

# 有限会社シューズ・ミニツシュ

**機能性とデザイン性、  
両方を追求したどこにもない  
オリジナルシューズを開発しています**

靴の専門学校を卒業後、靴の型紙制作のデザイン会社で1年半、神戸市長田のシューズメーカーで1年半の実践修業など、トータルすると4年間、靴職人になるための修業を積みました。その技術と靴作りへの情熱で、機能性とデザイン性を兼ね備えた3ブランドのオリジナルシューズを作っています。

9年前に発表した【Re:getA (リゲッタ)】は、うちの代表ブランド。日本の古き良き「下駄」文化を今に、というコンセプトも良かったのか、通販カタログ、テレビショッピングなど通販業界でヒットし、今でも根強い人気です。【porma-ma (ポルマーマ)】は、“お母さんのために”というコンセプト。子どもと一緒に元気に遊べるよう頑丈で汚れや

水に強く、軽くてやわらかく、かわいいデザイン。【Regetta Canoe (リゲッタカヌー)】はカヌーの形をイメージしたフォルムと足への密着感や歩きやすさを追求。商品のブランディング、手に取って履いてもらうためのデザイン性があれば、ヒットすると確信しました。

うちはメーカーですが、靴を作るには様々な工程があり、まわりの職人や工場に協力してもらっています。うちの仕事をやりたいと門をたたいてくれた人は、ぜったいに断りません。そのかわり、今までやったことのないこと、それはでけへんと思うことをお願いすることもありますよ。でも、一緒に新しい靴を作り、靴作りで生野を元気にしたいと思っています。

他人のまねばかりやってても面白くないし儲かるわけがない。それなら作りたいものを自分で生み出したほうが楽しい。

丸いかかとはエッグヒールと  
いいです

Re:getA...  
“下駄をもう一度”  
という発想から  
生み出した日本育ちのシューズ

靴職人高本やすおさん

代表取締役・靴職人 高本やすおさん



ドイツの職人  
日本の職人と  
生み出した

履く人が幸せになる  
靴を作りたい



木型も彫ります

最初の商品は  
2週間完売しました



靴は職人高本やすおさん  
全員が作ります

下駄は実は機能性の高い履物で、木型を削る職人がお母さんや子どもを元気に遊ばせたいという思いから、現代の技術を生かして生み出したシューズの職人高本やすおさん。

わたしはリゲッタのファンが  
高じて社員になりました

伊井菜摘さん



Re: getAが大好きで  
愛用しています。  
SNSで社長と直接  
ファンから社員に

企画部(1)のデザイナー  
重松のデザインセンスは  
感服が大事なのよ。  
人前でも「Re: getA」  
のロゴマークを  
見せたいわ。

毎日、  
新しいデザインが  
生まれます

## オシャレなデザインの箱が 商品PRにひと役買っている

シューズの独創的な形だけでなく、ロゴマークやパッケージのデザインにもこだわっている。【Regetta Canoe】のロゴマークはカヌーが水の街「大阪」へ漕ぎだすイメージを描き、大阪発信で日本を代表するブランドに成長してほしいという思いを込めている。箱には、かつて大阪市内に張り巡らされた川や漆をタテヨコの線で表し、その線の組み合わせで「街遊楽歩」というコンセプトメッセージをデザイン化した文字を表現。ロゴや箱を見ただけで同社の製品だとわかるよう、商品PRの役割を持たせている。

我が社の  
自慢



## 靴作りの職人や工場と連携して メイド・イン・生野のシューズを作り生野を元気にしたい!

もともと生野区は、神戸市長田と並ぶ関西の靴の産地で、靴製造に関わる工場や職人が数多くいた。しかし、価格の安い中国製におされ、その大半が廃業。高本さんのお父さんも「タカモトゴム工業所」という社名で靴製造を営んでいたが、高本さんが跡を継いだ直後に取引先から中国に切り替えると言いつ渡され、事業存続の危機的状況を迎えた。

高本さんは下請けを続けるより、企画から製造、卸まで一貫して担うメーカーへと転換することを決断。社員は家族と親戚だけ、ゼロというよりマイナスからのスタート、夢を語り合える人もいない。それでも、どこにもない新しい靴を作りたいという熱い思いだけで、突っ走ってきた。トライ&エラーを繰り返しながら、はき心地がよく、歩きやすく、デザイン性に優れたものを追求。そして、1年がかりで出来上がったのが【Re: getA】だ。リゲッタというネーミングは、「下駄をもう一度」というコンセプトに由来し、下駄のようにかかとから着いて蹴りだしていく感覚を、より機能的にしたもの。丸みを帯びた独特の形は、機能性を追求した結果のデザイン。そして高本さんは木型や底型を削っておこし、生野区の靴職人たちの協力を得て完成させた。展示会で発表

するとすぐにバイヤーの目に留まり、安い製品が主流のなかで4980円という高めの値段設定でも6000足が瞬間に売れた。

根っからの靴職人である高本さんは、すぐに次の商品開発にとりかかった。デザイナー兼社長であることが強みだが、今のうちに高本さんと同じ感覚や考え方を持つメンバーを育てることに力を入れている。現在、企画部には8人が在籍。年3回ある展示会に焦点を合わせ、バイヤーや仕入れ担当の目に留まる斬新なデザイン、足学の理論をとり入れた機能的なシューズを開発。現在、3ブランド400種類にも及ぶ製品を発売している。

ブランドストーリーやコンセプトに話題性を盛り込んだ商品づくりをしているため、店頭での販売よりも、商品の裏側にあるストーリー性を伝えて販促につなげる通販業界に重点を置いたことも良かった。通販雑誌、テレビショッピング、ネット通販などが次々と同社の製品を取り扱うように。そして、今や日本だけでなくとどまらずアメリカや韓国、台湾、香港など代理店契約を結んだ現地パートナーによって世界で販売されている。生野の靴職人とともに、日本だけでなく世界中で愛される made in IKUNOの靴に注目だ。

### 有限会社シューズ・ミニッシュ

<http://www.mini-shu.com/>

〒544-0012 大阪市生野区巽西1-9-24 TEL 06-6755-2430 FAX 06-6752-9788

事業内容/シューズ、サンダル製造・卸、インターネット通販 (【Re: getA】 【porma-ma】 【Regetta Canoe】 のオリジナルシューズブランドを展開。卸だけでなく、自社サイトと楽天ショップ (Alto Libro) で小売りも行っている)