

株式会社COMFORT-LAB

コンフォートラボ



インソールの使用目的の 変化を見極めて

「おしゃれば足元から」の言葉もあるように、おしゃれば靴は欠かせない。一分の隙もなく決めたいゆえに、水面下で足の痛みと闘っているケースも多い。そんな足の痛みに悩む紳士淑女を助けるのが、靴に入れて使うインソールだ。

COMFORT-LABがフットケアマーケットに参入したのは平成5年。椋本満社長は言う。

「当時のインソールは消臭目的が中心で種類も少なく、大きな店舗でもせいぜい30種類程度の品揃え。足の痛みを軽減したり、靴のフィット感を高めたりするものはありませんでした。でもアメリカは違った。10年後には日本のマーケットも変わっているだろうと思っただけです」。

輸入販売から、商品開発 OEM供給へ

椋本社長の読みどおり、同社が輸入して販売したインソールは市場に受け入れられた。同様のアイテムを扱う企業も増え、フットケアマーケットは大きく変化した。

同社の目指した次のステップは自社製品の開発。足の痛みの軽減やフィット感を高めることを狙い、シリコンやジュエルの入ったインソールを作り、自社ブランドではなくOEM供給での販売に着手。この狙いは見事に成功し、大手企業の製品として、同社が開発したフットケアアイテムが、マーケットを席巻することになった。

提案型システム 「フィットティングナビゲーション」

現在取り組んでいるのは「フィットティングナビゲーション・システム」。

「平成14年頃にはすでにフットケアマーケットは飽和状態にあると感じました。これまでのように、良い商品を作っていれば売れた時代は終わるだろう。そこで考えたのが提案型のシステム。豊富な商品知識を持った販売員が、お客様それぞれに適したインソールを提案することが必要だと考えたのです」。

しかし、知識を持つ販売員を置ける店は少ない。そこで考えたのが、同社のノウハウと経験、蓄積されたデータを活かしたシステムの開発だった。

大学と協同で作られた、この「フィットティングナビゲーション・システム」は、

フットケアの立役者



フット・ナビ

フィットティングナビゲーション・システム

顧客の足の圧力を計測し、推奨商品を個別に提案するというもの。靴屋だけでなく、エステ店やフィットネス関連まで、販路は着実に広がっているという。

「これからはハードだけでなく、ソフトも重要。自分のカラダのことをもっと深く知ってもらいためのシステムの開発に、終わりはありませんよ」
—— 椋本社長は笑顔で語った。

主な事業内容

フットケア関連製品、ボディケア関連製品、介護関連製品、着火関連装置製造等



椋本 満さん
代表取締役

大阪
13

株式会社COMFORT-LAB

Company
Profile

住所 / 〒577-0011
大阪府東大阪市荒本北1-4-17
クリエイション・コア東大阪 北館405
設立 / 昭和38年2月
資本金 / 1,000万円
従業員 / 4名 (平成21年1月現在)
TEL / 06-6748-1555
FAX / 06-6748-1556

<http://www.comfort-lab.com/>