

美容品として、スポーツ用品として 進化を続ける次世代の靴下

砂山靴下株式会社

メーカーにとって、需要創出の一つの手段となるのが新商品の開発だが、言うは易し。新しいアイデアは、そう簡単に思い浮かぶものではない。

砂山靴下株式会社の砂山直樹社長は2004年の就任以来、「徹底して考え抜く」という真つ勝負の姿勢で、この課題に挑み続けている。背景には、靴下をはじめとする衣料品の大量生産・大量消費が拡大している事情があった。廉価な海外製品に負けない付加価値を与えるべく、砂山社長は「そもそも靴下って何だ？」と見直すことから始めたのである。

機能を 問い直す

「靴下は出かける時に履き、帰宅したら脱ぐものですが、ある時ふと、家で過ごしている時に履いてもいいのではないかと考えるようになりました。その場合、履くのは風呂上がりなのか、起床後なのか……。考え続けてひらめいたのが、就寝中に適度に足を締めつけることで血行を促進し、むくみを抑える『美脚ソックス』でした。この商品は、同じころ巻き起こった空前の「生足ブーム」に乗り、若い女性を中心に大ヒット。その後も改良を続け、弊社を代表する商品に成長しました」

こう話す砂山社長にとって同商品が重要な意味をもったのは、「ヒットしたこと」よりも「ヘルス&ビューティー業界に進出できたこと」だった。「一見、靴下に見える商品ですが、衣料品売場ではなく、美容・健康売場に陳列されるようになりました。新たな客層の目に触れたことも、売上げをのばした大きな要因でしょう」



左/ダンス用ソックス。エイベックスにとっても、ロゴマーク入りのライセンス商品は今回が初。右/シルク製品のブランド「コクーンフィット」はラインアップも充実



業界初となる ダンスソックスを開発

2017年春に発売されるや、爆発的な売れ行きを見せているエイベックスダンスマスターとのコラボ商品「ダンスソックス」も、砂山社長の発案だ。「発端は、2012年度に中学校でダンスが義務教育化されたこと。プライベートでダンスを習う子どもが増えるだろうし、ダンス用ソックスを開発したら売れるだろうと仮説を立てました。でも『砂山のダンスソックス』では子どもたちに響かない。影響力があるのは誰かと考えて思い浮かんだのが、J・POPミュージシャンでした。しかも調べていくと、文部科学省が作成したダンスの教材DVD制作にエイベックスさんが関わっていることがわかり、これ以上のコラボ相手はいないと、ライセンス契約を打診した

のです」
契約締結は2016年。商品開発にあたって、エイベックスが全国展開するダンススクールのインストラクターにもヒアリングを行った。その結果つくられたのが、靴との密着感を最優先した靴下だった。着用した子どもたちは異口同音に「痛みもなく、踊りやすい」と大絶賛。意外にも、ダンスソックスは業界初という。また一つ、砂山靴下が新たな需要を生み出したのだ。
「美脚ソックスの時にも感じましたが、まずやるべきは、需要がどこにあるかを明確にすることです。その際『欲しいのは美脚ソックス』と錯覚しないこと。需要はあくまでも『キレイな脚が欲しい』という女性心理です。需要がわかれば、おのずとコンベーターが決まる。美脚ソックスの場合は靴下メーカーではなく、化粧品や健康用品メーカーが競合相手というわけです。彼らを前に、靴下メーカーとしてどんな提案をすれば消費者に選ばれるのか。弊社では、こうした考えが常に企画開発の発端になっています」
固定観念にとらわれない発想で新たな靴下を生み続ける砂山靴下。次はどんな商品で消費者の悩みを解消してくれるのか、いまから楽しみだ。

主な事業内容：靴下・関連素材の企画・生産・販売
本社所在地：東京都葛飾区
社長：砂山直樹
資本金：4000万円
創業：1963年
従業員数：26名
会社HP：http://www.sunayama-socks.com/

