

●業界情報●

○アシックス

アシックスはこのほど、産業用ロボットによるシューズ自動生産システムを自社工場の山陰アシックス工業へ導入し、主にタウンシューズとして使用されるライフスタイルシューズ「オニツカタイガー」の生産を開始した。今回導入した生産システムは、主にシューズのアッパーと靴底の貼合せ工程の一部を自動化したもので、接着面のプラスチックが行う。アシックスが長年のシューズ開発、生産を通じて培った知見を基に、アシックススポーツ工学研究所で研究、設計したもの。

導入の目的は、顧客ニーズの多様化に伴い、柔軟かつ迅速に応える多品種少量生産に対応するため。導入により、生産工程における一人当たりの生産数を約4割高めることが出来る。今後、システムの改善を進め、生産効率を従来比2倍以上、生産速度を1.5倍以上に高めることを目指す。

将来的にはAIやIOTを活用し、多品種のコストを下げる大量生産と、顧客の要望に応じた受注生産を融合したマスカスタマイゼーションの実現も視野に入れている。

○アキレス

アキレスは、ブルックスの日本国内でのシューズ総販売代理店契約の詳細について、6月18日に伊藤忠商事、ブルックスインターナショナルとの3社共同記者発表会を開催した。今回の契約は、伊藤忠商事が日本市場における「ブルックス」の独占輸入販売権を獲得したこと

に伴い、今年9月からアキレスが日本国内におけるシューズ総販売代理店契約をスタートさせるもの。アキレスは17年から「走るリカバリーリーシューズ」をキャッチフレーズに、独自開発素材を搭載したランニングシューズ「メディフォーム」を発売し好評を得ている。今回「ブルックス」の販売をスタートすることで相乗効果を發揮させ、ランニング市場に本格的に打つて出る。

アキレスの伊藤社長は「世界中のランナーから支持されているブルックスの企業姿勢は相通じるものがある。この取り組みを強固なものにして市場拡大を目指す」と語った。

伊藤忠商事の役員は「健康志向が高まる中、重要な市場と捉え、スポーツとファッションの垣根を超えた価値の創出を目指す」と述べた。

○アディダス ジャパン

シューズなど再利用・リサイクルする「テイクバック・プログラム」を実施

アディダス ジャパンは、循環型経済の実現に寄与する新たな取り組み「TAKE BACK PROGRAM（テイクバック・プログラム）」を、世界環境デーの6月5日から開始した。

札幌から福岡まで、全国の直営店14店舗にコレクター用済みの衣類やシューズ・ボックスなど回収する。回収された製品はパートナー2社の協力のもと、再利用可能なものとリサイクル対象のものに分別され、条件の合致する商品は各種の工程を経て、新たな製品へ再利用する。

アディダス ジャパンは、品に2度目・3度目の命を与えることを目指している。

2020年には「アパレルから生まれたアパレル」の発表を予定している。同社の戦略はCO₂排出量削減など、生産過程における改善、特にプラスティックに関しては長年継続していく、2024年に製品への、リサイクルボックスをメインに、小物を含め40~50アイテムを展示販売する。

○丸五（マルゴ）

丸五は8月2日に初の旗艦店「MARUGO・TOKYO」を東京・日本橋にオープンする。丸五は古くから地下足袋産業が続く岡山県倉敷市のお舗地下足袋メーカーで、今年で、グループ創立100周年を迎えることから、数年前から旗艦店の構想をしていた。ショップは、同社の東京営業所の1階ショールームを改装、足袋型シューズをメインに販売する。店舗面積は、約65m²。新たな商業施設オープニングなどで、外国人観光客を含めて盛り上がる日本橋エリアで、東京駅からのアクセスも良いことから、「地下足袋文化を継承し発展させることにより、人々の健康に貢献することを実現する場として最適と考えた。

「MARUGO・TOKYO」では地下足袋の特徴の足指で地面をつかむ感覚はそのままに、カジュアルなデザインの足袋型シューズ「たびりら」や足指を鍛えて足の力を引き出せるトレーニングシューズ「hitoe（ヒトエ）」裸足教育の一環となる子供用ファッショング地下足袋「NINTABI（にんたび）」などをメインに、小物を含め40~50アイテムを展示販売する。

○コンバース

コンバースフットウエアは、コンバースシューズの直営店「ホワイトアトリエバーゲン」を7~11月にかけて横浜、大阪、京都、福岡の4都市にオープンする。

「コンバースのあるライフスタイルをユーチューバーとゼロから作り上げていくアトリエ」をコンセプトとする直営店は現在、都内2店舗（原宿・吉祥寺）で展開中。定番から新作のほか、世界でも、ここでしか手に入らない限定商品も扱う。

また、店内のカスタマーマークではプリントサービス（有料）も提供する。今回のストアでも限定のオールホワイトキャンバスの「オールスターカラーズR HI/OX（¥7,000）」やオリジナルシューレースを販売する。



通販のZOZOは6月24日に、スマートフォンを用いて、精度の高い足の3Dサイズ計測が簡単にできる「ZOZOMAT」の予約受付を開始した。

この計測用のマットを特設ページで予約をした人に無料で配布する。発送は、秋冬から順次開始予定で送料も無料。

この計測用マットに足を乗せ、足の周囲を、アプリを入れたスマートフォンのカメラで撮影することで、マット全体に施したドットマークを読み取り、足の3Dサイズを計測できることで、簡単に「足長」や「足幅」など複数個所のサイズをミリ単位で計測可能。アリで3Dデータを360度



通販のZOZOは6月24日に、スマートフォンを用いて、精度の高い足の3Dサイズ計測が簡単にできる「ZOZOMAT」の予約受付を開始した。

この計測用のマットを特設ページで予約をした人に無料で配布する。発送は、秋冬から順次開始予定で送料も無料。

**NONOがムーハムーンで
3D計測・NONO MATを
無料配布。予約開始**

確認できる。ZOZOグループの独自の新技術を搭載しており、これまで個人で計測することが難しかった足全体のサイズを高精度かつ簡単に計測できる。

ZOZOMATは、ドットマーカーを含む基本レイアウトを用紙に印刷した簡易な仕様だという。そのため、チラシを印刷して配布するようになりコストで短時間に大量配布が出来る。いち早くユーチューバーに配布できるように、例えば新聞などの紙媒体にZOZOMATのレイアウトを広告として出稿したり、自宅のプリンターで印刷できるように、PDFファイルを配信したり、様々な手段で多くの人が、気軽に体験できる方法を検討中とのこと。

将来的にはZOZOMATのデータを活用し、EC(e-commerce)で自分の足のサイズに合った靴を試着無しで注文できるサービスを開発し、2019年秋開始の「MSP(マルチサイズプラットホーム事業)において、ブランドと商品を開発するなど、展開を見据えている」という。

これにより、現在約361億円あるZOZOTOWNの靴カテゴリーの商品取扱高のさらなる拡大を目指し、快適で便利な靴選びができる新しい購買体験を提供できるよう取り組んでいくとしている。

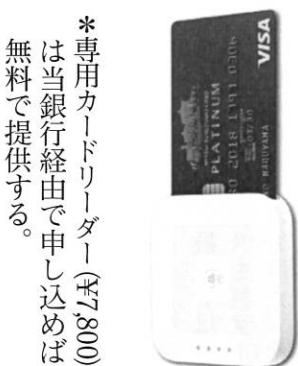
6月25日の理事会で、三井住友銀行の富田様より中小企業向けのクレジット決済システム「Square(スクエア)」の説明を左記の通りお話し頂いた。

「既にご承知の通り経産省が、日本政府でもキャッシュレス化を進めています。

2020年を見据え、インバウンド客や若年層をはじめ中高年層までカード利用が高まっています。この機会にぜひこのシステムを導入いただき、お店のお役に立てればと考えています」

続いてSquareの担当者より説明があつた。

Squareは2009年にTwitter創業者のジャック・ドーシー氏が創業した世界初のスマートフォン向けカード決済サービスです。三井住友カードは2013年より日本でのサービス提供を開始しました。



②スマート又はタブレットがあれば専用のカードリーダーのみで端末機を設置する必要がない。

③App Store又はGoogle playから「Square POS」を検索、アプリをダウンロード。(無料ですが、1アカウントに一台のみ提供)

4.通常1~2営業日で登録

のメールアドレスに審査結果を知らせる。

(最短申込日よりカード決済が利用可能。) 知らせを受けければ利用可能となる。

3. App Store又はGoogle play

から「Square POS」を検索、アプリをダウンロード。(無料ですが、1アカウントに一台のみ提供)

2. カードリーダーを購入。

三井住友銀行紹介特典により、購入時にクーポンコードを入力すれば無料に。(送料も無料)

した消費者に5%を還元するもの。(10月1日より実施予定) このSquareを導入すると、このSquareを導入すると、

1. 専用のQRコードまたは

このようにとても有利な条件で導入することができます。



QRコード

「お問い合わせは、三井住友銀行の紹介である」とを伝え、左記のQRコードから、又はTEL: 0120-963-334 Mail: welcome_square@squareup.com お問い合わせは、三井住友銀行の口座ならば翌営業日に入金する。

<https://squ.re/smbc3551>へアクセスしアカウントを作成。

午後二時、西村記念ホール
出席者20名

松戸副会長の司会で開会。初めてに会長より「梅雨時で天候もはつきりしない中、今週末からセールが始まるようですね。先日の靴連盟の総会で、岩崎会長が挨拶されました。その中で、「靴の自由化の流れは止まらないでしょう、色々なことを再構築していく必要があります。メーカーは海外に進出していくことも考えなければならぬでしょ。また、中国では米国との関係で工場が東南アジアへ移っているようです。二か国間の問題では、トルコとの話し合いが進んでいます。トルコ製品も日本に入っていますが、景気は緩やかに回復していると言つていています。靴のみならずカバン、バッグ、アパレルも売り上げが上がらず、厳しい状況

矢代裕夫理事より「相談役として皆様と一緒に進めました」と話しました。70周年事業についても、政府では、景気は緩やかに回復していけると言つていています。靴のみならずカバン、バッグ、アパレルも売り上げが上がらず、厳しい状況

一、東靴協会70周年

事業計画について

六、キヤッショレス決済に関するセミナー

三井住友銀行の担当者よりスマートフォンを利用してキヤッショレス決済ができる方法について詳細な説明がありました。

(別項参照)

事務局より今後の各日程予定が報告されました。

七、その他

東京都中小企業景況調査(5月)
業況: 再び後退
見通し: 2か月連続で悪化

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	373	42.6%	-100	0	-100	0
			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	310	35.4%	-100	0	-100	0
			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	□	□	

令和元年六月二十五日(火)
午後二時、西村記念ホール

出席者20名

理事会・支部連絡会
だより

ハイヒール強制はやめよ
靴専門店・大手三社の直近3か月売上推移

来月の常務会で、内容・方法など検討していきます。

二、中堅社員研修について

続いて、「中堅社員研修会」を8月27日に開催する予定で進めております。前回のディスプレイ研修会の評判が良かったため、再度行います。講師には前回同様、椎野伝一先生にお願いする等、説明し参加要請を行つた。

三、夏期レクリエーションについて

松戸副会長より表記の内容について説明、現在17名の申込があり、次回理事会までに申し込むよう要請を行つた。

四、「靴まつり」実施内容について

松戸副会長より「靴まつり」の内容について、印刷新物、方法など、ほぼ例年通りと、説明があつた。

五、FHAシユーフィッターカー養成講座(東京)について

佐宗専務理事より7月24日に行われる講座はまだ間に合います。と参加要請をした。

六、キヤッショレス決済について

スマートフォンを利用してキヤッショレス決済ができる方法について詳細な説明がありました。

七、その他

(別項参照)

ツイッターで「仕事場で強制的にハイヒールを強いる規定をなくそう」の呼びかけに大きな反響が起つて、#KuToo運動では、すでに2万人近くの署名が厚生労働省に提出され、国会でも議論されている。靴業界では以前より履き良い靴に負担のない靴の研究は積極的に行つてきていて、正しい靴選びのサポートを行う、シユーフィッターカーも養成し続けている。最近ではソフトで楽なパンプスも各メーカーから販売され好評だ。そもそも強制的に着用を決めていることが問題なのです。ファッショニズムは文化です。運動にはスニーカーを、遊びにはカジュアル靴を、仕事にはビジネスシューズを、フォーマルの席にはフォーマルシューズをTOPを考慮した正しい靴選びをして欲しい。

社名	4月	5月	6月
PRO-keds	8.1	2.0	0.6
ポン	-6.2	3.0	-1.3
客単価	2.1	-0.9	1.9
店舗数	1044	1041	1043
A BC マート	-3.3	3.9	5.5
客数	-5.8	1.3	3.6
客単価	2.7	2.6	1.8
店舗数	1009	1006	1008
G フット	-9.4	-1.2	0.3
既存店	-9.5	-1.0	0.7
店舗数	887	886	887

父の日に向けTVC、セールを実施、スマートフォン決済も開始、客単価が上昇した。(チヨダ) 日曜日が一日多かつた、ス ポーツ・キッズが好調、雨時防水アイテムも順調。