



近江八幡

有限会社
リバーフィールド

本格手づくり革靴「八幡靴」の復活を目指す 伝統の技と最新IT技術の融合で活路を開く

近江八幡市で明治から伝統の手縫いで製作されてきた「八幡靴」。建築家・ヴォーリスも愛用し、彼が修理を依頼した米国シカゴの靴店が「こんなに素晴らしい靴を見たことがない」と感嘆したという逸話もある。しかし、今ではその伝統を受け継ぐ業者はリバーフィールドなど数社のみ。同社は八幡靴の復活を目指し、果敢に挑戦する。

軽くしなやかな極上の履き心地
伝統の手縫いは、今や数社に

近江八幡市はかつて、多くの製靴職人が集まる革靴の一大産地だった。ここで製作される「八幡靴」は、天然の皮革の裁断から仕上げまですべて手づくりが特徴。その軽くしなやかな履き心地で高級靴として知られ、1950〜60年代に全盛期を迎えた。しかし、やがて安価な大量生産品や輸入品に押されて低迷、高齢化もあつて職人は激減した。今では八幡靴の伝統を守って、手づくりの革靴の製作を続けるのは、川原勲氏が社長を務める有限会社リバーフィールドなど数社のみになった。

存亡の危機を何度も乗り越える
Webで靴のオーダー

近江八幡市内で靴販売店をしていた川原社長が八幡靴を知ったのは、2002年のことだった。「地元で八幡靴」という靴のブランドがあることを知り、作ってもらいたいと製靴業者を探してみると、1社しか残っていないことが分かった。とりあえず、製品を1年間置いてみたが、デザインが古く、売れたのは1足だけだった」と当時を振り返る。

「もつと八幡靴に合った売り方があるのではないか？」と考えた川原社長は、技術力の高さを生かして、顧客の足にぴったりの注文靴を作って売ろうことを思

いついた。しかも、販売チャネルはインターネット。来店しなくても靴を作れるオーダーメイドの仕組みを開発したのだ。

購入者はまず、同社のホームページで靴のデザイン、革の素材、色を選ぶ。注文を受けた同社は、スポンジ状の材質の中に足を入れて足の型を取る「足型計測道具一式」を送る。これは、川原社長のアイデアで医療器具用を転用したものだ。同社には長年の靴づくりで足型の在庫が数百ある。顧客から返送されてきた足のデータを元に、最も近い足型を選び、靴を作る。



オーダーメイドならではの履き心地はもちろん、天然皮革の風合いが人気の「八幡靴」

「既成靴が合わない」と悩んでいた方、自分だけのこだわりの1足を作りたいという方など、お客さまの注文理由はさまざま。毎年必ず注文していただける方も徐々に増えてきました。

固定ファンが順調に増える中、突然、危機が訪れた。八幡靴唯一の製靴業者が廃業したいと言いだしたのだ。

そこで、08年、川原社長はその業者の設備と職人をまるごと自社の工房として引き受けることにした。これで、八幡靴の製作はとりあえず継続できるはずだった。だが、その3年後、今度は2人の職人のうち、革を靴底に貼り付ける底付け師が他界する。八幡靴では革を切り出し、縫い合わせる製甲師と底付け師の分業で製作している。どちらが欠けても、



1足1足丁寧に手づくり。職人が一人前になるまで数年かかる



フルオーダーメイドシューズの製作に導入した足型の設計ソフト

靴が作れない。「今度はダメかもしれない」と覚悟したが、現役を離れていた底付け師2人が復帰することで、何とか難局を切り抜けた。

3Dプリンターによる靴づくり
近江牛の革靴も話題に

存亡の危機を何度も瀬戸際で踏みとどまった八幡靴は、現在、次々と新しい試みに挑戦する同社の積極的な経営戦略で認知度を高めている。

15年10月からは、最新IT(情報技術)を用いたフルオーダーメイドシューズの販売を始めた。他社と共同開発した3次元足型自動計測器で、顧客の足の型を正確に測定。そのデータを元にパソコンで足型を設計し、設計データを3Dプリン



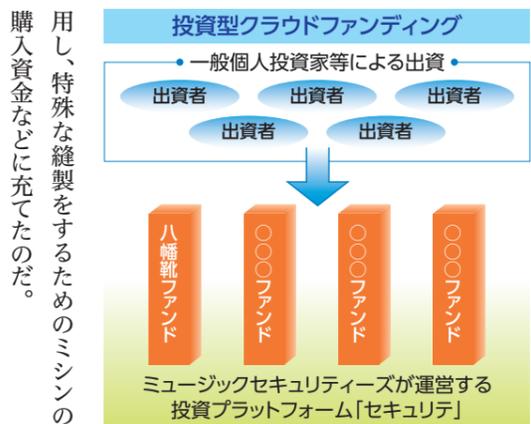
他の革より柔らかいため、作るのに苦労したという近江牛の革靴

ターに移して足型を立体プリントするものだ。顧客の足の形状をそのまま再現した足型で作るのだから、抜群のフィット感の靴が完成する。足の測定は、八幡町の工房とは別にJR近江八幡駅前設置した店舗で行う。

また、近江牛の皮革を使用した靴づくりに挑戦し、話題を呼んだ。開発にあたっては、有名スポーツ選手をはじめ多くの著名人がモニターとして協力したことも注目度アップにつながった。

インターネットで資金調達
未来へ、若き職人を育てる

川原社長は、滋賀銀行からのサポートを受けて、資金調達の新しい手法も取り入れた。インターネットで広く一般から資金を募るクラウドファンディングを活



用し、特殊な縫製をするためのミシンの購入資金などに充てたのだ。

リバーフィールドでは、13年から靴づくりの技術を身につけたいという若者社員として採用。現在、20代〜30代前半の3人が見習い職人として、平均年齢75歳以上のベテランと共に働いている。

「伝統技術を将来に継承するためには、次世代の担い手を育てなければならぬ。同時に新しいチャレンジもしていきたい。伝統だけで買ってくれるほど、消費者は甘くないからだ。若手には独立して自分の店を出すぐらいにまで、早く成長してほしい。そして、また次の新人が入ってくる流れをつくりたい。そのため、安定して売れる仕組みをつくっていくのが私の役目。八幡靴をブランドとして早く確立したい」と、川原社長は使命感をにじませた。