

# ファストファッションから健康増進シューズへ 常に時代の一步先を行く靴メーカー

**商品構成、得意先までも一新  
大胆な事業転換で生まれ変わる**

大手ファッション量販店向けに婦人靴のODM（相手先ブランドによる製品の設計・生産）で堅調に業績を伸ばし続けてきたのが、長浜市の株式会社セルツコミュニケーションズだ。年間約100万足の靴を供給している。

前身は草履の鼻緒の製造販売からサンダルの企画製造へ転じた立見商店。1964年の創業当時、製造は韓国企業に委託し、自社では工場を持たないファブレス形態を貫いてきた。

「私が営業をしていた90年代、主な販売相手は地域密着型の間屋さん。100軒以上の得意先は全国に散らばっていて、1軒ずつ訪ねて回る営業形態はとても非効率だった。約束手形での支払いなど商習慣も旧態依然として先行きに不安を感じていた。そこで事業モデルの転換を当時の社長だった父（立見光夫現会長）へ提案した。取り扱う商品を婦人靴全般に広げる、販売先を大手ファッション量販店へと変えるなど、思い切った業態の一新だったが父も承諾。92年から

は、心を込めて販売をさせていた多くの意味を込めた新社名セルツ（SELLTS= sell with all our hearts）で新生を図った」と立見嘉洋社長。

**流行サイクルの短い商品は  
生きた市場情報の取得がカギ**

新生後のセルツを待っていたのは長期間に及ぶデフレ経済だった。価格破壊をキーワードに衣料業界のトレンドはファストファッションへと急速に傾斜。セルツもそのゾーンに狙いを定め、若い女性向けの靴に特化した。「流行に敏感な大手ファッション量販店から選ばれるデザインを打ち出す。それだけでも高いハードルだが、ファストファッションは商品のサイクルが極めて短く、数シーズン先の流行を先読みできる力が必要な難しい市場だった。さらに生産面でも、高品質なものを作るべく低コストで、多大な量を短納期で作れる能力が求められた。」

こうした厳しい条件を一つひとつクリアすることで、セルツは得意先からの信頼を勝ち取り、短期間で受注量を大きく伸ばしてきた。また、同社は商品企画部や営業部を埼玉県



婦人靴を中心に幅広い商品アイテム

さいたま市に設置。ここにはメインの取引先本社があり、先方バイヤーと密度の濃い情報交換が可能にするためだ。「エンドユーザーの嗜好や売れ筋の変化といった生きた市場情報」を一番持つているのは流通側のバイヤーで、新商品はそ

の情報を生かした企画やデザインでなくてはならない。そうした姿勢で企画することで、セルツの靴は順調に採用され、店頭でも好評だ。」

**低コスト・短納期の難条件も  
中国への委託生産でクリア**

生産面では、創業以来のファブレス形態を継承し、中国のパートナー企業に委託することで、得意先から求められる、低コスト・短納期・安定生産にこたえた。「当初は上海の企業へ全量を委託。途中からは安徽省にもパートナーを増やし、沿海部での人件費高騰等の現地事情をその都度クリアしてきた。不良品の発生という大問題にも直面したが、再発防止を図る中で相互理解がさらに深まり、短期間で製品の質は安定した。海外生産を成功に導くものは、現地の思いを尊重する謙虚さだと思う。」

を越え、人々の嗜好もはや年齢や世代では分けられないと立見社長は分析する。商品企画・生産の両面でファストファッションの時代に適応してきたセルツも、新たな展開へと踏み出した。

**「健康増進シューズ」で  
靴のイノベーションを起す**

「それはミドル層以上を意識した健康増進シューズだ。ヒントをくれたのは、介護施設などで高齢者に愛用されているケアシューズを展開する香川県のメーカー。ODM供給するうちに健康増進シューズづくりを思い立った。」

立見社長が想定するのは、病気というほどではないが病気に向かいつつある「未病」状態の人に向けた、病気の予防につながるような商品だ。快適な歩行を助けながら、ファッション性の高い靴。「足にやさしい靴」「心身の健康をサポートする靴」を目指し、既存の得意先への提案商品のほかに自社ブランドによる商品化も考えている。そのために、エナジーデザインというグループ



香川県の靴メーカーにODM供給しているケアシューズ

会社を今春設立。現在、健康増進用にデザインした特殊なインソール（中敷き）を介護施設の入居者に使ってもらい、使用感などのデータを収集している。「今後はミドル層以上の健康を強く意識した商品展開へシフトしたい。予防医学という観点から「足にやさしい靴」で高齢者が元気になるれば、医療費削減にも貢献できる。機能性に加えて、20年間培った企画力、デザイン力で靴のイノベーションを起こしたい」。また、エナジーデザイン社では靴だけでなく、食事・睡眠など幅広い健康サポート事業を模索している。セルツが起こす新しい風が、足元のファッションをどう変えていくか、注目したい。



中国のパートナー企業での縫製作業(上)と工場内(下)の様子



**Voice** 代表取締役社長 立見 嘉洋氏

2001年から盛和塾で経営哲学を学び、  
何よりも人を重んじる経営を心掛けています。  
中国生産の成功、従業員の士気の高さもその賜物。  
今後も世の中から喜ばれる靴づくりと従業員満足実現に全力を注ぎます。

**Profile** 株式会社セルツ・コミュニケーションズ

<http://www.sellts-scm.com/>



- 本社/長浜市末広町2-26
- 創業/1964年
- 資本金/3,000万円
- 従業員数/20名
- 事業内容/靴の企画および製造・輸入卸、OEM・ODM製品の企画開発および受託生産業務