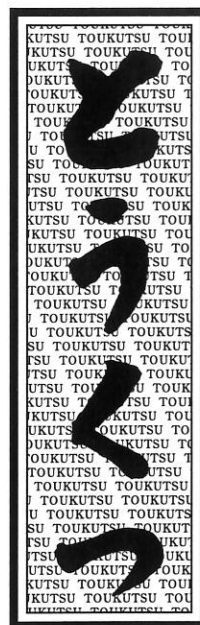


午後1時にヨシノさんの本部ショールームに、役員を含め19名が集合し研修会はスタートした。

当協会の矢代裕夫事務局長の進行で始まり、講師紹介の後、栗原(茂)会長が「本日の講師、椎野伝一先生はもともとアパレル業界で活躍され、頻りにニューヨークにも足を運びクリスマス商戦など自分の眼で見、写真も数多くしてくるなど行動を続けています。現在は日本専門店協会主催のディスプレイコンテストの審査委員長なども務めておられ、日本で一番のディスプレイの先生です。本日は多くのことを学び取り、現場の実戦で役立ててください」と挨拶。

令和元年8月27日(火)午後1時より5時まで、蔵前の(株)銀座ヨシノヤ本部ショールームにおいて、業界紙などで活躍の椎野伝一先生をお招きし、15名が参加して、研修会「売れるビジュアル・マーチャング」と題し中堅社員研修会が開催された。

2019 中堅社員研修会開催



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

(10月号)



司会者より椎野伝一先生のプロフィールを紹介し、次の内容での研修会に移った。

小売業を取り巻く現状?

ITの進歩で時代は変化していると言われているが、店でのディスプレイ作業は昔と変わっていない。

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

皆さんが店舗で行っているディスプレイとかビジュアルプレゼンテーションなどと言われているが、作業自体は変わっていない。つまり商品を陳列し、より良く見えるようにディスプレイしたりPOPをつけたり、ビジュアル面の作業をする。

そこでただこの作業をするだけではなく、その商品はなぜ作られたのか、バイヤーはなぜ仕入れたのか、という商品の持つコンセプトをいかに伝えるか、このための作業が本来のディスプレイです。

生き残る専門店

専門店は伝えたい思い(理念・理想・哲学・思想)を持っていること。又、明確なMDコンセプトを持つことである。そのためには、MDの可視化が重要でMDコンセプトを分かりやすく提示すること。売り場は最良・最高の伝えるための媒体です。自店の思いを発信していくことが重要です。

売れるプレゼンテーションとしては、入店して欲しいお客様を知るところから始めることが必要です。

実際のディスプレイの方法としては、まず売り場の目立つ場所、アテンションエリアをお客様の視点で確認すること。目立つ場所としては、店頭、前方壁面上部・後方壁面上部、主動線突き当り、の順になる。又、遠目からのインパクト(8メートル手前)がポイントだ。雑貨・小物はアイテムや色でまとめて見せると良い。

商品以外のアイキャッチャーは、大きいもの・動くもの・光るもの・不思議に思う物。などディスプレイの要素はいろいろある。大事なことは自分たちの思いを、お客様にいかにか伝えるか、ということだ。

技術的なディスプレイの基本的な考え方として、①間(余白)が大切、詰込み過ぎないこと。②立体としてではなく、一枚の絵として見ることに。

陳列の構成としては、①三角構成・全体を三角形に纏めるので安定感があり、特に形や大きさが違う関連商品を見せるのに適している。②リピート構成・同じパターンを繰り返して見せる、ボリューム感とリズム感があるため、遠目からの視認性が高い。同一アイテムの色違いやサイズ等、のバリエーションを一目でわかりやすく訴求

する。③シンメトリー(左右対称)構成・左右対称にし、規則性を持たせることで、リズム感とディスプレイ全体の統一感を持たせる。人は規則的でありリズム感のあるものに、好感を持つと言われる。上手なディスプレイは必ず売り上げを伸ばします。これらを参考に実際の店舗で役立ててください、と熱心な講義が続いた。その後、画像で世界のショップ情報を分かりやすく説明した。



休憩を挟み、4つのグループに分かれそれぞれテーマを、ビジネス・スポーツ・観戦・トラベル・パーティーとしてディスプレイの実践に挑戦した。各グループで思い思いの意見を出し合い取り組んでいた。完成後、先生よりそれぞれ改良点などの指摘を受け、研修会は終了した。

中堅社員研修会アンケート 集計結果



* 役職

☆管理職	2名
☆店長	1名
☆リーダー主任	2名
☆スタッフ	5名
☆その他(営業)	4名

* 年齢

☆21～24歳	1名
☆25～29歳	5名
☆30～39歳	2名
☆40～59歳	6名

◇ 今回の内容について

・ 難しすぎた	0名
・ 少し難しかった	0名
・ よかった	13名
・ どちらともいえない	1名
・ 簡単すぎた	0名

◇ 所要時間について

・ 長い	2名
・ ちょうどよい	12名
・ 短い	0名

* 今後、業務で生かせる、生かせたいと思ったことは？

・ 売り場を訪れた際、学んだVMDについてレクチャーを行い、販売機会のロスを少なくしたい。
・ リアルVSEC→リアル&EC、ショールーシング、チーム分けをしてのデイ

スプレイのBefore & After

・ ディスプレイをするにあたり、店として何を一番伝えたいかを考え、実行します。道路から店への誘導を促すディスプレイの仕方はとても参考になった。店のどの部分に主力商品を置くべきか参考にします。

・ ディスプレイの基本を確認することが出来た。売り場ですぐに生かせると思います。

・ リアル店舗とECサイトとの共存は、5年後10年後の商売を考えていく上で避けては通れない問題なので最新の情報を得られ、大変勉強になった。

・ ショップの通路からの見え方やPOPなどをかませるのディスプレイは挑戦してみようと思う。

・ 入店客数のチェック、どのような形で分析するかは要検討ですが、販売分析だけでなく、それ以外にも目を向け掘り下げていくことが会社の発展や進化に繋がると思いました。

・ ディスプレイはすぐに生かせるので、第一に何を伝えたいか考えて意図を込めたディスプレイを意識したい。遠くからの見え方の意識が少し弱かったので良くみます。

・ ディスプレイにおいて良く見せようと思えば思うほど自己満足なものになっていったことを気付かされた。

・ 販売に立った際、お客様にとつてより良い店頭となるよう実践していきたいと思う。

・ 百貨店営業担当。他のブランドのディスプレイを自分のものにして盗むことも一つの案。売場には常駐しないが、見えやすい場所作りに貢献したい。

・ 販売スタッフの研修担当。販売力アップの研修等も行っており、講師である本部の社員と講義内容を考えている。

・ 買ったお客様のデータは残るが、買わなかったお客様のデータを残すべき：今迄もつたいなかったと気付かされた。共有して、今後の研修時にスタッフに伝え、意識させていく。

・ アテンションエリアに何を置くかや8～4m離れた所から見せるというのを今迄意識しなかったのを考えてディスプレイしたい。

* 本日の感想を記入下さい。

・ 今まで気付かなかったことも気付くことが出来て大変勉強になった。
・ 改めてVMD(ビジュアルマーチャンダイジング)の

発信の大切さを考えた。「何を伝えるか」企業の思い、ブランドストーリーを頭の中で整理したい。

・ 実際に映像を見ながら話題の専門店の状況など大変分かりやすかった。

・ 実店舗の例がとても参考になりました。

・ ディスプレイと以前は言っていたが、これからはビジュアルマーチャンダイジングを意識していこうと思う。

・ ディスプレイはきれいに飾ることと考えているスタッフが多いので、VMDとして社内でも認知していけるよう広めたいと思う。

・ ディスプレイを見てもらうという単純な目的の中でいかにお客様に伝えて、なぜ買っていただけなかったのか自分たちの想いを明確に表現できるよう意識していきたい。

・ 「接客の中身が変わってきている」という言葉にハッとさせられた。中堅社員となり、新人教育に携わってありますが、お客様が求めている事の変化に気付きました。これからは、知識だけでなく、販売員にしか出来ない事を見つけ仕事に結び付けたいと感じた。

・ 先生の話の分かりやすさ、楽しく聞くことが出来た。アパレル業界のことも良く

知れて興味深かった。

・ ディスプレイについてこのような形で深くお話を聞けたのは初めてだったので、有意義な時間となった。

・ 椎野先生のお話で他の企業の事をたくさん知れて勉強になった。

・ ディスプレイの基本的な配置など、自分の知らなかったことも勉強になった。

・ 全てを通して勉強になる話ばかりで楽しかった。明日から一つずつでも生かしたい。

・ 時代の流れのしつぽの先を少しでも掴めればと

* 今後のセミナー等の開催に向け、ご意見・ご要望を

◇ 希望するセミナー内容

・ リーダーシッ	2名
・ スタッフ指導	2名
・ モチベーションアップ	3名
・ 接客対応の基礎	1名
・ クレーム対応	4名
・ 商品知識	3名
・ 足、歩行の知識	5名
・ カラーコーディネート	7名
・ 工場見学	5名
・ ビジュアルマーケティング(ディスプレイ含む)	3名
・ その他一靴の最先端技術やスニーカー企業との競合について、未来について	1名

(以上原文のまま掲載)



栗原会長がミカムの展示会へ
行き各地の情報を寄せられた。

○ロンドン

半年ぶりのイギリスだが、日本人の入国審査が自動になり、機械によるパスポートの読み込み、そののちの顔の認証だけで入国と、驚くほどスムーズなシステムに変わっていた。また、イタリアのミラノも同じで、日本、EU加盟国、アメリカ、オーストラリア、ニュージーランド、カナダ、シンガポール、韓国という国々が対象である。日本人は羽田では出国、入国とも自動化されているが、まだ外国人は長い行列を作っており、来年のオリンピック迄に間に合うのか心配である。

ロンドンの西部にあるウエストフィールド・ロンドンSC内の高級革靴専門店「ラッセル&ブルムリー」はまだSALEが続いていた。「FOOT LOCKR」は右壁面がメンズスニーカーでNIKEの限定モデルが中心。レディーススニーカーは縮小され、その分子供スニーカー売場が拡大していた。「JDスポーツ」も子供スニーカー売場は拡大。Skechers は足目30%オフ。

ロンドン東部のオリンピックスタジアムに隣接するウエストフィールド・ストラットフォードSCではオープン時に3店あつたレディースミカル店が見当たらない。逆に子供靴専門店が3店になっていた。



ロンドン中心部から北にある「カムデンタウン」はスニーカーを扱う地元店が数店あつたが、現在は2店。その代わりにJDスポーツ系のSINEE、オフイス系のオフスプリングが売上をのばしている。中心部のコベントガーデンも靴専門店の多いエリアだが、地下鉄の駅から離れるとシャッターの閉まる店が点在していた。



○ミラノ

ドームの先のトリノ通りの定点観測へ。アメリカの「FOOT LOCKR」、イギリスの「SINEE」はナイキの限定品も並び活気があるが、地元スポーツ店の「TREESE」は品ぞろえに苦労している。「TREESE」の並ぶ「LAW LAB」はオープン当時の活気が感じられない。

この通りにはミドルプライスの婦人靴店が多かったが、一部は閉店している。靴店の減少は日本だけの問題でなく、イタリアでも同じである。

○ミラノミカム

*レディース サンダル、パンプス、ハーフブーツ、ロングブーツ、スニーカーと様々な商品が提案され、エレガンスへの揺り戻しを感じた。目立ったのは白で、コート系のスニーカーには多く使われていた。



*メンズ 春夏を意識して、カジュアル感を出した商品も見られた。白を使ったスニーカーも多く、新鮮さを感じた。日欧のEPAだが、中小のメーカーではまだ書類等について知識が徹底されておらず、なかなか難しいと感じた。

お客様との 会話を楽しむ

皆さんのショップでは、お客様との会話が盛り上がりつつありますか？スタッフの人数が少なく、一人のお客様とじっくり話す時間がないという状況もあるのでしょうか。最近、お客様と楽しく会話をしている、そういうお店が減っているような気がします。スタッフの中にはSNSでのおしゃべりは楽しいけど、知らない人と話をするのが苦手、実は人見知りという人が増えています。

シンクタンクやITコンサルティング会社の方に聞いた話ですが、出勤時にあいさつもなく席に座る同僚がいて、職場では会話が無く、黙々とモニターを眺めて仕事をし、人間関係は希薄な会社が多いそうです。会話の始まりはあいさつ。あいさつがなければ会話も始まりません。では、初対面のお客様と会話が弾むスタッフとはどのような人でしょうか？目が合うとニコニコと笑い、全身で「お客様とお話ししたい」と分かれます。そして、商品より自分が面白いと思うことを伝えたり、お客様に興味をもってもらえる話、自分がはまっていることや見聞きした

こと、自分のことも時々話しながら、気が付くとお客様の懐に入って「昔からの知り合い」のように会話が弾んでいきます。

最近「お客様に寄り添う」「お客様に共感していただく」と接客の合言葉のように言う販売スタッフが多いですが、その割には共感から遠い対応になりがちなのは、話しやすい雰囲気づくりをおろそかにしているのでは、と思います。

ファッション関係の学校に通う販売員志望の男子学生に先生が理由を聞くと「地元の洋服屋の販売スタッフがバイクの話ばかりしていて楽しい。自分もそうなりたいたい」と言っていたそうです。販売スタッフが楽しそうに働く姿は、お客様だけではなく就活の学生も引き付けるのです。私はこの学生さんは、とてもいい販売スタッフになれそうな気がします。

入店からお客様をさりげなく観察し、この人はこんな風に話しかけると応じてくれるかなと最初の言葉を工夫し、お客様が、興味をもってくれることを考えながら話します。人間は、元来自分の話は聞いて欲しい、自分の興味や好みの話は盛り上がりやすい。普段から挨拶をし、雑談をしながら経験を積むことを奨めます。

(日経MJより)

理事会・支部連絡会

だより

令和元年九月二十六日(木)

午後二時、西村記念ホール

出席者21名

松戸副会長の司会で開会。始めに会長より「九月に入っても残暑が厳しいです。業界の環境も厳しく、立川市の(株)タケヤが民事再生法の手続きを開始しました(前号掲載)。靴業界は、まだまだ厳しい時期が続くそうです。今後、人口も減少する中、顧客のファンづくり、人手不足もあり、従業員を大切にすることが必要だと対応している。かなければならないでしょう。その一つとしてインバウンド客の取り込みも必要でしょう」と挨拶。議事に移った。

一、靴の記念日の買い物券

換金結果について

本日現在で回収が207枚(発行300枚)で69%の回収率。参考として前年は231枚で昨対比89.6%でした。このイベントも回を重ねマンネリ化も懸念され、今後検討も必要ではないでしょうか、と矢代事務局長より説明。

二、中堅社員研修

ディスプレイの基礎について

矢代事務局長より8月27日午後1時より銀座ヨシノヤ本部で15名が参加して開催された。(詳細は一・二面に掲載)

三、シューフィッター

認定者報告

今回は、かねまつさんより1名(東靴協会)、橋文さんより1名(日本靴小売商連盟)、の2名が新規に認定された。

四、防災用飲料水の

配送について

矢代事務局長より表記の飲料水配布は9月20日に発送した、と説明。

五、FHAシューフィッター

養成講座の締め切りについて

矢代事務局長より令和2年1月22〜24日開催は受付中です。ぜひお申し込みください、と説明。

六、その他

事務局より今後のスケジュール(常務会、理事会、催事広報委員会等)を知らせた。理事会の前に70周年記念事業の会議があり、記念誌作成の検討を進めている。常務会に諮り、決定していく。

続いて栗原会長よりイタリアミカムの展示会の報告があった。(別項参照)。空港で気づいたことは入国の際、前

回までは列に並び、時間もかかりましたが、今回は18の指定国は別のカウンターで対応し、パスポートを読み取り、顔写真を撮影されるのみで入国手続きが完了しました。帰国の際外国人は列に並ばせ時間もかかっていた。2020年に向けてこれで良いのかと疑問を感じた。

☆情報交換会開催☆

次回の情報交換会は
11月26日(火)2時半より開催。
飲み物や、おつまみ等を
準備いたします。
街の様子や、仕事のことなど
語り合いたいです。
ぜひご参加下さい。



中央支部

中央支部(松戸支部長)では、9月13日(金)に銀座三丁目の「銀座らん月」において、中央支部総会を開催した。議事の事業報告、収支報告、監査報告に続き、新年度の事業計画案、収支予算案がそれぞれ担当者より説明され、審議の結果出席者全員の賛成により原案通り承認され、総会は無事終了した。
続いて懇親会に移り、来賓の日本靴小売商連盟会長、小堤幸雄様よりご挨拶をいただいた。

東京都中小企業景況調査(8月)

業況：やや改善
見通し：模様眺め

卸売業			業況			
対象数	回答数	回答率	8月		今後3か月間見通し(当月比)	
			悪い	良い	悪い	良い
875	341	39.0%	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	8月		今後3か月間見通し(当月比)	
			悪い	良い	悪い	良い
875	270	30.9%	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					



き、続いてワシントン靴店・東條会長の乾杯の音頭で懇親会はスタートした。
八重洲ダイワ靴店の木内社長、日本橋トミーズシューズの富樫社長、東靴協会事務局の田中早映子氏などが初参加した。
久しぶりに会う方々など和気あいあいの中、多数の参加者で会は盛り上がった。団結を深めた意義のある総会となった。

靴専門店・大手三社の 直近3か月売上推移

増税前の駆け込み購入が月末に見られ、前年を上回った。子供靴、紳士靴、低価格スニーカーが好調に推移。(チヨダ)増税前特需で後半は順調に推移、スニーカーを中心としたスポーツシューズの販売が好調だった。(ABCマート)土曜日が昨年より一日少なかったが、後半からの増税の駆け込み需要の影響もありスポーツシューズ・子供靴を中心に昨年を上回り好調に推移した。(ジフット)

社名	7月	8月	9月
チヨダ	全社売上	-7.8	5.0
	客数	-10.6	6.3
	客単価	3.1	-1.3
	店舗数	1043	1036
ABCマート	全社売上	-4.9	1.3
	客数	-9.9	-1.0
	客単価	5.6	2.3
	店舗数	1005	1006
Gフット	全社売上	-11.3	-4.1
	既存店	-11.1	-3.5
	客数	888	885
	店舗数	888	885