

はじめに佐宗専務理事より講師の紹介と更新時提出の足型計測に不備が多いので、基本を復習し正しく学んでほしい等注意事項の説明に続いて、講義に移った。

今回の内容はFHAに基づいた計測法を進めていくとし、はじめに足の骨の名称を復習し、自分の骨の位置などを指で触れて新たに追加となった計測方法の確認を行った。特



講師には日本靴小売商連盟シューフィッター講師の木内二郎氏が担当した。

12月13日午前10時より西村記念ホールにおいて11名が参加して行われた。

シューフィッター 既得者勉強会

最後になった勉強会



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)

その後講師が実際に計測の見本を示して、全員が二人一組となり計測の実施を行った。計測用紙をもとに足のサイズを割り出すという従来の方法を復習しながら進めた。

参加者は初心に帰り熱心に受講していた。

今回の勉強会は諸事情で協会としての最後の勉強会となった。今後は足型計測10名分と問題集を解答、提出となる。



指高点等の計測に使用するハイトゲージの使用方法など丁寧な講義が続いた。

第一号議案
平成30年度事業報告並びに決算報告承認の件

事務局より資料に基づき詳細に説明があった。

続いて監査報告を監事の須藤氏より行われ、場内に諮りすべて承認を得た。



平成31年1月29日(火)午前11時より西村記念ホールに於いて、日本靴小売商連盟第50回通常総会が開催された。司会の栗原茂常務理事より出席者18名(内委任状8名含む)で総会が成立する旨を宣言。小堤会長の挨拶に続き、規約により小堤会長が議長席に着き議事録署名人の選任後議事に入った。

日本靴小売商連盟 第五十回総会開催

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

第二号議案
役員改選について

議長は今期役員改選期に当たり、役員会で検討した新役員名簿を示し、原案通り承認を得た。尚、今期退任理事は後藤弘吉氏・栗原昭宣氏。新任理事は矢代健二氏。

第三号議案
平成31年度事業計画並びに収支予算案承認の件

事務局より資料に基づき詳細に説明があり、場内に諮りすべて原案通り承認を得た。松戸理事の閉会で総会は終了した。

支田だより
— 世田谷支部 —

世田谷支部(田中省一支部長)では1月20日(日)午後6時より下北沢「大庄水産」に於いて六名が参加し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「本年は元号が変わり消費増税等予定されています。また2020に向けて世田谷では米国のキャンプや馬術競技が馬事公苑で開催されるなど動きのある年になりそうです。追い風と捉え頑張りましょう」と挨拶した。続いて支部長を議長に選出し、議事に入った。

平成三十年度の事業報告・収支報告・監査報告。続いて平成三十一年度の事業計画・予算案が上程され、すべて原

案通り承認された。その後新鮮な魚介類や鍋料理を堪能し、和気あいあいの中、「皆も高齢になりましたが、頑張りましょう。秋の親睦旅行はどこに行こうか?」など話が盛り上がり親睦を深めた。

支田だより
— 中央支部 —

中央支部(松戸福治支部長)では1月18日(金)銀座二丁目の「銀座らん月」において中央支部役員新年会を開催した。

協会からは栗原会長と佐宗専務理事が来賓として参加した。

会長から新年のご挨拶と本年の行事予定などをお話しいただき、小伝馬町、志賀靴店の志賀氏の音頭で乾杯に移った。懇親会は大いに盛り上がり、新年一月の一夜を楽しく過ごした。本年も乗り切ろうと、一本締めで会はお開きとなった。



中央支部(松戸福治支部長)では1月18日(金)銀座二丁目の「銀座らん月」において中央支部役員新年会を開催した。

協会からは栗原会長と佐宗専務理事が来賓として参加した。

会長から新年のご挨拶と本年の行事予定などをお話しいただき、小伝馬町、志賀靴店の志賀氏の音頭で乾杯に移った。懇親会は大いに盛り上がり、新年一月の一夜を楽しく過ごした。本年も乗り切ろうと、一本締めで会はお開きとなった。



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(%)	当期純利益(百万円)	店舗数
1	(株)エービーシー・マート	東京・渋谷区	186,243	104.1	27,156	939
2	(株)ジーフット	名古屋・千種区	97,282	95.2	751	890
3	(株)チヨダ	東京・杉並区	95,509	95	4868	1018
4	ヒラキ(株)	神戸・中央区	17,788	97.8	711	4
5	ダイアナ(株)	東京・渋谷区	15,776	98.8	24	81
6	(株)ステップ	大阪・北区	11,040	94.5	-	56
7	(株)シューマート	長野市	10,993	93.4	-	36
8	(株)ダブルユー	東京・渋谷区	10,383	-	-	91
9	(株)つるや	愛媛・松山市	9,887	104.8	368	32
10	神戸レザークロス(株)	神戸市・長田区	9,850	100	-	122
11	東京靴(株)	島根・松江市	9,518	88.6	-	38
12	(株)ニッカ	千葉・浦安市	9,397	96.5	-189	76
13	(株)モード・エ・ジャコモ	東京・台東区	8,954	140.7	-490	64
14	(株)かねまつ	東京・中央区	8,579	88.2	600	61
15	(株)ベネクシー	東京・港区	6,200	98.4	124	55
16	(株)銀座ヨシノヤ	東京・台東区	6,087	99.9	-	71
17	(株)fitfit	東京・世田谷区	6,000	258.6	300	35
18	(株)アマガサ	東京・台東区	5,902	110.1	-80	33
19	(株)おく田	岐阜市	5,319	100.4	58	34
20	(株)ジェイ・ビー	大阪・天王寺区	5,139	109.9	283	78
21	(株)靴のホットタ	愛知・清須市	4,165	93.9	1	49
22	(株)ワシントン靴店	富山市	4,124	99.0	72	-
23	(株)ロコンド	東京・渋谷区	3,972	137.3	175	-
24	(株)ピナ	東京・渋谷区	3,767	102.6	40	47
25	(株)ワシントン靴店	東京・港区	3,739	100.4	-	30
26	(株)マーレマール・ジャパン	神戸・長田区	3,202	96.2	-115	-
27	(株)ジー・エム・ティー	東京・渋谷区	2,920	107.6	11	6
28	(株)テヅカ	宮崎・宮崎市	2,664	92.3	11	32
29	(株)ショービ	浜松・東区	2,556	106.7	4	-
30	ピドックス(株)	東京・渋谷区	1,800	105.3	-	30
31	(株)ラボ・キボシ	東京・台東区	1,776	80.7	-	7
32	(株)ビーンズ	福井・福井市	1,743	102.3	-29	-
33	ミハマ商会	横浜・中区	1,700	98.9	16	-
34	(株)ノーフォール	千葉市・若葉区	1,650	97.1	-15	-
35	(株)シューバブ	東京・港区	1,600	69.0	-	43
35	(株)オージー	大阪・浪速区	1,600	100.6	40	14
37	(株)鈴忠	東京・豊島区	1,216	100.3	7	8
38	マリング商事(株)	大阪・中央区	1,160	99.1	-14	15
39	(株)橋文	青森・八戸市	1,108	94.5	-	-
40	ダイアナニューエスエイ(株)	東京・渋谷区	1,029	106.4	-20	-
41	(有)村田全商社	群馬・前橋市	949	100	2	14
42	東北リーガルシューズ(株)	千葉・浦安	947	91.7	-46	10
43	神戸シュートレーディング(株)	神戸市・中区	886	109.2	-87	33
44	(株)QRC	神戸・中央区	850	101.1	9	9
45	(株)ジェリコ	大分・中津市	811	99.9	8	25
46	(株)まつや	和歌山市	793	95	1	7
47	(株)タウン・タウンシューズ	岡山市	634	91.4	-1	12
48	(株)サンテングヤ	福岡・久留米市	630	96.9	8	5
49	(株)つるや	高知市	610	89.6	-	12
50	(株)シューズ・モリ	岩手・盛岡市	600	100	3	9

靴小売業売上高
上位50社・ランキング

FW(フットウェア・プレス誌)一月号に、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されていた。同紙によると、靴小売り業49社(1社は決算時期変更)の売り上げ合計は5800億円、前期比100%と横ばいだったが、前期を上回った企

業は19社、前期割れ27社で、厳密には前期を下回る結果となつた。なお、今回の集計では、アマガサ(小売り比率60%)、ジー・エム・ティー(同58%)、トラボ・キボシ(同61%)は

小売り集計に加えた。1000億円を超えたのはエービーシー・マートの1社となつた。100億円を上回る企業では、東京靴が売り上げを下げ7社となつた。

伸び率トップのfitfitは積極的な店舗展開で売り上げを伸ばしている。モード・エ・ジャコモの伸びは企業合併によるものとみられる。

パンプスは 本当に売れないのか

織研新聞にパンプスに関する記事が掲載されていた。パンプスが売れないといわれているが、参考にしてください。

需要つかむパンプス

今年の婦人靴市場は、パンプスで差別化できるかが鍵となりそうだ。販路や業態の多様化、SNSの発展など、消費環境が大きく変わっても、客層のニーズに合ったパンプスを販売する売り場やブランドは、価格競争に巻き込まれず、安定した売り上げが取れている。普段着はスニーカーが当たり前の若い世代が、ハイヒールに憧れる傾向も出てきた。

必要とする客層に

「パンプスが売れない」わけではない。女性が着用する靴の種類が多様化し、パンプスを履くシーンが限定され、ピーク時を知る業界関係者が期待する販売数は出なくなつたが、売場を支える主役であり続けている。1型当たりの数は出なくても、「履き心地良く、足を美しく見せるパンプスがある」ことは、売場の信頼につながり、ブランド価値を高め、集客に関わる大き

な要因だ。

世界のコレクションブランドでもない限り、デザインだけの差別化は難しく、マーケットの中で埋没してしまう。無難なミドルヒールやカッターシューズがあふれ、多くの選択肢を持つ消費者を引き付けるには、何らかの価値の提供が必要になる。

一方、形のきれいなハイヒールで履き心地のよさを担保できると、「ほかのモデルも」という消費心理が生まれる。昨年の事例では、そごう横浜店の婦人靴売り場の「上級シューズ」の売り上げが前年を7%上回った。要因は、2013年秋に商品化した8センチヒールのラウンドトゥが安定して売れ続け、新型で発売した5センチと5.5センチのポインテッドトゥの2モデルが同等に売れたことだ。

これらのミドルヒールは婦人靴売り場にたくさんある。しかし、来店客の多くが上級シューズ、フィッターの開発ブランドに関心を持ち「他のブランドより若干高くても、売れ筋一位に」なつた週もある。

ブランドでは、米「ロックポート」の機能パンプス「トータルモーション」が13年秋以降7.5センチのポインテッドトゥで売り上げを伸ばし続け、昨年の百貨店の既存店売上高

は2%増、新しい5センチヒールも順調だ。

リーガルコーポレーションの新業態「グッドシューズ」も、プレーンパンプスが売れてきた。

20代の憧れも

新しい消費を期待できそうなのは、20代などパンプスを履いた事のない層だ。「靴はスニーカー」と受け止める若い世代も、女性ならではのハイヒールに憧れる気配がある。

郊外専門店では軽量一体型の合成皮革パンプスが売れ続けている。「オリエンタルラフィック」は昨年8センチヒールのプラットホームパンプスを「復活」させたところ、「ミニスカートを着用する若い層に好評」で売れ筋上位に入った。(織研新聞より・一部割愛)

☆ハイヒールで伸び代

広げる靴専門店

「人ってたくさん会えば会うほど、仲良くなるでしょ？自分の商売だけの関係じゃなくなるんです」と、インポートのレディースシューズの専門店「森田代表」大阪・心斎橋で路面店「テラス」を経営し、年に数回予約制の出張販売会を開いている。2015年に取り組み始めた神戸のセレクトショップと

の催事は、顧客がしつかりついでいて、年2回、定期的に行っている。マーケットの大きい東京も年2回、表参道のギャラリーなどで週末の2、3日間開催している。一昨年は森田さんが「相性が良さそう」と直感したパースナルファッションディレクターの朝比奈さんと協業、40〜50代の女性を中心に、ライフスタイルや職業にふさわしいイメージや体形の悩みなどをヒヤリングし、一人ひとりの魅力を引き出す装いを提案する、ショッピングの同行も多々あり、「芦屋のジュエリー専門店を案内した話を聞いて、うちの商品と客層が一致するかなと集客と見立てを依頼」した。

その読みは当たり、イタリヤ、スペイン製などカットラインが美しいハイヒールを選べることに顧客の多くが満足している。朝比奈さんが似合うパンプスを見立て、靴を専門にする森田さんがフィッティングを調整する役割分担をしたこともうまくいっている要因だ。さらに、「東京の来場者の多くが、インポートのパンプスで3万円台という価格帯に抵抗がない」と見受けられ、気に入ると購入を即決。その反応の良さから、昨年10月に4回目の催事を開催。53人が来場し、1.7倍の72足が売れたという。

専門性を生かす

アパレル製品の中でも、履き心地の良さが問われる靴、ハイヒールは特に、第三者の後押しやアドバイスが購入の決め手となる。革製品となると価格の高さも加わり店頭での試着、検討が必要。そこに専門性を生かすのは、東京・池袋のレディースキッド。

もともと小さいサイズ、大きいサイズの品揃えを得意とする専門店が、一昨年からパンプス「i/288」に常設店となり、店内には最大28.8センチがそろった6センチヒールなどのパンプスを受注販売している。

完全な日本製で価格は2万7千円からと、「百貨店の客層とは異なり街中の専門店ですら簡単に売れる価格帯ではありません、来店客に納得いただけるか丁寧に説明し購入率をあげないといけない」と小堤専務。

この様にハイヒールはファッション製品の価値を伝えつつ、足の悩み相談などを行うなど情報伝達の深さ次第で商品・店の満足が大きく変わり売り上げにも貢献するのでは。

(織研新聞より・一部割愛)

ここで、もう一度、貴店舗の婦人靴売り場の構成を見直すことも必要なことではないでしょうか。

理事会・支部連絡会 だより

◆12月

平成三十年十二月十九日(水)

午後二時、西村記念ホール

出席者23名

松戸副会長の司会で開会。

栗原会長が「天候が定まらず売り上げにも影響が出ていることと思います。来年2月にはEUとのEPAがスタートします。関税が段階的に0になります。環境の変化が起こり我々にも影響が出るのではないかと考えます。また10月には消費税増税も行われ、来年は厳しい年となりそうです」と挨拶。議事に入った。

一、平成31年度生命共済について

あいおい生命の福田氏と東時の小宮氏より「加入者が減少し続けています。加入者100名を満たすことが団体保険の条件になっていくため大変厳しい状況です」と説明し加入のお願いを行った。

二、親和会総会について

松戸副会長より2月14日(15日の総会)は、箱根「河鹿荘」で行い、お土産付きです。新宿発午後1時の小田急口

マンスカーで向かいます、と参加要請を行った。

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13日に行った表記勉強会は11名の参加で行われた、と報告。靴小売商連盟としてはこれが最後となる。(一面参照)

四、日本小売商連盟総会について

佐宗専務理事より1月24日に、在京役員会を行いその後29日に総会が開催される、と報告。(一面参照)

五、その他

佐宗専務理事より年末年始の予定の説明があった。

◆1月

平成三十年一月二十四日(木)

午後二時、西村記念ホール

出席者22名

松戸副会長の司会で開会。

栗原会長が「新年おめでとうございます、本年もよろしく。最近女性がパンプスを履いているのが少し目につきます。今年はスニーカーから脱皮し婦人靴が売れることを期待します。2月からEPAがスタートし、5月には年号が変わり、9

月にはラグビーワールドカップの開催もあり、10月からは消費税増税と変化の多い一年となります。それらを見据えて協会運営に取り組んでまいります」と挨拶。議事に入った。

一、親和会総会について

松戸副会長より現在まで12名の参加をいただいております。ぜひご参加くださいと要請した。

二、「靴の記念日」について

佐宗専務理事より3月15日に毎年行っている記念日式典はまだ決定していないが行われます。詳細は2月の理事会で説明いたします。準備の都合もあるため参加できる方は2月の理事会で連絡ください、と参加要請を行った。

三、日本靴小売商連盟総会について

佐宗専務理事より、本日在京役員会を行い総会に向けての打ち合わせを行った。総会は29日に行う、と説明。(一面参照)

四、その他

佐宗専務理事より今後の各委員会等の予定の説明があった。その後、新年交礼会を行った。

東京都中小企業景況調査(11月)

業況：改善傾向続く
見通し：横ばいで推移

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)	
			悪い	良い	悪い	良い
875	314	35.9%	-100	0	100	0
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)	
			悪い	良い	悪い	良い
875	242	27.7%	-100	0	100	0
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：3か月ぶりに悪化
見通し：やや悪化

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)	
			悪い	良い	悪い	良い
875	337	38.5%	-100	0	100	0
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)	
			悪い	良い	悪い	良い
875	265	30.3%	-100	0	100	0
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					○



靴専門店・大手三社の 直近3か月売上推移

今回よりチヨダ、ABCマー
ト共既存店舗のデータを掲載。

社名	11月	12月	1月	
チヨダ	既存店売上	-4.1	3.8	-8.9
	客数	-4.7	1.9	-9.4
	客単価	0.5	1.8	0.5
	店舗数	1059	1060	1052
ABCマー	既存店売上	0.4	6.1	-0.2
	客数	0.8	4.4	-2.2
	客単価	-0.5	1.6	2.0
	店舗数	991	992	989
Gフット	全社売上	-8.0	-1.4	-11.2
	既存店売上	-8.2	-0.3	-11.2
	店舗数	899	899	895