょう。逆にネット販売
ですが、ありふれた、どこでも
ある買場となれば、斬新なコ
ンセプトを持った、いろんな
体験ができる店舗業態が現れ
ると言われています。大切な
のはお客様層を明確化して業
態化を図り、販売スタッフが
店の「世界観」「発見」「体験」
「信頼」を伝えられ、スタッフ
をメディア化することだそう
です。

これからの新しい社会は、
「ターニャ ヒース・パリ」の
ように既存の店舗と全く異な
る発想に基づいた業態が出て
きます。「もし〇〇だったら」
ととことん妄想し、「なぜダメ
なのか」と問いかけ続けると、
やがて、常識にとらわれずに
行動できるようになります。
こんな風に発想を変えてみた
らどうでしょう!

さて、東靴協会の活動です
が、新しく合同・日東合同ビ
ルの共有者になった「キスケ
(株)」様と協力しながら、ビル
の運営、管理を行ってきまし
た。2019年年末から20
20年年初に老朽化したエレ
ベーターの取り換え工事を行
います。

また、昨年の6月から理事
会、支部長会後に懇親会を
行っていますが、一般会員の
皆さんが何か相談につて欲
々
三
面
へ
続
く

タイの巨大 ショッピングモール

○メガSCが誕生

今タイでは巨大なショッピングモールが増加中だ。経済発展を背景に、着実に増えている中間所得層向けの商業施設は、とにかく規模が大きい。

例えば、バンコクの中心部サイアム地区にあるサイアムパラゴンの売り場面積は23万㎡。新宿にある伊勢丹、高島屋、京王、小田急百貨店すべてを足しても、売場面積は21万㎡だ。サイアムパラゴンがどれだけ大きいのが、お分かりいただけるでしょう。



百貨店をキーテナントに専門店を一堂に集めたサイアム

パラゴンには、ランボルギーニやマセラティ、ハーレーといった高級車やオートバイのショールームも設けられている、しかもいくつもあるのだ。

しかし、上には上がある。バンコク郊外にあるメガバンナーの売り場面積は約40万㎡。

家具のIKEAや家電量販店、総合量販店、ホームセンターを中心に、900店舗を集めたメガバンナーは、まさに「メガ」という名称にふさわしい。

○バンコク市内は 路面専門店が増加

圧倒されるのは、こうした大規模ショッピングセンターがタイ全域に増殖していることだ。バンコク郊外、東北部、北部、南部。10万㎡、20万㎡のショッピングモールはざら。その勢いは増すばかりだ。

ただし数は増えても、その中身はほぼ均質だ。テナントの顔触れはよく似ており（ほぼユニクロが入っている）、新鮮味はない。地方に誕生するショッピングモールであっても地域性は薄く、その場所ならではの個性に富んだショッピングモールは存在しないといっている。ただ没個性とはいえず、大型ショッピングモールの人気は高い。家族や友人、カップルで出

かけ、丸一日をモールで過ごすことは、タイ人のレジャーと化している。

一方で個性的な小さな路面店が徐々に増えてきた。といつてもバンコク中心部限定だ。

バンコクとその他。タイは二つの国で構成されているといわれているが、流通業を見る限り、それは間違いなく事実である。（FW誌11月号より）

19億円の靴



UAE（アラブ首長国連邦）のドバイの7つ星ホテル「バージュ・アル・アラブ」に靴史上最高級価格の1700万ドル（19億円）のパンプスが展示された。

著名宝石商とのコラボでジャバ・ドバイが製作したダイヤモンド236個、計10カラットにルビー、パール、ゴールドをあしらったEU36サイズのサンプルで、実際は足の採寸をして、同価格で提供するもの。

ほかに2万5千ドルのサンダルも発売され、「格安感！」を与えている。ヨットの帆を模した形のホテル「バージュ・アル・アラブ」は全室スイートで、備え付けアメニティーが全てエルメスというゴージャスさだ。



ドバイの主産業は石油ではなく、金融と観光で、街のいたるところに大理石や金が使われ、空港の時計はすべてロレックス。高さ828mのブルジュ・ハリファや、1200店舗が入る世界一のショッピングセンター「ドバイモール」があり、そこには米ブルームィングデール、仏ギャラリラファイエット、英マークス&スペンサーなどの著名百貨店のほか、世界最大水槽を持つ水族館があり、広さ2番目のエミレーツ・モールには世界最大の人工スキー場がある。

ドバイの海外観光客は人口の7倍、年1600万人で、バンコク、ロンドン、パリに次ぐ世界4位。その消費額は3兆円で世界一で、消費額9位（1.2兆円）、海外観光客数8位（1200万人）の東京を凌駕する。

日本の商業施設もフアツションから食と遊へ移行中だが、ドバイのエンタメが先行している。（FW誌11月号より）

〈二面より〉

しいとか、商品についての情報が欲しいという時には、お気軽にご参加ください。

長い間行ってきたシェーフィッター既得者勉強会は、参加者の減少等諸事情により昨年の12月の開催をもって終了しました。今後は問題集と足型計測10名分提出（変更なし）となります。

また、教育研修事業について実施が遅れていますが、本年はしっかりと取り組んでまいります。

本年もよろしくお願いいたします。

親和会総会・新年会

参加者募集

日時…2月14(木)・15(金)日
会場…箱根湯本「河鹿荘」

一源泉9本を所有し豊かな湯量を誇る河鹿荘の豊かな温泉と会席料理をお楽しみくださいー

◎お土産付きです。

詳細は別途ご案内いたします。家族やお友達とお誘い合わせの上、是非ご参加ください。

フットウェアプレス誌FWに 銀座ヨシノヤが掲載された

FW誌11月号の特集「プラスチックの推奨販売で単価アップ」に左記のような内容で銀座ヨシノヤ「銀座六丁目本店」が取り上げられた。

磨かれた修理品を見せ

「シューケア用品を勧める
肌の手入れと同じ」と

シューケアを説明

「銀座ヨシノヤ」というと高級婦人靴が思い浮かぶ。今から111年前(1907年・明治40年)の創業時は紳士靴と子供靴からのスタートだった。銀座六丁目本店3階の紳士靴売り場には、同社オリジナルの紳士靴が並んでいる。このフロアでの「プラスチック」は、シューケア用品の販売。コロンブスの「ブートブラック」シリーズを中心に、R&D(研究開発)の「モイブレイ」などが売れ筋だ。特にブートブラックの汚れ落とし「ツーフエイスプラスローション」、革に潤いを与える「デリケートクリーム」、靴のカラーにあわせた「シュークリム」が売れ筋トップ3だ。

これには、売場に立つスタッフのセールストークが大いにモノをいう。

店頭に立つ宮崎さんは、「靴のお手入れは肌と同じ、汚れ

を落とし、肌にとって乳液と同じ働きをするデリケートクリームを塗ります。靴クリムはファンデーションと同じですとお話すると、納得して購入されます。一方で、スエードのお手入れはヘアケアと同じで、ブラッシングとスプレー。シャンプーもありますよと進めています」と話す。わかりやすい説明のため、手順も自然に頭に入っていく。面白いのは、豚毛のブラシが売れていることだ。価格は¥6,000と安くはないのだが、「ブラシは一度買ったら長く使うもの。せっかくなら良い商品を使った方が良いでしょう」と、安いブラシと持ち比べてもらう。すると、手にしつくり馴染むため、納得されるという。

オーダーベルトや

スリッパも売れ筋

銀座六丁目本店では、10年前、20年前の靴が修理に持ち込まれるのは当たり前。修理の後に綺麗に磨き上げてお渡しすると、「こんなにキレイになるなら、やつてみようか」と、シューケア用品を購入するきっかけとなる。

このほか、シューツリーは、「靴は体重を支えて屈曲していますから、形を整えてあげましょう。スーツをハンガーにかけておくのと同じですよ」というセールストークとともに勧めている。

紳士靴フロアでは、オーダーベルトも扱う。ボックスカーフ、コードバン、スエードなど6種類約40色からチョイス、サイズを測ってバックルやステッチのカラーを選ぶ。仕上がりは約1か月後。2万円台が中心で、レッドや、イエローなど思い切ったカラーもあり、リピーターも多いという。

皮革産業データ

2014年靴卸・小売の販売額

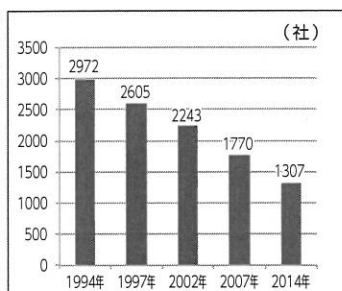
FW誌11月号に表記データが掲載されていた。卸・小売共に減少し続けている。

◎靴卸のデータ

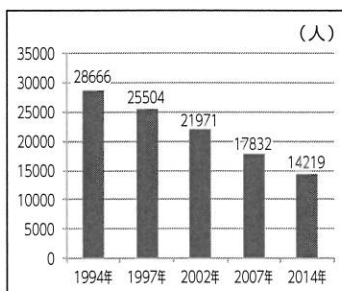
革、ケミカル、キャンバスなどすべての靴を扱う卸業者数は、2014年は1307社。この企業数は、20年前の1994年の半分以上となっている。

卸の年間販売額は7102億円。94年と比較すると、45%の規模にまで縮小している。市場規模は、これほど縮小しておらず、流通構造が変わってきていることがわかる。

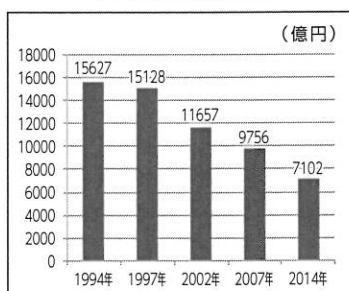
事業所数



従業者数



年間商品販売額

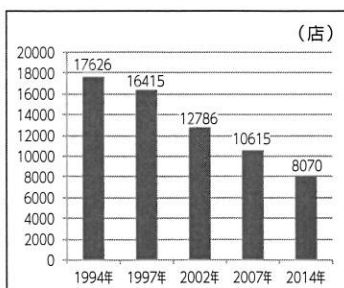


◎靴小売のデータ

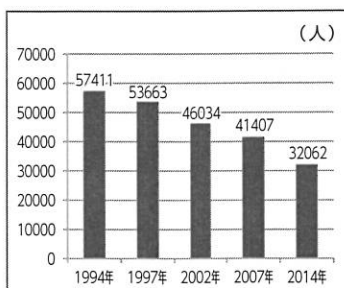
履き物小売り(主として下駄、草履、スリッパを扱う)とは別に集計された靴小売りの数は、2007年まで一万店を超えていたが、2014年は8070店にまで減っている。この間、大手チェーンの

多店舗化は続いていたが、全体としては下降が続いている。販売規模は6306億円(百貨店・量販店は含まず)で、バブル景気が終息した20年前と比較すると、64%の規模にまで減っている。一店舗当たりの平均販売額は7800万円となっている。

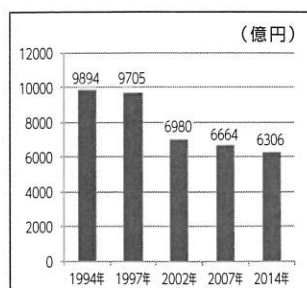
事業所数



従業者数



年間商品販売額



理事会・支部連絡会 だより

平成三十年十月二十二日(木)
午後二時、西村記念ホール

出席者18名

松戸副会長の司会で開会。

栗原会長が「今年の冬はエルニーニョの関係で暖冬だといわれております。暖冬の年はセールの早く始まるなど影響が考えられます。今週末のABCマートのチラシには女性もののブーツ、パンプス、防寒などが一律¥2990となっていました。どこも女性もので苦戦しているようです。」

中国では11月11日を独身の日とし、ネット通販で大きな売り上げを出したようです。米国ではブラックフライデーと称し大きなセールが行われるようです。このタイトルで、ABCマートやしまむら、イオンなどもセールが行われたようです。展示会もISFは無くなりIFFも来春の展示会は中止と聞いています。婦人靴の回復が遅れているためかとも思います。その中でスニーカー感覚の婦人靴やウエッジタイプのものなど好調な商品もあるようです。かつての感覚を捨てて、売れ筋の研究も必要になっていきます。

また、10月には消費税の値上げが待っています。国も景気対策を考えているようですが、店としても対応の準備をしておく必要があるでしょう」と挨拶し、議事に移った。

一、「靴まつり」お買物券

について

田中催事広報委員より報告。10月の抽選会で当選した方500名に対してお買物券の発送と当選店舗への連絡は11月26日に予定している。なお、利用の有効期限は一月末までとなっています。また、利用回収率が減少しているの修理や付属品でも使えるよう説明するなど協力をお願いしたい、と説明した。

二、シューフィッター養成講座

について

佐宗専務理事より、FHA委託事業の養成講座は1月23、25日に開催される。今回は4月に行われる予定、希望者は連絡を、と説明した。

三、親和会総会予定について

松戸副会長より、来年2月14、15日に箱根湯本「河鹿荘」で開催する親和会新年会の申し込み書が配布されています。誘い合わせて是非ご参加ください。多数の皆様のご参加をお願いします、と参加の要請を行った。

四、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、12月13日(木)午前10時より「身に着けよう足型計測の実務」と題し、講師に木内二郎氏が担当して行われる。現在10名程の申し込み、受講を要請した。この講座をもつて開催を終了。

五、年末年始のスケジュール

について

佐宗専務理事より、曜日の関係で年末は12月29日から年始は1月6日まで事務局は休みとなる旨の説明があった。本年最後となる12月の理事会は19日に行う、と説明。

六、その他

小堤皮革産業連合会副会長より説明があった。

連合会としての今年度事業は終了していますが、中・長期的な観点から各事業を見直すという動きがあり、新たな委員会が立ち上がり活動をしているところだ。

先日、姫路のタンナーさんをお邪魔した際、工場を見学し、木ではなくステンレスの最新鋭のドラムを見て驚きました。

又、皮革連としては「国産皮革」を売りたいという動きがあり、メイドインジャパンにつながる動きなのでしょう、と話した。

☆情報交換会開催☆

次回の情報交換会は

1月24日(木)

2月22日(金)

両日共3時頃より行います。

飲み物・つまみ等を

準備します！

ぜひご参加いただき、

皆様の声を

お聞かせ下さい。

靴専門店・大手三社の

直近3か月売上推移

東北で降雪の少なさから伸び悩んだ。九州や中部地区の既存店舗は前年比100%を超えるなど、西日本では堅調に推移した。商品別ではグロバルブランドスニーカーは好調。PBブランドの子供靴が好調だった。(チヨダ)

東京都中小企業景況調査[10月]

業況：2か月前の水準に戻す
見通し：やや悪化

卸売業			業況			
対象数	回答数	回答率	10月	今後3か月間見通し(当月比)	悪い	良い
875	351	40.1%	悪い 100 0 100	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			
対象数	回答数	回答率	10月	今後3か月間見通し(当月比)	悪い	良い
875	270	30.9%	悪い 100 0 100	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					

社名		9月	10月	11月
チヨダ	全社売上	1.1	-13.4	-4.6
	客数	-2.2	-14.4	-5.4
	客単価	3.3	1.1	0.8
	店舗数	1062	1057	1059
ABC マート	全社売上	7.7	-3.0	2.1
	客数	6.3	-2.8	2.5
	客単価	1.3	-0.2	-0.4
	店舗数	973	978	991
G フット	全社売上	-1.5	-14.3	-8.0
	既存店	-1.5	14.4	-8.2
	店舗数	893	893	899

後半からの急激な気温の低下とブラックフライデーセール期間が重なり、販売は好調に推移した。商品別では、スポーツ、キッズ、アパレルが好調だった。今月の新規開店は13店舗あった。(ABCマート)

北海道、東北エリア等、昨年との降雪状況の違いにより、冬ものの商品、長靴の売れ行きが大きく下回った。商品面ではスポーツ靴やきつずスポーツなどが好調に推移し、子供靴は昨年を上回る実績となった。(ジーフット)