

今回の応募葉書の総数は3760通、内訳は日本靴小売商連盟が1291通、協会専



門店が1619通、協会大型店が850通となつた。昨年は総数5985通だったので、昨対比約30%の減少となつた。協会専門店は増加しましたが、諸事情で大型店の応募が減少しました。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300名を応募数で按分し、小売商連盟からは103名、協会の専門店は129名、協会大型店が68名を、それぞれの抽選箱から、参加理事の協力で選び出した。

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5千円のお買物券を当選者に発送する。

2023年 「靴まつり」抽選会

10月25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。協会専門店・協会大型店・日本靴小売商連盟の応募はがきを3つの抽選箱に入れ、それぞれ割り振り枚数の葉書を各理事が選び出す方法で合計300枚の抽選を行った。

一般社団法人
東靴協会
千代田区鍛冶町1617

(11月号)

靴まつり・応募数推移

実施年	H28年	H29年	H30年	R元年	R2年	R3年	R4年	R5年
協会大型店	1435	1928	1203	1616	1672	1755	2982	850
協会専門店	1753	1353	1496	1381	1595	1310	1520	1619
小売商連盟	2205	2530	1975	1694	1465	1320	1483	1291
応募総数	5393	5811	4674	4691	4732	4385	5985	3760
昨対比/%	—	107.8%	80.4%	100.4%	100.9%	92.7%	136.5%	62.80%
28年比/%	—	107.8%	86.7%	87.0%	87.8%	81.3%	111.0%	69.70%

「チームメンバーの話を一旦受け止め向き合うことを意識。得意なことではないが、苦手でもやらなければ」「私がチームに対し自分の考え方を示して意見をもらい、時間を取つてすり合わせていく方法でチームをまとめている」と語る。

先頭で引っ張るだけがリーダーシップではないといわんばかりに、たくさんのコミュニケーションのカタチが生まれていることを実感する。

近ごろの話題の本に内向的

仕事をしていく上で様々なバックグラウンドの人と関係性を気づくのに欠かせないコミュニケーション力。働く女性にとっても、古くて新しいテーマだ。

「ミュージーションに
新たなカタチ

会議やスピーチなど人前で話すことが増えた女性たちが苦手克服のために行う方法として、専門のスクールや講座でトレーニングを積むケースが目立つ。一方で、若手社員はどうとらえているのか。ある調査によると、仕事でほしいスキルのトップは「コミュニケーション力」次いで「論理的に考え方力」だった。理想的の管理職は「指示や判断が早い」「責任をきちんと取る」などを抑え「部下の話をよく聞く」が最も多かった。対人コミュニケーションに苦手意識を持つ20代の姿が浮かぶ。「コミュニケーションスキルはいつの時代も重要な要素だ。われ、必ず出てくる課題だ。ここ数年の新入社員はコロナ禍で対面の機会が減りより難しさを感じている可能性がある。」職場では1対1のミーティングやこまめな意思疎通が求められる。コミュニケーションを取り巻く変化の先に、これからの中年女性社会におけるニーズが見えてくる。

都內中小企業調查

東京都産業労働局では毎月都内の景況調査を行つてゐる。(本誌で毎月景況調査掲載) 今回は四半期(7~9月)の結果について掲載する。調査は「設備投資」「採算状況」「資金繰り」「雇用人員」について調査した。

○設備投資・わずかに上昇

設備投資の動向を平均でみると、当期(7~9月)に設備投資を「実施した」割合は全体では19.6%となり、前期(4~6月)の19.2%からわずかに上昇した。

業種別にみると、「実施した」割合は製造業24.7%(前期24.2%)、卸売業16.4%(同15.8%)、サービス業25.1%(同24.6%)がそれぞれやや上昇した。一方、小売業は10.7%(同11.2%)でやや低下した。

来期(10~12月)の設備投資の「実施予定」割合は、全体では20.1%となり、やや上昇する見通しとなつた。

業種別にみると、製造業25.6%と小売業11.5%はともに上昇、卸売業16.7%はわずかに上昇が見込まれる。一方、サービス業は24.9%

○設備投資・わずかに上昇

設備投資の動向を平均でみると、当期（7～9月）に設備投資を「実施した」割合は全体では19・6%となり、前期内（4～6月）の19・2%からわずかに上昇した。



注) 規模別は規模不明を除く。()内は前期(令和5年4~6月)の数値。
四捨五入のため合計が100%にならない場合がある。

規模別にみると、小規模では黒字が 18.8% (同 19.7%) であるのに対し、大規模では黒字が 50.0% (同 80.9%) を占めた。

た
一方卸売業7.1(同3.3)
1)は4.0ポイント増加し改善、サービス業3.4(同2.6)
は0.8ポイント増加しわずかに改善した。

業種別にみると、製造業▲
10.0(同▲3.0)は7.0ポ
イント減少し大幅に悪化し

当期の採算状況を「黒字」とした企業の割合から「赤字」とした企業の割合を引いたD Iポイント値は、▲6.8（前期▲6.4）となり、ほぼ横ばいで推移した。

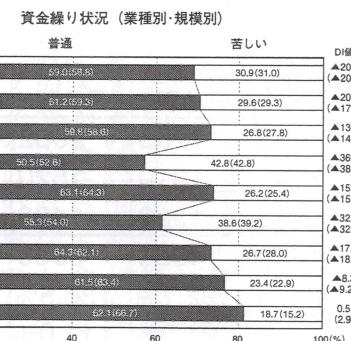
とわざかに低下する見通しとなつた。

ント減少しやや悪化した。

規模別にみると、大規模0：5（同2.9）は2.4ポイント減少しやや悪化した。

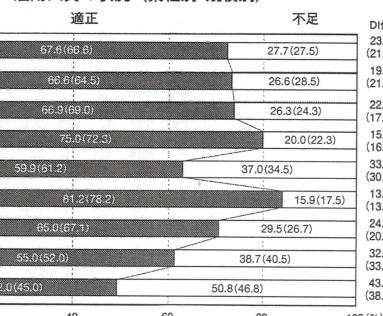
業種別にみると、小売業▲
36.1(同▲38.2)は2.1ポイント
増加となりやや改善、卸売業▲13.4(▲14.2)で
0.8ポイント増加しわずかに
改善した。一方、製造業▲
20.4(同▲17.9)は2.5ポイ

○資金繰り・横ばいで推移
当期の資金繰り状況を「楽」
から「苦しい」を引いたD-I
ポイントで見ると、全体では
▲20・8(前期▲20・8)と横ばい



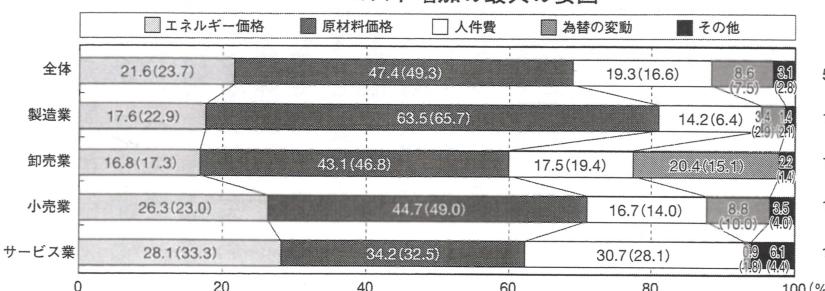
注) 規模別は規模不明を除く。()内は前期(令和5年4~四捨五入のため合計が100%にならない場合がある。

雇用人員の状況（業種別・規模別）



注) 規模別は規模不明を除く。() 内は前期(令和5年4~6月)の数値。四捨五入のため合計が100%にならない場合がある。

コスト増加の最大の要因



注)コストの変化(前年同月比)(図表8)で「増加」と回答した企業のうち無回答等を除き集計。
()内は前回調査(令和5年9月)の数値。四捨五入のため合計が100%にならない場合がある。

全体でみると、「原材料価格」が47.4%と最も高く、「エネルギー価格」が21.6%、「人件費」が19.3%、「為替の変動」が8.6%の順で続いた。

展示会へ行きましたが、飛行機も飛行ルートが変わり12時間で行けたところ、往復とも14時間がかりました。また、国内の賃金もほぼ20年間大きく上がらずにいますが、今後は上がる可能性もあります。このようにいろいろ変化していくのではないかと思われます。よく考えてうまく乗り越えていくことが必要になるでしょう。講演会には名だたる専門店の皆様もいらつしやいましたが、皆様ご苦労されていましたが、商売も今までいるようです。

三、シユーフィツター

二、「靴まつり」の応募結果と
お買物券の扱いについて
続いて松戸専務理事より報
告があった。今回の靴まつり
の応募葉書の総数は合計37
60枚となつた。この理事会で
終了後抽選会を行いますので
ご協力ください。と説明とおね
願いを行つた。(一面参照)

PayPayの利用者数が600万人をこえた。2018年10月のサービス開始から5年で、スマホ決済市場のシェアを約7割握るまでに成長した。足元では9月末で終了したマイナンバーカードの普及促進策「マイナポイント」の受け取りのため、PayPayを新規登録する人が多く追い風となつた。

PayPayはスマホ決済と、自社で発行するクレジットカード「PayPayカード」

東京都中小企業景況調査(9月)

業況：横ばいで推移 目通し：やや悪化

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	341	39.0%	悪い 良い 悪い 良い 100 0 100 100 0 100	
森 科 身 の 回 り 日	1.男 子 服		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	2.婦 人・子供 服		<input checked="" type="radio"/>	<input type="checkbox"/>
	3.靴・履物		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	4.かばん・袋物		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	5.装身具・身の回り品		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

小売業			業況		今後3か月間見通し (当月比)			
対象数	回答数	回答率	9月					
875	293	33.5%	悪い	良い	悪い	良い		
			-100	0	100	-100	0	100
衣料・身の回り品	1. 吳服・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							

矢代健二副会長の司会で理事会が始まり、最初に栗原会長が「先日、日本専門店協会のセミナーがあり経済学者の話がありました。そこで今は大きな潮流の変化の時であり、一つはコロナで新しい日常と言われるよう物事が大きく変化しています。二つ目は自由経済の中で発展してきましたが、今回のロシアのウクライナ進攻の関係でヨーロッパではガスや石油の不足など起こつて変化しています。私も三年ぶりにミカムの展示会へ行きましたが、飛行

は多店舗化で売上を上げるために力を入れてきましたが、これからは、お客様が望む良い商品をきちっと販売していくことも大事になります。このようにいろいろな面で今までのやり方が問われています。いつたん概念を取り除きます。新たに考えることも大事だと思います。私自身どうすればよいのかよくわかりませんが、良く考えて対応していきましょう」と挨拶を行つた。続いて議事に入った。

松戸専務理事より上期（令和5年4月～9月）の事業報告が配布資料に基づいて報告された。統いて会計報告も資料に基づいて、貸借対照表、正味財産増減計算書・財産目録の順に読み上げて報告書の説明を行つた。この件を場内に諮り満場一致で承認された。

四、親和会総会について
令和6年の親和会総会及び
新年会は2月15・16日に、箱
根河鹿荘での開催を予定して
おります。奮ってご参加くだ
さい、と予告と参加の要請を
した。

ド」を合わせた年間の取扱高が23年3月期に10兆2000億円に達した。特に実店舗での少額決済が強みで、スマホ決済市場では約7割のシェアを握る。

キヤツシユレス推進協議会によると、22年のQRコード決済（スマホ決済）の回数はクレジットカードの約158億回に次ぐ約70億回だった。前年比で4割伸びた。決済回数はSuica（スイカ）などの電子マネーを初めて超え、70億回のうちPayPayは約47億回を占める。

今後の課題は9月末で終了したマイナポイントの配布に代わるような、消費者の利用を促す施策を打ち出せるかだ。ポイントの配布で消費者の問い合わせを進めため、提携先を増やし拡大できるかが成長の鍵となる。

(ABCマート)
全国的に異例の暑さが続
き、行楽シーズン需要もあり
ウォーキングやスニーカーが
好調に推移。
(ジーフット)

PBブランドの「セダーク
レストスパットシューズ」や
「フワラクスニーカー・パンプ
ス」の年間定番商品が好調
だった。
(チヨダ)

**靴専門店・大手三社の
直近3か月売上推移**