



## 「知恵の経営」 認証企業インタビュー

## 有限会社フットクリエイト

自社の経営戦略のバイブルを作りませんか！

# 「知恵の経営」のススメ 2019.01-02版

### 「知恵の経営」とは？

多くの企業には、その強みの源泉となる「知恵」があります。こだわりの経営方針、独自の技術を担う人材や経験の蓄積から培ったノウハウ、顧客との強いつながりなどです。

京都府では、中小企業の皆さまが、自社の知恵を新たな視点で見つめ、「報告書」にまとめる中で、強みの見える化、知恵を使った課題克服を促し、経営を発展させるための支援を行っています。

### 「知恵の経営」 認証制度

各社の「報告書」を京都府知事が認証します。  
(評価会は2か月に1回程度、随時受付)

<認証ポイント>

- ・ 知恵の評価  
(強みの特異性・優位性・成長性)
- ・ 知恵の把握と活用  
(強みを活かした戦略の実現性・市場適合性)
- ・ 知恵の開示  
(強みの説明可能性と成長戦略の具体性)

### 「知恵の経営」のサポート

商工会や商工会議所等の中小企業応援隊が「報告書」づくりをお手伝いします。自社だけでは気づきにくい強みの掘り起こし、経営戦略の検討などに、一緒に悩み考え伴走支援を行いますので、ぜひご相談ください。

<認証後のメリット>

メルマガ等での支援情報提供、本チラシや府ホームページでの紹介、資金支援(文化産業振興資金)、販路開拓(チャレンジ・バイ)

人材確保のために  
自社の魅力を  
どう伝えるか！

事業承継を  
どう進めるか！

景気の波に備えて  
採るべき戦略は  
何か！

問い合わせ先：京都府商工労働観光部ものづくり振興課(TEL:075-414-4851)

詳しくはWEB「京都府の産業支援について」へ

## 「歩いて健康・元気で100歳」社会を実現！！

有限会社フットクリエイト（京都市）の代表取締役櫻井寿美さまにお話をお伺いしました。

### 「日本人の足の環境を良くする」を目指す足の専門店

—まずは、御社の概要を教えてください。

櫻井) 弊社は、1996年に創業し、「日本人の足の環境を良くする」を企業理念として、「足の悩みを解決する事業」を提供しています。具体的には、個人向けに①靴及び靴関連商品、②オーダーメイドインソール、③フットケアサービスの提供を行い、法人向けに①フットケア機器の販売、②フットケア講習、③提携施設からのオーダーメイドインソール受注サービスの提供を行っています。



(左から、①店舗の風景、②インソール工房、③フットケアルーム)

### ドイツ整形外科靴技術に基づいた基礎理論と先端技術を活用

—足に関する様々な取り組みを事業化しておられるんですね。事業のきっかけは何だったのでしょうか。

櫻井) もともと私自身は足や靴に関しては素人で、足にトラブルを抱えていたユーザー側の人間でしたが、たまたまあるドイツの靴文化を特集した本に出会ったのがきっかけです。ドイツは健康靴に関して先進国ですが、その本で初めてドイツの靴文化に触れました。その後、その本の作者を訪問し、靴屋でも医者でも解決しなかった自身の足のトラブルが、オーダーメイドインソール及びドイツ製の健康靴によって解消できた経験が事業の原点となっています。

—御自身の経験と運命的な一冊との出会いがきっかけだったんですね。御社の事業はそのドイツの技術が根幹をなしていますね。

櫻井) その通りです。ドイツでは第一次大戦後、戦傷による足部障がい者への対処のために、整形外科医と製靴職人が協力して特殊な製靴技術の開発に着手しました。その後、医者と製靴職人との協働の成果を踏まえた教育システムの確立により、足に問題を抱える人の靴作りに当たる「整形外科靴マイスター」という資格制度が存在しています。

私たちはドイツの整形外科靴の基礎理論を学んだ後、マイスターから2年間にわたる技術指導を受け、足のカウンセリングやインソール製作の技術・知識を習得しました。また、現在では、ドイツに現地スタッフを置き、ケルン大学との共同事業や国内外のプロジェクトに携わっているドイツの先進的企業とも信頼関係を築いており、現地の最先端の情報や技術を共有しています。

### 徹底したカウンセリングとアフターフォロー

—すごいですね。そのほかに事業の特徴はあるのでしょうか。

櫻井) 一つは徹底した「足と靴のカウンセリング」を実施している点が挙げられます。これは足のアーチ、骨格についてスキャナーを用いて把握し、そこで得られた情報をもとに足部関節の可動域、指の状況、皮膚の状態、姿勢、靴の状態などをチェックした上で、足の状態を把握し、改善に向けたアドバイスや商品・サービスの提案を行うものです。また、このカウンセリング時の情報は全てカルテ化しており、お客様の足の状況を適切に把握することで、一人一人に最適かつ間違いのない「品質」を提供しています。

—なるほど。

櫻井) もう一つは、アフターフォローに力を入れている点です。お客様は頻繁にお店に来られる方ばかりではないので、オーダーメイドインソールを購入された方には、インソール使用から6ヶ月後、1年後と使用の様子をお伺いするハガキをお送りしています。定期的に足の健康チェックをすることで、常にベストな環境で歩いていただけるようにアドバイスを行っています。また、足や靴に関する情報をニュースレターとしてまとめ、年3回発行するなど、お客様に役立つ情報提供についても力を入れています。

—素晴らしい取り組みですね。さらに櫻井さん御自身は大学や大学院に社会人入学し、足と靴の研究を続けてこられたとか。

櫻井) そうなんです。カウンセリングを通じて、足のトラブルは正しい足・靴の情報や知識が普及していないことが原因の一つであることが分かってきました。そのため、社会人入学により、さらなる足や靴、身体に関する知識の習得に努めました。現在も日本靴医学会等に属し、学会発表や論文執筆を行うとともに、自社の多目的スペースでのセミナー活動や市民公開講座などを通じて、正しい足と靴の知識や情報を広く社会に定着させる取り組みにも力を入れています。



(左から、①セミナー活動、②市民公開講座の様子)

### 自社の経営戦略のバイブルとして「知恵の経営報告書」を活用

—そうなんですね。ところで『知恵の経営』に取り組まれたきっかけは何だったのでしょうか。

櫻井) 創業から約20年が経ち、今後、弊社でも事業承継を含めて様々な課題が出てくるとともに新たな事業展開も考える中で、自社の経営の土台部分を見つめ直そうと考えたのがきっかけです。

—なるほど。実際に取り組まれてみていかがでしたか。

櫻井) 弊社の独自性や強み・弱み、商品やサービスの優位性等を整理するとともに、オーダーメイドインソール市場の動向や社会環境も分析することができ、非常に良かったと思っています。また、意識せずに取り組んできたことが、実は全て同じ方向に向かっていったことや間違っていなかったことにも気づき、これからの方向性にも自信を持つことができました。今でも何かを考える際は「知恵の経営報告書」を必ず見ているし、自社の経営戦略のバイブルとして活用しています。

—最後に今後の事業展開を教えてください。

櫻井) 『知恵の経営』を通じて、常に選ばれる店であり続け、どこでも競争しないユニークな事業を続けていくためには、常に技術革新、情報収集、勉強・研究、そして社会へ情報発信を続けることが、一番の方策であると気づきました。外部の脅威にも動じない経営を継続していくため、この独自のスタイルを強固なものとし、「歩いて健康・元気で100歳」社会を実現したいと思っています。

—今後の展開が楽しみです！