

## 5. 岡山大学での実用化事例とケーススタディ教材

### ② 「足袋型スニーカーの開発」

#### 【調査概要】

#### 1. 事業の概要

親指が他の4指から独立した地下足袋型スポーツシューズを試作し、歩行特性などの評価を大学で実施することにより、指に仕切り部の形状や靴底厚さなどを最適化し、開発に成功した。まず、野球用シューズ（商品名バルタン-X）を発売し、その後サイドチャックを取り付けて履きやすくしたウォーキングシューズ（ラフィット）を発売、さらにゴルフ用シューズ（ラフィットゴルフ）を発売している。

VALTAIN-X

★ バルタンXの実力 VALTAIN-Xへの道

あしぢから  
「足力」を鍛える  
トレーニングシューズ

- 素足歩行に最も近い足袋型シューズ
- つま先で強く蹴り出す「足指力」の強化
- 人口皮革で激しい運動にも使用可能
- 接地時間が短く、次のステップへの移動が早い
- ウォーキングにも最適

カラーを選択

¥5,985(税込)  
岡山大学スポーツ教育センター共同開発

VALTAIN - X  
colors 黒

こちらの商品は4月11日先行入荷です。現在ショッピングカートにて販売されている商品とは異なります。

図1 野球用シューズ「バルタン-X」

Lafeet お客様の声

ただ今キャンペーン中！詳しくはこちらから

土佐礼子さん  
オススメ  
その理由はこちら

足袋型健康シューズ “足を科学することから生まれた”

- ソフトで軽量、疲れにくい
- 心地よい足指の開放感
- 通気性がよく、むれない
- 脱ぎ履きが容易なファスナー付き
- 性別・服装を問わない  
シンプルなデザイン
- 外反母趾にやさしいシューズ

\*岡山大学スポーツ教育センター共同開発

ラフィット ¥9,450(税込・送料別)	
ラフィットレザー ¥15,750(税込・送料別)	
ラフィットカラー ¥10,500(税込・送料別)	

Lafeet ウォーキング向け | Lafeet ランニング向け | Lafeet トラベル向け | エキップメント | シリーズ一覧

図2 ウォーキングシューズ「ラフィット」

## 魔法のゴルフシューズ

従来のゴルフシューズや高性能インソールでは成しえなかった究極の安定感と快適性。

- ソフトで軽量、疲れにくい
- 心地よい足指の開放感
- 通気性がよく、むれない
- 性別・服装を問わないシンプルなデザイン
- 外反母趾にやさしいシューズ



図3 ゴルフ用シューズ「ラフィットゴルフ」

## 2. 企業の概要

企業名：岡本製甲株式会社

代表取締役：岡本伸司

設立：1964（昭和39）年6月16日

資本金：10,000,000円

従業員数：30名

所在地：〒710-1101 岡山県倉敷市茶屋町1988-12

電話：086-436-8469 Fax:086-428-0236

ホームページ：<http://www.okamotoseiko.com/>

事業内容：ゴルフシューズ、野球シューズ、ウォーキングシューズ、卓球シューズ、VALTAN-Xトレーニングシューズの製造販売

### 沿革

1950（昭和25）年4月 岡本三十四が倉敷市茶屋町で革靴製造販売店を開業する。

1961（昭和36）年1月 ゴルフシューズの製造販売を開始する。

1964（昭和39）年6月 個人営業を廃止し法人組織を改め、倉敷市茶屋町150-5に岡本製甲株式会社を設立し、岡本三十四が代表取締役としてゴルフシューズ主体の量産体制を確立し、製造販売を開始する。

1973（昭和48）年3月 倍額増資して、資本金が600万円となる。

1982（昭和57）年4月 岡本三十四 代表取締役を退任して、岡本伸司が代表取締役となる。

1989（平成元）年2月 現在地に本社工場を移転する。

1991（平成3）年1月 東京営業所を東京都内に開設する。

1993（平成5）年3月 資本金1,000万円に増資する。

1996（平成8）年12月 東京営業所を閉鎖する。

2002（平成14）年 野球シューズの生産を開始する。

2004（平成16）年3月 ウォーキングシューズの生産を中国において開始する。

## 3. 連携した岡山大学の研究者

足袋型シューズの開発に関係する研究者を以下に示す。

1) 鈴木久雄氏

所属・役職：岡山大学 スポーツ教育センター センター長 教授

専門分野：身体教育学，公衆衛生学・健康科学，環境生理学（含体力医学・栄養生理学）

2) 加賀 勝氏

所属・役職：岡山大学 教育学研究科 教授（スポーツ教育センター兼務）

専門分野：スポーツ科学

3) 千田益生氏

所属：岡山大学病院 教授（スポーツ教育センター兼務）

専門分野：整形外科学

#### 4. 調査方法

事前調査として，ホームページ，新聞記事などの関連する資料を調査し，その内容を整理した。その後，経緯の詳細や産学連携の実際やその効果などについて，関係者に直接ヒアリングした。

ヒアリング実施日

2010（平成 22）年 4 月 13 日 鈴木久雄氏（岡山大学スポーツ教育センター教授）

2010（平成 22）年 4 月 28 日 岡本伸司氏（岡本製甲株式会社代表取締役社長）

#### 5. 経緯

##### 5. 1 新事業のきっかけ

岡山県倉敷市に本社を置く岡本製甲株式会社は，2003（平成 15）年に，画期的なウォーキングシューズを企画提案し，通信販売で大ヒットとなった。これは，有名なプロスポーツ選手のボディケアなどを行っている整体師と共同で開発したもので，プロ選手でも脚の故障が多く，整体師がそのケアを続けているなかで一般の人でも使えるウォーキングシューズを開発できないかと考えた。このシューズの開発は業界でも注目され，2006（平成 18）年に中国ニュービジネス大賞優秀賞を受賞した経験がある。そこで学んだことは，大手メーカーと競合するためには，他社にない特色を模索しなければならないことであった。他社には無い特色ある製品作りという会社の方針を受けて，その開発に取り組んだのが社長の長男の岡本陽一氏であった。

岡本陽一氏が，知り合いの浦和学院野球部コーチから，「選手の足腰を鍛えるため，地下足袋での練習を取り入れている」ことを聞き，親指が独立した足袋型トレーニングシューズを作れないかと考えた。これは，高校生の脚力が弱くなっている中で，地下足袋を使うことで脚の筋力をアップさせている効果を認めていたからである。同様のことは，プロのコーチも推奨することであった。その一方で，地下足袋は破れやすく，しかも怪我が起こりやすかった。激しい練習にも耐える本格的な地下足袋型のトレーニングシューズが求められていると考えた。そこで，2005 年には実際に開発に取り組み，試作品を開発した。効果があれば，製品のシリーズ化も進めたいと考えた。そのためには，解析・評価によってきちんとしたデータを得て，製品の優秀性を実証することが不可欠であり，それがなければ圧倒的販売力を持つ

大手メーカーには勝てないと考えていたために、大学との共同開発をするべきだと考えていた。

## 5. 2 産学金連携のスタート

その話題を社長から相談された取引先金融機関である中国銀行茶屋町支店長は、大学との連携を望んでいる意向を直ちに本店営業部に相談した。中国銀行は、岡山大学と2005（平成17）年3月に包括連携契約を締結しており、企業の技術相談にも組織的に対応することが取り決められていた。そこで、中国銀行本店営業部では、岡山大学の産学連携窓口で相談することを決め、岡山大学産学官融合センター（旧地域共同研究センター）藤原貴典専任教員に相談があり、一度企業を訪問して技術相談として話を聞くことになった。そこで金融機関担当者2名（支店長+本店担当者）とともに大学の藤原教員が企業訪問し、技術相談に対応することになった（2006（平成18）年7月）。

企業訪問により、同社はプロ用も含む野球シューズやゴルフシューズの相手先ブランド生産が主体であるため、ぜひ自社ブランド製品を持ちたいと願っていることが分かった。また、主力生産工場として韓国企業および中国企業と提携しており、本社工場では付加価値の高い製品製造を行いたいと考えていることも分かった。さらに、社長はすでに米国特許に出願されている「足袋型シューズ」の案件を調査していた。これは、地下足袋の様に親指が他の4指から独立したもので、接地面では親指が独立しているが、その上部からカバーが被せられており、外観上は通常のスニーカーと変わらないものであった。当然、それとは異なる構造を持つスポーツシューズをぜひ開発したいと考えていることが説明された。

そして、今回の案件については、1) 機能性を大学で評価して貰えないか、2) 製品デザインについて助言や提案をしてもらえないか、3) 足袋型シューズのシリーズ展開をはかりたい、の3件について要望された。

さっそく藤原教員は本案件を大学に持ち帰ったが、靴の機能性評価を行っている教員の存在の見当が立たなかったため、部門連絡会議で相談したところ、同年4月に本学医学部整形外科部門と教育学スポーツ生理学部門の教員により「スポーツ医学センター」が組織されていることを紹介された。タイミング良く同センターの紹介パンフレットを入手でき、スポーツ医学の研究者が存在することを発見。共同研究に対応することも初めて知った。そこで、同センター長鈴木教授に相談したところ、同春に導入された3軸直行型歩行分析装置が導入されたばかりであるため機能性評価は可能と思われるが、デザインに関する助言は難しいかもしれないとの返答があった。そこで日程調整を行い、同年8月に初会合を持ち、関係者が大学に集まった。岡本社長ほか3名、金融機関2名（支店長+本店営業部担当者）、スポーツ教育センター教員2名（鈴木教授、加賀教授）、産学官融合センター藤原教員で技術相談を行った。岡本製甲社が持ち込んだ足袋型シューズの試作品を実際に教員が履いて感触を確かめることができた。なかなか履き心地が良いことを教員も確認した。試作品の存在が共同研究の推進を後押しした感がある。技術相談は共同研究の着手を前提として意見交換が行われ、前述の1) 機能性評価では、新しいスポーツ用シューズを開発するため、足袋型の新型シューズ形状およびインソール（中敷き）の形状に対応した歩行特性を解析し、履きやすく疲れにくい（歩くための力を無駄にしない）形状の選定を進めたいと言うものであった。これに加えて、2) 製品デザインについても気づいた所を助言する、3) シリーズ展開についても

対応する，ということになった．なお，席上で共同研究契約書（ひな形）の内容を藤原教員が説明した．

技術相談直後に共同研究契約書の締結作業を進め，同年 9 月に共同研究「新しいウォーキングシューズの開発研究」の契約が締結され，同年 10 月 1 日から研究期間がスタートした．これは，中国銀行の紹介による共同研究の 2 件目であり，産学金連携の成果が期待された．

### 5. 3 足袋型シューズと産学連携の展開

共同研究では，素足，通常のスポーツシューズおよび足袋型シューズの歩行特性を実験的に検討した．このとき使用された歩行時の抵抗を測定する歩行分析装置は，非常にタイミング良く同年春に導入されたものであり，もしこの測定装置（Gait Scan 400）が無ければ共同研究は不可能だった．また，岡本社長は熱心に研究現場に通っており，毎月訪問して担当教員である鈴木教授と密接な打合せを重ねるようになった．

歩行実験は，成人男子（平均身長 173.6cm，平均体重 65.5kg）を対象者として行った．実験用歩行路に設置された歩行分析装置の上を，素足，一般的なウォーキングシューズ，足袋型シューズで 5 回ずつ歩き，合計 90 回分のデータを分析した．歩行分析装置では，歩幅，歩隔（左右の脚の間隔），両脚の接地時間，歩調，荷重変化パターンなどを計測できる．また，1000 コマ/秒撮影できるハイスピードビデオ装置も用いて重心位置の解析も行った．

（1）歩隔については，足袋型シューズでは素足に近い値になった．一般的ウォーキングシューズでは，ソールのクッションが影響して左右方向の安定性が微妙に崩れるため，歩隔が広がると考えられる．（2）両脚接地時間は，歩行中に左右の脚ともに地面に接している時間で，一般的なウォーキングシューズに比べて足袋型シューズではやや短くなった．これは，中足指節間関節（足指の付け根の関節）の自由度が高く，つま先で強く蹴り出すことができるためと考えられる．（3）歩調は 1 分間の歩数である，足袋型シューズは強い蹴り出しができるために，ゆったりとした歩行になるようである．（4）荷重変化パターンは，歩行時の体重移動がスムーズな場合，踵の接地時と蹴り出し時に大きな荷重が作用する 2 峰性のパターンを示した．素足での歩行では，踵で強く接地することができない場合がある．それに比べると，足袋型シューズではしっかりとした踵着地と強い蹴り出しによる 2 峰性の荷重変化パターンが見られた．（5）また，被験者に信号提示とともに前後左右に跳躍させることで瞬発性を評価した．これは，ディスプレイに表示される前後左右のいずれかの方向に，間隔 1 m のマーキングラインを飛び越えるものであり，通常のランニングシューズ，足袋型シューズおよび素足で試験を行った．その結果，ディスプレイ表示から両脚が離れるまでの時間である全身反応時間を見ると，前後方向ではその差はわずかであるがランニングシューズがやや長く，足袋型シューズは素足と同等の反応速度であった．さらに左右方向では，ランニングシューズが最も長く，次いで素足，そして足袋型シューズが最も短い結果を得た．このこと

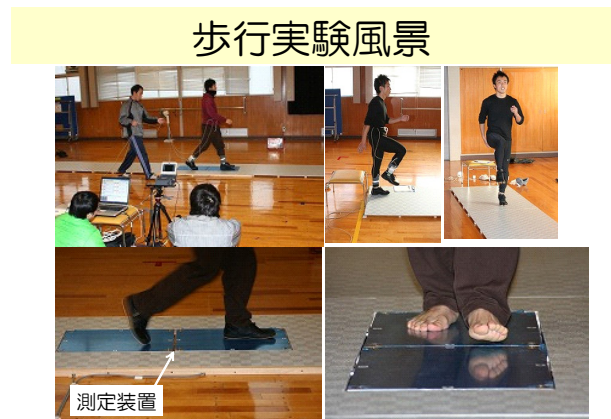


図 4 歩行解析装置による歩行実験風景

から、瞬発性を求められる状況には足袋型シューズが最も適していることが明らかになった。これらの結果、地下足袋型シューズは素足に近い感覚で歩け、足指に負荷がかかることから筋力を鍛え、地面を蹴る力や瞬発力を強化することが分かった。さらに、大学の野球部員にも実際に試用してもらい、履き心地などを調査した。そして、指の分かれ目の長さや靴底の厚さなどの改良点を指摘し、製品の品質アップに反映していった。足指と足裏左右方向のアーチ部に負荷がかかることから筋力養成が図られるが、使用直後には疲労感を訴える可能性があるため、注意書きとして説明書に書き込んである。このほか、親指を単独で靴先に収容することから当初より外反母趾矯正効果が検討され、ウォーキングシューズ「ラフィット」ではその抑制効果を謳って販売している。なお、振り返ってみると足袋型シューズの特徴が最も強く表れたのが最初期に開発した野球用シューズ（バルタン-X）であり、ゴルフシューズは効果の検証が不十分なままに上市したとのことである。なお、海外バイヤーを通じて欧米で試験販売したところ、意外な人気があり、現在では野球用シューズ「バルタン-X」について“YAMATO”ブランドの一環として販売しており、大きさ 30cm の製品も製造販売している。以上の経過概略を模式的に図 5 に示した。

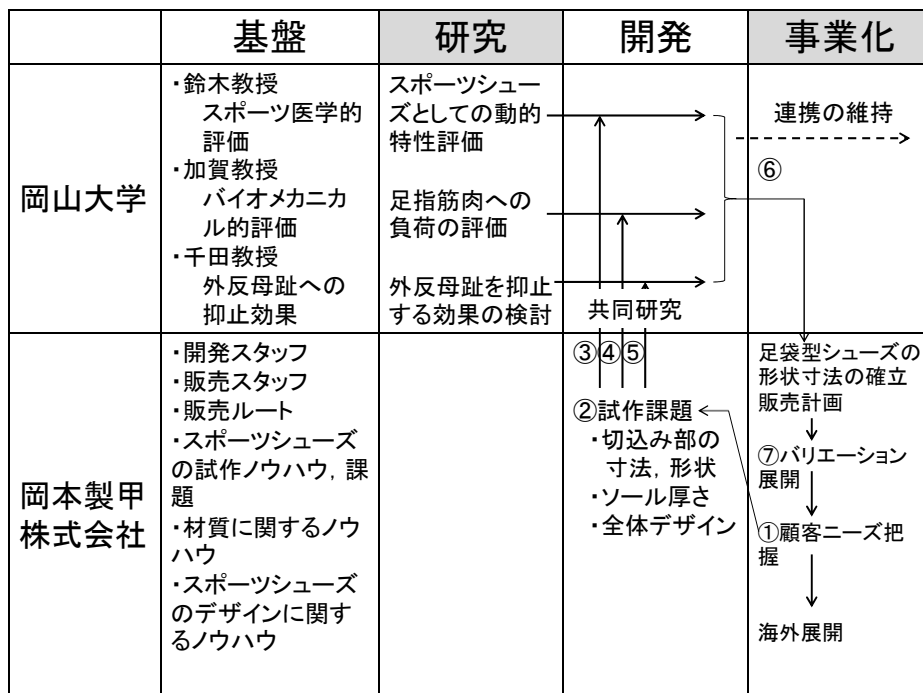


図 5 研究から事業化までの流れ

## 6. 産学連携の特徴と事業化に至ったキーポイント

これらの結果を得て、最初の製品は黒色の野球シューズ（商品名バルタン-X、税込み価格 5,985 円）が 2007（平成 19）年 9 月に売り出された。この名称は、テレビ番組「ウルトラマン」に登場するバルタン星人の大きな手に形が似ていることから命名された。想定される利用者は、高校などの野球部選手であり、製品化にあたっては激しいトレーニングに耐えることの出来るよう人工皮革を採用して強度を高め、親指と他の 4 本指部分を区切る切れ込み部分の深さも調整し、中敷きの厚さも素足感覚に近くなるよう 3mm にするなど工夫した。1 足の値段を考えると安価とは言えないにも係わらず、2008（平成 20）年 4 月までに 2000

足が販売された。また、野球以外の用途である卓球やバレーボールの選手にも売れて、甲子園で活躍した長野日大高校野球部はチームで採用している。併せて、中高年齢者がウォーキングシューズとして購入するケースが相当数あったことから、ウォーキングシューズへの展開が図られることになった。

共同研究を継続し、シューズのシリーズ化を展開しており、順々に販売を開始した。履きやすさを改善するためのサイドチャックを取り付けたウォーキングシューズ（商品名ラフィート、レザー製税込み価格 15,750 円）、ゴルフシューズ（ラフィートゴルフ、税込み価格 16,800 円）が次々に発売されている。また、前述のとおり海外マーケットへも投入している。さらに開発当初から外反母趾の矯正効果も認められ、地下足袋型シューズの特性として謳っている。なお、梱包箱には岡山大学との共同研究による製品であることを謳うと同時に測定データを印刷した説明書が同梱されている。また、大学との共同開発品であることから、岡山大学生活協同組合でも販売している。

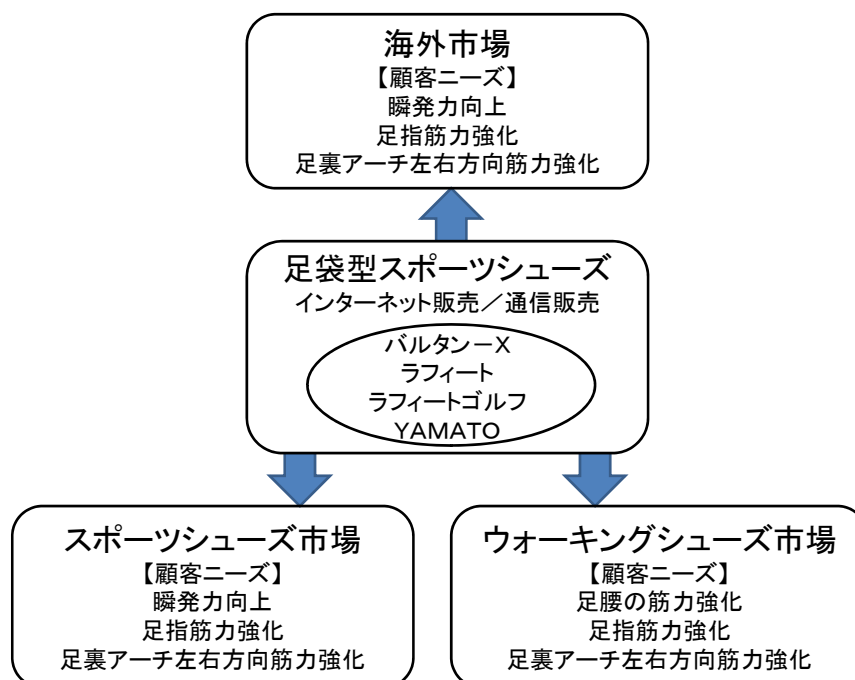


図6 各市場と足袋型シューズの関係

最初の製品である「バルタン-X」が、足袋型シューズの特徴を明瞭に示していたことと、ある程度のまとまった数量の販売が見込まれる野球用シューズに特化していたこと、購買可能な価格で生産できる目途が立ったことが事業化に至ったキーポイントであろう。

以下に、今回の産学連携による事業化の成功の主なポイントをまとめた。

- ①金融機関の仲立ちで、地域企業のウォンツと大学の評価検証技術とをスムーズにマッチングすることができた。
- ②大学で明らかにされた評価検証結果に従って、ほぼ毎年のように新製品を送り出すことができた。
- ③ある程度の販売実績を重ねることで、大手通信販売業者のカタログにも掲載されるように知名度が高まってきた。

- ④開発当初は社長が、そして現在は社長の長男が足繁く研究室に通うことで、密接な研究体制を維持できた。

## 7. 足袋型シューズの販売、今後の展開

岡本製甲社では、これらの共同研究の成果を基に、足袋型スポーツシューズおよびウォーキングシューズの販売事業を展開している。ちなみに、同社はOEM販売で培った通信販売、インターネット販売のノウハウを持っていることから、販売面も好調である。現在（2011（平成23）年4月）までに足袋型シューズの累計販売数は3,000足を超えている。足指の筋肉に負荷がかかることを予め説明書に記載していることから、使用者からのクレームは少ない。また、岡山大学スポーツ教育センターとの共同開発と謳うことで、ブランド力を向上させている効果は見逃せない。なお、新たなシリーズ展開のための共同研究は現在も進行している。

## 8. 産学金連携の効果

主なものとして、以下が挙げられる。

- ①企業からの相談に、金融機関の取り次ぎにより大学が素早く対応できる。
- ②大学が保有する高価、大型の測定システムを活用することで、足袋型シューズが足の筋肉に及ぼす影響、効果、トレーニングの有効性を明らかにした。
- ③足袋型シューズの機能性評価法の確立 大学の測定器ならびに関連知識を活用して、機能性評価法を確立した。
- ④足袋型シューズの構造と機能性との関連性の明確化 大学に於ける試験評価によって、例えば切れ込み部分の寸法と使用感あるいは足指への負荷のかかり方などの機能性との関係を明らかにした。
- ⑤マスコミへの露出度 大学に対する「産学連携成功事例の紹介」といったマスコミの取材等にも本件を紹介するなど、自社独自で宣伝する以上のPR効果があった。

## 9. まとめ

岡山県倉敷市に所在する岡本製甲株式会社が、岡山大学の教員と共同研究により連携して開発した新しい足袋型シューズについて、経緯や産学連携の効果などを明らかにした。

今回の事例は、連携研究が継続的に行われることで、次々と新製品が生み出されてゆき、会社のオリジナルブランド品が確立され、新しい事業の柱として成長していく好事例である。

### 【謝辞】

本事例を作製するにあたって多大なご協力を賜りました岡本製甲株式会社・岡本伸司氏、岡山大学・鈴木久雄教授に厚くお礼申し上げます。

調査概要の記載内容は、ヒアリング時点での情報に基づいている。  
(調査、執筆担当：岡山大学産学官融合センター 藤原貴典)



## ケーススタディ教材（課題：産学連携の特徴と効果）

課題：①新事業創出における産学連携の特徴と役割について整理し検討して下さい。  
②企業における産学連携の効果について検討して下さい。

### 事例：「足袋型スニーカーの開発による自社ブランド品販売」

#### 1. 会社説明と実用化事例の概要

○株式会社：岡山県倉敷市に本社を置き、資本金 1,000 万円、従業員数 30 名の規模の会社である（2010 年 4 月時点）。1964（昭和 39）年に設立され、野球シューズ、ゴルフシューズの相手先ブランド生産、ウォーキングシューズの製造販売を主な事業としている。

新規事業の概要：2006（平成 18）年から開発に着手して、地下足袋型のウォーキングシューズの製造・販売を行う事業をスタートさせた。この製品は初の自社ブランド製品であり、当初の野球シューズからスタートしてウォーキングシューズへとバリエーションを展開し、主としてインターネット販売で売上げを拡大している。

#### 2. 連携機関

○株式会社

岡山大学（スポーツ教育センター・SU教授、K教授、SE教授）

#### 3. きっかけから事業化までの経緯、産学連携の経緯

社長の長男が、知り合いの浦和学院野球部コーチから、「選手の足腰を鍛えるため、地下足袋での練習を取り入れている」ことを聞き、親指が独立した足袋型トレーニングシューズを作れないかと考えた。効果があれば、シリーズ化も進めたいと考えた。

その話題を社長から相談された取引先金融機関支店長は、直ちに本店営業部に相談。本店営業部から岡山大学産学官融合センター（旧地域共同研究センター）に相談があり、金融機関担当者 2 名（支店長＋本店担当者）とともに大学 F 教員が企業訪問し、技術相談に対応することになった（2006 年 7 月）。

企業訪問により、同社は野球シューズやゴルフシューズの相手先ブランド生産が主体であるが、ぜひ自社ブランド製品を持ちたいと願っていることが分かった。また、主力生産工場として韓国企業と提携しており、本社工場では付加価値の高い製品製造を行いたいと考えていることも分かった。さらに、社長はすでに米国特許に出願されている「足袋型シューズ」の案件を調査しており、それとは異なる構造を持つスポーツシューズをぜひ開発したいと考えていることが説明された。そして、今回の案件については、1) 機能性を大学で評価して貰えないか、2) 製品デザインについて助言や提案をしてもらえないか、3) 足袋型シューズのシリーズ展開をはかりたい、の 3 件について要望された。

さっそく F 教員は本案件を大学に持ち帰ったが、靴の機能性評価を行っている教員の存在の見当が立たなかったため、部門連絡会議で相談したところ、同年 4 月に医学部整形外科部門と教育学スポーツ生理学部門の教員により「スポーツ医学センター」が組織されていることを紹介された。そこで、同センター SU 教員に相談したところ、機能性評価は可能との返答があった。このため日程調整を行い、同年 8 月に初会合を持ち、O 社社長ほか 3 名、金融機関 2 名（支店長＋本店担当者）、スポーツ教育センター教員 2 名、産学官融合センター F 教員で技術相談を行った。O 社では既に足袋型シューズの試作を行っており、実際に教員が履いて感触を確かめることができた。試作品の存在が共同研究の推進を後押しした感がある。技術相談は共同研究の着手を前提として意見交換が行われ、前述の 1) 機能性評価に加えて、2) 製品デザインについても意見を述べる、3) シリーズ展開についても対応する、と言うことになった。なお、席上で共同研究契約書（ひな形）の内容を F 教員が説明した。

技術相談直後に共同研究契約書の締結作業を進め、同年 9 月に共同研究「新しいウォーキングシューズの開発研究」の契約が締結され、同年 10 月 1 日から研究期間がスタートした。

共同研究では、素足、通常のスポーツシューズおよび足袋型シューズの歩行特性を実験的に検討した。このとき使用された歩行時の抵抗を測定する歩行分析装置は、非常にタイミング良く同年春に導入されたものであり、もしこの測定装置が無ければ共同研究は不可能だった。また、〇社社長は熱心に研究現場に通っており、毎月訪問して担当教員であるS教員と密接な打合せを重ねていた。

共同研究は現在（2011（平成23）年度）も進行しており、その中でシューズのシリーズ化を展開し、順々に販売を開始した。最初は黒色の野球シューズ（商品名バルタンX、税込み価格5,985円）が2007（平成19）年9月に売り出された。引き続き、履きやすさを改善するためのサイドチャックを取り付けたウォーキングシューズ（商品名ラフィート、レザー製税込み価格15,750円）、ゴルフシューズ（ラフィートゴルフ、税込み価格16,800円）が次々に発売されている。なお、岡山大学との共同研究による製品であることを謳うと同時に測定データを印刷した説明書が同封されている。また、大学との共同開発品であることから、岡山大学生協同組合でも販売している。

#### 4. 現在

〇社では、これらの共同研究の成果を基に、足袋型スポーツシューズおよびウォーキングシューズの販売事業を展開している。ちなみに、同社はOEM販売で培った通信販売、インターネット販売のノウハウを持っていることから、販売面も好調である。現在（2011（平成23）年4月）までに足袋型シューズの累計販売数は3,000足を超えている。なお、新たなシリーズ展開のための共同研究は現在（2011（平成23）年度）も進行している。また、海外バイヤーを通じて欧米で試験販売したところ、意外な人気があり、現在では野球用シューズ「バルタン-X」について“YAMATO”ブランドの一環として販売しており、大きさ30cmの製品も製造販売している。

### 足袋型スニーカー 製品紹介

税込み定価9,450円



側面チャック付きウォーキングシューズ「ラフィート」

### 歩行実験風景



測定装置

本教材は、科学研究費補助金（基盤研究B 課題番号21300292 H21～23年度）の交付を受けて行われた研究の成果である。無断複写を禁止しますが、ご利用の際は下記までご連絡下さい。

なお、このケースは、各企業や団体等における経営管理の巧拙を示すものではなく、ケースディスカッション等の討議資料として作成されたものです。また、教材のため事実とは異なる内容も含まれています。

【連絡先】 氏名 藤原 貴典

所属 岡山大学研究推進産学官連携機構産学官連携本部（〒700-8530 岡山県北区津島中1-1-1）

Tel : 086-251-8465 e-mail : takanori\*\*crc.okayama-u.ac.jp （送信時には\*\*を@に変更下さい）