

## 「足育」という考え方の普及のために

### 1 はじめに

「足育」(そくいく)という言葉があるが、「食育」に比べると、社会での認知度ははるかに低いのが現状と言える。この「足育」という考え方を伝え、その意義や必要性を浸透させるために行ってきた約11年間の活動内容を紹介する。また、今後「足育」という取り組みの重要性を、更に普及させるための方策についての提言も行う。

当社は、靴やゴムボート、及び中間財等を生産・販売している会社だが、2013年8月、社内に「足育相談室」を開設して以来、様々な活動を行ってきている。小・中学校等へ出向いての「足と靴に関する出前講座」を356回実施し(聴講者数は約18,300名)、また、670名のお客様をショールームに招いて、「足型測定&カウンセリング」のサービスも実施した(共に、2024年8月末時点)。また、フリーコールとメールでの「足と靴のお悩み相談」も継続中である。

「足育相談室」が発足して以来、特に出前講座がスムーズに学校関係に受け入れられて、ここまでの実績に繋がるとは想像もしていなかった。

この提言では、まず、日本人の「足と靴の実情」を説明した上で、これまでの活動内容を具体的に紹介すると共に、今後の課題や方向性についても述べて行く。

また、この取り組みをスタートさせるに当たり、ACAPに参加して様々なことを学んだことも大変参考になっている。その経緯についても説明したい。

### 2 日本人の「足と靴の実状」

人間は生涯で、平均して地球4周分の距離を歩くとされている。1周約4万キロだから、合計で約16万キロにもなる。地球を4周している人間を支えているのが「足と靴」であり、その重要性は明らかである(体重68キロの成人男性の場合、一歩で足裏に約82キロの衝撃がかかる。1日7,500歩としても、1日だけで足裏にかかる衝撃は615トンにもなるとされている)。

それから、日本人が欧米型の靴を履くようになったのは明治維新からであり、今から156年前である。それまでは下駄や草履やわらじを主に履いていた。一方、世界で一番古い靴は、中東のアルメニアで見つかっており、今から、約5,500年前の靴と推定されている(既に牛革製の紐靴だったそうである)。この156年と5,500年の差は非常に大きく、この間に人間が体験したこと、それに基づく知恵や工夫を考えると、日本人は、靴の大きさや役割を十分に理解出来ているとは、まだまだ言えないのかも知れない。

また、日本は畳文化でもあるので、家では靴を脱いで生活している。歴史面や生活面からも、日本人の靴に対する意識や知識は、欧米と比べて不足しているのは事実である。

このような日本の背景や環境の中で、「足育」という思想を普及させることが、当社の大きな使命と考えてきた。

### 3 「足育相談室」発足の経緯

筆者は 2008 年にお客様相談室に異動となり、同時に ACAP にも参加した。当社のお客様相談室は、最終製品である靴に関するお問い合わせやクレームが多く、日々の業務の中で、単なる対応ではなく、もう一步お客様に近づいた活動が出来ないものかと考え続けていたが、なかなか具体的なアクションを起こせずに過ごしていた。

しかし、ACAP で幾つかの自主研究会に参加する中で、各企業の消費者対応部門の取り組みをうかがい、先進的なシステム、マーケティングへの活用方法等の貴重な情報を得た。そして、何よりもお客様の声を大事にしようとする姿勢を学んだ。更に 2009 年から ACAP の消費者啓発委員会に参加して活動を始め、まずは 2010 年、「消費生活相談員 ACAP 講座」を実施した。これは、最前線にいる消費生活相談員向けに、委員会のメンバーが、自社、及び業界のお問い合わせやクレームの傾向と、対応方法の講座を行ったものであるが、当社は「さまざまな靴のトラブル対処法」という内容の講座を行った。続いて 2012 年には、ACAP と東京都消費生活総合センターとの共催で、「正しく理解して健康に、足と靴の基礎知識」というタイトルの講座を行った。また同年、ACAP と大東文化大学のコラボ講座に、講師として初めて登壇もした(筆者は現在、消費者啓発委員会から企業研修委員会に移り活動している)。

そして、2013 年当社として、“足に合う靴を正しく履いて、足の機能を育てる”という理念の「足育宣言」を行った際、お客様相談室内に「足育相談室」を自ら発足させて、消費者啓発を目的とした活動を正式にスタートさせたのである。この新たな出発までに約 5 年かかったが、まさに機が熟して行くような自然な流れだったと考えている。

### 4 「足育相談室」としての活動 1

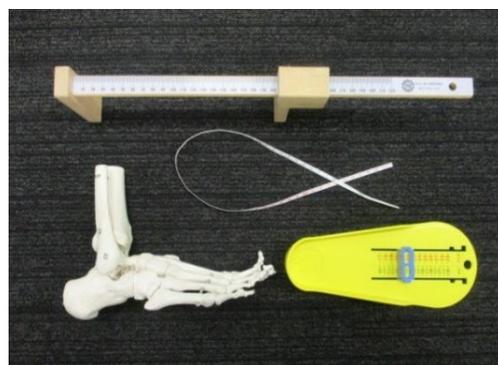
#### ① 足と靴のお悩み相談 ② 足型測定&カウンセリング

発足と同時に、0120-89-4192(ハク、ヨイクツ)と語呂のいいフリーコールを設け、メールと併用して、「足と靴のお悩み相談」をスタートした。子供靴を履くお客様の母親や、シニア世代のお客様から、靴選びやフィッティングに関するお問い合わせを頂くようになった。また平行して、お客様にプロフェッショナルとして対応するために、4 名の部員全員が「足と靴と健康協議会」認定のシューフィッターという資格を取得した。

それから、ショールームにお客様を招いての「足型測定&カウンセリング」のサービスも開始した。これは、足型測定器でお客様の足を測るものだが、人間の足は個人差が大きいので、機械では測りきれない足の特徴を、シューフィッターとしての知識と技術を活かして詳しく確認し、お客様一人一人に対してカスタマイズしたカウンセリングを実施している。当社への訪問は、保護者が子供を同伴するケースが多いが、実際の足のサイズとは違うサイズの靴を履かせている事例を頻繁に見かける。これは、子供の足がすぐに大きくなるために、保護者が少しサイズの大きい靴を買い与えてしまうものだが、靴の中での足の前滑り等、子供の足の成長に良くないことを伝えて、必ず足のサイズに合った靴選びを

お願いしている。また、子供の足の測定後に、保護者からも測定の要望を受けることも多いが、しっかりと対応している。子供だけではなく、大人の足も日々変化しているので、十分なケアが必要なのである。「足育」は子供のためだけではなく、年齢を問わないものであるというのも我々の考え方である。逆に、大人の理解が深まらなければ、「足育」という思想を社会に浸透させるのは難しい。

足型測定は他社でも実施しているが、1日限りのイベントのようなスタイルが多く、足型測定コーナーを常設して、1年中対応しているのは当社だけかも知れない。ここで測定を体験したお客様が、その後、「足と靴の大事さ」を少しでも意識しながら過ごして頂くことが我々の願いでもある。



(測定や説明に使用する道具)

## 5 「足育相談室」としての活動2

### ③ 出前講座

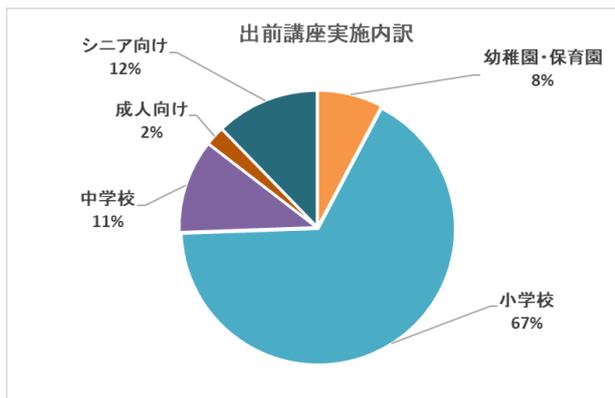
実はこの出前講座は、学校からのリクエストでスタートしている。足育相談室での活動をHPで掲載していたが、それを見た埼玉県某小学校より、児童の健康増進を目的として行われている学校保健委員会の中で、「足育」について話をしたいとの依頼が届いた。学校での講座など一度も経験したことのない我々も、少しでも「足育」の重要性を理解してもらい、また実践してもらうために、これまでの知見や経験を基に資料を作り、足型の模型や靴のサンプルを使つてのリハーサルを何度も繰り返して臨んだ。そして、この講座を聴講した保護者の一人より、「足の構造の変化や靴の選び方など、知らなかったことや間違っていたことがたくさんあったので、とても勉強になった。身体の成長と同じように、足の成長のこともしっかり見てあげたい」との感想を頂いた。以外にも「初めて聞く話が多かった」等の反応が多数寄せられ、やはり日本の社会では、「足と靴」に関する情報がまだまだ不足していることを改めて強く感じた。そして、「足育」という考え方を少しでも広めたいという思いが、4名の部員の心の中で更に大きく膨らみ始めた。

その後は、小学校だけではなく、幼稚園、保育園、中学校等からも申し込みが相次ぎ、一つ一つ丁寧に取り組んで行った。ただ、基本的に伝えたい内容はシンプルなものである。

a)子供の足のサイズを正しく知ること、b)子供の足に合った靴を選ぶこと、c)正しく靴を履かせること。実は、靴は正しい履き方をするだけで、履き心地だけではなく、歩き心地、走り心地も大きく変わるものである。スポーツ選手が時間をかけて靴を履いていることを例に挙げて、正しく靴を履くことでの運動面の効果も必ず説明するようにしている。それから、養護教諭の会合等で「足育」の講座が口コミで広がることも多かったとうかがっている。講座の前に、養護教諭が子供たちの健康診断の結果を発表する場面に立ち会うこともあるが、児童・生徒の健康を常に考えている彼らの中で、「足と靴の大事さ」への理解が深まることは大変重要なことであると思う。また、この講座は、保護者・教職員向けだけではなく、児童・生徒に対して実施することもあり、当然その際は、子供たちが分かりやすいように話さなければならない。そこでまず、大人向けと子供向けの講座内容を明確に分けることとした。また、子供の学年によって、成長度合いによっても理解度が変わるので、年代別の内容も、時間をかけて作り上げて行った。そして今でも、聴講者の反応や、その後の質問・感想などを分析しながら、内容のアップデートを続けている。



(都内某小学校での講座)



2014 年から開始した出前講座は、初年度は 11 回の実施だったが、その後、順調に申し込みが続き、2019 年には年間 63 回まで増加した。コロナ禍での講座数は大幅に減少したが、Zoom 講座や、撮影した動画の配信等、学校と共に工夫しながら継続し、現在は再び、年 50 回以上のペースに戻っている。上記のグラフの通り、2024 年 8 月迄の累計 356 回の内訳では、小学校が 67%(240 回)を占めている。小・中学校の講座では、体育の先生が子供たちの体力テストの結果を発表することもあるが、これは「50m 走」や「反復横とび」等、8つのテスト項目の合計点で体力の評価を行うものである。令和 5 年度のスポーツ庁の調査結果では、全国ベースでは小・中学校共に前年度と比べて回復傾向にあるものの、令和元年度(コロナ前の調査)の水準には至っていないと発表されている。このような背景の中でこそ、「足育」への取り組みが、子供たちの体力向上の一助になるのではないかと考えている。

そして数年前より、シニア向けの講座のリクエストも増加し始めたので、積極的な対応を行っている。社会全体の高齢化が急速に進む中で、各自治体が住民の健康増進施策とし

て様々なイベントや講習会を企画しているが、「足育」の講座も注目を集めるようになってきている。もちろん講座の際は、歩くことの効果も詳しく説明している。筋肉の 3 分の 2 は下半身に集中しているので、歩くことは筋肉を有効に使うことに繋がる。また、有酸素運動と筋力運動の両方を行うことが、認知症予防のための運動のポイントとも言われている。これからの超高齢化社会を前にして、シニア世代でも「足育」の考え方はますます重要になってくるはずだ。

それから昨年度より、当社が防災事業を展開していることもあり、シニア向け講座の内容に「防災に関するお役立ち情報」を加えることも始めた。該当エリアのハザードマップも用意した上で、日本の災害の傾向、被災した際の心構え、必要な備蓄品、避難所生活での注意点等を説明しているが、近年の自然災害の頻発傾向もふまえ、聴講者からはかなり真剣に耳を傾けて頂いているようにも感じている。

#### シニアのための足育 & 防災お役立ち情報



(埼玉県久喜市「お達者クラブ」での集合写真)

また、幅広い年代向けだけではなく、様々な聴講者の前でも講座を行っている。2019 年に実施した名古屋市でのシニア向け講座では、聴覚障がいのある受講者が十数名参加したので、手話通訳士と共に登壇した（本年度もさいたま市で聴覚障がい者向けの講座を実施する予定）。また 2020 年には埼玉県の特別支援学校にて、知的障がいのある子供たちの保護者の前で講座を行った。それから、色々な事情で社会に出ることが出来ない人々の就労支援を行う都内の団体からの要請で、これまで講座を 2 回実施している。やはり身体と心は別々のものではなく、お互いに強く依存し合っているものである。気持ち良く歩くことで、「足と身体」だけではなく「心」も少しずつ変化して、育って行くものではないかと考えている。

ただ、当社の「足育相談室」はお客様相談室内にあるため、業務の中心はお客様対応となり、我々はスケジュールを調整しながら「足育」の活動を行っている。部員も 4 名であることから、出前講座は特例を除き、東京都、神奈川県、埼玉県、千葉県に限られているのが実状である。

## 6 提言

「足育」という考え方を更に普及させるためには、やはり当社の「足育相談室」としての小さな活動だけで進めることは困難である。今後は、他の団体、学校等との連携が不可欠であると考えており、その方策について提言を行う。

### 1) 「足育活動」に取り組む各団体との連携

「足育活動」を行っているのは当社だけではないが、各団体がばらばらに行っているのが実情である。その個々の力を結集するために、当社がプラットフォームとなって、各団体へ連携を呼び掛けて協働するようにする。定期的に会合を行い、各団体の知見やノウハウ及び活動内容を確認し合って整理する。そして、各団体の特徴を活かした役割分担を行い、社会の各方面に対して「足育」の重要性を訴え、また、具体的な行動を起こして行く。

### 2) 学校との連携

養護教諭の会合等で、「足育」の出前講座が口コミで広がっていると聞く。我々も養護教諭の研修に参加して、これまで2回「足育」の講座を実施したことがある。この養護教諭との繋がりを更に深め、彼らの会合で定期的に「足育」の研修を実施させて頂く。そして、数多くの学校の養護教諭に「足と靴の大事さ」を理解してもらい、直接、子供たちにアドバイスして頂くようにする。また、健康診断の際、身長・体重だけではなく、正しい靴選びに必要な「足の長さの測定」も加えてもらうよう働きかけて行きたい。

### 3) 「足と靴と健康協議会」との連携

シューフィッターを養成する「足と靴と健康協議会」より、「足育相談室」の活動の取材を受け、機関紙にも掲載された。全国の靴小売店とのネットワークを持つこの団体と連携し「足育」の考え方を広めて行きたい。まずはこの団体で、当社の取り組み内容を伝える研修等を実施した上で、各地域の各小売店より「足育」の啓発活動をスタートして頂く。

### 4) 企業へのアプローチ

最近、各企業にて、従業員の健康増進のためのセミナーが多く実施されている。昨年度、都内の某企業よりリクエストがあり、大人の現役世代向けの講座を行った。こうしたニーズをとらえられるよう情報を集め、他の団体と共に企業向けの健康セミナーを実施して行く。その取り組みによって、これまで少なかった成人向けの出前講座を増やして行く。

### 5) 消費生活センターへのアプローチ

消費生活センターにて、これまで2回「親子夏休み講座」というスタイルで出前講座を実施した。このような機会を増やして頂くことに加えて、成人・シニア向けの講座も行えるようアプローチして行きたい。

上記の通り、他の団体や学校等との連携によって「足育」という考え方を更に普及させるため、積極的、且つ柔軟に動いて行く。そしていつの日か、「足育」の重要性が「食育」と同等のレベルで社会にも認知されて、各世代の人々の健康作りに役立って行って欲しいと強く願うものである。

## 7 おわりに

ここまで、当社の約11年間の取り組みの概略を紹介し、今後の課題に対する提言も行った。実は今回、この論文募集に応募しようと考えたのには大きなきっかけがあり、それは改めて「消費者教育の推進に関する法律」(以下、消費者教育推進法とする)を読み直した時だった。これまで「足育相談室」として、小さな消費者啓発活動を行ってきたという自覚はあったが、当社は、この消費者教育推進法とは程遠い所にいると思っていた。しかし、基本理念の第三条を読んだ時、ささやかながら、この法律の一部が実践出来ているかも知れないと考え直したのである。

### 消費者教育推進法 (基本理念) 第三条

- 3項 消費者教育は、幼児期から高齢期までの各段階に応じて体系的に行われるとともに、年齢、障害の有無その他の消費者の特性に配慮した適切な方法で行われなければならない。
- 6項 消費者教育は、災害その他非常の事態においても消費者が合理的に行動することできるよう、非常の事態における消費生活に関する知識と理解を深めることを旨として行われなければならない。

既述した通り、出前講座は、幼児向けから高齢者向けまで実施しており、数は少ないものの障害等がある人向けの講座も行い、また、防災に関する情報も提供し始めている。我々が、この法律の内容を特に意識はせずに、自社の知識や経験を基に、消費者に少しでも近づいて、消費者に可能な限り有益な情報を提供しようと活動してきた結果、消費者教育推進法の基本理念の一部を、わずかながらでも体现していることに気付いたのである。

「足育」は消費者啓発活動であると同時に、一つの消費者教育でもあったのだ。

従って、この取り組み内容を少しでも多くの方たちに知ってもらいたいと考えたと同時に、当社のような規模の小さい会社で、たった4名の部員でも、目的と熱意を持って、こつこつと努力と工夫を重ねれば、何かが出来ることが伝えたいとも考えた。

当社の小さな活動事例が、各企業、各団体の消費者啓発活動に於いて、何かの参考やヒントになることが少しでもあれば幸いである。

### 【参考文献・資料】

- 1) 「足は偉大だ(脳と体に効く歩み学)」 石塚忠雄 家の光協会 1997年7月
- 2) 「科学的に正しい認知症予防講義」 浦上克哉 翔泳社 2021年3月
- 3) 令和5年度 全国体力・運動能力、運動習慣等調査の結果(概要)について  
スポーツ庁 令和5年12月

### 審査委員長のコメント

わずかな人員で精力的な活動をしている点に好感を覚えた。専門家の視点で行う情報提供活動は大変有益で実現可能性が高い。「足育」という新たな消費者教育分野を創り、実際に取り組んできた点は評価できる。これからの連携についてもう少し踏み込んで提言されると更に良い。