

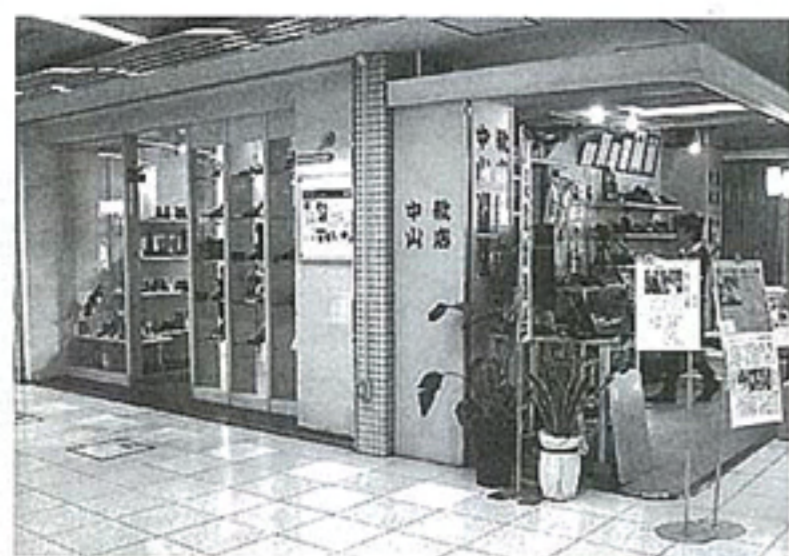
# 中山憲太郎 中山靴店(岡山・玉野市)

## 行動力で実家の靴店を再建。

瀬戸内海が目の前に広がる地で、60年以上営業してきた中山靴店。地

元密着のフルライン店の3代目として、中山憲太郎さん(32歳)が実質的な経営を引き継いだのは9年前のことだ。留学先のメキシコで靴作りの楽しさを知り、1年半の勉強を経て帰国。店を継いで自分の作った靴を販売できればいいと思いつつ、いざ戻ってみると店はほとんど機能しておらず、経営存続が危ぶまれるほど厳しい状態に陥っていた。

「母には継がなくていいと反対されましたが、亡くなった祖母をはじめ周りの人たちには継いでほしいという気持ちがあった。自分自身もどこかに雇われるのは嫌でしたし、今さ



岡山市内の地下街、天地下タウンにある中山靴店2号店。「おしゃれな雑貨屋の雰囲気」でコンフォートに絞って展開

ら引けませんでした」と中山さんは当時を振り返る。

家族会議の結果、憲太郎さんに運営すべてを一任することが決定。最初から店の立て直しを迫られる厳しい船出となった。「背水の陣」の強い気持ちで目指したのは、「明日、隣に大量販店が来ても微動だにしない店づくり」。フルラインでコンフォート店のような専門性の高い接客を始めた。

限られた人手と資金で店を切り盛りしながら、東京の整形靴学校で勉強。4年間はほぼ休みなしで働き、その努力で客足は次第に回復した。足型計測器を導入し、オーダーインソールの製作を始めた頃から、県外からも新規客が集まるようになり、売上げは右肩上がりです。09年には岡山市内の地下街に2号店を出店、地元靴店としての存在感を高めている。

### 人材育成とオリジナル開発

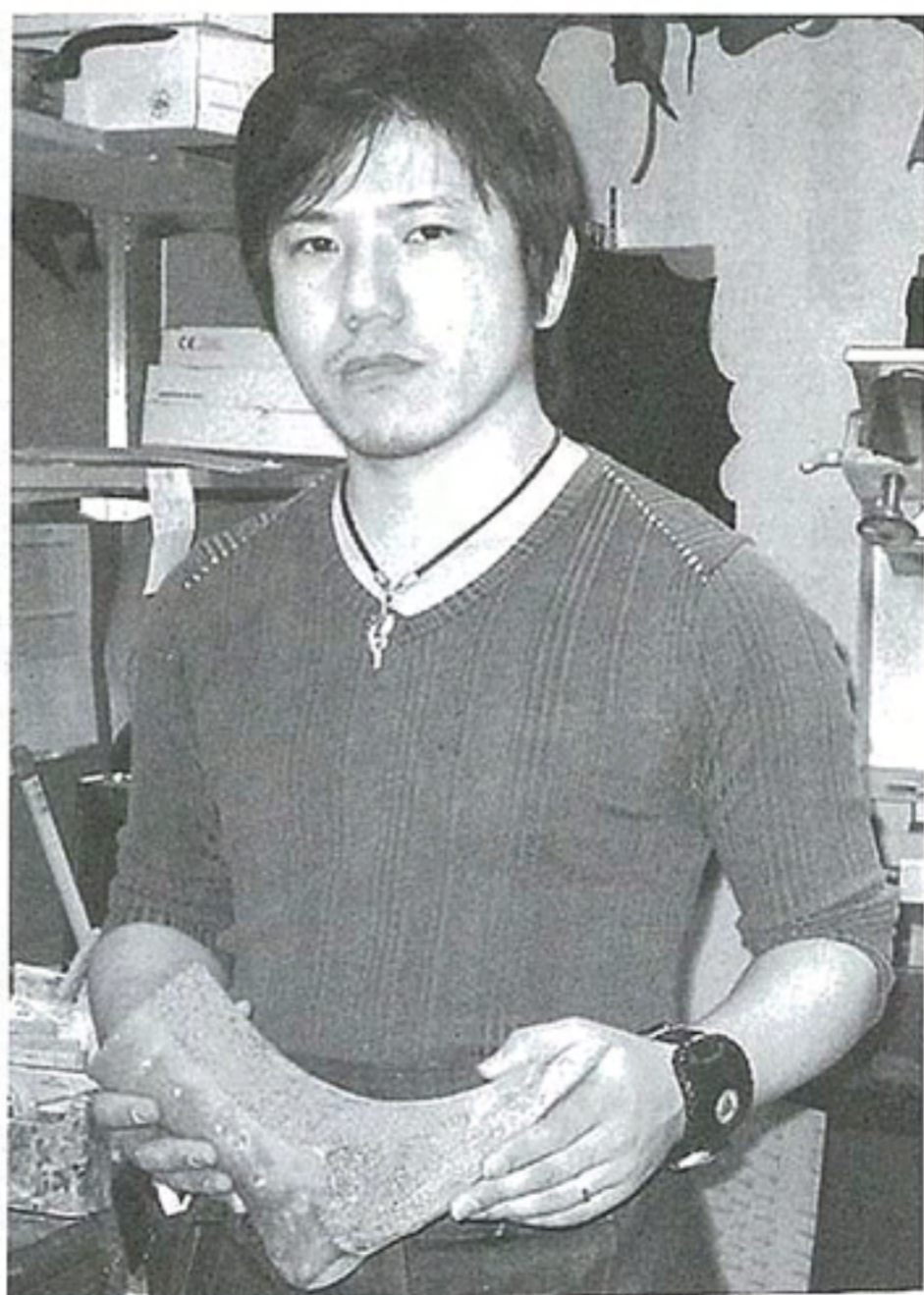
店を立て直し、成長軌道に乗せた中山さんだが、現状に甘んじてはいない。大きな目標があるからだ。「将

## 欧州出店を実現目標に

来、ヨーロッパのどこかで勝負できる店を出したい。夢ではなく実現するには、国内外を見て回って視野を広げ一流の仕事、ビジネスモデルを確立しなければなりません」。

最近では毎月の半分が出張。ドイツやスペインの見本市や靴メーカーを訪問したり、国内の有力地元店に足を運んで意見交換したり、経営やコーチングの勉強会に参加したり、と東奔西走している。

忙しい日々の中、力を入れているのが13名の人材育成。「シューフィッターの資格取得を通じて技術向上はもちろん、他店との横のつながりを作り刺激を受けてほしい。職人として採用した人も販売に立たせ、ニーズをつかんでものづくりできる技術



中山憲太郎さん

者に育てていきます」。

商品面では、これまでのノウハウを生かしたオリジナルパンプスを開発。中山さんが一から木型を起し、厚さ5・5mmの調整可能なインソールを入れた。価格は4万円。昨年12月の発売で、初回分50足は完売した。「次は素上げの革とパーツを送ってもらい、その場で釣り込んで目の前で染色する取り組みも計画中。こんな非効率なこと、どこもできないでしょう?」と笑う中山さん。その力強い歩みはとどまるところを知らない。