

Trait d'union

トレデュニオン

No. **60**
2019-4



FHA
ホームページ
リニューアル



- FHA シューフィッター補習講座 ニューヨーク研修旅行 2-7
- SFC 東日本支部補習講座
シューフィッターが知っておくべき『フットケアの世界』 8-11
- SFC 西日本支部補習講座
国内製造の現状とこれから 12-17
- FHA 会員企業紹介 18-19
- 事務局便り 20

ニューヨーク 研修旅行

昨年11月、2年に1度のシューフィッター海外研修旅行を開催いたしました。

今回の視察先は世界の最先端ニューヨーク。靴業界の最新トレンドを写真と参加者のコメントでお届けいたします。

Eneslow Shoes & Orthotics

11月13日(火)



- ・まさに私たち日本のシューフィッターの未来形の店。
- ・資格を持った方が販売にあたってお客様から信頼される店。
- ・広い店内にいろいろなお客様にあらゆるサービスができる店で、日本にもこのような店があるとお客様も楽しく靴選びができるだろうと思った。
- ・コンフォート店の生き残り方を学べたと思う。100年続いている訳も肌で感じられ、今後日本において小売店が厳しくなっていく中、参考になる店だと思う。
- ・アメリカではブランノック・デバイスが基本で、足囲が無く足幅と踏まず長が重要ということが良く理解できた。
- ・店主の方初め皆さんが大変熱心に教えていただきとても感動した。

2018年11月12日(月)～17日(土)

日 程 表	
1日目 11月12日(月)	
17:40	成田空港 第2旅客ターミナル集合
19:40	JAL004 便
18:25	ニューヨーク到着
2日目 11月13日(火)	
8:00	Eneslow Shoes & Orthotics 視察
13:30	Tru-Form Shoes 視察
15:00	足病医林美香先生講演会
18:00	Carmine's にて夕食
3日目 11月14日(水)	
11:00	Brooklyn Running Co. 視察
14:00	Bloomingdale's 59 視察
16:30	New Balance 自由視察
18:00	Empire Steak House にて夕食
4日目 11月15日(木)	
	終日自由行動
5日目 11月16日(金)	
10:55	JAL003 便
6日目 11月17日(土)	
15:25	成田空港着



- ・グループに分かれての実習(実技指導)もあり、自分たちのスキルを惜しげもなく披露し、今回の研修に参加した私たちが、今後、顧客を対応する際に役立ててもらおうとする姿勢を感じた。
- ・熟練の販売をグループごとに教えていただけたのは貴重な体験。



Tru-Form Shoes



- ・フィッティングに入ると、手すりを外してフィッティングスペースを作ったのには驚いた。立ったままで足を見ることが出来て、とても合理的だと思った。
- ・足の状態をあらゆる方向からチェックして採寸し、履いていた靴をじっくり観察し、合う靴を選んでいく。説明しながらのせいもあると思うが、足にたくさん触っていたのが印象的だった。
- ・店に置いてある靴はどれも素晴らしく、日本にはない種類のものを多く見ることが出来たので楽しかった。
- ・日本では10万円相当のビジネスシューズを履かせて頂いた上に自分の足が何故、このデザインの靴が良いのかいろいろと説明して頂いてとても勉強になった。
- ・店内のほとんどのスペースを私たちが占拠してしまったため、こちらが店を訪問していた間に、複数名のお客様が来店なさったのに、そのままお帰りにならざるを得ないような状況を作ってしまったので、申し訳ない気持ちになった。
- ・作業をしている工房や実際の作業風景、どんなデザインや革を使用しているかなどを詳しく聞きたかったのですが、その時間が無かったのが残念だった。



林美香先生 講演会



- ・ 今回の研修で最も興味があった講義で、プロジェクターを使い分かりやすく講義を受けることができた。
- ・ 足の病気やフットケアの専門知識をもっと知りたい、と思うきっかけになった。
- ・ 最近の研究発表など今のトレンドの考え方やスニーカーブランドのテクノロジーなど普段聞くことがないような内容も聞くことができ、非常に興味深かった。
- ・ 綺麗に靴を履くために、足に合った靴を正しく履くのはもちろん、足を鍛えることも大切だと思った。
- ・ とても良かったが、Dr. Mika. h. New York (林先生が開発したパンプス) の話をもっと聞きたかったし、履いて体験したかった。



Carmines's にて夕食会

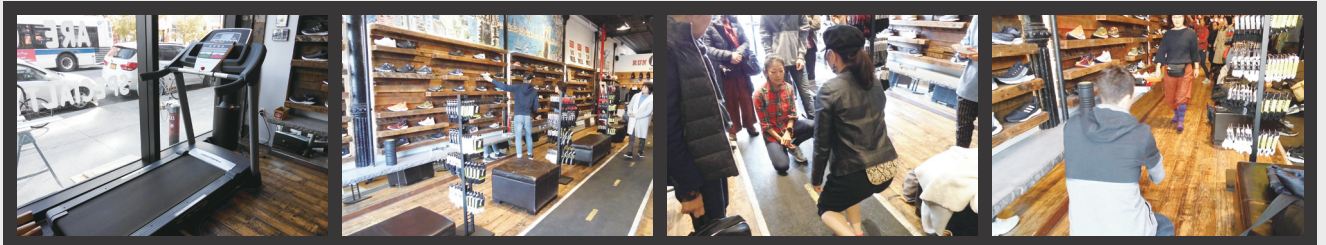


- ・ 林先生にお食事に参加して頂けたので、そこで色々なお話が出来て楽しかった。足や靴以外の情報もたくさん教えて貰いました！
- ・ 夕食に先生をご招待したのはFHAのヒット。食事のリラックスした雰囲気の中、先生といろいろメンバーが会話してさらに勉強が深まったと思う。



Brooklyn Running Co.

11月14日(水)



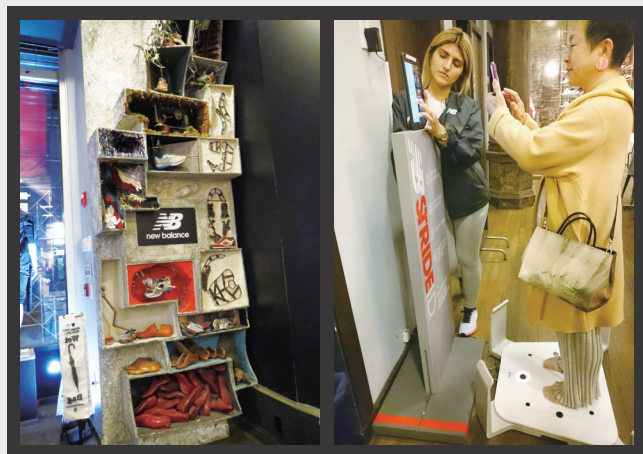
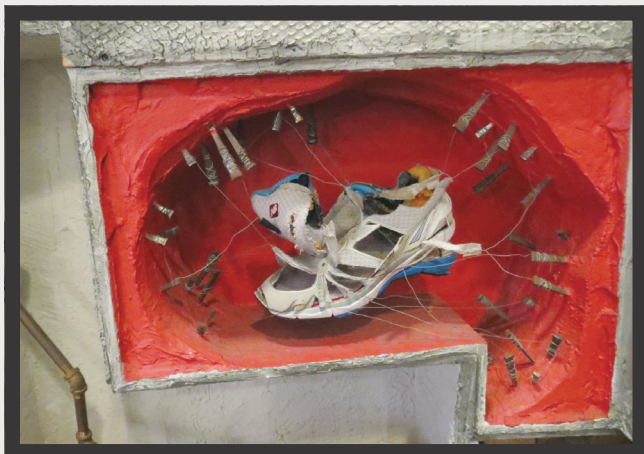
- ・大勢で訪問したにも関わらず、心地よい対応をして頂いた。50ドルのギフトカードを提供して頂いたので、自分の靴を購入するため、直接スタッフによる接客を受け、靴選びのアドバイスをもらうことで勉強になった方もいたと思う。
- ・陳列方法やお店の雰囲気づくりなど、靴ショップに関わっている私としては真似したくなるお洒落さ。ランニングブームにあるので、ランニングに特化したお店作りいいですね！
- ・店内にディスプレイされていた靴が少し見づらく、分かりにくかった。
- ・試着する際に片足ずつ屈伸してフィット感をチェックし、アスファルトをイメージしたウォーキングスペースで歩行確認していたのが印象的だった。
- ・ランニングシューズが欲しかったので足の測定と歩行バランスを見た上で商品提案があり実際に歩行して試した。歩くコースが備えてあるのは良いと思った。
- ・片足ずつ立ってバランスを見たり、しっかり後ろから歩き方を見たりと靴の選んでもらっている様子を見ると、自分がスニーカーを買うときにはこれぐらい見て欲しいし、日本のスニーカー・ランニングシューズを扱っている店舗でもサイズを出すだけでなく、これぐらい見れる販売員が増えると良いなと思った。
- ・フィッティング方法では足だけでなく体のバランスなどを見て、その人に合った靴を選ぶという日本のスポーツ店でも見られない方法が珍しいやり方だと思った。
- ・スポーツシューズのため靴のフィッティングに歩きをしっかりチェックしているところが面白かった。実際にメンバーが買い物をしているところを解説付きで見ることができたのは素晴らしい。

Bloomingdale's 59



- ・ 婦人靴売場の担当者が実際に話をしてくれたのはとてもよかった。
- ・ 一番驚いたのは、在庫管理やバックヤードから店内に出す画期的な仕組み。全て機械にデータが集約されており、またお客様を待たせないように商品を出すスタッフと接客をするスタッフが違う。なかなか日本では人件費や効率的な観点から難しいな…とは感じたが、このようなシステムを導入することでお客様の満足度が上がるきっかけになるのであれば、日本も少しずつ時代に合った方法を取るべきだと、日本が遅れているなあと感じた。
- ・ 婦人靴売場では商品をセレクトしたら端末で必要なサイズを発信し2分以内に持ってきてくれる。
- ・ シューズ売場の広さは圧巻でブランド別で見やすかった。パンプスのオブジェがところどころにあり遊び心が楽しかった。
- ・ 婦人靴売場を視察し、そこで売場を見ながら話を聞いたのが収穫だった。日本の百貨店よりも装飾・VPにお金をかけているし仕掛けも楽しい。
- ・ 靴売場も1フロア全てが靴オンリーで、日本にはない光景。日本で1フロアが全て靴売場という百貨店は見たことがなく、ライフスタイルの中での靴の順位が高いことに驚いた。

New Balance



- ・店内のコンセプトは日本と同じ。ランニング、トレーニング、ライフスタイルの展開アイテムが少々少なく感じる。
- ・最新の計測機で計測体験ができたのが勉強になった。
- ・足の測定機が面白かった。日本では見たことのないもので、センサーの上に乗るだけで足底圧や形などを瞬時に読み取りデータ化していた。昔はフットプリントが主流でしたが、今は3Dスキャンなど技術が進歩しているので、それに対応していかないといけないと思った。

Empire Steak Houseにて夕食会

- ・ステーキハウスの老舗ピーター・ルーガーで学んだ伝統のステーキと、モダンな雰囲気程良く融合させ、他に無いスタイルで勝負している店。店名に劣らず食事も素晴らしく、この店をチョイスしたことは良かった。



終日自由行動

11月15日(木)



帰国 (参加者の感想)

11月16日(金)

- ・日にちの設定も個人的には良かったですし、価格も納得のいくものでした。市内でしたが、バスのチャーターもありがとうございました。近くでも地下鉄移動とか徒歩でしたら大変でした。夕食も美味しかったです。FHAからの補助金のおかげで快適に過ごす事が出来ました。
- ・1日フリータイムを取ったのは良かったと思う。勉強が中心ではあるがせっかく海外に来たのだから、というメンバーの気持ちを汲み取れたのではないかと。
- ・「ニューヨークは眠らない街」と良く言われますが、実際行ってみてすごくパワーいただいて帰って来ました。
- ・海外研修旅行は3回目になりますが、今回のニューヨークは日程、時間に余裕があって良かったです。フリーの日もあり、勉強だけでなくニューヨークを楽しむこともできました。
- ・同じ靴業界とはいえシューフィッター資格の取得時期が違ったり、扱っている靴種が違う皆さまと6日間一緒に学び、時間を共有し、講義を聞いている時間以外でも靴業界のお話やフィッシングのお話が出来たこと自体が私にとっては勉強であり、非常に貴重な経験をさせて頂いたと思っています。
- ・初めて研修旅行に参加しました。現地に到着するまではどうしようかと不安でいっぱいでしたが、研修に参加されているベテランの方々のサポートもあり無事終えることが出来ました。振り返れば、参加して本当に良かったと思っています。
- ・良い研修旅行でした。どうもありがとうございます。

事務局より

シューフィッター海外研修旅行は2006年にSFC東西合同補習講座として始まり2年に1度実施してきました。第1回イギリス・イタリア、第2回上海、第3回スペイン、第4回ベトナム、第5回ドイツ、第6回イタリア、そして今回の第7回は初のアメリカ(ニューヨーク)視察となりました。毎回20名を超える参加者があり視察先や企画も趣向を凝らしています。次回は来年2020年秋ごろでヨーロッパ(訪問国は未定)を予定しています。有意義な視察旅行となるよう鋭意企画中です。皆様のご参加をお待ちしております。



SFC 東日本支部補習講座 2019年2月13日(水) 14:00 ~ 16:30 @両国・国際ファッションセンター

シューフィッターが知っておくべき 『フットケアの世界』

講師 藤井 恵 氏 (WOHLTAT (ヴォールタート) 代表)

報告者 SFC 東日本支部支部長 武田 剛



フットケアってどういう仕事？

フットケアを辞書で引くと、足や踵のお手入れ、マッサージや踵の角質除去、足裏を刺激するリフレクソロジーと出ています。しかし辞書に載っている内容では、フットケアを説明するには十分ではありません。

フットケアの歴史と靴の文化

ルイ 14 世の時代にルイヒールと呼ばれる踵の高いヒールがはやり、男性もこぞってヒールの高い靴を履くようになりました。それに伴い足にトラブルを抱える方が増え、そのトラブルを対処するために足の治療師が生まれました。現在ドイツでは、ポドロギーと呼ばれる足専門の学問に基づいてフットケアをする資格が、国家資格として認められています。

フットケアとは全般に「足の健康と美容」を促進するための仕事です。フットケアには訪問する出張タイプと来店いただく店舗タイプ、足の治療のため病院で受けるタイプの3つがあります。

ここでは、出張フットケアについて説明します。出張タイプのメリットは、足にトラブルを抱えていらっしゃる方に移動して頂かなくても良い為、改善が早くなるということがあげられます。また、ビジネスとしては店舗を構えなくてもいいので、すぐに始められます。デメリットは施術する時間に制約がかかることが多い、また、準備や片づけに時間がかかること、そして、訪問する場所によって全て環境が違うので、その都度対応しなくてはいけないということです。また移動に関しても非常に時間がかかり、体力的にも負担が大きくなります。

フットケアの海外事情

ドイツではフットケアを施術する場所に隣接させてコンフォートシューズを置いていたり、靴屋の中にフットケアルームがあったり、靴とフットケアが一体となってお客様にサービスされています。日本にもこの環境がとても大切です。ドイツでは、民間資格としてコスメティック的なフットケアが出来るフースフレーガー（男性）・フースフレーグリン（女性）と、足の専門知識を学び保険適用で診療所を開業できる国家資格のポドロゲ（男性）・ポドロギン（女性）があります。日本には足に関する専門の国家資格は存在していません。ドイツでは、日本の美容院のように、フットケアサロンや、診療所が街中に多数あり、子供からお年寄りまでが多く利用しています。また、高齢者施設の中にも診療所があり、保険を使ってフットケアなども利用できるようになっています。

他の国を見てみますと、フランスではペディキュア、スペインではポドロゴ、アメリカではポダイアリストという足病医の資格があります。

ドイツではクリニックの中にもフットケアルームがあります。そこで靴の販売や中敷きの作成なども行われています。そこでは、足のチェックからフットケア、そして靴のフィッティング、靴の販売まで、すべてを一か所で実施することができます。実際クリニックでは、足や爪の状況、靴のサイズとフィッティングのチェック、靴下のサイズとフィッティングのチェックなどが事細かに実施されます。また足背動脈や足の体温のチェックなども実施され、モノフェラメントを使って神経のチェックなども実施されます。靴下や靴のサイズが合っていないと足の動きが阻害され血行が悪くなり体温が低くなりやすいこともあります。

藤井先生のフットケア実演



爪について

爪は爪母でつくられ前に伸びてきます。爪は段ボールのような構造になっており、縦の線状の組織の間に、横の線状の組織が挟み込まれた状態になっています。ですので、皮膚よりも丈夫な作りとなっています。爪は骨と同じようにカルシウムで出来ていると勘違いされていることが多いですが、皮膚と同じケラチンで出来ています。体のパーツでは髪の毛が一番固いケラチンで出来たパーツになりますが、次いで固いのが爪になります。栄養分としてはタンパク質とビタミンB、ミネラルになります。爪は保湿することも非常に重要です。

爪の適切な長さについてです。爪を必要以上に短く切る方が非常に多くみられます。爪は趾先までなくてはいけません。趾先まで爪が無ければ趾が反り上がってくることもあります。爪の長さは趾先の皮膚の部分と同じ長さを目安にしましょう。爪先を触って皮膚だけが指に触れるようでは爪が短すぎるということです。また、爪だけが指に触れてしまうようでは爪が長すぎるということになります。また、爪先の白い部分を気にされる方が多いですが、その長さはあまり気にしなくても問題ありません。趾先と長さを合わせることをポイントにしてください。特に足の爪の場合は、長すぎると靴に当たってしまいます。当たると趾を伸ばせない状態となり、趾に力を入れづらくなります。

胼胝（べんち、タコ）・鶏眼（けいがん、ウオノメ）について

胼胝とは角質が固くなってしまったもののことを言います。体の外側に盛り上がった状態のものです。基本的には痛みはありません。一方で、鶏眼は外部から力が強く加わり体の内に向かって進行していきます。したがって痛みを伴うことが多いです。

靴のフィッティングとフットケアの関連性

胼胝や鶏眼は靴の影響で出来てしまう方が非常に多く、また合わない靴を履くことで、巻き爪になったりもします。爪が靴に当たることで、爪が厚くなってしまったり、二枚爪になってしまったりもします。靴の先のデザインと履く方の趾先の形が合ったものを履くことが大切です。足の趾の長さも人それぞれ違います。シューフィッティングでは、足長だけではなく、ボールジョイントの位置を合わせることに注意しましょう。

まとめ

フットケアにとっても靴のフィッティングはとても重要です。

丁寧にフットケアを行っても、その原因を改善しなければ、同じことを繰り返すことになります。その原因として靴があげられることがとても多いのです。フットケアを行うと同時に、靴もしっかり改善していかなくては良くなっていきません。

- ・足のトラブルの90%が靴・靴下の影響がある。
- ・足のトラブルは靴だけでも改善しない。
- ・シューフィッターの皆様で足を守りましょう。
- ・足のトラブルはフットケアだけでは改善しない。
- ・靴、靴下とフットケアの連動で改善を。



感想

今回、藤井先生の講義を拝聴して、フットケアの重要性、そして、それと連動してシューフィッティングの重要性を改めて感じさせられました。

靴や靴下の不具合によって多くの方々が足のトラブルに悩まされていることを知りました。

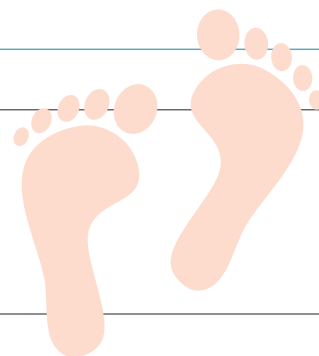
私も靴販売の現場で、足にトラブルを抱えたお客様をたくさん見てきました。今日、教えていただいた知識が本当に必要だと感じます。また、藤井先生のようなフットケアができ、シューフィッターの知識も持っている方の必要性を強く感じました。

現在の高齢化社会のなかでフットケアへの関心が高まってきており、一般消費者のフットケアに関する知識もとても豊富になってきています。フットケアとの連動性が非常に高いのがシューフィッティングです。これから、私達シューフィッターはフットケアの知識も身に付けることが求められるのではないのでしょうか。フットケアの方々が、お客様のシューフィッティングに関して、安心してシューフィッターを頼ってくれるように、我々ももっとスキルアップしていく必要があると感じました。



藤井 恵 (ふじいめぐみ)

快適な足と靴 WOHLTAT (ヴォールタート)
〒520-2145 滋賀県大津市大將軍 3-20-1-202
TEL/FAX : 077-544-3207
携帯 : 090-2709-5070
E-mail : wohltat@ab.auone-net.jp





SFC 西日本支部補習講座

2018年10月30日(木) 13:00～15:30 @ (株)山陽会議室

国内製造の現状とこれから Made in Shizuoka, Japan ～靴は工業製品

講師 早川 泰規 氏 (前田工業株式会社 パザパ事業部 部長)

報告者 SFC 西日本支部副支部長 花本 義文

製造業の悩み

製造業として困っていることを社内でもよく話をします。

キャッシュフロー…生産する際は、まず資材の仕入れがあり、それから加工・生産します。生産のリードタイムは早くても1カ月となり、お取引先様へ納品をし、支払いは1カ月後となります。単純に2カ月以上前に資材の仕入先様への支払いが完了します。商品として納品するまで資材代金を立替えています。

オーダー数…4年くらい前は1型1000足だったのですが、今は色込みで3色300足などに減っています。弊害として、例えば革などの資材の手配が難しくなってきます。商品開発のサイクル…特にOEMは半年毎に新しいデザインの要求があります。サンプルを提示して本生産の手配をするのと同時に次のシーズンのサンプルを進めます。

年中、商品開発をしています。

価格…靴は機械で作っているとはいえハンドメイドの部分も多いです。安価な素材と人員を使用している開発途上国との比較により価格重視の商談が行われています。

人材…製造業全般ですけれども人材が高齢化しています。若い方が入ってきにくい環境で技術の継承が進んでいない問題があります。製造業でもシステム化された産業は若いオペレーターがいますが、手作業が多い製靴業は技術を継承する若手の人材育成ができていません。ベテランの方が頑張っています。

設備…輸入の機械が多くメンテナンスがしづらいという点があります。製造業が減ってきているため、周りにいる修理の業者さんも減ってきている現状です。

生産調整…繁忙期と閑散期の差が激しいです。販売のみなさんのタイミングとは違うと思いますが、半年くらい忙しくて半年くらいのんびりしている感じです。

資材の価格変動…これは仕方がないところもありますが、価格変動しても商品販売価格が決まっているので簡単に価格転嫁できないところが悩みです。コストカットのために日々資材の見直しを行っています。

製造業と資材メーカー

国内の生産数の減少に伴い、資材メーカー・資材加工メーカーも縮小してしまいました。10年前の10分の1程度に縮小していると、よく話題に出ます。辛うじて営業を続けているメーカーも大量生産に対応していた工場だったりするものですから、細かい小ロットの生産に慣れていません。私たちの3階の工房は、小ロット生産対応をテスト的にやり始めた事業部ですが、まだまだ商売ベースには乗り切れていません。しかし各セクション(吊り込み・底貼り・仕上げ等)での人員配置が必要で最低限の人員は確保しなくてはなりません。

浅草などでは、個人で製造・販売している工房は増えてきているといわれています。

靴専門店は「かけ算」!?

靴は、サイズ・カラー・デザインが豊富です。

例えば、8サイズ(21.5～25.0)を3色展開すると、 $8 \times 3 = 24$ 足

デザイン点数が増えると…10アイテムで、 $24 \text{ 足} \times 10 = 240$ 足

ウィズ違いも用意すると…3ウィズで、 $240 \times 3 = 720$ 足相当な在庫となります。

来店客のサイズは不特定です。全てのサイズを揃えて対応したいと考えますが、相当な資本力がない限りキリがありません。

そして「ひき算」

革は動物を展開した形をしており不規則で生産を行うとロスが出ます。革には傷などがある場合があります。これは動物が生きていた証拠ですが、傷があると商品にはなりません。

裁断時に傷が無くても吊り込みをして、傷が出てしまうことがあります。それ以外にも、製造工程で出来てしまった傷などがあります。

そして「たし算」!?

弊社も資材メーカーも過去の商習慣が払拭できておらず、設備や人員配置の面で小ロットに対応していません。資材の発注はあくまでも各資材メーカーのミニマムロットで見込みでの発注となるために、不要なサイズまで発注することになります。そのために過剰な在庫となります。

そして「わり算」!?

1 デザインの開発費は木型・抜型・資材等 20万円以上

です。

本生産を行う際に各サイズのグレーディング*をします。販売足数に対し、開発費の一部を1足当たりのコストとして計算する場合があります。製造業にとっては同じ商品(パーツの共有)をたくさん作ることにメリットが生じます。(資材を大量に仕入れることにより価格交渉がしやすくなりコストが下がる可能性があります。)

※レディースのグレーディングは5:3.5で1サイズ5mm大きく(小さく)なると周径が3.5mm大きく(小さく)なります。メンズは5:4にしています。これも当社独自の考え方です。

「常識」が「非常識」!?

JIS規格(日本工業規格)での足長と足囲・足幅の数値でラストを作ってもJIS規格に沿った靴はできない!とされています。各メーカーが独自のラストを作り独自のサイズを表示しています。否定的な表現ですが、否定しているわけではありません。

爪先が細いデザインの木型は捨て寸が多く、サンダルは足囲が細く捨て寸は少なめとなっています。各メーカー・モデラー(木型を削る職人)の経験値と考え方があります。JIS規格を基本としていることを理解してください。

埋蔵金!?!…「帳簿上では粗利がでているが…」

帳簿上は粗利が確保されています。しかし、現金が思った以上にありません。何故でしょうか?実際、資材在庫は資産になっていますが、現金化されていません。なおかつ不良品も含まれます。基準外商品の一部を最近では自社でアウトレットセールを行っています。

個体差!?!…「同条件で生産しているはずが…」

工場などのラインで生産を行っている商品には個体差があります。主に革の伸びや吊り込みの引き具合が関係しています。革の部位により伸びやすい部分と伸びにくい部分があります。同じ様に生産していても個体差が生じる場合があります。精密機械や金型で生産している物とは違います。

アフターフォロー

生産時に革の裁断片の廃材が大量に出ます。

今までは産廃として処分していました。

その廃材を再利用し、新たな何かに変えたいと考えています。



再利用の一例(ミニチュア靴、革小物)

今まで… この先…

静岡の地場産業（サンダル・靴）は履物で協力工場を含めると、約 200 社でした。昨今では 4 社となり、工場がある会社は 3 社です。機械を動かし、稼働率を上げることが量産工場の使命でした。しかし、消費が低迷している昨今では、量産ではなく必要とされる商品や質の高い商品を作ることを目的に工場を稼働させています。適量な生産が工場維持と会社の運営に貢献しています。

異業種（建築・介護・農業など）は、外国人の労働力にたよっています。製造業に於いても例外ではありません。『若年層が夢と希望をもって働ける、魅力のある仕事』にしていく必要があります。

製造の工程（自社商品の一例）



● 企画（デザイン）

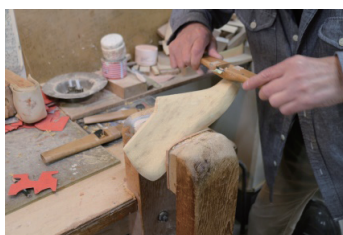
生産したいデザインを起こします。



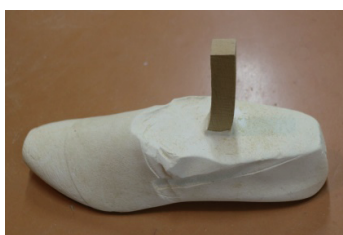
神戸（長田）のデザイナーに 20 数年間お願いしています。

● 開発

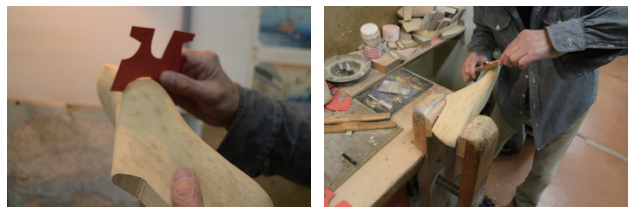
デザインから木型を起こします。



全ては木型から始まります。



イメージする靴に石膏を流して形状を出すこともあります。オリジナルのイメージからラストを起こすこともあります。☆木型作成の際に、捨て寸も計算されて削っていきます。



紙のゲージを当てながら、甲の高さや爪先の高さ・角度など削っていきます。

削り過ぎたら、パテを盛りまた削り調整します。



極小のカンナを使用。

● 選定

資材を選定します。



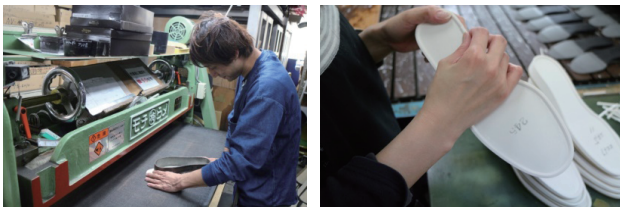
ヒール・尾錠などのパーツ。



使用する革はステア・キップ・カーフ・ゴート・豚・型押し革・プリント革・パンチング革などがあります。10cm × 10cm で1deci (デシ) となります。1足約20 デシ使用します。海外では 30.48cm × 30.48cm を 1sp/ft (スクエアフィート) と表示されるものがあります。

● 試作

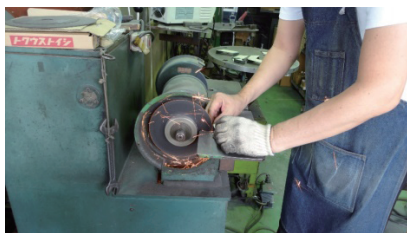
木型からパターンをおこします。



アウトソールの試作



ヒールも試作します。スタックヒールで 10 ~ 15 の工程を経て、ヒールとなります。



型紙から抜型 (スエーデン刃) を作成します。適度な長さにスエーデン刃をカットします。



足踏みの機械で型紙に合わせてスエーデン刃を曲げます。

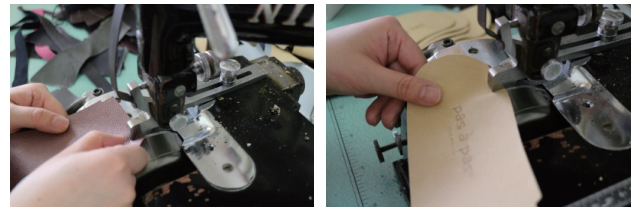


スエーデン刃を溶接してつなげます。

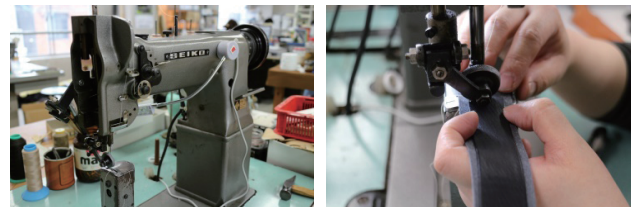


3 階工房で生産している Pas a pas は全て内製 (社内) で行っています。

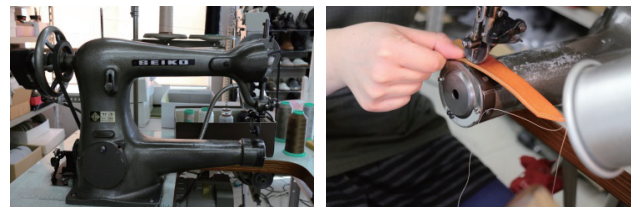
量産工場での裁断 (一部縫製も依頼) は、協力工場へ外部委託 (秋田・山形・神戸・大阪) しています。



折り込みや革を重ねた時の段差を減らすために漉きます。縫製は、ミシン 2 名・下手間 2 名 (平均年齢 62 才) で行っています。



ポストミシン (3 台) …靴作りに欠かせません

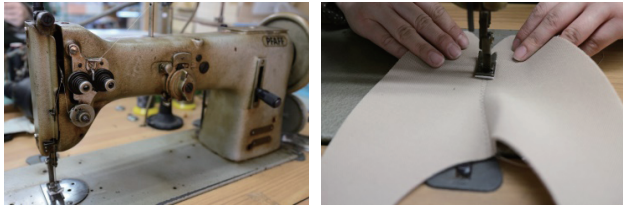


腕ミシン (1 台) …立体的な物の縫製に向いています



平ミシン (4 台) …平面の単純な縫製に向いています

太糸平ミシン (1 台) …太糸の縫製に使用します



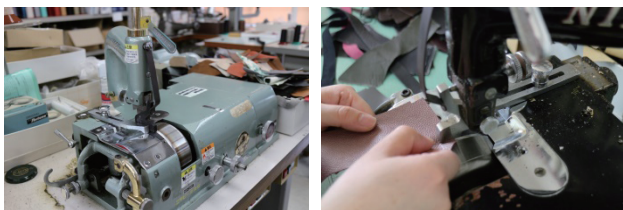
千鳥ミシン (2台) …踵などの繋ぎに向いています



八方ミシン (1台) …完成品の修理などに向いています



ローラーミシン (2台) …踵の補強テープを貼るミシン



渡きミシン (2台) …革を渡くミシン

● 確認

・ 試作した靴のラインの確認をします。

1st sample



2nd sample



Final sample

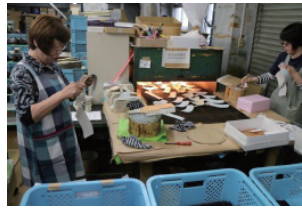


1st サンプルを履き、ライン等の修正をします。
足当たりや仕様に無理がないかを確認の上、修正をします。
修正：木型の修正・パターンの修正などを行います。

● 製造

資材を揃えて生産スタートします。

【工場】



アッパーへの糊塗り・乾燥



吊り込み



トゥラスター (爪先吊り込み)



ヒール&サイドラスター (後足部吊り込み)



ヒートセット (熱風保型)



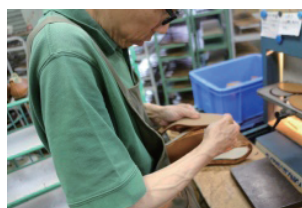
パウンディング (踵部エッジ)



底の処理・糊塗り



アッパーの糊塗り



底貼り



圧着



ヒール打ち



仕上げ



箱詰め

【工房】



吊り込み



銀面漉き



底貼り



仕上げ

工場は、男性 8 名・女性 2 名、平均年齢は 57 歳。
製造足数は、1 日 300 足、年間 72,000 足 (240 日)。
自社製品と OEM 製造の比率は、35 : 65。

3 階には工房 (パザパ事業部) があり、男性 3 名・女性 3 名、平均年齢 47 歳。

1 日 20 足の吊り込みを行っています。全てがハンドメイドで、足に合わせたパーソナルオーダーシューズを 1 足ずつ丁寧に作っています。裁断→縫製→吊り込み→底貼り→仕上げの一連の仕事 (革から靴になるまで) を行っています。事業部のテーマは「クリエイティブで楽しい仕事をする！」です。

ショップもあり、女性 4 名。非常勤で男性 2 名 (義肢装具士)。

自社店舗での販売ほか、百貨店でのポップアップストアや病院への営業 (義肢装具士同行) も行っています。



パーソナルオーダー (木型修正)

足の画像やフットプリント・数値から足をイメージして、木型に革などのパッチを貼り修正して吊り込みます。

● アフターサポート

販売後の修理などのサポートを行います。



弊社で生産した商品は、できる限り修理します。バラしてから純正パーツを使用し、修理を行います。一般的には、修理の方がコストがかかるといわれています。一番多い修理はオールソールです。

ミニチュア靴づくり体験の様子



後半はミニチュア靴づくりの体験もあり、参加者のみなさんも『作ること』を楽しみながら受講出来たのではないのでしょうか。早川先生ありがとうございました。



早川 泰規 (はやかわやすのり)

前田工業株式会社 パザパ事業部 部長
〒422-8076 静岡市駿河区八幡 2-9-14

TEL : 054-282-1035 (代表)

FAX : 054-284-0560

E-mail : pazapa-pjt@footwear-maeda.co.jp



株式会社シャミオール

エレガンスで洗練されたデザインの婦人靴を中心に展開する株式会社シャミオールの本社を訪れ、代表取締役社長の大澤重仁様と監査役の大澤幸子様にお話を伺いました。

現在の状況は？

靴業界全体が厳しいので、当社も楽観できるような状況では無いが、厳しい現実を踏まえた上で夢ある未来に向かって何をすべきか具体的な方法論を模索している。例えば、エレガンスのパンプス中心にやってきたが、ウォーキングやランニングが日本人の生活の一部になりつつあり、東京オリンピックが来年に控えた時代背景、消費者ニーズを踏まえて、革靴屋が作るカジュアルシューズやスニーカーといった新しい分野も視野に入れても良いのではないかと考えている。

これからの展望は？

プライベートブランド (PB) を作りたい。PB を持つということは、自分達でデザインを起し、自分達で作った靴を自分達で一人一人のお客様に売るとのこと。今はほとんど OEM でやっている。OEM のお取引様とバッティングしないフィールドの PB を作っていきたくて考えている。日々、接客しているシューフィッターと違って、我々メーカーは顧客と接する機会が無い。PB を作っていくために、消費者に日々接し多くの足を見ているシューフィッターの皆様のご意見を伺いたいので、意見交換する場なども作っていきたくて考えている。靴そのものも大切だが、調整、アドバイスをしてくれるシューフィッターはとても大切な存在だと思う。これからも価格で勝負するつもりは無い。ただ価格競争で戦っていく面も当然あるのでコスト削減策は打っているが、価格競争しない部分を作り上げていくことが必要。価格競争で戦っていく部分と、価格競争から抜き出る部分の両方でバランスを上手に取ってやっていきたくて考えている。価格を下げるのは手法としては簡単だが生き残れない。付加価値を上げることは方法論が難しいが、自分達ならではの商品の作り方、売り方を考えていく。ゆくゆくは海外にも輸出して、海外展開もしていきたい。

御社ならではの取り組み

ゴアテックスを使用してボトムフィル製法で靴を製作している

メーカーはアジアで当社だけ。

ボトムフィル製法は釣り込みができるので、シルエットが綺麗な靴ができる。釣り込み方式のゴアテックスシューズを作れるのは当社だけで、ゴアテックスのパンプスも作れる。今後はカジュアルラインもやっていきたいと考えている。「ゴアテックス素材を使用したシルエットの綺麗な靴」という新しい商品の価値を訴求していきたい。

シューフィッターに伝えたいこと

人とのふれあいは大切。今はインターネットで何でもできる時代だからこそ、より一層、人と人とのコミュニケーションを大切にしないとはいけないと思うし、それを求めている人は若い世代にもいると思う。そういった方に靴を選んでもあげられるのがシューフィッターだと思う。

オーダー靴に勝るものが無いとは思わない。しっかりと技術を持ったシューフィッターにパッキングしてもらった方が快適に履けることもあると思う。靴は履いていくとフィッティングが変わっていく。その微調整、アフターフォローをしていくのがシューフィッターで、日々勉強して少しでもお客様に喜んでもらおうと努力している。既成の靴をそのまま「はいどうぞ」と売るのは無く、履きやすいように調整して販売することはとても大切だと思う。真面目に努力して一步一步前進しているシューフィッターは本当に立派だと思います。

- ・ 創 業：1969年12月1日
- ・ 資 本 金：9,000万円
- ・ 代表取締役社長：大澤 重仁
- ・ 従業員数：70名
- ・ 事業内容：高級婦人靴製造卸
- ・ 本社所在地：〒111-0025
東京都台東区東浅草1-19-6



株式会社大裕商事

機能的な靴資材の開発とシューズの OEM 生産を行う専門商社の株式会社大裕商事の本社を訪れ、代表取締役社長大丸孝之様にお話を伺いました。

現在の状況は？

当社のビジネスは、機能的な靴資材の開発と靴の OEM 生産の二本柱。秋田に研究開発のための自社工場はあるが、基本的には海外の協力工場生産している。OEM 生産は、スニーカーブームに乗って好調なスポーツやアウトドア系のブランドも取り扱っているので健闘している。資材の方は海外製品の品質が良くなってきており、輸出が減って厳しい。OEM 靴生産が資材販売をカバーしている状況。資材を伸ばすために靴以外にも進出したいが、違う分野にいきなり出て行っても大変な面もあるので慎重にやっている。2年3年掛けて開発してやっと身になっていくものだと考えている。

技術が進歩して、天然皮革と人工皮革の差は本当に無くなってきている。一般の方は見ただけでは判別できないと思う。今の人工皮革は風合いだっても悪くないし、通気性や吸水性など個々の機能によっては天然皮革を上回ることもある。また、動物のような傷が無いため裁断の効率が良く無駄もないので、環境問題などで人工皮革がもっとメジャーになると良いが、革の街、ここ浅草ではなかなかそういう流れになっていないのが現状。

これからの展望は？

OEM で靴だけでなく、インソールなどにも資材を供給していくことも考えている。

当社は、元々は靴資材から始まった会社で、今は OEM 靴生産と資材の売上が半々くらいになっているが、機能素材を開発していくのが我々の本来の仕事だと思っている。これからも靴資材に力を入れていくことには変わりはない。そこをおろそかにしていくと当社の存在意義が無くなってしまふ。

御社の特徴

研究開発に力を入れており、今では当たり前になっている消臭機能にも早くから取り組みをしている。ただ最初は「私の足が臭い」と言っているのと同じだから女性向けにはダメだと言わ

れた。それが今や靴関係のアイテムには、ほとんど全てに消臭機能が付いているくらいになっている。

当社は研究のためにカビを培養している。カビに関しては他社から研究依頼がくることもあり、青砥にある衛生微生物研究センターに協力していただいている。

当社は数値を全てデータ化して持っている。プレゼンする時も「この機能はこんなデータがあるから良い」と客観的に見せてお客様に納得してもらっている。

靴資材をトータルで扱っている会社は当社以外ではあまり無いと思う。そういった意味で競合と言える会社が少ないのも当社の特徴。

シューフィッターに伝えたいこと

ドラマ「陸王」で有名になったのだから、そこを活かして頑張りたい。ネット時代で小売店が減っているが、靴選びに悩んでいる方も大勢いる。シューフィッターがいる店にわざわざ足を運んで来る方たちの声を生で聞いて、お悩みを解決してあげてください。そんな方たちがネットでは無く、この店に買いに来て良かったなと思ってもらえるようになって欲しい。そのために当社も機能的な面からシューフィッターの皆様をサポートしたいと思っています。

- ・ 創業：1967年1月14日
- ・ 資本金：4,825万円
- ・ 代表取締役社長：大丸 孝之
- ・ 従業員数：53名
- ・ 事業内容：各種の機能、特性を持つ素材、システムの開発、販売。製品の企画、商品開発、販売。技術、システムの提供。及びこれらの輸出入。
- ・ 本社所在地：〒111-0032 東京都台東区浅草 7-7-3

第10回幼児子ども専門コース認定者一覧 (2019年1月1日認定)



氏名	会社名
道場 しげの	足の健康専門店 La Vie 223
吉沢 秀明	疲れにくい靴の専門店 カインド
吉野 多恵子	株式会社大仁商店
雨宮 忍枝	株式会社丸井グループ
小池 大治	株式会社チヨダ
中村 直子	株式会社三越伊勢丹
中岡 匡子	株式会社ジーフット

氏名	会社名
山本 将史	
荻野 恵美	シューズギャラリーコヤナギ
吉沢 慶子	疲れにくい靴の専門店 カインド
大塚 由布子	株式会社京王百貨店
今田 千穂	株式会社鶴屋百貨店
石塚 美和	いしづか整骨院
木村 美沙	株式会社高島屋

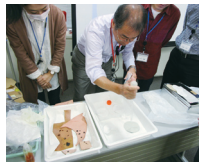
氏名	会社名
平松 久美子	株式会社丸井
大関 悠人	株式会社お茶の水義肢装具
稲木 香	
飯嶋 千恵	株式会社高島屋
内田 有里	株式会社東急百貨店

(受講者の声) 幼児子どもの足については、それなりに知識は持っていたつもりでいました。しかし、今一度きちんとした知識を身につけたいと思い受講しました。実際に受講してみると、知らないことばかりで、自分の知識不足を痛感しました。幼児子どもの成長を知ることで、親御さんたちの不安や心配を解消し、自信を持って子育てのお手伝いができればいいと思います。また、親御さんだけでなく幼稚園や、保育園に関わる方々にも、正しい知識をお伝えすることで、次世代を担うお子様の健やかな成長のお手伝いをしたいと思います。講師の皆さん、事務局の方々、お世話になりました。ありがとうございます。教えていただいたことを、売り場で活かして行くことが受講した私たちの役目だと思います。

疲れにくい靴の専門店 カインド 吉沢 秀明

第19回パッチェラー(上級)コース申込み受付中

日程：2019年7月～2020年3月
スクーリング3日間×3回(7、11、3月)
7月10日～12日、11月13日～15日、2020年3月11～13日
会場：東京・両国国際ファッションセンター
受講料：260,000円+消費税



第8回シニア専門コース申込み受付中

日程：2019年10月24、25日(2日間)
会場：東京・両国国際ファッションセンター
受講料：66,000円+消費税



第11回幼児子ども専門コース申込み受付中

日程：2019年12月4、5日(2日間)
会場：東京・両国国際ファッションセンター
受講料：66,000円+消費税



第2回マスターコース申込み受付中

受講資格：パッチェラーシューフィッター有資格者
日程：2019年6月～2021年2月(2年間)
スクーリング3日間×8回(計24日)
※日程詳細はHPをご覧ください。
定員：20名
受講料：90万円+消費税

・パッチェラー全員に募集案内を郵送しています。
お手元に届いていない方は事務局までご連絡ください。

SFC会員の皆様へ 年会費のご入金をお願いいたします

- ・宛名に◎印がある方は口座振替をいたします。
本年度は2019年5月27日(月)に引落となりますので、前日までに口座残高の確認をお願いいたします。
- ・宛名用紙に請求書が記載されている方は期日までにお振込みください。
- ・上記以外の方は貴社ご担当者様へ確認後にご担当者様あるいはご本人様へ請求書をお送りいたします。

お振込みから口座振替に変更を希望される方はご連絡ください。

※足や靴に関する講演会、計測会等のシューフィッターとしての活動は事務局までご連絡ください。当会HP「シューフィッター活動報告」に掲載いたします。

※勤務先や自宅住所等を変更した時は必ず事務局までご連絡ください。連絡が無い場合はトレデュニオンや補習講座、資格更新の案内等をお届けできない場合があります。

ホームページ FHA/SFC 会員専用パスワード：kmhs7646

○・・・トレデュニオン・・・○

“トレデュニオン”は、フランス語です。英語ではHyphen(ハイフン)にあたります。FHA事業理念のもとにFHA会員、SF、SFC会員の相互を密接に結ぶ情報誌という意味で命名しました。

No.60(通算95号) 2019年4月1日発行
(編集・発行)一般社団法人足と靴と健康協議会
〒111-0032 東京都台東区浅草7-1-9
Tel. (03) 3874-7646 Fax. (03) 3875-0880
Email fha@tokyo.email.ne.jp URL http://www.fha.gr.jp/
※ 禁・転載複製

表紙デザイン：株式会社ジャルフィック 池田 正晴