

事業の特徴・ポイント

- ・3代に渡って営む靴販売事業で培った、靴の専門家としての知識や技術と、スペースの確保が容易な地方都市の利点を活かし、高付加価値な靴保管サービス「クラウド・シューズボックス」を展開。

事業概要

◎ Shpreeについては、<https://shpree.jp/>、子ども靴については、<http://babywalkdays.com/>

1. 地方都市ならではの発想で新しいサービスを構築

代表の岸田氏は、倉吉市にある老舗の靴販売店を営む3代目。東京の大学を卒業後、そのまま東京で就職していたが、家業を継ぐために地元へUターン。人口減少が進む地方都市で、靴販売の事業だけを継続していくことに危機感を抱いていたところ、都市部に住む知人の「靴が多すぎて下駄箱に入りきれない」という悩みを聞き、平成27年頃に靴の保管サービスのアイデアを思い付き、株式会社Shpree(シュプリ)を設立。事業化にあたっては、PCやスマートフォンから手軽にサービスが利用できるようにシステム開発を行い、平成29年11月に、「クラウド・シューズボックス」サービスのWebサイトを開設。現在、全国の顧客から約1,000足の靴を預かり、管理を行っている。



2. 靴のコンシェルジュとしてお客様の靴に真摯に向き合う

靴の保管サービスは他社でも存在するが、Shpreeは“靴のコンシェルジュ”として、きめ細かなサービスを提供しているのが特徴である。保管室の温度と湿度を一定に調整、高性能空気清浄機でホコリの粒子を除去し、靴の状態をコンシェルジュが毎日チェックすることで、靴に最適な環境を保っている。また、靴磨きやクリーニング、防水・防カビの処理といった靴のお手入れはもちろんのこと、ソール交換やほつれ部分の修繕等、技術を必要とする靴修理も行っている。また、職人による手仕事をShpreeの強みとしており、靴修理職人の育成が不可欠となることから、育成カリキュラムを検討中である。将来的に、地元採用の職人を少しずつでも増やしていくことを目標としている。

今後の事業拡大には、靴を大切にしている方にShpreeのサービスを知ってもらうことが重要と考えている。そのため、SNSで積極的に情報発信を行い、靴のお手入れ方法やサービス内容を分かりやすく動画にまとめてYouTubeで公開している。さらに、クラウドファンディングへの挑戦や店舗での靴磨き教室の実施等、顧客獲得に向けて様々な取組を行っている。

3. 靴に対する思いはベビーシューズ制作にも

関連する取組として、靴販売店の事業でも新しいプロジェクトを進行している。赤ちゃんが初めて履く靴は「ファーストシューズ」と呼ばれ、欧米では、幸せを運んでくる縁起物として大切に扱われている。その文化を日本でも根付かせ、広めていきたいという思いから、現在、「ファーストシューズ」の商品開発を行っている。制作チームは全員女性で、子育て中のメンバーが中心となり、母親目線でのシューズづくりを進めている。こちらの取組でも、岸田氏の靴に対する思いが、どのような形で具体化されるのか、Shpreeの事業にどのような影響を与えるのか、今後の展開が期待できる。



サービスの仕組み

- 【ユーザーの悩み】
- ・靴の収納に困っている
 - ・靴のお手入れや修理をしてほしい



今後の事業展開について

サービスの受付は、Webサイトのみならず、Shpree店舗や取次提携の靴販売店等でも行っているため、靴の持込みが増えてきている。実店舗では、接客時に靴や足に関する悩みや情報を得られるという利点があるため、Web上でのプロモーションだけでなく、全国的に取次店を増やしていく等、事業拡大を図っていく。

また、今後顧客が増え、保管する靴が多くなれば、様々なデータの蓄積が可能となる。スマートフォンでの操作性の向上や靴に関するデータの利活用を見据えて、システムのアプリ化を検討する等、取組を進めていく予定である。

産業経済研究員からの一言

商圏が小さく、交通アクセスにも恵まれていない地方都市での起業は、一見無謀な計らいに思われるかもしれない。しかし、靴の保管スペース確保の観点から、「逆転の発想」で地方のメリットを活かし、人々の困りごとを解決するビジネスはユニークといえる。

ひと昔前ならば、こうした経済性と社会性を両立する斬新なビジネスモデルは、絵に描いた餅で終わっていたであろう。だが、近年のICTの著しい進歩が、人々の暮らしの中にある「小さな思い付き」(=ビジネスの芽)を拾い上げ、地方都市が活性化する例は少なくない。ニッチかもしれないが、需要が確実に見込まれるブルーオーシャンが、地域の外に存在している。

同事業を軌道に乗せる上で、実店舗での接客を通じて靴や足の悩み事を拾い集めることも不可欠である。子育てママの目線による「ファーストシューズ」の開発など、ICTとface to faceの両面から共感を得ることが、事業の足腰を強くすると思われる。