

日本独自の鼻緒を付けた靴 「楽闊歩」により活性化を図る

生き残りをかけて

(有)シンカーズ・スポットの長谷川社長は、靴メーカーで製造の技術を得た後、独立して大手メーカーのウォーキングシューズの企画開発をしていた。しかしながら、靴の生産が海外にどんどん移転してしまう現状に危機感を抱き、国内メーカーが生き残るためにはどうすべきかと考えた。その結果、国内でしかできないもの、価格競争にならないもの、日本独特のものを作るしかないと考えた。

足に合った靴の追求

ここ近年、外反母趾やかかとの痛み等足のトラブルで苦しむ人が増えている。その原因は、従来の靴がつま先の部分を細くし指が動かない設計になっているからである。自分の足に合った靴ではなく、靴に足を合わせていたのである。

そこで、考えたのが日本古来からある鼻緒である。つま先部に余裕を持たせ、靴の中敷に鼻緒をつけることにより、指が自由に動くようにするとともに、靴の中で足が固定される仕組みである。この靴を履いて歩くと、足の指を使って歩くことになり、足の血液還流を促進させる。履き心地、歩き心地も抜群であり、その結果として足のトラブルも防止・改善される。足の形は人それぞれであるため、必ず足を測定しその人に

合った鼻緒の位置を決める必要がある。柔らかく軽い革を使用するため全てが手作であり、オーダメイド生産である。まさに、自分の足に合った、自分だけの靴である。

このように、この靴は足のトラブルを抱えている人のためのものだけではなく、「歩きやすい靴」を求めている人にとっても、まさにピッタリの靴なのだ。

この鼻緒付きの靴のブランド名を「楽闊歩」(ラカッポ)とした。

顧客と直接接する店舗の必要性

「楽闊歩」を販売するにあたり、店舗が必要となった。その際、まず店舗に作業場を設けることを考えた。顧客に実際に作っているところを見てもらい、長谷川社長本人が測定し、その結果に基づき、実際に製造しているという安心感を得てもらうためである。

次に考えたのは試し歩き用自然道である。履くだけでは本製品の良さはわからない。実際に履いて歩いてもらってこそわかるのだ。いかにしてその人に合った靴を提供するかという意味で、自然道は必須であった。

そして、なによりも店舗を設ける最大の理由は、直接顧客に接することである。顧客と接することから得られる色々な情報が、さらなる商品開発に活かされるのである。

その店舗は平成15年9月2日(靴の日)に台東区



鼻緒付きの靴「楽闊歩」



一足一足心を込めた手作り



試し歩き自然道

企業概要

(有)シンカーズ・スポット

東京都台東区駒形2-3-5-109

代表取締役 長谷川 武

資本金 300万円

業種 皮製履物製造業

主要製品 ウォーキングシューズ「楽闊歩」



アンテナショップ「楽闊歩 LA-KAPPO」

駒形にアンテナショップ「楽闊歩 LA-KAPPO」としてオープンした。

知的財産総合センターでの効果的なアドバイス

当社が事業可能性評価を受けたのは、平成15年3月である。これまでの4年間、マネージャーを中心とした継続的な支援を受けている。他社との特許実施契約の際に注意すべき点等を総合相談において弁護士からアドバイスを受けたり、専門家派遣事業を利用している。

特に知的財産総合センターでは、製品に関する基本特許について拒絶通知を受けた際に相談を受けた。知

財センターのアドバイスは非常に効果的であり、弁理士を通さずに自社で権利化することに成功した。さらに、改良特許についてのアドバイスも受け、これもわずか4ヶ月で権利化を実現した。商標についても、アドバイスに基づき自ら出願し、「楽闊歩」を登録した。これにより知的財産の保護は万全となり、他社との競争力強化につながった。

注文が殺到、納品は一ヵ月半後

こうした中で、「楽闊歩」はNHKおはよう日本「まちかど情報室」や日本テレビ「ぶらり途中下車の旅」のテレビや新聞等マスコミにも取り上げられ、それに口コミも相まって着実に顧客を獲得している。現在では、足のトラブルに悩む人だけでなく、歩きやすさを求める人等、日本中から問合せもあり、リピーターも合わせて予約が殺到し、納品は注文してから一ヵ月半程度かかる状態である。

高齢化世代が増えていく日本で、健康意識の高まりとウォーキング人口が増加傾向にある中でますます人気は上がるに違いない。

マネージャーの声

長谷川社長の靴業界における長年の経験と高いスキル、生体学・解剖学等の深い見識を基盤としているからこそ成立している事業です。そして、なによりも「世界でただ一つの日本人に合った自分専用の履きやすく健康にも良い靴を作ろう」「台東区の地場産業である東京の靴業界を活性化させよう」という意欲には感服するものがあります。最近では知名度も上がり、顧客数も確実に増加しており、事業が順調であるとのことで、ますます期待できそうです。たまたま、お店におじゃました際に、外反母趾で歩けなくなっていたご婦人が2足目の「楽闊歩」を購入されている場面に遭遇しました。履いてみないと良さは分からないということなので、私も一足購入させてもらいましたが、今でも履き続けており、一度履くと手放せないものになってしまいました。それ以来、私も口コミの一助を担わせていただいています。

ただ、現状では長谷川社長が一人で製造しており、せっかく発注があっても納品は1ヵ月半後という状態が続いています。今後は技術者の養成、販売チャネルの拡大を早急に行い、更なる飛躍を願っています。

企業の声

おかげさまで、多くの方にご利用いただいておりますが、現在は私ひとりで製造しているため、発注していただいても納品まで一ヵ月半かかってしまいます。もっともっと多くの方に是非履いていただき、良さを解っていただければと思っています。そのためにも、早く技術者を養成することが必要です。足を測定し、インソールをカッティング、鼻緒までを作る技術者を養成し、全国の靴の販売店や整骨院等に「楽闊歩」のコーナーを作っていただき、気軽に購入できるようにするのが私の夢です。