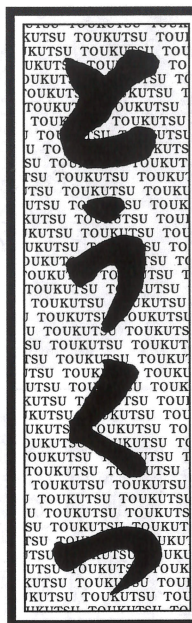


初めに教育研修委員会の矢代健二委員長より「コロナ禍で3年ぶりの研修会となります。ニューノーマルやサステイナブル等、新たな波が出

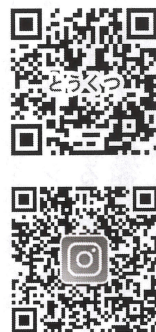
令和4年10月19日に表記セミナーが、当協会西村記念ホールに於いて、講師にアジアリング(株)水飼茂先生をお招きして開催された。このセミナーは加盟店舗の経営者及び指導者の育成を目的とし、若手幹部、幹部候補生の方々11名が参加した。

中堅社員研修会 『即・役立つ販売学』



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

(11月号)



てきています。その中で今後の販売をどう考えるかが重要です。本日のセミナーをぜひ参考にしてください」と、挨拶の後、講義が始まった。

日本中に靴店舗は現在700店舗あるが、繁盛している店は一部に過ぎない。又、年間400店舗が減少している。この中、如何に繁盛店にするのかをお話いたします。

一、店主の心得

歳と共に好奇心が無くなっていく。なぜ雨の日は暇なのか？寒い日は暇なのか？これを当たり前と思わずなぜ？と考える。売上げデータを見る

と暇といわれる平日の方が、客単価が高い。雨の日にサービスをする雨でも客数が増える等、理由を考え対策をすることが大事になる。それには曜日ごと、天候など売り上げを始め、各種の分析をし、判断することで色々なことが見えてくる。そのためには、なんでもするのではなく、優先順位を守る。店舗の掃除も大事だが毎日繰り返しているだけ。その時間にお客様に電話をするなど、売上げを上げて利益を出すことは販売の基本。これを忘れずに対応する事です。

二、「売る」店主の仕事術

売上高の仕組みを分析してみる。売上高の中身が重要。「売る」と「売れる」は大違い、売れるは、対話(言葉には魂がこもる)の中でお客様が欲しくなり買ってくれる。売れるとは、たまたま売れたことも入る。利益を上げるための店主の仕事優先順位は①入店客数を増やす(集客力)、②買上げ率を高める(売る力)、③商品単価増を試みる(会話力)、④買上げ数増を図る(対話力)

の順。これをすぐにではなく一年目には客数を増やすことを考える等、順に取り組んでいくこと。

入店客数を増やすためには、競合過剰社会の現代は、何もしなければ来店客は減り続ける。効果のある販促は自店が発する広告だけ、店主や販売員が自らの販促で入店客を増やす努力を。日頃から名簿を整理し、メール、手書きDM、電話で来店を誘う。お客様を幸せにする提案内容で年に8回、45日ごとに行うのが最適。その内容は、如何にお客様の共感・感動を得るかが大切だ。商品説明はもちろん、TPOや楽しさの演出などを話題にするとうい。

それには、顧客ごとのノートを作り記録しておくことで、次の会話に役立ちお客様を引き付ける効果がある。記録しておく内容は、接客時の会話、自店・他店の購入記録、上得意様には家族構成や顔写真、クローゼット内の靴の写真など。これができるかはお客様との信頼関係が必要となる。

買上げ率を上げるには、まず商品の楽しさ力だ。楽しい商品とは、ファッション品のこと、お客様を幸せにする魔法。定番品やコンフォートは楽しくさせる幸福物語。

三、儲ける店主の仕事術

一般の小売店の利益分岐点は年間6000万円ほどの売上、下がると赤字になる。商品は日にちが経過すると商品評価額が下がっていくので棚卸は原価償却を必ず行い正しい評価額でしていないと正しく利益が出てこない。赤字にはなっていないだろうと思っても売価で評価替えをすると、ほとんどの店は赤字になるのではない。

商品ロスの軽減を図る最大の作業は在庫管理となる。ロスを出さないためには、商品ごとに仕入れ日を把握し、評価が下がらないうちに販売していくことで利益が生まれる。適正在庫とは、カジュアル靴の年間回転率は8回、エレガンスで5回。過剰在庫は即・廃棄処分時代、「安ければ買う」は昔話、モノに無関心者が増えているので販売力がさらに必要になる。

最後にコロナ禍での顧客関係は、一般にはBoB(ビジネス関係)だがBoS(サポーター)さらにBoF(ファン)へ、そしてFoF(家族対家族)関係へと高める。

店と顧客との関係を家族関係に移行させることが、コロナ禍時代の繁盛学、と結んだ。このセミナーを参考に是非、繁盛店になつてほしい。

中堅社員研修 参加者アンケート結果

10月19日(水)に行われた表記セミナーの参加者アンケートの結果は左記の通りです。

○参加者の役職は？

管理職5名。店長1名。
リーダー・主任3名。
スタッフ2名。計11名。

○年齢は？

21歳～24歳・1名。
25歳～29歳・0名。
30歳～39歳・2名。
40歳～59歳・7名。
60歳以上・1名。計11名。

①今回の内容について、該当するところに○印を。

◇内容について

難しすぎた／0。少し難しい／1。わかりやすい／8。どちらともいえない／1。簡単すぎた／0。

◇所要時間について

長い／1。ちょうど良い／9。短い／0。

②今後、業務で活かせる、活かしたいと思ったことはどんなことですか？

- ・ご来店のお客様には精一杯サービスすることを今一度引き締めていきたい。
- ・DMはないが、手書きのメッセージを添えることは

できそうなので、お客様が来店しやすいよう工夫したい。

- ・時間帯、曜日、天気です。サービスを変える。時代変化で取り組み方も変化させる。商品を大切に、早目に売ることが大事。

- ・お客様との幸福物語、Beauty／Etc.について、実店舗をかかえる業態には考えていかなければと思う。

- ・販売後のお客様への対応(DM／電話等)の仕方と在庫管理・ロス減らす工夫を考えたい。

- ・マイナスの事は言わない。客単価Ⅱ対話力、商品以外の親密言葉を重視しないと

- ・店長はプレイングマネージャーであるべき。見本となるようしつかり指導したい。

- ・接客／商品の見直しが必要で、社員教育／商品企画を確認したい。

- ・コロナを言い訳にせず、スタッフが前向きに仕事に向き合える環境作りを目指したい。

- ・商品単価と商圏の関連性について。
- ・再度基本を見つめ直したい。言い訳をせず、プラスの言い換えをするように促すことは部下のモチベーション

にもなる。

- ・好奇心を持つことの重要性を痛感。店舗スタッフとの対話を増やし、お客様やトレンドの情報収集を意識していく。
- ・値下げロスの話は衝撃。

③本日の感想をご記入ください。

- ・好奇心を持ち、解決していくことが売上や接客に繋がることを実感した。実例講義は想像が容易で有意義だった。

- ・基本に戻り考えることができた。販売方法・接客力を見直して今後に活かしたい。
- ・現在デスクワーク中心なので、改めて現場のことを考えるいい機会になった。

- ・店についてやり足りないことの多さに反省。お客様に来ていただける工夫を考えたい。
- ・昔教わった事の振り返りが出来て良かった。景気がシラエットに影響する事は知らなかった。

- ・小売、販売の基本を再認識。お客様の為、日々好奇心を持って生活したい。

- ・実店舗への来店客は激減し、オンラインショップの売上も限界がある。実店舗のスタッフの接客力がいかに重要かを認識したので、商売

の原点を再認識し、実践していく。

- ・特別意識していないことが明確に言語化された。
- ・今後変化する時代にどう対応するかのヒントが聞きたい。

- ・時代と自社の社風に合わせてスタッフに伝えたい。
- ・売場縮小でマイナス状況だが、プラスの信念を持つて業務に励みたい。

④今後のセミナー等の開催に向けてのご意見・ご要望をご記入ください。

当てはまるものすべてに○印をお願いいたします。
希望するセミナー内容

- ・リーダーシップ／1名。
- ・コーチング／1名。
- ・モチベーションUP／1名。
- ・接客対応の基礎／1名。
- ・接客対応の応用／2名。
- ・リモート接客／1名。
- ・クレーム対応／1名。
- ・商品知識／3名。
- ・シューフィッティング／2名。
- ・パッキングワーク／3名。
- ・工場見学／3名。
- ・ビジュアルマーケティング(ディスプレイ含む)／3名。
- ・カラーコーディネート／1名。
- 希望する日程や頻度
- ・2月か8月／1名。
- ・年に1回／3名。
- ・年に2回／6名。

- ・年3回、4回、他／0名。
- 希望する1回あたりの所要時間や開催時間

- ・2時間程度／10名。
- ・3～4時間、一日／各0名。
- ・午前／2名・午後／1名。
- 希望する研修形式

- ・対面(講義形式)／9名。
- ・対面(アクティブラーニング、ロールプレイング、ディスカッション等参加型)／1名。
- ・オンデマンド配信／1名。
- ・Zoom等双方向のオンライン形式／3名。

その他のテーマについての希望がございましたら、ご記入ください。

- ・来季トレンド、靴とのコーディネート説明。

親和会総会・新年会

日時：令和5年2月

16日(木)～17日(金)

会場：箱根湯本温泉「河鹿荘」

是非、ご参加下さい。

お申込み等詳細は改めてお知らせいたします。

事務局対応時間変更

当面の間、当東靴協会事務局の対応時間を午前11時～午後4時とさせていただきます。

とうくつ新聞バックナンバー

令和3年11月号から

令和4年10月号まで

本年も新型コロナウイルス感染症拡大防止の為、計画していた各種の事業や会議などが中止となりました。ズームを利用するなどの新しい方法の挑戦もしてまいりました。

来年こそは各事業が行えるよう願っています。本誌が取り上げた記事の一年を振り返ります。

○令和3年11月号(476号)

一面・2021年「靴まつり」抽選会開催、過去の推移表。委員会情報・東青会。中央支部総会開催。

二面・靴の所有と購入実態、所有数・種類・購入数・予算。

三面・本誌バックナンバー、令和2年11月号(465号)より令和3年10月号(475号)迄の見出しを掲載。

四・*理事会・支部連絡会だより。

*靴小売大手三社売上げ推移。*都の中小企業景況調査。

*印・この3項は毎号掲載。

○令和4年1月号(477号)

一面・年頭所感(栗原茂会長)令和4年を迎えて、自粛でネット販売拡大、新生活様式の中で、変化に対応。

ブラック・フライデー。

二面・消費者調査「スニーカーの所有・購入」調査結果、所有数・好みは・予算は、購入数は・購入場所は。

三面・委員会報告・教育研修委員会、今後の予定。

「マスク接客案々コミュニケーション」研修動画感想。アシックス、センサー靴で歩行分析。

四・委員会情報・東青会。

○令和4年2月号(478号)

一面・二面・足サイズ計測調査事業報告・日本皮革産業連合会、足の各種の分析。

三面・2021靴小売り上位50社ランキング表、ECでの売上が伸びる。

四・理事会支部連絡会だより。12月・1月。

○令和4年3月号(479号)

一面・大きく変わりました「靴の記念日」企画、店頭ポスターが刷新・新企画「あなたと靴のエピソード」募集。日本靴小売商連盟総会。

二面・コロナ難局に打ち勝つ営業戦略セミナー(株アジアリングセミナより)、昔から言われている商売の基本が大切。

三面・SDGsの取り組み、豊田合成が端材でエコバッグ・オンワード樫山は再生繊維でニットパンツ・レザーボックスTOKYOは

趣味の靴磨きが発展、古シューズを再生し、お手頃価格で販売。

四・欲しい・から市場は生まれる、靴に貼るシール。マスク越しでも伝わる笑顔。

○令和4年4月号(480号)

一面・第89回靴の記念日式典挙行(各団体代表他22名参加)3月15日、神田明神。SDGsとは、17の目標。

二面・三面・2022年秋冬のトレンドシューズの傾向、(株アジアリング)。

四・計報・(株)ハルタ前社長春田英二氏・享年97、日本靴連盟の元会長。

○令和4年5月号(481号)

一面・靴の記念日「抽選会開催、応募数大幅に伸びる。新しいSCの形、立川「グリーン・スプリング」一日中楽しめる施設。

二面・アジアリングセミナー「コロナ難局に打ち勝つ営業戦略」第2講座、ニューノーマル時代の商品戦略。

三面・同右、第3講座、DX化に突入したデジタル戦略。Zの時代、人気の厚底やルーズソックス、Z世代は？

四・魔除けをテーマにした「創悦展」開催、(海彦・山彦(アマビエ)の魔除け。

○令和4年6月号(482号)

一面・靴の記念日「アンケート

ト結果、参加店舗の調査。新型コロナウィルス感染症経営への影響、商工会議所の決算、ダブルエー、アマガサ、東邦レマック、チヨダ、ジーフット、アスビー。

四・親和会・幹事会開催、5月12日、箱根湯本「河鹿荘」8名参加。

○令和4年7月号(483号)

一面・東靴協定会定総会開催、石田税理士より消費税インボイス制度導入について。足と靴と健康協議会・第25回定時総会開催、SF有資格者は3547名となる。

二面・アウトレットで遊ぶ、立川グリーン・スプリング、北九州THE OUTLETS、御殿場アウトレットモール。

三面・靴小売業各社の決算・ABCマート・リーガル・コーポレーション・ロコンド。

四・アパレルがビジャカジ靴ワークマン・青山商事、AOKI、ジーユー。

○令和4年8月号(484号)

一面・二面・靴にありがたうあなたと靴のエピソード、靴の記念日のエピソード応募作品、優秀賞の紹介。

三面・ワークマンで靴もついで買い、池袋サンシャインシティアルパ店の#ワークマン女子、低価格機能性重視した高品質を目指す。千

葉酒々井アウトレット発。遊覧ヘリ、空飛ぶ車を見据えて需要を検証。

四・手書きメッセージ顧客幸せに、接客の基本を。

○令和4年9月号(485号)

一面・靴に関する二つの展覧会、靴産業150周年記念「靴の図書館」、浅草文化観光センター。三軒茶屋キャロットタワー「シュー・ウィンドウ靴を紐とく展覧会」。

二面・三面・2023年春夏のファッションの傾向・アジアリング(株)定番から脱却、二極化に対応、クラシック回帰が本格化、エレガンスで黒が復活。

○令和4年10月号(486号)

一面・デジタル活用アンケート集計結果、15社の集計。

二面・2022年上期家計調査、総務省統計局発表、靴、バッグの支出情報。

三面・業界情報、転倒や疲労作業靴で防ぐ・キビラ。革靴のかかと踏んでもOK。オアシスライフスタイルグループ。インソールで「はかないくつした」で快適・ナイガイ。

四・中央支部総会開催。倒産情報・東群馬社。

理事会・支部連絡会

だより

令和四年十月二十六日(水)

午後二時、西村記念ホール

出席者15名

松戸副会長の司会で開会。栗原会長より「昨日の天気で富士山が真っ白く雪化粧をしました。日に日に寒さが増し冬物商戦も動き出しました。コロナに伴う規制も緩和され、インバウンドのお客様も増えていくように感じます。景気も戻りつつある中、新しい生活様式で色々な点を見直していく必要があります。円高も続く中、問屋さんに頼っているばかりではいけないのではないのでしょうか。接客の点でも自店のお客様の求めているものは？インバウンドのお客様は何を求めているのか？など原点に返り商売に取り組んでください」と挨拶。引き続き議事に入った。

一、上期事業会計報告について

矢代専務理事より上期(4月9月)の事業報告を配布資料を基に半年の事業について説明を行った。続いて事務局より、正味財産増減計算書の公益目的事業会計・収益事業等会計・法人会計、総括表の順に説明し会計報告を行った。場内に諮り、事業報告並びに会計報告は満場一致で承認された。

二、「靴まつり」の応募結果とお買物券の扱いについて

矢代専務より応募についてとお買物券の抽選枚数について説明した(4面別項参照)。

三、シューフィッター

養成講座について

矢代専務理事より次回のSF養成講座は、令和5年1月25(27日)に東京両国の国際ファッションセンターで開催される。参加希望者は事務局迄お申し込み下さい、と説明した。

四、親和会総会について

松戸副会長より、来年の親和会総会は、2月16・17日に箱根湯本温泉「河鹿荘」で開催いたします。ぜひご参加ください。と説明し参加要請を行った。

五、その他

中央支部の大和靴店会長、木内和雄様のご逝去されました。ご冥福を祈ります、と報告。続いて今後の会議日程を説明し、理事会は終了した。

2022年

「靴まつり」抽選会開催



10月26日の理事会終了後、参加者の協力を得て、靴まつりの応募葉書の抽選会を開催した。

今回の応募葉書の総数は5985通、内訳は日本靴小売

商連盟分が1483通、協会専門店が1520通、協会大型店が2982通となった。昨年は総数4385通だったので、昨対比36.5%と大幅に増加した。小売商連盟との共同企画として平成28年から行ってきたが、応募数の推移を表にまとめてあります。スタート時点との比較では減少傾向だったが、今回は11%ほど増加している。



抽選は、3つの抽選箱に、それぞれの応募葉書を入れ、当選者数500名を応募数で按分し、小売商連盟からは125名、専門店からは125名、大型店が250名を、それぞれの抽選箱から、参加理事の協力で選り出した。当選葉書は事務局で整理し、各加盟店に連絡をし、発行店で利用できる5,000円のお買物券を当選者に発送する。

東京都中小企業景況調査(9月)

業況：わずかに下向き
見通し：一進一退で推移

靴まつり・応募数推移

卸売業			業況			
対象数	回答数	回答率	9月		今後3か月間見通し(当月比)	
875	353	40.3%	悪い	良い	悪い	良い
			-100	0	100	-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	9月		今後3か月間見通し(当月比)	
875	287	32.8%	悪い	良い	悪い	良い
			-100	0	100	-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					

実施年	H28年	H29年	H30年	R元年	R2年	R3年	R4年
協会大型店	1435	1928	1203	1616	1672	1755	2982
協会専門店	1753	1353	1496	1381	1595	1310	1520
小売商連盟	2205	2530	1975	1694	1465	1320	1483
応募総数	5393	5811	4674	4691	4732	4385	5985
昨対比/%	—	107.8%	80.4%	100.4%	100.9%	92.7%	136.5%
28年比/%	—	107.8%	86.7%	87.0%	87.8%	81.3%	111.0%

会員計報

中央支部

大和靴店会長
木内和雄氏
令和4年10月20日
享年93

靴専門店・大手三社の直近3か月売上推移

昨年より祝日が1日多く、経済活動が再開するなど客足の戻りも見られ、昨対を上回った。商品では引き続きビジネスが好調に推移。

天候も良好だったため、主要都市の客数が大きく増加した。商品では厚底スニーカーが好調だった。

昨年より休日が1日多かったこともあり、また全国的な気温、秋冬物商品が好調に推移した。

社名	8月	9月	10月
チヨダ	既存店売上	7.5	10.8
	客数	4.4	6.3
	客単価	2.9	4.2
	店舗数	940	939
ABCマート	既存店売上	16.0	18.1
	客数	7.1	6.3
	客単価	8.3	11.1
	店舗数	1071	1069
Gフット	既存店売上	-4.7	6.9
	客数	-0.8	8.4
	客単価	-3.9	-1.3
	店舗数	749	743