

第 12 号

平成12年4月20日発行



REPORT

JAPAN SPORTING GOODS RETAILER

編集：日本スポーツ用品協同組合連合会

日本スポーツ用品協同組合連合会

発行：日本スポーツ用品協同組合連合会

＜2000年スローガン＞
スポーツで築こう21世紀への教育 — 知育・徳育・体育 —



販売促進活動の正常化会議の開催。

メーカーによる無償提供、 メーカー直販の絶滅を願って！

リポーター JSR・理事長 辻本昌孝

最近では平成10年9月、平成11年6月、大阪において、ベースボールメーカーにご参集頂き、甲子園の全国高等学校野球選手権大会に焦点を絞って、メーカーの無償提供、メーカー直販の絶滅を願っての会議を開催致しました。

20年ほど前のことになりますが、全運小連の竹波理事長でいらっしゃった頃、高野連に申し入れをされ、高野連の牧野会長さんから当時の全運団連故石本他家男会長のもとへ回答を頂きました。

その回答書の一部を、ここに添付させて頂きます。

このお言葉は20年ほど前のものですが、先日高野連の事務局長さんにお会いする機会があり、その時のお話では、内容的に現時点でも高野連さんの姿勢は変わっていないとのこと。もし、必要なら、同じような文章を高等学校野球部宛てに再度出してもよいとまでおっしゃって下さいました。

野球以外の種目においても、テニス、サッカー、陸上、その他、殆どの種目に、無償提供、メーカー直販が横行しているように思います。小売店の怠慢で、何も販促活動をしていない小売店もあるかもしれませんが、小売店が一生懸命サポートし、応援し、全国大会に出場出来るや否や、メーカーが無償提供して、大事な顧客が「無」になってし

まう哀しい思いをした小売店が全国には多くあるのではないのでしょうか。

小売の同業者にお客を取られたのなら、サービスが行きとどかなかったか、値引きにやられたかですが、「メーカーの販促担当の仕事」はライバルのブランドをひっくり返し、自社ブランドを使わせることです。価格の競争でなく、無償提供になってしまっているのが現状のようです。小売店の環境は今更言うまでもなく、大変厳しい環境であります。小売店はメーカーの商品を、卸しさん経由で仕入れて商いをしているのに、メーカーの販促担当は小売店の苦しさなど目にもかけず、やりたい放題のようであります。

今年の2月スポーツジャパンの展示会前後に、あるメーカーの四社の社長、副社長クラスの方とお会いし、JSRとして、メーカーの無償提供、メーカー直販について止めて頂くよう行動を取ることを事前アピールして、協力をお願いしたところ、率直に反省してくださり、メーカーの無償提供、メーカー直販について止めると言ってくださった社長さんもあり、又、販売促進活動は小売店と協力してやっていると言ってくださったメーカーもありました。しかし、私の発言に大変反発されたメーカーの重役もいらっしゃいましたが、自

社の販売促進活動の実態を知っていて反発されたか、知らないで反発されたか聞いてみたいものがあります。

平成12年2月インテックス大阪にて、すべてのメーカーではありませんでしたが、野球に限らないで集まって頂き「無償提供、メーカー直販をやめて頂く会」を開催致しました。

この会にはアシックス、アディダスジャパン、エスエスケイ、コサリーベルマン、ゴーセン、ゴールドウイン、ザナックス、ゼット、デサント、ナイキジャパン、ヒットユニオン、ミズノ、ヨネックス以上13社の責任あるポジションの方ということで、お集まり頂きました。

今回の会議は、野球のみに絞った前2回の会議とは違い、競技スポーツ全般とい

うことでお願いいたしました。

今回の会議は全競技スポーツを対象とする会議では初めての会議でしたので「販促活動は小売店と共に行い、無償提供は行わない、メーカー直販はしない」という方向性を確認する為の会議であり、細部については話し合いませんでした。

種目による特殊性、中学、高校、大学、社会人、プロというように対象によっていろいろな事情もあるかと思いますが、どんなチームに対しても小

日本高野連発第588号
昭和58年2月25日

財団法人日本高等学校野球連盟
会長 牧野 直隆

全日本運動用品商工団体連合会
会長 石本 他家男 殿

野球用品無償提供の廃絶について

貴連合会の皆様には、ますます御隆昌のこととお慶び申し上げます。

(一部略)

さて、当連盟では今回の「規制実施」を機にかねてから貴連合会に要望しておりました「野球用品の無償提供自粛」についてここに重ねてその実施方をご依頼申し上げる次第。この「無償提供」はご存知のように全国大会に出場が決まったチームに対して、業界の一部がユニホーム等の野球用品を無償で提供したことに始まって、全業界の競争心をあおり一チームに数着のユニホーム等が贈られるという状態に立ちいたったため当連盟ではさる五十五年七月十一日付（日本高野連第〇四五号）で「野球用具無償提供自粛」についての書面を差上げましたが、十分な解決を見ないまま現在に至っております。五十五年、要望当初は一時自粛されておりましたが、一部の業者が再び提供を始めると、他社もこれに追従し、自粛は掛け声だけに終わっているのが現状です。

こうしたことにつきましては日本学生野球憲章第十三条で「金品の受け取り」を明確に戒めておりますのでこの点よくご勘案のうえ対処されんことを切望します。

さらに昨今は出場校に定価の割にも足らない常識はずれの安値で売り渡したり、いったん対価を受領後、同額を当該校に寄付をする等のケースもあると聞きました。こうしたことは「無償でなければ憲章に違反していないだろう」という考え方がはっきりと見られ、いきどおりすら感じると共に、憂慮すべき状態であると断じざるを得ません。

当連盟ではこのほど今春の第55回選抜高等学校野球大会に出場する各高校にも一切無償提供を受けることを禁ずる通達を出しました。

つきましては貴連合会会員各位ににおかれましても高校野球の健全な発展をご理解賜り、再度自粛下さるようここに申し入れます。

売店が商売に行くべきだと思います。メーカーの販売促進は小売店と共にすべきだと思います。

無償提供をしては利益は出てきません、利なきところに繁栄なしともいわれます。

繁栄を求めてがんばりましょう。

ただし、小売店はお取引先と共に汗をかかなければ後のビールもおいしくないと思います。

共に、汗をかいて繁栄する道を進みましょう。

以上



笑う門には福きたる

JSR顧問

安部 純平

祖母の教え

昔から笑う門には福きたるとよく聞かされたものです。私などは、ほんの子供の頃に、祖母によく言われました。

人の話を聞く場合など、真剣になるほどに、眉間にしわがよるといふ癖が、私にはあったのです。

「眉間にしわが寄ると、怒っている顔になる。みんながその顔を見て、あー怖い、と逃げてしまう。いつも笑顔でおれば、みんなもニコニコして寄ってくる。」

その当時の祖母と同じような年齢になって、いま時々その言葉を思い出します。

商売の神様の教え

商売の神様、松下幸之助翁の語録に、「笑えば儲かります」というのがあります。

笑って儲かるのであれば、世の中みんな金持ちだと、私も思いましたし、あなたもそう思われるのではありませんか。

この頃時間があれば、家内の運転手兼ポーターとして商店街を歩きます。

その商店街にパン屋さんが三店ありますが、家内はいつも一番遠いパン屋さんへ行くのです。そのパンが一番美味しいというのです。事実お客様も一番多いようです。私には味の良し悪しよりも、この店の人達の笑顔が、一番よいと思いました。

市場には魚屋さんが四軒、並んであります。そのうち一軒は、とびっきり繁昌です。オカミさんが明るいのです。そのうえオヤジさんも笑顔良しときていますから、店全体に活気があります。

電器店も何店かありますが、店の大小や、照明の明暗ではなく、お店の方達の笑顔の多少が繁閑の決め手であるように思います。

「笑えば儲かります」は、つくづく正しいと思います。

進歩した科学の教え

笑顔が何故お客様を呼び、繁昌店にしてくれるのかを考えてみました。

笑顔は陽気であり、人に明るい印象を与えます。また明るい人の声は、活気を呼び、聞く人の心を浮きたたせます。明るい人は総じて行動もキビキビして心地良いものです。

反対に笑顔の無い人は、陰気であり、暗い印象を与えます。そのうえ一般的に声は歯切れも悪く、ボソボソという感じで、説得力もなく、商売であればお客が寄りつかなくなり、サラリーマンであれば、自分を生かす場与えられず、ついつい不平不満が顔や言葉の端に出て、より一層不利な扱いを受けるという悪循環にはまり込んでしまうのではないかと思います。

ある機会に、座談で「笑えば儲かります」の話を右の様にし終わりましたら、医学博士の肩書を持った私の友人が、「笑えば儲かる」ということは科学的にも意味のあることだよ」と教えてくれました。

笑顔、笑いは快感ホルモンのドーパミンを誘発する働きをするというのです。

そしてそのドーパミンとは、分子構造からアヘンと同じモルヒネ系であるということが解かってきたというのです。

ここまで聞けば成る程と思います。

お店の方が笑顔を振りまけば、お客様も笑顔で応える。笑えばアヘンでお互いに良い気持ちになり、購買意欲も高まり、財布の紐も緩むということになると納得しました。

祖母の教え、商売の神様の教え、科学の教え、いずれも“笑う門には 福がくる”ことを裏づけしてくれました。

不況の中だからこそ、今年は、大いに笑顔を振りまいて、福の神をわが家の門に呼びたいものと節分の日に心に決めました。

全運小連定時総会レポート

日時 平成12年2月22日（火）

13：00から16：00

場所 東京ビッグサイト102号室

出席者：会長・副会長・理事長・副理事長・会計理事・常務理事・監事・各県理事長

定刻に小関副理事長の司会で開会。

1. 開会の辞 橋本副会長

2. 会長挨拶 魚見会長

全運小連の法人化の経過等を述べられた後、全運小連の解散を前に、長年の別段預金を本会計に組み入れる件について説明がなされた。この別段預金は、収入毎に全額を定期預金にして銀行の貸金庫に保管して置いたが、このたびすべてを解約して平成11年度の通常会計に組み入れた後、収支の明細を公開して監査を受け、1月25日の常務理事会で審議承認を得ている旨報告されて改めて総会に於いての了承を求められた。

3. 出席者報告及び資料確認 石井副理事長

定足数 47名

本人出席38名、代理出席3名、委任状出席6名

4. 議長選出 辻本理事長

5. 議事録作成人の指名 石井副理事長

6. 審議事項

第1号議案 事業報告 石井副理事長

収支決算報告 天沼会計理事

監査報告 西宮監事

別段預金について質問があり、魚見会長よりその経緯を説明。長年に亘ってメーカー等からの寄付金であり、元利1000万円のほぼ半分が利息である。予算外の事業への支出、平成8年に出版した会員名簿の費用の補充等に支出した残金7,531,119円を本会計に繰り入れた事。この別段預金については、前任者からの申し送りを安易に継承し、情報公開しなかった処置については反省していると陳謝。

辻本理事長より1月7日の監査会、同25日の常務理事会に於いて審議承認されていることを説明し



て採決をとった結果、賛成多数でJSRで預り金として引き継ぎ、その用途については今後各県の意見を聞いて決める事に決定承認された。

第2号議案 全運小連の資産の処分について

第1号議案で承認の通り。

第3号議案 全運小連の解散について

挙手による全員賛成で可決、決定した。

7. 感謝状の贈呈

前田治雄氏（大阪）、篠原 節氏（長野）

下田理一氏（神奈川）、竹波修一氏（岡山）

の4名に贈呈。

下田氏の代理で森神奈川県理事長が受領、他の3名には送付することになった。

8. 閉会の辞 平岡副会長

JSR全国理事長会議

全運小連総会終了後、暫時の休憩の後開催。

渡邊専務理事の司会で開会。

辻本理事長の挨拶があり、引き続き議長に就任して次の説明がなされた。

1. デビットカード

2. サッカーくじ

次いで4つの委員会の紹介がなされ、最後に安部顧問に総評を頂いて閉会。

18時30分より懇親会があり、情報交換、懇親等で有意義な一夕が持たれた。

総務・会員増強委員会



委員長 石井憲孝

(1) 会員名簿

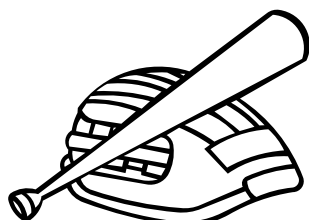
この度平成12年度「JSR会員名簿」を4年ぶりに発行致しましたので皆様の手許にお届け出来ることになりました。新名簿には、JSRの定款、各種規定、各県組員数を併記し、巻末には業界一覧表及び各地区における卸・メーカーの一覧もわかりやすく記載しましたので、皆様のたいなるご活用を賜りたく存じます。

(2) ショッピングバッグ

法人化にあたりJSRの事業計画のひとつとして、ショッピングバッグの作成、斡旋を予定しておりましたが、これの実現に向けて、現在デザインを検討中であります。大型ショルダーバッグと小パッカーの2種類を予定しています。斬新なデザインを希望する方もございますが、この度はスタンダードなものにして、第2弾には時間をかけて皆様からお知恵を拝借してより多くのご希望に添えますように努めたいと存じます。出来上がりの節には皆様のご協力をよろしくお願い申し上げます。

(3) 組合員の増強

最近残念なことに組合員の減少が相次いでいますが、なんとしても増強しなければという決意のもと、活性化委員会とも協議させて頂きながら具体的な方策を考えますので皆様のご理解とご助力をお願い致します。



JSE C・公正取引委員会



委員長 谷久人

平成11年度における違反事例の多くは二重価格表示違反事例でありました。その典型的な例は、すでにカタログから外れた旧商品のメーカー希望小売価格と販売価格の二重価格表示が行われる事例であります。違反事例の報告は、会員の皆様から公正取引協議会の事務局へご連絡によって、違反者に対しては改善策を講じています。一部の悪質な例を除けば、販売店がチラシ作成を任せた結果、そのチラシに違反事実があることを公取協事務局からの連絡で初めて気がつかれるという事例が多くあります。

また、せっかくTVコマーシャルを作成してオンエアされたところ違反事例が見つかり、TVコマーシャルの差し替えと差し替えるまでのオンエアの自粛をした事例もありました。この原因は、広告を行われる以前に、販売店において販売される商品について、カタログに現在載っている商品かどうかの確認をされることによって、十分防げた事例であります。

幸い、従来最も厳しい競争で違反事例が散見されたスキーの販売において、今シーズンは、このような不注意での二重価格表示違反を含めて二重価格表示の違反事例は激減しております。スノーボードにおいては一部商品において違反事例が見られましたが、これも、すぐに是正を依頼し解決致しました。

特筆すべき事例は、アウトサイダーであるゴルフ用品メーカーの直売店の違法広告を、公正取引委員会と公取協事務局が共同して違反事実を5ヶ月間追跡し、ついには公正取引委員会から直接警告書が発行されることとなり、当該メーカーもそれ以後違反広告を行わなくなったことであります。

国際・環境・広報委員会



委員長 小関和夫

(1) 環境問題

2月23日にFEDAS（欧州小売連盟）の報道担当のペーター・シュルル氏との対談（海外レポート参照）で、環境問題についての話の中で、アイドリングストップについては、ドイツでは車が長時間停車しているにもかかわらずエンジンをかけっ放しにして中に涼んだり、暖まっているような姿は**道徳的におかしい**と言われるとのこと。節約とか我慢とか言うのではなく、無駄を省いて、ある意味ではスマートな生活を提起している姿にもとれました。

過日アイドリングストップのキャンペーンステッカーを配布致しましたが、率先して実践し、各地区においてそれぞれが**模範的な運転**の姿を示して参ろうではありませんか。

過日安部顧問に環境問題に付いてお伺いしたところ、これからのビジネスは環境問題を抜きにしては考えられないこと。アイドリングストップ運動は各自の公德心の問題であること。環境問題はまず自分の身の回りからと言うことで、例えば店の中にダンボールを置かないこと、歩道に車を止めないこと等のきついご教示を頂きました。

(2) e-commerce

今回の世界会議のテーマがe-commerceと決まりました。わが業界でも既にインターネットによるビジネスを始められておられる方もおありでしょうが、その実際の体験による生の声をお聞かせ願えないでしょうか。ご連絡下さればこちらからお訪ねするなりして勉強させて頂きたくご協力を宜しくお願い致します。

TEL：023-633-0333 FAX：023-624-2841

(3) “スポットライト” コーナー

この号より“スポットライト”コーナーを設け業界のいろんな方にご登場願いたく企画致しました。自薦他薦で是非ご推挙して下さいたく願います。

情報・活性化委員会



委員長 上田善重

春爛漫、皆様方にはご健勝のこととお喜び申し上げます。当委員会では先日『POSレジに関するアンケート』をお願い致しましたが、ご返信戴けましたでしょうか。このアンケートはPOSレジ導入を進めるための基盤になるもので、今年度は調査研究と云うことでアンケートに基づいて皆様方がどのような情報を望まれているのか、機種やソフトをどの標準に合わせるのか、業界の環境整備を整えるにはどこから進めるべきか等々、研究してPOSレジ導入の計画案を作成し通産省に申請をします。これが認められますと来年度予算がつきよいよ実験段階に入ります。その翌年には各店に普及するというシナリオになっているのですが一番肝心なのが『基になるアンケート』なのであります。調査をし密度の濃いデータを作成することが大切なのです。現在まだアンケートを返信されていない方は、解るところだけでもよろしいから重ねて必ずご返信をお願い申し上げます。

情報化委員会ではスポネット21やインターネット、ホームページ作成、又POSレジ、システム開発に『小売店の立場からの発想』を持ち是非参加したい方を募集しております。希望者は組合事務所までご一報ください。

組合事務所 TEL 03-3865-7691

FAX 03-3865-7704

迄よろしく願い申し上げます。

近畿ブロック



近畿ブロック会会長 野中敏治

日本スポーツ用品協同組合理事
大阪スポーツ用品専門店協同組合理事長
貝塚市トップスポーツ代表

まずはJSRの発足に当たり、辻本理事長を始め関係各位ご苦勞様でした、近畿ブロックよりお祝いと御礼を申し上げます。

さて、標題の近畿ブロックの2府4県を紹介させていただきます。

(1) 地域の特性

1. 大阪府

大阪は豊臣秀吉築城の大阪城を中心（現在府庁舎所在）としまして、大阪湾と山脈に囲まれた平野部に在り、俗に大阪の食い倒れといわれるように庶民の街として繁栄し、今では商人の街として知られるものです。

2. 兵庫県

兵庫県は大阪湾と日本海に囲まれ、姫路城で有名であります。兵庫は神戸市に国際的な港が在って、外国人の出入りが盛んで、県の中心地として他府県に見られない国際的な商業都市として繁栄している地域です。

3. 京都府

京都府には、春日大社を始め寺院等が多くあって古都として知られているところですが、現在京都を代表する物といえば何といても京都駅の雄大な駅舎で在り、東京駅以上のもので、他府県よりもかなり大きな集客力があって、世界的な観光の町商業の街として繁栄しております。

4. 滋賀県

琵琶湖を囲んで冬はスキー、夏は海水浴で近畿周辺の客も多く、昔の話では滋賀の商人は肩引車を引っ張って、今で言う外商にまわって大きな財を得たという出世話があって、映画化もされた商人魂が残っております。

5. 奈良県

近畿での海の無い地域で、山と平野の観光地で由緒ある古都であります。東大寺を始め仏閣が多く、中心地には奈良公園があって、鹿の放し飼いで四季を通して観光客で賑わっています。

6. 和歌山県

和歌山市を中心に、南方に片や太平洋、片や山脈にJRが通っていて、白浜、勝浦等の有名な温泉地があって観光地として有名であります。

(2) 構成

大阪府	89店	法人化
兵庫県	66店	法人化
京都府	56店	法人化
滋賀県	36店	法人化
奈良県	32店	法人化
和歌山県	30店	未法人化
計	309店	



(3) ブロックの近況

近畿ブロックは各府県とも平穩無事に活動して参りましたが、近年大型店や、アウトレット店の出店の影響を受けており、加えて最近の日本経済の不況の波に押され、大きな不安を抱えています。

ブロックでは年4~5回の会合を持ちその対策についての検討をおこなっております。しかしながらまだ明るい解決策は見出せず困り果てている現状です。JSRのご指導を期待しております。

(4) 要望

スポーツ業界の三層が共存共栄出来るよう各層が分をわきまえて商売して欲しいものです。あるメーカーでは、予定している直営店を開業する前に、アウトレット店をオープンしてB品（不良品）、の販売をしているが、そのB品は全て外国での製造品であり、その処分先を日本国内に持ち込んでの販売とは余りにも日本を馬鹿にしているように思えてなりません。

この件でもJSRとしてメーカーとよく話し合っで欲しいと念願する次第です。

人生雑感



JSR北海道・東北ブロック会長
福島県運動具商業協同組合 理事長
郡山市(株)ワタナベスポーツ 代表取締役会長

渡邊 哲男

私は82才である。この年になると過ぎ去った年月の長さ、歩んできた人生の起伏に感動を覚えることがある。20代の後半に終戦を迎え、軍需工場の研究室を追いたてられ僅かな退職金を手にし、悶々とした日々をおくるなか、30代の前半には、商人の道を選んだのである。それから40年苦節を越えてきた。まさに激動の期間であった。そして60代の後半から今日まで静かに人生を楽しむ至福のときを迎えている。誰の人生にも喜怒哀楽の起伏がある、それが織りなす模様も、模様の起因も人さまざまである。が人生の機微からいえば、人生2/3の前半に苦勞し、1/3の後半に幸福であることが良いように思う。その図式からいえば私の人生は今日までは万万歳である。でも後半1/3の幸福の期間には、神のみぞ知る生命の長短がある。これが厄介者で幸福の量を匙加減してしまう。齢を重ねて82才であるが私の1/3の幸福の期間にも78歳の時に心筋梗塞で死神に襟元を掴まれほほえまれたことがある。この時は必死を覚悟した。しかし、当然ながら幸福を食う権利は、まだ残っているぞと叫んだ。人生の復活をかけて懸命に努力し、約2ヶ月の闘病生活をおくった。その結果理想に近い人生に軌道を修正することができた。がである、あの78才で終わっていただければ今こうして、JSRからの依頼で修辭能力のない私が必死に文章を書く苦勞もしなかったらと思う。でも考えてみればたいしたお役にも立てず、ただ古参者として業界にいただけで、このような褒美に与る栄誉もなかったことになる。これもまた人生の機微であろうか。

さて、まだ82才である。人生が実に楽しい。何が楽しいとって健康でいられるからである。よ

く人に渡邊さんは非常に若々しい、顔の艶もよいし、歩く姿勢、速度がよいと言われる。そして話の最後に何が健康の秘訣ですかと決まって聞かれる。私は健康でいられる奥義などないと思っている。人それぞれがもつ人生感と宿命だろう、と達観することかもしれない。4~5年前から私も年なのだから、「いつあの世からお迎えがくるか知れないよ。」と社長や専務に言うようになった。

特に人生を諦観しての言葉でもなく、小心者の言葉でもないと思っている。今を生きる以後の人生に無欲でいられるのは体に悪い訳がないと思っている。だが無欲な割には何事にも頑張ってしまう、頑張るということは欲張りなのだ、この微妙なアンバランスが案外健康の秘訣なのかも知れない。

私の好きな言葉に“継続は力なり”という言葉がある。私の日常もこの言葉に似ている。頑固で頑張屋なのである。82才の日常を紹介すると、年寄りの冷や水そのもので気恥ずかしい面もあるが、律儀な年寄りの話もたまにはいいと思う。

とにかく体を動かすのが好きである。四季を通して起床は朝4時と決まっている。4時半から雨にも負けず風にも負けず歩き始める。途中で入浴、風呂仲間と他愛もない会話で楽しみ、又歩いて帰宅は6時半である。この朝の日課を約20年続けている。日中もなるべく歩くように心掛けているので、1日の歩数は15000歩から20000歩に達する。頑固でなくてはできないが、まだまだ頑固者の面子がある。食事は時間をかけて腹7分目、間食はせず、むかしから酒、タバコもやらず、通常なら次にくる言葉など減相もないことである。ゴルフは週1回のペースで頑張る、こんな日にご苦勞様なことと陰口をたたかれようが、楽しいんだから仕方がない。

結局は好きなことをして、嫌なことはやらないまでのことだろう。と言われるかも知れない。それでは私と反対の生き方をしても好き嫌いに変わりはないのか、それでは私の頑固は浮かばれない。ここは良いこと悪いことと定義しないと、律儀者の努力は報われない。ましてや“継続は力なり”の言葉を揶揄したことになる。

販売店になる時の Q&A

JSR 理事長
辻本 昌孝

この度はJSAL(日本スポーツ振興くじ株式会社)からの緊急の要望により、情報提供もほとんどないまま、皆様にサッカーくじをやるか、止めるか、急な決断を求めてしまったことに、深くお詫び申し上げます。この原稿を書いているのは、4月12日の朝でございいますが、JSRレポートが読まれている時点で、JSALの状況がどうなっているかは予測できませんが、このQ&Aをお読み頂いた後に、締め切り後だけどやってみたいなどと、いうお気持ちになられたら、事務局へお申し出下さい。どのような結論になるかは別にしまして、実施は来年の3月のことですので努力はしてみたいと存じます。

昨年、JSRレポート7号でアンケートを取らせて頂きました。その結果は、JSRレポートの8号に載っていますが、

「サッカーくじ」は賛成ですか？

賛成	371店	85.9%
反対	61店	14.1%

「サッカーくじ」のイメージはつかめましたか？

つかめた	405店	92.8%
つかめていない	31店	7.2%

「サッカーくじ」の販売店を希望しますか？

希望する	301店	70.5%
希望しない	126店	29.5%

という状況でした。

その後、大東京火災海上さんのテレマサービスという、電話によるアンケートを致しました。その内容は次のようでした。

「サッカーくじ」は？

賛成	812店	46.7%
反対	431店	24.8%
その他	495店	28.5%

「サッカーくじ」のシステムについて

理解できている	319店	18.4%
大体理解できている	745店	43.0%
全くわからない	669店	38.6%

「サッカーくじ」の販売権について

希望する	599店	34.5%
希望しない	760店	43.8%
その他	375店	21.6%

このように599店の所属員の皆様から希望頂きました。

しかし、その後、JSALから出てまいりました条件が、予想して皆様に報告していた条件、保証金の30万円、通信費の8~10万円等が大きく差が出てきたため、採算点の大きな変化で応募が減ったことは仕方のないことと思っております。しかし、このような条件の変化にもかかわらず1回目の締めで120件を上まわる、数字が出たことは、又、別の意味で、サッカーくじに期待をしてくださっている方もいらっしゃることに、この事業を推進してきた意味も感じております。

サッカーくじの「Q&A」

Q1 JSRは売上歩合を取るのですか？

A1 JSRとしては、売上歩合をとらない予定です。

Q2 どのような業種で販売されますか？

A2 予定では、スポーツ用品店、チケット販売所、ガソリンスタンド、駅売店、コーヒーショップ、携帯電話販売所、レンタルビデオショップ、写真DPEショップ、レストラン、家電店、たばこ店、カー用品店、宝くじ販売店、一部金融機関

Q3 コンビニエンスストアは販売所になりますか？

A3 当面、1、2年は販売所にならないと思われませんが、そのうちに販売所になると思われま

Q4 地域でのサッカーくじ販売所の件数の目安は？例えば、人口何人に対して1店舗というような基準はありますか？

A4 人の流れなども考慮して、繁華街、Jリーグホームタウン等が中心に決定されるとのことです。

全国で10,000箇所を予定しているようです。この数字は中学校の数12,000校に近い数字とみてください。

Q5 30万円の保証金は返金されますか？

A5 原則として契約満了時に、返金されます。

Q6 機器使用料（MMSの場合、18万円／年）はリース代と考えて良いですか？

A6 機器の所有権はJSAL（日本スポーツ振興くじ株式会社）にあり、レンタル料と解釈していただきたい。

Q7 サッカーくじの販売契約の期間はありますか？

A7 5年間で、初年度は2005年のシーズン終了までです。

Q8 例えば、2年販売して中途解約を希望する場合は契約期間の5年間分のレンタル料を払わなければならないか？

A8 翌1年分の機器使用料相当の違約金が発生します。

例えば、初年度10ヶ月で解約の場合は2年目のレンタル料も、また2年目の末で解約の場合は3年目のレンタル料を払わなければならない、とのこと。

Q9 通信費はどこへ払うのか？何の交信のためのものか？どうしてこんなに高いのか？

A9 通信費はデジタル回線（ISDN）の料金でNTTへ支払われるものです。

*デビットカードの決済データや、「サッカーくじ」の投票データ等を送ります。デジタルデータ通信回線の特殊な契約で基本料金が70,000円程／年かかるそうです。後は、使用頻度、通信デ

ータ量によります。

Q10 収益の分岐点は？

A10 これは、個々に計算して頂きたいのですが、初期費用の330,000円+店内配線工事費代などは考慮に入れないで、1年間の経費は機器のレンタル料180,000円、通信費90,000円として、さらに、物流費10,000円、合計280,000円。この280,000÷4.5%=6,222,222円の売上が必要。

これに初期投資の330,000円+ α を考えると、1000万円は売りたいし、収益を考えると、1,500万円売らなければならないということになると思います。

Q11 JSR傘下以外の販売所は現金でも販売するのですか？

A11 JSR傘下は、デビットのみの販売ですが、販売本部によって、異なるようです。

他の販売本部は現金及びデビットになるとのこと。

Q12 機器の大きさを教えてください。

A12 MMS（マルチメディアステーション）の大きさ

幅45cm×奥行き50cm×高さ1,300cm程度

附属品 MMP（プリンター・これはレジカウンター内に設置）の大きさ

幅35cm×奥行き37cm×高さ230cm程度

Q13 「サッカーくじ」の購入はどのようにして行いますか？

A13

①予想

Jリーグ13試合の勝ち負け引き分けを予想し、事前に入手したマークシートに予想を記入。

②来店

最寄りのJSR加盟店に来店。MMSの前に立つ。

③投票

事前にチェック済みのマークシートをMMSに挿入し読み込み、もしくは画面にタッチしてそのまま申し込む（投票する）。

④支払い

画面の指示に従い、デビットカードにて精算。

⑤「投票控え」

MMSから投票内容が印字されたレシート状の「投票控え」が出てきます。

⑥「投票券」受取り

レジカウンターにて、まず最初に年齢確認を行い。⑤の「投票控え」をMMP（プリンター）についているバーコードリーダーで読み取り、MMPからプリントアウトされた「投票券」を購入者に渡して手続き完了です。「投票券」には、購入されたくじの内容がプリントされております。

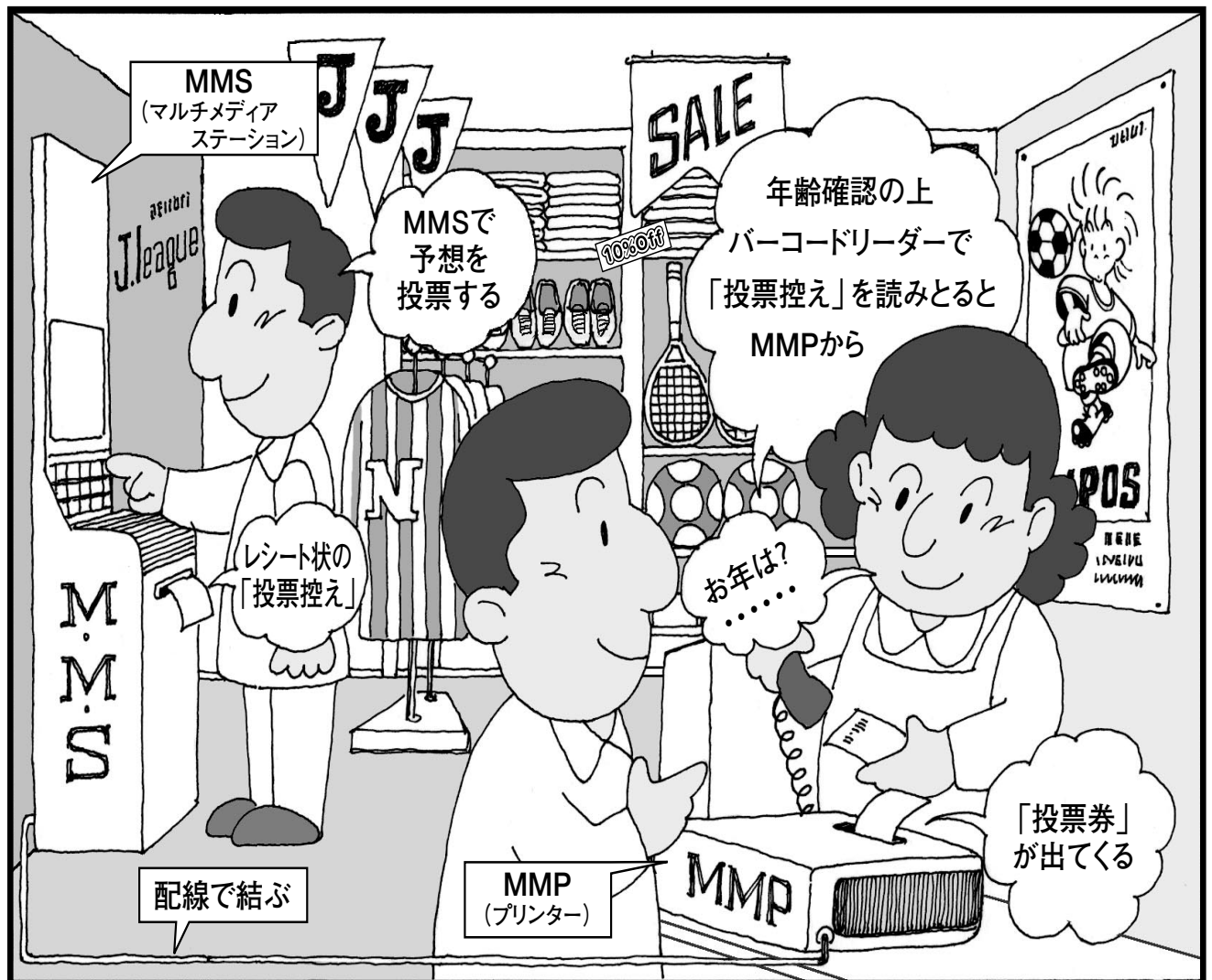
⑦「投票控え」を持っていても、30分以内にMMPのバーコードリーダーで読み取りをしなければ、自動的にキャンセルとなり、デビットカードの方も払い戻しとなります。

Q14 デビットカードのメリットはありますか？

A14 MMSでデビットカードで購入する場合、入会の案内があります。入会の料金は200円です。その会員証は、販売所のレジカウンターで手渡されます。購入者のデビットカードと一緒に使用され、初回、年齢チェックをすれば、2回目からは年齢チェック無しに購入でき、また、2等、3等に当選の時、自動的に購入者の通帳に振り込まれます。

全問正解で1等の場合は近くの「信用金庫」で受け取れるそうです。

(I) 販売所のイメージ図で、イメージして頂き、
(II) 投票券の①～⑥でくじを買うイメージをつかんで頂ければ幸いです。



サッカーくじ・投票用紙の見本

①

	ホームチーム ↓	ビジターチーム ↓	ホーム勝 ↓	ホーム負 ↓
1	G	* F	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
2	Z	* S	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
3	K	* L	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4	Q	* R	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5	W	* X	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
6	D	* O	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
7	C	* H	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
8	V	* U	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
9	M	* W	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
10	A	* B	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
11	E	* I	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
12	J	* N	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
13	P	* T	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>

1口×100円=100円

②

	ノーゲーム ↓			
1	G	* F	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
2	Z	* S	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
3	K	* L	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4	Q	* R	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5	W	* X	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
6	D	* O	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
7	C	* H	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
8	V	* U	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
9	M	* W	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
10	A	* B	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
11	E	* I	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
12	J	* N	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
13	P	* T	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>

2口×100円=200円

③

1	G	* F	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
2	Z	* S	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
3	K	* L	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4	Q	* R	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5	W	* X	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
6	D	* O	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
7	C	* H	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
8	V	* U	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
9	M	* W	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
10	A	* B	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
11	E	* I	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
12	J	* N	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
13	P	* T	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>

3口×100円=300円

④

1	G	* F	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
2	Z	* S	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
3	K	* L	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4	Q	* R	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5	W	* X	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
6	D	* O	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
7	C	* H	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
8	V	* U	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
9	M	* W	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
10	A	* B	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
11	E	* I	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
12	J	* N	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
13	P	* T	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>

2×2=4口
4口×100円=400円

⑤

1	G	* F	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
2	Z	* S	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
3	K	* L	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4	Q	* R	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5	W	* X	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
6	D	* O	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
7	C	* H	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
8	V	* U	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
9	M	* W	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
10	A	* B	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
11	E	* I	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
12	J	* N	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
13	P	* T	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>

3×2=6口
6口×100円=600円

⑥

1	G	* F	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
2	Z	* S	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
3	K	* L	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
4	Q	* R	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5	W	* X	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
6	D	* O	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
7	C	* H	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
8	V	* U	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
9	M	* W	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
10	A	* B	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
11	E	* I	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
12	J	* N	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
13	P	* T	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>

3×3×2×2×2=72口
9 4 8
72
72口×100円=7200円

アメリカ研修旅行報告

活性化委員長 上田善重

去る2月、あるショッピングセンターのミレニアム（2000）を記念して行われたアメリカ研修旅行に参加して感じたことを報告したいと思います。まずニューヨークに到着しての第一印象は、三年前に見たニューヨークと活気が違うということでした。好景気を繁栄して人の数が多く自然に活気がみなぎると云った感じで、soho界限でも有名なブランドショップが店舗を構え、昔のsohoのよさが少しずつ崩れて行く感じを抱きました。全体では繁栄しても栄枯盛衰はいつの世の中にもあるようにナイキタウンやワーナーブラザーズのようなブーム的に栄えたショップは人の出入りも少なくティファニー、オールドネイビー又ヨーロッパ系ブランドショップが繁盛していた。これらが繁盛している基はコンセプトがはっきり打ち出されていることと、ターゲットが明確であること、的を得た品揃え等徹底したサービスができているからだと思う。次にラスベガスとロスアンゼルスでの感じたことを述べたいと思います。ラスベガスでは皆様ご承知のとおりトバクの街からファミリーを対象にした楽しいエンターテイメントやショッピングが味わえる街に変貌しようとしています。現在ある物に加えて、多彩なショッピングモールやホテル、有名なテーマレストラン等が出店して、もう一回り大きな街に発展しそうです。ロスアンゼルスではIT革命の影響もありシリコンバレーを軸に好景気に恵まれて、郊外にリージョナルショッピングモールができる話を聞きましたが既存のSCやショッピングセンターもリニューアルを盛んに行っているようで競争の激しさを感じました。ところで私が研修したショッピングセンターの雰囲気と概要を説明したいと思います。



（1）主な視察商業施設について

①. THE MALL AT SHORT HILLS

2層で5つのキーテナントがあるショッピングモール

構造がカギ型になっており角に大衆的な百貨店であるMacy's、両はじにそれぞれ高級百貨店と中産層をターゲットとした百貨店を組み合わせて配している。（ニューヨーク系のSAKS FIFTH AVENUEとBLOOMINGDAL'Sの組み合わせと南部及び西部系NEIMAN MARCUSとNORDSTROMの組み合わせ）

アメリカが好景気ということもあるが、基本的に中産層以上をターゲットとしており、客層の年齢幅は広い。

ティファニー、フェンディー、ルイヴィトン、グッチといった日本でも人気の店が入っているほか、世界の名品とも云われるオーディオのBANG&OLUFSENやBOSS、万年筆のモンブランなどショールーム的な店が入っている。

②. JERSEY GARDENS（最大クラスのアウトレットモール）

2層8の字回誘導線の大型アウトレット

チェーン展開しているSPAのアウトレットを中心に百貨店などの最終処分のための店が一部含ま

れ、業種の幅も広い。商品内容は全体的にボリュームラインが多い。併設の施設としてシアターがオープンする予定があり、今後はただ安い物を買うという魅力だけでなく、一日遊べる施設として発展して行くと思われる。

㊦. IKEA (スウェーデンの大型インテリアショップ)

2層で入口が2階にあり、店内の導線が迷路のようになっていて1階の出口までかなり長い距離をお客様に歩かせるような構造になっている。(所々に近道ができるドアはある)

ナチュラルでモダンなスタイリングとエコロジ的なイメージを強く打ち出している。出口前のレジカウンターはベルトコンベアー方式になっており、会計後の梱包はセルフとなっている。(10台以上のレジがフル稼働しているが、客が多く20分以上待たされる)

㊧. THE FORUM SHOPS (ラスベガスのショッピングモール)

1層で1本の主導線の途中に4つの広場と中央から枝分かれした導線の構造。ホテル、カジノ、ディナーショー、と共にシーザーをテーマとして徹底的にエンターテイメントを意識している。高級品についてはカジノを挟んだ反対側にあるので、ここではボリュームからベターのランクの店舗が中心となっている。一番奥の噴水では定期的に人形ショーが行われ、そのつど周辺店舗の入り口の照明が消灯される。

㊨. BEBERLY CENTER (ロスアンジェルスショッピングセンター)

8層、1階の1部と6~8階が物販及びサービス、キーテナントはBLOOMINGDALE'S MACY'S

ターゲットはボリュームからベターをねらっているが1部モールに近い構成が見られた。フードコートは西海岸ということもあり、人種的バラエティーに対応している。

(2) アメリカ商業施設に見られた特徴

a. 明確な商業施設毎の位置づけが出来あがっている。

b. お客様の滞留時間を延ばす工夫がされている。

c. 店舗構成が品種分類でなく、テスト分類で構成しているうえにバラエティとなる店舗を差し込み、お客様を飽きさせない構成になっている。

d. 施設内環境への配慮がされておりお客様を疲れさせない。

e. VMDやVPが店の位置づけのサインとして重要になっている。

以上が特徴として感じた点であるが、今後発展するについて望まれることは、施設の大型化やライフスタイルやイメージの広がりを感じさせる多様性のあるテナントミックスが必要とされるであろう、またあらゆる世代の憩いの場としての整備された環境が重要視されるであろう。

緊急!! お知らせとお願い

デビットカード「C-R E X」の条件が改善されました。

* デビットの決済手数料は2.5%で、下限50円から上限350円のところ、**上限が250円**に下がりました。

そして、端末機の貸与料が50,000円であったところ、**28,000円**になり大幅に改善されました。

* 再度、皆さんに応募用紙を送りますので、再検討下さい。

* もう既に、お申し込み頂いた所属員の皆様はありがとうございました。「仮申込書」のあと、正式の「C-R E X 端末設置申込書」をお届け致します。正申込書を事務局へ返送願います。N T T から皆様のところへ、回線のことでお電話が掛かり、工事日の約束をさせて頂き、工事が終了すると端末機の設置にお伺いする段取りになっております。宜しくお願ひいたします。

FEDASの ペーター・シュルル氏会見記

国際・環境・広報委員会 委員長 小関和夫

去る2月23日に東京スポーツショーの取材で来日されたFEDAS（欧州小売連盟）の報道を担当しているペーター・シュルル氏と会見する事が出来た。今夏8月にISPOで開催予定の第5回世界会議の打ち合わせをし、最近の欧州及びドイツのスポーツ業界の状況について尋ねたので略記する。



(1) e-commerce

最近インターネットによる商取引が盛んになって来ているが、FEDASとしては直売ではなく、小売店を通してくれるようメーカーに協力をお願いしている。

インターネットによるビジネスではカタログからインボイスに至るまですべてなされ、もう紙の必要がなくなりつつある。そのため国際的な基準を作る必要を感じアディダスやインタースポーツにも働きかけてスタンダードな基準を作成したが、全ての店に通用するものとはならずFEDASではそれを修正して電子取引における欧州の商品コードを作成することが出来た。これにより顧客からのどんな要望、例えばどんな色、どんなサイズにも逐一对応することが出来るようになった。

(2) ナイキへの対応

ナイキは今もって欧州の共同仕入機構のインタ

ースポーツやスポーツ2000との話し合いがつかず取引は成立していない。アウトレット店のこともあって、VDS（ドイツ小売連盟）もインタースポーツも小売店に対してナイキとの取引を積極的にはしないよう勧めている。消費者がどうしても欲しいというアイテムのみを仕入れて販売するように、例えば一般のシューズの客にはナイキ以外のものを勧め、ナイキを希望する客にだけナイキを販売するようにと教育している。このような組合の抵抗によってここ2年ナイキは売上を35%落としています。

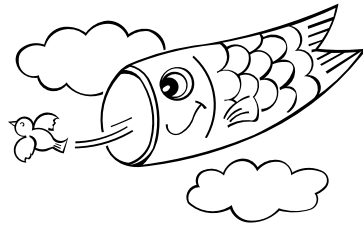
ナイキは昨年ベルリンにナイキタウンをオープンしました。しかしベルリンでのナイキのビジネスはあまり活発ではなく、最大のお客は旅行者であるとのことでした。

(3) ユーロ

欧州の統一通貨ユーロの採用は、欧州のビジネスにいろいろな問題を起こしている。ドイツでは価格の値下がりによって小売店は大きな損失を蒙っている。統一通貨のために、例えばギリシャでもスウェーデンでも同じプライスであり、更にインターネットで同じプライスであることを宣伝できるわけで、このことは小売店を大きく阻害している。しかも欧州では容易に他の国に店をオープンし易くなっている。フランスのデカスロンなどの大型店の進出があり、小売店は戦いを余儀なくされている。しかし私は、お互いに協力する方法があるはずだと思っている。何故なら、デカスロンも同じFEDASのメンバーであるから。

(4) インタースポーツ

インタースポーツは欧州における世界一の共同仕入機構であることはご存知の通りですが、最近問題が起きている。そのグループ店は、それぞ



れ独立した店なので、仕入は自由にできるわけであり、特にインターネットの時代を迎えてなおさらである。しかし、インタースポーツは特定のライセンス、ブランドを持っており、例えばマッキンリー、プロライン、オンライン等のオリジナルブランドは勿論インタースポーツから仕入れなければならないわけで、特に小規模店の場合は資金の面も含めてこの傾向が強い。しかし最近同じような共同仕入機構としての新しいライバルGolden Team Sports (GTS) が現れたのです。

(5) 社会体育

ドイツには88,000のスポーツクラブがあり、1,500万人の人がスポーツ関連の所(クラブ、コーチ、ショップ、フィットネススタジオ等々)で働いており、社会スポーツのインフラは断然進んでいると思う。

しかし少子化傾向は日本と同じであり、各スポーツクラブはいろんな魅力有る企画を立ててヤングを誘う努力をしている。練習に参加した人にカテゴリー別に出席回数に応じてゴールド、シルバーなどのサインをつける等々。しかしヤングはひとつのことに縛られることを嫌い、例えば最近ではテニスをしようとしてもパートナーを見つけることが難しいこともあるという。

日本のアマチュアスポーツ連盟がドイツのGerman Sports Board (ドイツスポーツ委員会)との協力を希望していることを知っている。

(6) 生涯スポーツ

米国は人口が日本の2倍なのに、老人介護費用が日本の半分くらいであると聞いているが、これはスポーツと関係があるのではないかとの辻本理事長の質問に対してシュルル氏は賛意を示し、ドイツでもスポーツによる健康作りには国を挙げて取り組んでいる。高齢になっても何らかのスポーツを継続することによって、たとえ病気をしても何年も病床に臥せるという傾向は確かに少なくなっていると思う。ドイツでは小売店が積極的に生涯スポーツ、社会スポーツに取り組んでいますが、このことはこれからのスポーツ小売店の進むべき方向性を示しているように思います。

編集後記

1. 全運小連の最後の定時総会をレポートしたが、長年の歴史にピリオドを打つことに一抹の寂寥を覚えると共にJSRという新しい革袋に、時代のニーズに応えられる新しい酒を注ぐべき責務も強く感じた次第。

2. 安部顧問には時期を得た明るい話題をご提供いただき有難うございました。

3. 新コラム“スポットライト”にご登場頂いた渡邊氏は、長年に亘り全運小連の常務理事としてもご活躍頂きましたが、いつも澁刺として、さわやか、人生かくあるべしとの思いがする方です。氏は米国の有名な詩人サミュエル・ウルマンの「青春」という詩、

「青春とは人生のある時期を言うのではなく
心の様相をいうのだ。

.....

人は信念と共に若く
疑惑と共に老いる。」

をすべて暗誦し、常に口ずさんでおられると聞く。まさに渡邊さんの生き方さながらのような感じがします。ご多用中にもかかわらず立派な記事を頂き感謝申し上げます。

4. 海外レポートに上田氏に研修旅行報告を頂きました。氏は日頃から、「これからの商売は、ただ物を売るだけではなく、感性を売るとの」が持論であり、POSレジの積極的な推進を啓蒙なされていることはご承知の通りです。この度の研修記もこうした氏の考えの延長として興味深く読ませて頂きました。

5. 今号は急遽サッカーくじの“Q & A”の記事が入り増ページになりました。辻本理事長のわかりやすい説明で皆様のご理解を得られるものと確信致します。

(KK)