

参加者は15名、当日は東武スカイツリーライン「草加駅」に集合、タクシーに分乗し工場へ向かつた。



教育研修委員会（矢代事務局長担当）では、2月19日（水）に埼玉県八潮市にある株式会社エイゾーの工場見学を開催した。



参加者は15名、当日は東武スカイツリーライン「草加駅」に集合、タクシーに分乗し工場へ向かつた。

この工場は、婦人靴、紳士靴の企画・製造・卸・販売を行っている。自社ブランドをはじめ、各社のOEM生産を展開している。

株式会社エイゾーは昭和34年に向島に有限会社松村製靴所として設立。その後、埼玉県草加市へ移転。昭和54年に松村製靴株式会社に組織変更。昭和58年に卸業務開始。本社を現在の八潮市に移し、株式会社エイゾー・コレーションを設立。同年にエイゾー・コレーションが松村製靴株式会社を買収する形で合併し、松村製靴株式会社が存続する形で存続する。

教育研修委員会（矢代事務局長担当）では、2月19日（水）に

（3月号）

企画室では、構想からサンプル作成までを行い、デザインを基に木型、素材、裁断、縫製、底付けとすべて手作業で行う。ここで完成したサンプルは工場へ移り、製造工程を経て製品となる。

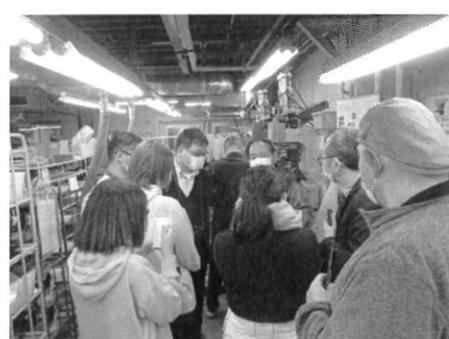
ZOを見学の後、最初に説明を行ったホールに集まり、質疑応答を行い、不明な点などをさらに説明いただいた。



見学は2班に分かれ、A班は社長の松村康信さんに、B班は相談役の中村純一朗さんにご案内いただいた。

各部屋で丁寧な説明を伺い、初めて工場を見学した方も多く熱心にメモを取り、熟練の職人の手先を見入っていた。

株式会社エイゾーは昭和34年に向島に有限会社松村製靴所として設立。その後、埼玉県草加市へ移転。昭和54年に松村製靴株式会社に組織変更。昭和58年に卸業務開始。本社を現在の八潮市に移し、株式会社エイゾー・コレーションを設立。同年にエイゾー・コレーションが松村製靴株式会社を買収する形で存続する。

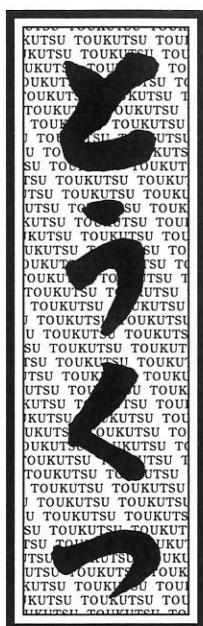


令和元年度の事業報告・支報告・監査報告。続いて令和二年度の事業計画・予算案が上程され、すべて原案通り承認された。その後、新鮮魚介類や鍋料理を堪能し、和氣あいあいの中、「年ごとに高齢者が身に応えるようになりまたアンケート用紙に本日の感想などを記入の後、会社の車で駅までお送りいただき、工場見学は終了した。

会社の車で駅までお送りいただき、工場見学は終了した。

今後の株式会社エイゾーの発展をお祈りいたします。

（二面参照）



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

（3月号）

シユ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願います



支部だより
—世田谷支部—

世田谷支部（田中省一支部長）では2月9日（日）午後6時より下北沢「大庄水産」に於いて、6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「風邪に注意してください。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。又、本年は

東靴協会設立70周年の記念年です。記念行事も、神田明

神で式典を行うなど、色々予定が企画されていますのでご協力ください。本日の議事進行がスムーズに運びますようお願いいたします」と挨拶し

た。続いて支部長を議長に選出し、議事に入った。

令和元年度の事業報告・支報告・監査報告。続いて令和二年度の事業計画・予算案が上程され、すべて原案通り承認された。その後、新鮮魚介類や鍋料理を堪能し、和氣あいあいの中、「年ごとに高齢者が身に応えるようになりまたアンケート用紙に本日の感想などを記入の後、会社の車で駅までお送りいただき、工場見学は終了した。

旅行はどこに行こうか？今後の活動方法は「など話が盛り上がり親睦を深めた。

(株)エイゾー工場見学・参加者アンケート

役職	管理職 1名	店長 0名	リーダー主任 2名	スタッフ 5名	経営者 3名	他・不明 2名
年齢	~20歳 0名	~24歳 1名	~29歳 3名	~39歳 4名	~59歳 4名	不明 1名
内容について	難しそうな 0名	少し難しい 1名	良かった 12名	どちらとも 0名	簡単すぎた 0名	
所要時間は	長い 0名	丁度良い 10名	短い 2名	不明 0名		
説明は	大変わかりやすい 6名	わかりやすい 7名	どちらともいえず 0名	少しわかりにくい 0名	わかりにくかった 0名	

(株)エイゾー工場見学終了後
参加者にアンケートを記入頂
き、左記に取りまとめた。

工場見学アンケート

- ①今後、業務で活かせる、生
かしたいと思ったことはど
んなことですか？

構造を知る事により、お客様の足により近い靴を選択できると考える。
一通り靴の工程を見学でき、履きやすさのために2、3回試作を繰り返し、デザインや革の状態を見て私たちが履く靴が完成しているとと思うと、靴に対する愛着や知識も増やすことができた。自分は販売員なのでお客様の声を聞いて不安事やニーズに添って販売したい。履きやすくするための中敷のクッション性素材は足当たりや履いた時に違和感がないように段差を無くして作る。お客様の理解を得られ、愛着や販売時の信頼に繋げようと思う。

木型底付けの過程において木型のラインをいかにきれいに見せるかにこだわっている点、それを手作業で行つている点をお客様に伝えて、ファッショニに自信を持つて履いていただきたい。

木型を少なくとも3回は手直しするなど実際の履き心地に寄り添つた靴作りを行つていていることをセールストークに生かしたい。機械との共存等、仕事が効率的で参考になつた。どういった作業や流れで商

品ができるのか理解し、職人の靴作りに対する想いもお客様に伝えたい。

企画という立場で改めて靴製造を見る事ができた。店舗社員教育に生かしたい。製造工程の見学で、靴ができるまでを把握できたので、接客時のツールになる。今後の自社オリジナル企画にも生かせると思った。

製造工程を見て、商品をお客様に説明する時に役立つ内容が多かった。スタッフに靴に愛着を持つて仕事をしていきたいと思った。

製造工程を見て、商品をお客様に説明する時に役立つ内容が多かった。スタッフにも伝え接客に生かしたい。御社のこだわりを伝えたい。個人的にMade In ベトナムよりJapanを好んでいたが、毎年研究生を受け入れて技術を伝えていたり、色々と見方が変わったのでお客様に言われた時もポジティブな表現ができる。靴の企画から製作・生産工程を一貫して見ることで、販売の知識として生かせる。

かるのか知った。革と木型の多さ、一cm刻みで木型があり形も様々で多く、覚えるのも保管にも心配した。備蓄している革の多さに圧倒された。ヒール付けは重心のかかる距骨の位置に合わせるこだわり、靴種・足型に合わせた自社での木型製作など実際の履き心地を考慮した靴作りを拝見し、商品に誇りを持てた。接客時のツールになる。今までを把握できたので、接客時のツールになる。今後の自社オリジナル企画に生かせると思った。

製造工程の見学で、靴ができるまでを把握できたので、接客時のツールになる。今後の自社オリジナル企画に生かせると思った。

靴作りは多くの人が携わり、手間暇かけているのを肌で受けた。デザインをおこして靴が履ける状態になるまで手間と時間がどれだけかかるのか知った。革と木型の多さ、一cm刻みで木型があり形も様々で多く、覚えるのも保管にも心配した。備蓄している革の多さに圧倒された。ヒール付けは重心のかかる距骨の位置に合わせるこだわり、靴種・足型に合わせた自社での木型製作など実際の履き心地を考慮した靴作りを拝見し、商品に誇りを持てた。接客時のツールになる。今までを把握できたので、接客時のツールになる。今後の自社オリジナル企画に生かせると思った。

貴重な体験。面白く、興味深く、楽しかった。
多くの人の手が入っている事、時代に合わせて販売形式や生産方法が変わつても根となる工程は昔ながらの精神で作り上げられている事に驚いた。

「アシックス」ブランド直営店 東京・有明にオープン

アシックスジャパンは4月24日に「アシックス」ブランドのアパレルやシューズを取り揃えた直営店「アシックス東京有明ガーデン」を、同日開業する大型商業施設「有明ガーデン」内にオープンする。

店舗面積は177.97m²、(約54坪)。店内はライトグレーを基調に木目調の床や什器を配した、明るく開放感のある雰囲気となつている。
ランニングやトレーニングをはじめ、各種スポーツ用アパレルやシューズ、タウンユース向けスポーツスタイルシューズを取り揃える。

アシックス東京有明ガーデン 東京都江東区有明2-1-1-8

有明ガーデン2F

親和会総会・新年懇親会開催

東靴協会親和会の令和二年度の総会および新年懇親会が二月十三・十四日、箱根湯元温泉「河鹿荘」において15名が参加して開催された。



司会の松戸副会長が「お集まりいただきありがとうございます。今年はオリンピックイヤーの記念すべき年の新年会です。日頃の疲れをねぎらい、今夜は楽しくお過ごしください」と挨拶。続いて栗原会長が、ヨーロッパに出張中のため、前会長の小堤幸雄氏が「皮革産業連合会の会議がありました。明後日は知り合いの結婚式でワイへ行く予定があり、ゴルフを楽しんで来ようと考えています。体は元気です

河鹿荘の会席料理を堪能し、カラオケでは自慢の歌を披露し、楽しいひと時を送った。

8時からはホテル内のクラブで二次会の席も準備され、ここでもカラオケや歓談で大いに盛り上がり、楽しい新年会となつた。

同店では、18年秋冬シリーズに「ブランドストーン」のパートナーショップとなり、取扱品番を拡大するとともに、専用コーナーを設けて販売フェアなどを実施。古市斗馬副店長は「同時期にメディアでの露出が増えたことも後押しとなり、じわじわと人気が広がり、19年秋冬シーズンに入つて人気に火が付いた



乾杯の発声は川上相談役にお願いし「企画いただいた幹事の皆さんに感謝します。昨日の予報では悪天候が予想されいましたが、良い天気になりました。皆様の心掛けが良いのでしよう。皆様のご多幸、ご健康を祈願して乾杯で杯を上げましよう。楽しい時間を過ごしましよう」と挨拶に続いて「乾杯!」の発声で盃を挙げ懇親会に移つた。

で、皆様のお役に立てるよう頑張つてまいります。本日は楽しい会にしましょう」と挨拶。

イケダヤ靴店。業界紙に掲載



19年11月の販売実績は前年同期比2倍、同年12月は1.5倍で推移。今年に入つても勢いは止まらず、前年を上回る販売実績を叩き出している。

司会の松戸副会長が「お集まりいただきありがとうございます。今年はオリンピックイヤーの記念すべき年の新年会です。日頃の疲れをねぎらい、今夜は楽しくお過ごしください」と挨拶。

豪発「ブランドストーン」が快進撃「イケダヤ靴店」

当協会、栗原会長の店舗イケダヤ靴店が左記の内容で、業界紙に取り上げられた。

イケダヤ靴店。業界紙に掲載

と話す。
主な購買層は30~40代の男女で、これを目当てに来店する人も少なくなく、在庫状況に関する問い合わせも多く寄せられているという。

イケダヤ靴店上野本店では現在、ブランドを代表する人気の定番の「オリジナルズ」、レザーライナーや高級機能クッション素材のインソールを搭載する「クラシックコンフォート」、防水・防寒機能搭載で寒冷環境に特化した「サーマル」の3つのシリーズを軸に売り場を構成。男女問わず人気を集めているクラシックコンフォートシリーズ(¥25,000)をはじめ、4品番が売れ筋になつている。

人気の理由について同副店長は「クッション性や防水性といった機能的な部分はもちろん、オーセンティックなサイドゴアデザインとシンプルなカラーリングで洋服に合わせやすくて履きやすい」を挙げる。

正月商戦の売り上げダウンが大きく響き、その後は前年実績を上回つて推移したもの、既存店売上高はマイナスとなり、春の新作スニーカーやアパレルの販売が好調だった。

◎チヨダ

正月商戦の売り上げダウンが大きく響き、その後は前年実績を上回つて推移したもの、既存店売上高はマイナスとなり、春の新作スニーカーやアパレルの販売が好調だった。

靴専門店・大手三社の正月商戦

◎エービーシーマート

一日短い曜日並びだつたが、天候に恵まれたことや初売り商戦が成人の日まで継続したことなどにより、比較的好調に推移。売り上げは全店、既存店ともにプラスとなつた。商品別では春の新作スニーカーやアパレルの販売が好調だった。

又「セールスポイントが明確で値崩れもしないため、売りやすい」と太鼓判を押す。(Shoes Post Weekly)より

◎ジーフット

商品部門別では、PBブランドの子供靴は、紐を結ばなくてよい「セダークリスト・ダイヤルドライブ」や「同・キャタピーススマート」が好調。防寒ブーツなど冬物商品の販売が落ち込んだ紳士・婦人靴は伸び悩んだ。

初売り商戦など前半のセールスは好調に推移したが、平年の降雪状況の違いなどでウインターブーツや長靴の売れ行きが昨年実績を大きく下回つたことが響き、全社、既存店ともに売り上げはマイナスとなつた。

商品面では、引き続き好調なスポーツ靴とキッズ業態を中心にはシヨナルブランドのキッズスポーツシューズや、スクーチ

ル需要で売り上げを伸ばした子供靴が昨年実績を上回つた。

