

新しい知恵と協同の力で
スポーツ業界の明日を築こう!!

小売組合に加入のお勧め

その行動の一つひとつが
“大きな力”への第一歩



平成 21 年 10 月

JSERA 日本スポーツ用品協同組合連合会

J S E R A体制の方向

日本スポーツ用品協同組合連合会

1. J S E R A・体質の強化

- * 役員・理事としてのチームワーク
- * 各ブロック・各組合としての役割

1. 組合と組合員の地位の向上（意識の向上）
1. 組合員の増強（減少の歯止）（勧誘対策）
1. 法人化の促進（全組合法人化への努力）
1. 組合メリットの追及と明確化（精神的メリットと経済的メリット）
1. 広報誌「J S E R A」の発行とホームページの改善（主張と意見の集約）
1. スローガン・信条・目標の設定

2. J S E R A・活動の強化

- * 各委員会の内容充実と活性化
- * 各ブロック・各組合との相互理解

1. スポーツ安全対策への研究（講習会の開催）
1. J S E C事業への協力（国体・インターハイ・全中）
1. ラインパウダー事業の推進（ガイアフィールドライン、無害くんの販売）
1. ショッピングバッグ販売の促進（連帶意識の向上）
1. J S E R A・P O S事業・t o t o事業への協力
1. 業界正常化への対策（小売の立場での主張）
1. 「体育の日」の活性化への努力（店頭の活性化）
1. 商品のすみ分けの研究（J S E R Aの商品づくり）

3. J S E R A・運営の強化

- * 理事長、副理事長、専務理事、理事、事務局との連携
- * 各ブロック・各組合との連動

1. 各ブロック、各組合とのコミュニケーション（理解者、協力者拡大）
1. メーカー、卸とのコミュニケーション（3層で正常化への努力）
1. 総会、ブロック大会、県組合総会等の内容充実
1. 会計業務、事務局業務の見直し

組合加入のお勧め

日本スポーツ用品協同組合連合会

「組合に加盟して何のメリットがあるの？」と言われてきました。
「日々起こる問題の処理団体だ」と言う人もいれば、「問題が起きない
ような人間関係を築くための親睦団体だ」と言う人もいます。

本来、組合の運営目的や存在価値は、いかに組合員の利益に貢献出来るかにあります。私共の業界も流通の合理化が一段と進み、厳しい状況の中で“大きな変化”が見られますが、この“業界の変化”に合わせた我々小売店の新しい対応が求められています。

“個の単位”でモノを考えたり計画するより、組合員の共有財産である“組合という単位”でモノを捕え計画する事の方が、負担も軽く大きな力も発揮出来るのではないか・・・

私共組合員は、組合に対して出資金を投資しています。投資は利益を目的としたものですから、組合活動を通して利益を受けなければなりません。組合員が知恵と力を合わせれば通常の商売の他のメリットを生み出す事も可能になります。そのためには“組合組織の拡大”が大切であり、組合員が増加すればそれに比例して“組合メリット”も必ず増加する事になります。

どうぞ、一店でも多くのスポーツ店の皆様にご理解とご賛同をいただき、真に“利益と安定”が望める構造改革が果たせるよう、意義ある組合活動を目指して一緒に努力しようではありませんか。

これからは、苦楽を共に分かち合い理解し合える同業者として、そしてお互いに刺激し高め合える大切な仲間として、ご活動下さいますようお願い申し上げます。

「組合のメリット」

日本スポーツ用品協同組合連合会

理事長 小関 和夫

組合創立50周年を迎えた今でも、「組合に加盟して何のメリットがあるの?」という声が聞かれます。しかし、もし組合がなかった場合を想定してみると、そのメリットが如何に大きいかという事がご理解いただけると思います。

3年前に理事各位に具体的なメリットを挙げて頂いたので、ここに改めてご紹介いたします。(順不同) 自信を以って組合活動に励み、新規組合員の勧誘に努めようではありませんか。

JSERA メリット

1. 全国規模の団体として全国規模で活動ができる。
2. 情報収集の場として、特定のメーカー・卸などに偏らず、多方面に亘り情報の共有ができる。
3. 「児童養護施設にボールを贈る」などの社会貢献事業を通して、社会的地位の向上につながり、経営者や従業員のモチベーションを高める。
4. 業界の代表団体として、官公庁・社会的団体(商工会議所など)と交渉ができる。
5. JSECのご指導、ご協力のもと、国体・インターハイ・全中大会等での売店活動ができ、その収益の配分も得る事ができる。
6. 各種競技大会でのメーカー直売に対し、地元を代表する小売組合としての正当性を主張できる。
7. 大型量販店・メーカー直売・無償提供問題等の業界レベルの問題解決に対して、提言や要望することで流通の正常化を図ることができる。
8. 個人レベルでは発言しても力になりません。また、相手にされることも殆んどありません。組合の仲間と共に発言し、行動して問題解決に力を発揮します。

9. 全国の仲間ができる、広く各方面との情報交換ができる、新しい経営のヒントが生まれる。
10. JSERA リポートの発刊が、業界の正常化に寄与し、各域の広い情報を伝えることができる。
11. 全国の組合員の意思、意識の統一ができる。
12. 先進組合からのヒントや刺激を得られる。
13. 同じ商売のことを考え話し合う機会に恵まれ、若い人の考え方や年長者の考え方を聞くことができる。
14. 世界会議に積極的に参加することにより、世界の同業者とのコミュニケーションを図り、情報の収集ができる。
15. アイドリングストップキャンペーンの実践を通し、地球温暖化防止問題で社会に認知されている。
16. 体に安全なラインパウダー「無害君」・ガイア・ロジン等の販売により、子供たちの健康を守ることができる。
17. 直接利益を得たり、利益を得るための環境整備ができるメリットがある。
 - ① 共同販売による利益 … 国体・インターハイ・全中
 - ② 共同仕入れによる利益率アップ … ガイア・ロジン
 - ③ 商品差別化による売上増と利益率アップ … 「無害君」
オリジナル商品
 - ④ 経費削減 … JSERA ショッピングバッグ・PL 保険・ポスレジ
 - ⑤ 顧客増 … 「写真コンテスト」・各種研修会
 - ⑥ 同業者間の摩擦解消 … 組合総会・懇親会
18. toto 販売に参画することで国のスポーツ助成資金達成に貢献できる。
19. 「スポーツ安全対策事業」を実践し、各種スポーツ用具による事故を防止し、安全なスポーツ環境を整備する。
20. 「スポーツ安全対策講習会」に参加し、所定のカリキュラムを受講することにより、スポーツ安全販売管理士の資格を取得し、スポーツ用具のスペシャリストとして、スポーツ用品販売店の経営の切り札とする。

精神的メリット

1. 同じ商売の事を考え話し合う機会に恵まれ、若い人の考え方や年長者の考え方それに各地域の人の考え方も聞くことが出来る。
1. 仕事に対して苦労し、努力している多くの仲間の例を知ることで商売の厳しさを学び意欲にも発奮材にもなる。
1. 自分の得手・不得手の種目の知識を得ることが出来、スポーツ店としての常識を高めることになり、仕事での自信につながる。
1. 自分達の地域での問題点の事で相談出来、業界での問題点についても話し合い協議が出来る。
1. 組合員同士という仲間意識から、分かり合える人間関係という安心感が生まれる。商売での悩みが話し合える間柄として精神的に救われる。
1. 後継者は若い世代からお互いに親しみあって交わり、個性を知り合うことで理解し合え、人間的向上がはかれる。

経済的メリット

1. 各種大会(国体・インターハイ・全中)や各種全国大会の際の売店販売に参加出来、その収益も得ることが出来る。
1. ラインパウダーやショッピングバッグ等隨時低額での購入が出来、利益を得ることが出来る。
1. 組合があることで組合員同士のコミュニケーションがはかれ、商売上の摩擦の減少となり、尊重し合え、利益につなげることが可能である。
1. 共同仕入れや共同販売の場が作られ、共同の力で力を結集することで利益を得ることが出来る。
1. スポーツ大会や各種教室を組合事業として開催し、地域に貢献することによって各組合員店が認知、評価され存在感が高まる。
1. 各地域の例を知ることで商売上の活性化のためのヒントを得たり、問題解決への対策をすることが出来る。

立場上のメリット

1. 個店として解決出来ない問題でも、団体の力として解決が可能になる。
1. 対、行政・体協・高体連・中体連・社会的団体等への交渉力が強くなる。
1. 組合主催の各種行事に参加出来、業界の新しい情報を得て自店の活性化につなげることが出来る。
1. 総会等で、自己主張も出来、要望を多くの人に話すことも出来る。又、他の意見や考え方を知り人間関係の幅を広げることが出来る。
1. 卸やメーカーとの懇談会の機会に恵まれ、コミュニケーションを深めることが出来る。
1. 他の地域の仲間との交流がはかれ、組合内の交流もはかれる。共通の話題での話し合いがしやすい。
1. 大型店対策・直販・通販・無償提供等の業界の問題で組合の存在が規制力となっている。又、問題のあった時、即、交渉の窓口になることが出来る。
1. 組合の存在が時に同業者間の摩擦の解消の役割を果たしたり仲介役となつたりする。
1. 組合員であるという事が各店への信頼感となり、社会的地位の向上にもつながる。
1. 取引関係のメーカーと卸そして顧客との信用・信頼を高めることが出来る。
1. 売上改善対策、専門店化対策、地域密着化対策等を意識し努力するようになる。
1. 全国的な組織として発言力が強化されるから、メーカーと卸に対して協力の要請も出来、問題があった時には是正の要望が容易であり、クレームへの対応も得やすくなる。
1. 大型店の進出や、メーカー、卸の直売・無償提供の問題等、商売の上で問題が発生した時、他の地域の組合員店と情報交換をすることによって具体的な対応策が可能になる。

組合員増強に対する基本姿勢

組合員の減少が続いて、今J S E R A や各県の組合は、その活動での重大な岐路に立たされていて、運営や活動の面で再点検の時期を迎えています。

私共の組合は、人の結合体で成り立ち、人の数、人の質が資本でありますから、今後、組合員を増強し、体質の改善を計り、体制を強化する事が、私共に課せられた最も重要な課題でもあります。

「時代の大きな変化」は活動における理念や、価値だけでなく、組織のあり方や運営の方法にも「新しい転換」を追っています。

今後、精神面と、経済面の両面から、組合としのメリットを明確にして、組合員増強への努力を致したく思います。

組合メリットの明確化

私共の組合は単なる親睦の集いという面がありましたら、本来この組合の運営目的や存在価値はいかにして組合員の利益に貢献するかにあります。

組合員は、組合に出資金と組合費を投資しています。投資は元来、利益を目的としたものですから、組合活動を通して組合員が利益を受けるものでなければなりません。

組合員が知恵と力を出し合えば、組合事業によって、通常の商売の他にこの投資から利益を吸引でき、組合員の増強で更に、増大するものと思われます。

組合メリット

1. 組合員相互の親睦がはかれ、話し合いがスムーズにできる事が、お互いの商売を尊重し合えます。
1. 情報交換ができ、色々な種目のスポーツの現状が理解できてスポーツ業者としての常識が得られ、意識の向上がはかれます。
1. 一緒に考え討議する事で、正しい判断ができ、また公正な結論が得られます。
1. 対外的に団結しまとまる事で、存在価値が尊重されイメージアップがはかれます。
1. 組合事業活動を通して、組合と組合員に利益が得られます。
1. 個店で考え計画するよりも、組合という集団で事業活動をする事によって負担が軽くてもより大きな力が発揮できます。

組合員増強の意義

1. 組合の対外的地位の向上がはかれ、影響力が強化されます。
1. 組合活動が活性化され活動のための資本が増加します
1. 総会や事業内容が充実し組合の存在価値が高まります
1. 相互の親睦がはかれることで、お互いの商売がより多くの人と尊重し合えるようになります

組合員増強への行動の形

1. 組合加盟店と未加入店の明確化

未加入店の数、マリンダイビングショップ、ゴルフ店等をどうするか・・・

2. 未加盟店リストの作成

未加入の店名、代表者、所在地、取引卸、重点品

3. 入会・勧誘目標の設定

勧誘予定店の審議、入会目標店数の決定、交渉担当者の決定

今年度目標店の決定、交渉手順の決定

4. 組合加入案内書の作成

組合の存在意義の提案、加入メリットの提案、出資金、入会金

組合費の確定

5. 入会への卸、メーカーのバックアップ依頼

主力取引先に対して組合加入への後押し依頼

6. 人を変えて、時間をおいてくり返し勧誘

1. 近所のスポーツ店やその地区の理事からの交渉

1. 組合執行部が訪問しての勧誘努力

7. 組合の状況、方向の明示

1. 自分達の業界の地位の向上のために努力をしている事を理解してもらう

1. スポーツ用品販売への意欲の維持にとって研修の大切さを説明

1. 地域への貢献等、需要の振興への努力を訴える

1. 組合活動によって士気が高められ、精神力の強化がはかれる

1. 組合員同士の親睦がはかれ、お互いに尊重し合えるという人間関係作り
への努力

今まで入会しなかった理由

こんな理由で入会しなかったという事もある

1. 無精をしている (ねばり強く)

1. 切迫感が不足 (行動に追いこむ)

1. 重要性に気づかない (組合存在の意義を具体化)

1. 入会の方法が分からぬ (実現可能な方法を示す)

1. 逃げ癖がついている (あきらめないで忍耐強く)

1. 真理は本当は言外にある (入らなくても維持できる)

各県組合としての組合員増強へのステップ（案）

■ステップ1 <作成>

- ・ 未加入店リスト表の作成

■ステップ2 <対策>

- ・ 未加入店リスト表の検討
- ・ 担当理事の決定
- ・ 交渉の方法の検討（作戦を練る）

■ステップ3 <検討>

- ・ 未加入店リスト配布 組合員、メーカー・卸に対して協力依頼
- ・ 重点交渉店の検討

■ステップ4 <実施>

- ・ 未加入店は勧誘文発送 名簿、リポート、メリット

■ステップ5 <確認>

- ・ 経過報告と協力依頼
 - ・ 毎年1県1店増への努力 短期的目標（今年度） 長期的目標（今年度）
 - ・ 組合メリットの明確化（経済的メリット）（精神的メリット）（新しいメリット）
- 一声運動
- 誰が誰に声をかけるのか
 - どんなメリットを訴えるとその店に効果的か
 - 「もう一声」はどのようにするべきか

組合加盟のおすすめ

1. 新しい情報を早期に交換し、それに対応するために組合の力を活用しましょう
1. 組合活動を通じ親睦をはかり、相互扶助の精神で、地位の向上に努めましょう。
1. お互いに刺激しあうことで、意欲と競争心を發揮し、精神的強化をはかりましょう。

「スポーツ店の仲間」

J S E R A は、スポーツ用品の小売店の全国組織として、各都道府県の 47 の組合との“人的交流”で繋がっています。

我々は「スポーツ店の仲間」として商売の共通点を持っていますから、自分達のかかえた悩みや問題点を本音で語り合え、改善への努力が出来る組織でありたいと願っております。

「全運小連」、「J S R」そして「J S E R A」と 50 年の年月をかけて築き上げてきたこの素晴らしい仲間としての関係は、お互いの大きな財産でもあります。たとえ一人ひとりの力は小さくとも、その力を合わせる事が出来ればきっと何倍もの力になります。それぞれが行動する事によって智恵やヒントが広がり、大きな組織としてのエネルギーに発展します。ただメリットだけを期待した”受身の立場”で、「なんとかしてよ…」「メリットがない…」「何をやってるの？」と待っていてもメリットは享受出来ません。

昭和 34 年「全運小連」は自分達の地位の向上と商売の発展を目的として発足致しました。この“組織としての活動”も大切な事ですが、当然の事ながら“自らの商売”はもっと大事ですから、そのための自分達のためになる組織であって欲しいと願ってやみません。

この自らが行動する事によって、他の仲間から智恵や力を貸してもらえる事になります。この自らが考えアクションを起こす姿こそが私達、中小小売店の組合組織としての本来の活動の姿勢であると信じます。共に力を合わせて、これからも努力しようではありませんか…

JSERA 日本スポーツ用品協同組合連合会