

第 17 号

平成13年7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

〈2001年スローガン〉
ひろめようスポーツの意義 高めようJSRの活動 - 21世紀の明るい社会を目指して -

平成13年度POSレジ導入

実証実験の為の補助金申請採択される

報告者 JSR理事長 辻本 昌孝



【写真－1】左より、静岡・浜岡の志野さん、兵庫・姫路の讃岐さん、愛知・名古屋の大宮さん、
辻本さん、浅井さん、滋賀・大津の中山さん、三重・桑名の稲垣さん、青森・八戸の中村さん
埼玉・浦和の青柳さん

昨年は「POSレジ導入のための調査研究」の
為全国中央会から補助金を頂き、JSRの所属員
の皆様にPOSレジに関するアンケート調査を行
い、それにもとづいて各地から15名の委員の方に
参加を頂き、POSレジ委員会を構成させていた
だきました。その結果が、所属員各位、卸・メー
カー各位に送らせて頂いた（平成12年度中小企業
活路開拓調査・実現化事業「POSシステム導入
による小売店活性化に対する環境整備・研究事
業」報告書）であります。

本年度はさらに一歩進め、ソフト開発に対する
要望を取りまとめ、POSレジ導入し、実証実験
までを行う補助金申請をし、この度採択された旨、
連絡が入り、その説明会が7月2日13:30から17:00

迄東京・全国中央会・会議室にて行われました。

今後7月10日迄に正式に申請し、それが受理され
て正式スタートですが、今年度の委員会には昨年度
の委員会メンバーを中心に8社、9店舗で実証実験を
行うべく希望を取りまとめ、準備をしております。



【写真－2】事業推進に大変ご協力頂いている右よ
り「S研」の森井顧問、竹村会長、小牧氏、宇治田氏



【写真－３】左より上田ＩＴ委員長、
コンサルタントの戸塚先生、辻本理事長



【写真－４】ソフト開発についてご協力を頂く「プラネット」社の川
上部長（右より３人目）、宮本課長（左端）とTECの柿木課長（右端）

《今年の事業予定》

この補助金事業は、前回の事業の成果を踏まえて、本委員会３回と、ワーキンググループによる委員会５回により、小売店からの要望を、ソフト開発の担当者に伝え、Ｓ研の方々にサポートを頂きながら、ＪＳＲとしてのＰＯＳレジのソフトを完成させ、そのソフトを活用して、１０月から１２月まで実証実験し、その運用の中から改善すべき事例を抽出して、ＪＳＲのＰＯＳレジソフトを完成させる予定であります。

その間、８月２２日、２３日の２日間で大阪と東京で実証実験を行う小売店の取引のある問屋さん、メーカーさんを集って頂き、その各小売店取扱商品の商品マスターコードの提供の仕方について説明、要望をさせて頂く予定です。

このような作業も、ＰＯＳレジを普及するための環境整備作業として、組合の重要な作業の一つであります。

このように一連の作業を行い、その作業をまとめ、冊子に仕上げることにより、補助金事業は終わりということとなります。このような補助金事業は、会計年度が４月１日から始まり、３月３１日迄にすべて完了しなければならず、大変忙しいものであります。

しかし、ＰＯＳレジの実証実験は１１月から１２月で終わり、全国中央会からの補助金事業の区切りは３月３１日で終わりますが、私たちのＰＯＳを使っの商売はこのまま、エンドレスで続きます。

《実験後の標準版料金》

この事業が終了して、店頭売りのＰＯＳシステムと外商のための素晴らしいパッケージソフトが完成してＪＳＲの所属員の皆様に販売させて頂く場合はどのようなかを、概要を報告させて頂きます。

標準版ＰＯＳシステム

*ハードウェア構成

①ＰＯＳレジ	１台
②Ｂ／Ｏ業務用パソコン	１台
③レーザープリンター	１台
④タグプリンター	１台

*ソフトウェア

①パッケージソフト	１式
②インストレーション	１店舗

<月次料金>

リース料金（６年リース／１．６０％）

ソフトメンテナンス契約含む

月次料金合計 約５５，０００円

<年次料金>

ハードメンテナンス料金（タグプリンター）

ハードメンテナンス（ＰＯＳ）

年次料金合計 約１３０，０００円

以上の価格は今の時点での予定価格であり、変動することもあるともご理解頂き、その成果にご期待頂きたく存じます。



ショウバイ考 1

JSR顧問

安部 純平

商売は牛の涎

長いこと商売に携わってきましたが、商売とは何かと聞かれると、それがさて、すぐ答えがでてこないものであります。

若い頃、水野利八翁から、「商売は牛の涎や」と教えられたことがあります。

そのことを思い出すと、いつも悔やまれるのですが、すかさず「その心は」と、ひと押し突込むべきでしたが、それをせずじまい。だから利八翁の真意は、推量するほかありません。

商売は「飽きない、だと教える人が随分おられます。牛は一度のみ込んだ食物を、口に反して、一日中飽きもしないで嚙んでいますし、年中涎をたらしています。だから商売とは、牛の涎のように飽かずに励むことだとの意でしょうか。

また牛の涎は細く長く糸をひいております。だから商売は涎のごとく気長く、ゆめゆめ、一発大穴というような太く短くではなく、細く長く、努力を続けることが大切だと教えてくれているのでしょうか。

利八翁から、この言葉がでたのは、若い時に、営業所を主要な地点に置いて、拡販の拠点にしたいと考え、営業所戦略を立案、いろいろありましたが決裁が下りて、一号営業所を試験的につくろうと候補地をいろいろ探して報告をするのですが、若僧の目と経験豊富な大ベテランの目では、洞察力が全く違いますので、OKが出ません。

若気の至りで、利八翁に「そんなアラばかり探されたら、営業所などできません」といつてしまったのです。未熟な自分の観察眼を棚にあげて、全く汗顔の至りであります。

そのとき、すかさず「安部君、商売は牛の涎や」と出たのです。

この辺のいきさつから推量すれば、商売は焦ってはいかん、気短かはいかん。一つことを何度も

何度も、いろいろな角度から検討して、牛の涎のように気長く飽きずに続けることが大切だと教えて頂いたのでしょうか。

読者のなかで、それはこんな意味だろうとご意見があれば、お教え頂きたいものです。

商売は笑売

「笑う門には福きたる」という文章を、このレポートの十二号で皆様に読んで頂きました。

商売の神様、松下幸之助翁は、「笑えば、儲かりま」という言葉を遺してられることも報告しました。

また科学的にも笑いが多くの人に心地よい印象を与えるという根拠があることを添えました。

お読み頂いたあと、皆さんのお店では、びっくりするほど笑いが増えたと思いますが、いかがでしょうか。“そういえば、わが店には笑いが少ないぞ”と思われる方は、騙されたと思って、一日笑顔を振りまいて下さい。必ず“ああ今日は、良い一日だった”と心から思われることでしょう。

さて、幸之助翁には『商売戦術三十ヶ条』という教えがあります。

どんなことが書かれているのか二、三紹介しますと、

第二条、お客様をじろじろ見るべからず。うるさく、つきまとうべからず。

第六条、売る前のお世辞より、売った後の奉仕、これこそ永久の客をつくる。

そして第十八条に、こんな教えがあります。

紙一枚でも、景品はお客様を喜ばせるものだ。つけてあげるものがないときは、笑顔を景品とせよ。

心からの感謝のこもった笑顔は、百千のサービスに優ると思います。

商売とは、笑いを売ることだと思います。

日本スポーツ用品協同組合連合会 第Ⅱ期（第7回）理事会・議事録

日 時：平成13年4月17日（火）

委員会：11：00～12：00

理事会：12：40～16：00

場 所：東京スポーツ会館 4階会議室

司 会：渡邊専務理事

1. 開 会

2. 理事長挨拶

totoやPOS委員会の現状報告を簡単に述べた。

3. 出席者の確認と配布資料の確認

出席者：辻本理事長・谷副理事長・小関副理事長・
上田副理事長・渡邊専務理事・小島理事・
町田理事・高野理事・竹原理事・門田理事・
岩満理事安部顧問以上12名出席

（欠席者：石井副理事長・服部理事・野中理事）

4. 前回議事録の署名と議事録作成理事として渡 邊専務理事を指名。

5. 審議事項

第一号議案 POS実証実験助成金申請の件

全国理事長会議では色々な意見が出たが、JSR
として、業界として将来を見据え、POS推進は取
り組まなければならない事業であるという観点か
ら、POS実証実験に400万円JSRが負担することで
全員賛成の可決した。

第二号議案 totoコンテンツ関連契約の件

toto販売に関しては販売本部として事務料を過
小評価していたことと、組合事業であるので4.5%、
5%と少ない販売店の収入から手数料を差し引く
ことはないという判断をしていたが、3月3日以降
実際に販売してみて予想より事務量が大きく、費用
がJSRに重い負担となる事が分った。これからは
じまる①宿泊②国内企画商品③観光券（含む予約
型）④航空券⑤ぴあチケット⑥旅行関連外物品等
の複合コンテンツの販売に対する販売店への戻し
金が①4.0、②4.0、③4.0、④1.9、⑤1.9、⑥12.0%
となっている料率を①3.0、②3.0、③3.0、④1.0、
⑤1.0、⑥10.0%にし、差をJSRの収入として費用
を賄いたいと提案し、JSRも収入がなければいけ

ないという観点から、手数料を取ることを全員異
議なしで可決した。

6. 報告事項

イ. 理事長報告

スポーツ用品公正取引協議会報告

ホンマゴルフの二重価格表示の件、e-ビジ
ネスにおいても、メーカーが消費者に直接販
売する時の二重価格表示に関して大変厳しい
排除命令という形で指導されたと辻本理事長
より報告された。

ロ. 事業委員会報告

ショッピングバッグについて（谷委員長）

4月15日現在で計266セットの注文しか集っ
ていない。全国理長会議で各都道府県で10セ
ット以上購入する旨承認されているので、未
購入の都道府県には再度呼びかけることにな
った。

ハ. 広報委員会報告

エコステッカーについて（小関委員長）

各都道府県やブロックの総会で推奨して配
布してもらいたいと要望。不足の場合は事務
局に在庫があるので連絡してほしい。

また、JSRレポート16号発行の報告もなさ
れた。

ニ. IT委員会報告

POSレジ実証実験について（上田委員長）

POSレジを少しでも多くの所属員に普及し
たいことを述べた。

ホ. 総務委員会報告

資料を参照し、スポーツ券運営委員会の報告
がされた。古い4～5年前に発行のスポーツ券の
使用が最近増加し、消化率がアップしている。

ヘ. 専務理事報告 業界関係スケジュール

資料を参照し、各委員よりスケジュールを
追加した。

7. 協議事項

A. 無償提供について

JSR辻本理事長より全スポ団連会長に、無
償提供の禁止を各団体に呼びかけてもらうよ
う要請することになった。

B. ファクトリーアウトレットについて

ファクトリーアウトレットは困るというだけでなく、ファクトリーアウトレットを良く調査して、二重価格表示や、新製品の販売はないかなど、調査して、それが小売店とメーカーの契約に違背していないか、商慣行からみてあまり身勝手な売り方になってないかを知ることが大事である。それでない対策はたてられない。

8. 顧問総評 安部 純平 顧問

totoの件やファクトリーアウトレットの件など想像でなく、良く調査して事実に基づいての議論が大切である。

9. 次回理事会の開催日及び場所の決定

平成13年6月18日(月)

東京スポーツ会館4階会議室

日本スポーツ用品協同組合連合会 第Ⅱ期(第8回)理事会・議事録

日 時:平成13年6月18日(月)

委員会:11:00~12:00

理事会:12:40~16:00

場 所:東京スポーツ会館4階会議室

司 会:渡邊専務理事

出席者:辻本理事長・小関副理事長・石井副理事長・上田副理事長・渡邊専務理事・町田理事・高野理事・服部理事・竹原理事・門田理事・岩満理事・安部顧問

報告事項

イ. 理事長報告

スポ産団連の見本市委員会の開催(5/10東京)、JSR中部ブロックの総会(6/4石川県・金沢)、JSR北海道、東北ブロックの総会(6/12福島県・福島)、スポ産団連の総会(6/15・東京)、日本スポーツ券の総会(6/15東京)、全スポ団連総会(6/15東京)、スポーツ公取協(6/15東京)等に参加

ロ. 事業委員会報告(門田理事)

前回理事会に出たショッピングバッグの件、各都道府県での購入が進んでいないので、

各理事から未購入の都道府県の理事長に連絡し、購入要請をして頂きたいと要望。

ハ. 広報委員会報告(小関委員長)

第17号JSRレポートの発行予定は7月20日です。原稿提出は6月末日までに宜しくと要請。

アイドリングストップの意味は私たちの子孫が地球温暖化で、スポーツなど出来ない環境にならないように願っての運動である旨説明。ステッカーの希望は事務局まで連絡下さいと報告。

ニ. IT委員会報告(上田委員長)

POSレジ実証実験に向け補助金申請の状況説明を行った。

ホ. 総務委員会報告(石井委員長)

スポーツ券について、中野常務に理事会に来て頂き、スポーツ券の状況を説明して頂いた。

ヘ. 専務理事報告(渡邊専務理事)

業界関係スケジュールの報告

協議事項

A. JSR第2回全国大会について

9/18(火)第4回全国理事長会議

9/19(水)総会 審議の部

討議の部

式典の部

研修の部

研修の部ではJリーグの川淵チエーマンを予定とのこと。

B. toto問題点について

C. 野中理事の後任について

次回理事会の開催日及び場所の決定

平成13年7月17日(火)

東京スポーツ会館4階会議室

2001年全国大会 in 広島

平成13年9月18日(火)~20日(木)

第二回定時総会

●多数の皆様のご参加をお待ちしております。

事業委員会



委員長 谷 久 人

夏はスポーツが最も盛んに行われるシーズンであり、スポーツに関わる大会も最も多く開催されます。

J S E Cに関わる大会を紹介させていただきます。

2001年新世紀みやぎ国体

「いいね！その汗、その笑顔」

*夏期大会

平成13年9月8日（土）～9月11日（火）

水泳、ボーリング、カヌー、ゴルフ等6種目

*秋季大会

平成13年10月13日（土）～10月18日（火）

陸上、サッカー、テニス、バレーボール等38種目
宮城県の県木「ケヤキ」をモチーフにした親しみやすい「ケヤッキー」のマスコットで開催されます。

テントの確保、設置場所、販売員の割り当てなど
売上目標達成に向け準備が進められています。

KUMAMOTO2001ひのくに新世紀総体

「このとき君が輝き風になる」

平成13年8月1日（水）～8月20日（月）

陸上、水泳、サッカー等28競技に選手、監督初め、地元高校生も1人1役を掲げ全力を上げて準備を進めております。

メイン会場は県民運動公園で開催されますが、警備の都合上売店テントの設置場所の決定の件で苦勞されております。

平成13年度全国中学校体育大会

平成13年8月17日（金）～8月25日（土）

陸上競技など16種目が中国地区5県（広島、山口、岡山、鳥取、島根）で開催。

各県組合とJ S E Cの打合せも終わり、販売活動の準備が進んでいます。

2002年よさこい高知国体 リハーサル大会

平成13年5月25日（金）の軟式野球を初めに、順次開催される競技会で勉強し、本大会成功に向け頑張っておられます。

総務委員会



委員長 石井 憲 孝

去る6月15日この業界に3つの総会がございました。始めに鬼塚会長に依る日本スポーツ券株式会社第10回定時総会がございまして、平成12年4月1日より平成13年3月31日迄の営業報告及び決算報告がなされ、現在不況の折非常に頑張りをまして発券枚数63万余前年比10%プラスになりました。その要因は大口受注先と加盟店の店頭販売に依るものです。一方換金・支払額は5億円余前期より0.5%減となりました。加盟店は3765店前期より334店増となりました。10周年を迎えるにあたりホームページの開設や広告の実施もあり、発券専門業としての特殊性があり特別利益の実態並びに本引換券債務総額及び経費の費用対効果を十分に掌握した上で健全な財務体質を目指して一層の努力をしてまいり所存であります。

次に全国スポーツ用品商工団体連合会の第34回総会に当り、西田会長より5団体まとめて自由公正な立場で説明がなされ、大型店による小さな小売店が被ったチラシ爆弾は悪の根源は安売乱売店にあるのではないかと思います。業界のコミュニケーション、コンセンサスとして休日3連休の実施がある反面、一方スポーツクラブの発生、地域社会との同意、PPK運動、高齢化社会によるタテ割のスポーツよりヨコ割のスポーツも必要ではないかと思います。業界発展の為にS研メーカー、卸、POSレジ等一体となって頑張りたいと存じます。

最後にスポーツ用品公正取引協議会第14回通常総会があり小池会長より価格競争の激化、二重価格の減少があげられました。事例30件が20件になりました。公取真中規約係長より、21世紀の経済構造についてどの業界も経済状況の悪化があげられています。表示の適正化を目指すと同時に消費者にも自己責任を負うこともあり得ます。昨年6月インターネットで二重価格があり、それを取り締まりました。ファクトリーアウトレットの二重価格を問題として取り上げる様検討される事になりました。消費者の環境にやさしい事を重んじる事になりました。

広報委員会



委員長 小関和夫

(1) 「工賃価格表」は「独禁法に低触する恐れあり」

リポート16号のブロック紹介欄で、福島県の組合が工賃価格表を出している旨紹介したところ、組合員からご親切にこれは公取違反ではないかとのご指摘を頂きました。早速辻本理事長より公正取引委員会に質問して頂きました。回答は、「組合名で作成し、店頭に掲示、実行することは独禁法に抵触する恐れあり」とのことでした。東北6県のうち3県の組合で実施しており、全国的にもまだ多くの組合で実施しているようなので、これを契機に取りやめて下さるよう、理事長から通達がありました。

このたびご指摘を頂きました方にこの欄を借りて感謝申し上げます。

(2) アイドリング・ストップ

リポート16号に同封してステッカーを配布いたしましたので、是非趣旨をご理解いただき、キャンペーンにご協力下さるようお願い致します。

なお各県の理事長にも別途送付し、総会等の集会時に各自の車に貼付して下されたく啓蒙をお願いしました。

(3) 京都議定書

地球温暖化防止のために、CO₂削減に付いて1997年の京都会議で審議され、1990年を基準として、日本が6%、米国が7%、EUが8%の削減目標が決定された“京都議定書”の批准をめぐり、米国の反対で世界的な問題となり連日マスコミで報道されています。

米国政府が、当面する経済を優先してこの問題に対処している姿が、次元は少し違うものの、日本が戦後の復興の為に、がむしゃらに経済優先で取り組み、少しも環境問題を顧みる余裕がなく、結果として数々の公害問題を引き起こしたことを思い出し、悲しい気持ちになってしまいます。

ともあれ、私共JSRのメンバーは、同じ地球人として、誇りを持ち自発能動でアイドリング・ストップ運動に取り組んで参ろうではありませんか。

IT委員会



委員長 上田善重

小泉総理もアメリカを始め主要な国を訪問し帰国されました。経済問題にかかわる構造改革には各国も関心があり支援も惜しまないようであります。右肩上がりの時代には通用したことが、全く逆現象を起こしたり、日本の中で競争している時代は日本のルールでまかり通った事も全く通用しない時代になったのであります。グローバル・スタンダードつまり世界のルールと合理性を取り入れないと先進国の競争に勝てないことが分かって来たのであります。そのことは攻めの態勢であり、積極的に革新、創造して行くことを意味するものであります。我々の業界でもITを活用して全体の最適化を図ることにより、コストの削減やリードタイムの短縮などを実現する、ビジネス・プロセス・リエンジニアリングを提言しましたが、もう一度原点に返り、財務関係をきちんと整理し、バランスシートを明確に何年後には自己資本比率を35%～50%にするという計画を持つべきであります。そのためには利益が上がらなければただの空想に過ぎません。どうしたら利益の出る商売ができるのか、それぞれの条件によって違いますが、売上に対して粗利益が充分に取れているか（35%以上が理想）次に営業経費を引いた営業利益（10%以上）その次に金利や関節経費を差引いた経常利益（7%～5%が普通の企業）最後に税金や配当を差引いた純利益が出せる企業で当たり前なのであります。もう一つ大切なことは商品の回転率なのであります。一般的には一年間で（6～8回転）が普通の企業の数字です。企業の利益を確かめるための係数がありますが、交差比率と言います。粗利益×回転率＝200以上の数値でないとだめだと言われています。少なくとも商売をして行くためにはこれくらいの数字は頭の中に入れておいてほしいものです。小売業には営業管理や単品管理をするPOSシステムが必要欠かせられない情報武装である事は間違いありません。業界の整備を進め、使いやすくすることが私たちの使命であると思っております。皆様方のご理解を願う次第です。

九州ブロック



J S R 九州ブロック協議会事務局

笹 渕 信 嘉

福岡県スポーツ用品小売商協同組合連合会理事長
福岡市博多区 (株) アスカ 代表取締役

(1) 九州ブロック役員構成は下記の通りです。

会 長	石田 輝義 (長崎県)
副会長	浦田 良輔 (熊本県)
副会長 事務局	笹渕 信嘉 (福岡県)
理 事 会 計	丸山 修 (鹿児島県)
監 査	岩満 一臣 (宮崎県)
理 事	恒吉 憲一 (鹿児島県)
理 事	吉川 直治 (佐賀県)
理 事	山本 一彦 (大分県)
理 事	武宮 兼敏 (福岡県)
理 事	沢村 穎剛 (福岡県)
理 事	江崎 仁悟 (福岡県)
理 事	花田 晴年 (佐賀県)
理 事	古瀬 孝 (長崎県)
理 事	林 進 (熊本県)
理 事	堀之内英介 (宮崎県)
理 事	相良 功 (大分県)
理 事	谷 久人 (福岡県)

九州ブロック役員会開催につきましては、平成9年位迄は、活発に、又定期的に開催されていましたが、ここ3～4年、開催回数も年3～4回と減少しています。これは組合員数減少と比例している傾向であることは否めず、組合員減少の歯止めと、組合員増強について、九州ブロックを挙げて、取り組んでいるところです。

(2) 九州ブロック総会について。

年1回開催、時計廻りで、福岡県、佐賀県、長崎県、熊本県、鹿児島県、宮崎県、大分県、但し8年前、一度沖縄県で開催致しました。開催内容の変更につきましては、過去は総会、三層協議会、

三層懇親会で実施致しておりましたが、4年前の福岡大会から、総会、二層懇談会、三層協議会、(セレモニー)三層懇親会と改めました。二層懇談会に変更致したのは、前回のブロック紹介で石田会長が発言致しております様に、我々は問屋と商売しているという事と、三層では本音で話し合えないのではないか、という事です。

(3) 組合員の増強計画と経過。

先に記述致しました様に、ブロック全体の問題として、組合員増強を図る為、卸の皆様方の協力も頂き、第一段階の卸からの働きかけは順調に推移し、現在、各県組合が未加入店に対する働きかけを実施しているところですが、いくつかの問題点があります。紙面では発表を控えますが、賦課金は24,000円～36,000円迄と、大きな差はありませんが、出資金は、10,000円～100,000円迄、入会金は0～300,000円迄と差異が大きく、特に、入会金と出資金の額の大きな組合では加入の大きな障害になっている事が悩みの種であります。

(4) ソフトバレーボール大会開催について。

開催日時 平成13年10月16日 (火)

9:00～17:00

開催場所 福岡市博多区東平尾公園2丁目1-4

アクション福岡 メインアリーナ全面

標記ソフトバレーボール大会を福岡県バレーボール協会の後援も頂き、32チームによる大会開催にて実施致します。福岡県を除く、各県組合から、各3チーム、福岡県14チームにて、チーム総数も確定致しております。

最後に私事です、九州ブロック事務局を引き受けて17年になります。3～4年前迄は、全国どこにも負けない組合の加盟率、総会の参加店数、活発な組合活動、併し数年元気さにかげりを感じています。沖縄県組合の再加盟、ソフトバレーボール大会の開催成功、そして鹿児島県での九州ブロック大会の成果へとつながり、スポーツ組合王国、九州ブロック復活を祈念しているところです。



有岡 実

元佐賀県運動具商協同組合理事長
(有)有岡運動用品店代表取締役社長

(1) 老舗アリオカスポーツ

大正8年に父上が創業、氏が二代目で、ご子息が後継者として頑張っておられる。父上が55年前に逝去され、氏が大学を卒業して店を継がれるまでの12年間、母上が会社を守られたとのことである。

18年前に現在の250坪の店舗を新築して営業されておられる、佐賀市の中心商店街呉服元町の老舗である。

(2) シニアサロン「ポレポレ」

広い2階の店の一郭に上記の看板の立つ10畳敷きに9台のパソコンを置かれたコーナーがある。「ポレポレ」：スワヒリ語でのんびりやろうの意)これは、氏が4月以来シニアクラスの方々の為に無料で解放しているもの。ここには老人たちが交流の場として、またパソコンも学べるサロンとして賑わいを見せており、インターネットは使い放題。氏も今ではパソコンのコーチ役を引き受けたり、ご自身もeメールでの交信をエンジョイなされておられる。

(3) 車椅子バスケット大会

佐賀市では身障者の為に上記の大会を実施しており、全国大会も毎年開催している。氏の奥様が大会の一員としてお世話をしておられ、氏もメーカーに協賛を依頼する等の側面からの援助を惜しまない。

「ポレポレ」サロンといい、この大会への援助といいご夫妻の積極的なボランティア活動の実践は、とにかく世知辛い話題の多い我が業界に於いて、暗夜に一灯を見る思いが致しました。

佐賀には昔から、学問の奨励と質実剛健の伝統があり、今でもその気風が受け継がれているとのこと。氏ご夫妻はまさにその典型と申せましょう。

(4) 組合活動

氏の理事長時代にはトポス等のディスカウンタ

ー出現が問題であったが、通常の組合業務についてはできるだけ仕事の分担をはかり、県組合の難しい問題については、九州ブロックの問題として対応なされた。“九州は一つ”という現在の基盤を作られたのが氏の最大の功績といわれる。氏は「見る人によってその評価は違うもの。すべての人に理解して欲しいとは思っていない」とおっしゃる。

(5) その他の活動

30歳代早々からロータリークラブ及び商工会議所の常議員として活躍されていたが、62歳の時に病気をしたのを契機に退任された。氏は長年の業界外の人々との付き合いが大変有意義であったと述懐されていた。

氏はこれまでに数々の表彰を受けられたが、社長室には一枚の賞状も飾らず、人目につかない所にしまっており、氏の奥床しい人柄が偲ばれました。

(6) 士魂商才

氏は社長室にかけてある「士魂商才」(遺芳書)の額を父上の形見として愛蔵されている。氏は物心ついたときから床の間のこの書を見て育ったといい、これこそ葉隠れの真髄で「武士は食わねど高楊枝」「武士道とは死ぬことと見つけたり」の精神を尊び「死ぬ気でやれば何でも出来る」が氏の信条である。

(7) 気配りの人

氏は5年前に心筋梗塞で倒れ危うく一命を取り留めたという。ゴルフコースを回っている時に急に激しい胸の痛みで襲われ、本来だと直ぐに病院に駆け込むべきなのに、グリーンで仲間の終了を待っていたという。このエピソードは同道してくれたT氏が忘れ難い思い出として話してくれたもので、メンバーに迷惑を掛けたくないという氏の優しい気配りの一コマという。

入院中に心臓が一度止まったこともあり、「一度あの世を見てきた」と、明るく笑顔で話された。しかし氏は至って若々しく、時々趣味のゴルフに汗を流されるとのこと。大きな笑い声と柔和な眼差しが大変印象的でした。(K.K)

妄言多謝

訪問が待ち遠しい営業マン



広報委員会 副委員長

竹原和彦

卸の営業担当の人は、以前、発注の商品をかかえながら、配達も兼ねて、何度も来店していた。今は、受発注も機械化されて、配達も総て、運送便となってしまう、集金業務もなくなって、それぞれの営業の人は、営業だけに、専念出来る様になって、仕事が非常に、スムーズになり、やり易くなったものと思いこんでいた。そこで当然、従来より良い対応になるのではないかと、期待したのは、私だけであったのだろうか…。

しかし、彼らは、かえって昔よりも、忙しくなっているのではないだろうか…。

そして、何故か、時間の余裕も、気持の余裕も、なくしてはいないだろうか…。

我々の知らない仕事に余りにも追われていて、時たまの来店の時にも、疲れてしまっていて、元気がないし、言葉も足りない…。

提案もなければ、もちろん、見本もない…。

その上、店の中も見えていないし…という具合に、今、「何んで」と思う事は、いくらかもある、

そんな中、先程の福井県の組合の総会の際我々に、一番身近で欠かす事の出来ない存在である、**福井県担当のメーカー卸の若い営業の方達**を呼んで、**意見の交換会**を行う事が出来た。最近の厳しい状況の中で、注文をとって、成績を上げる事は、大切な事であるがそれ以上に、小売店とコミュニケーションを深めて、その店の状況や考えている事を、理解しながら、それぞれの店に合った**正しい販売促進**を考える事こそ、どの小売店も、今一番望んでいる事ではないだろうか…

限られた訪問時間を有効に生かす事によって、共になくてはならない存在となる様に、これからも御互に尊重し合いたいものである、

そして「注文をしてあげたい人」「訪問が待ち遠しい人」「ついつい電話を、かけたくなる様な人」の出現を願っているのである。

我々小売店は「目的をもった営業活動」「個性ある販売姿勢」「予習・復習の出来た対応の仕方」等を期待しているが、この事は彼らに望む前に

我々自身が、まず、営業で心がけねばならない事でもある。

さて、先日の意見の交換会とアンケートの結果を見る時、**的を得た意見が多かった**ので主なものを紹介してみたい…。

《組合員から見た理想の営業マン像》

(1)あらゆる面の**情報提供者**で、ゴルフで言うなら良いキャディの様に、**的を得たアドバイス**もしてくれる人、(2)取引店の**規模に合わせた対応**を考え、小売店と共に大型店や、異業種に対しても、**チャレンジ精神**で対決を心がける位の意欲的で**元気な営業マン**、(3)口の堅いセールスマン、(4)店に対する**適確な情報提供者**、(5)例えば条件の良いセットを**自分の判断**で、それぞれの店にあわせて再分割して、その店に合った提案の出来る人…

《メーカー・卸から見た望ましい小売店像》

(1)総てにおいて“**活気**”が大切、商品の活気、店主や店員の活気…無駄でも**店主が先頭に立って**学校や役所等を**営業し続ける姿勢**…”

(2)不景気な状況の中、無意識の内に消極的になったり、元気が無かったりしている小売店が多いが**客を元気にさせる**そして気分良くさせる、又スポーツを感じさせる事が出来る小売店

(3)仕入れに対する厳しさをもち、常に**在庫を管理**して、**売掛を少なくし**、**社員教育を徹底**した店

(4)売れ筋を切らさず、**確実にフォロー**してゆく**店頭展開型の店づくり**と、**販売種目を明確**にしてその分野では絶対に負けないという態勢での**外商中心型の店づくり**、

《メーカー・卸から見て気になる事、感じる事》

(1)何年ぶりかの訪問でも、全く同じレイアウトで商品展览展示していること、(2)「大型店には勝てない」と勝負する前からあきらめてしまっている姿、(3)大型店の進出の中、**危機感が少ない**のではないかと、(4)**競争意識の低下**を感じる、(5)店にとって**本当に必要な品**は何かを考えてそろえる、そして**販売力をつける**様に心がけて欲しい。

(6)大型店の進出の中、**店の方針や、強化種目の明確化**が出来ていない、又**商品知識の習得**や**社員教育**も、望ましい。

我々は、**ユーザー**に対して、もっと満足感を与え、今の時代に合った「必要とされる」小売店になる様、心がけねばならない。

又、メーカーや卸にあっても、小売店にとってこれからも、尊重され“**必要とされる存在**”であって欲しい、御互に指摘し合って高め合って行きたいものである。

飛驒スポーツのト・トへの挑戦

広報委員会 副委員長 竹原 和彦

山々に囲まれて、緑が一ぱいの町なのに「どうして緑の芝生がないんだろう」という事を思いつづけてきた人が居た。岐阜県の飛驒スポーツの谷辺社長である。近年緑の鮮やかなサッカー場が出来てきて、この古川町はサッカーの町として一躍有名になりようやく谷辺社長の夢がかなえられてきた。岐阜県の高山市より30分…富山市よりは1時間余りというこの町は人口16,000人位の山あいの町である。今年スタートしたトトの全国の売上げランクに於いて、常に上位を占めているのがこのサッカーの町古川町の飛驒スポーツである。大都市の店が上位を独占する中で、どうしてこの町のこの店が、この位置にあるのだろうかという疑問が以前からあった。

J S Rの会合の席で辻本理事長は、何度か東北や四国・山陰の店とこの飛驒スポーツの例を出して、「いろんなハンディある中で、これらの店なりの特別な努力をされての結果であり、こうした姿勢が逆境の中で、バネとなって、成績を上げて居られるが、それらも、皆さんに伝えて、学んでゆきたい」という様な事を言われてきた。

古川町に入ると大きなサッカーの看板が目につく。いよいよ、一年後にせまったワールドカップの大会に於いて、この町は、ルーマニアチームの誘致をめざして、名のりをあげて運動を続けてきた。今、その先頭に立って、盛んに旗を振り、活動をしているのが飛驒スポーツの谷辺社長である。

誘致研究委員会の交流部部长として、二度ルーマニアを訪問しているが、この方のサッカーでの人脈は、大変なもので、これも、永年の努力の積み重ねかも知れない。スポーツは万能でサッカーは、高校より始めたそうだがそれから現在までずっとサッカーひとすじに熱中されてきた。昭和49年、飛驒スポーツを開業されて、その頃より小学校のサッカーチームの監督を続けられてきた。その間全国大会に3度出場という結果も出された。

「ファミコンに勝つスポーツを考えよう…」という

友人の言葉を、いつも頭に「厳しくてもスポーツを楽しむ」という事を念頭にされてきた。さて、町の中央通りの中心にあるこの店に入ると、広い店内は、ゆったりしていて、右側がサッカーコーナーとなっていて中央が、スポーツウェアやラケットスポーツ等その他のスポーツになっている。そして左側は、カウンターとトトの売り場で整然としていた。その奥は、作業室となっていて、かなり広いスペースにスキーのチューナップ、マーク加工等が出来る様になっている、所せましと積み上げている私共の店と比較して何んとも感じが違い「これは良い仕事出来るだろうナ…」と羨しく思われてならなかった。こうした余裕を感じさせるのも、谷辺社長と奥様の人間性かも知れないが、「夢をもつ」そして「何事も遊び感覚で…」というこの方の姿勢が、今回のトトの販売申請につなかった様である。当初辻本理事長より「やめた方が良くないで？」といわれたんですヨと笑って言われたが、サッカーに対する気持は、商売とは又別で採算を度外視して自分の「サッカーへの夢」を表現したのではないだろうか…。

よく辻本理事長は「一歩前を行く事を心がけよう」と言われるが、この方は、この得意のサッカーでは、迷う事なく二歩も三歩も先を行っているのではないだろうか…。

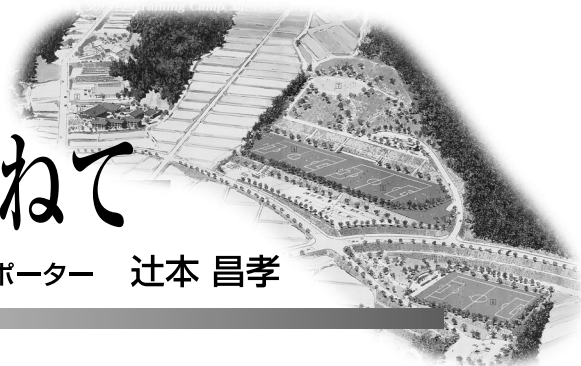
更に谷辺社長は、トトの券を親子で相談しながら買う姿を見ていると、ほほえましく「トトを買う人に決して非行はない」とまで、言いきられる。県議や町長を始め町の力強い人脈に恵まれながら町おこしの会にも加わってスポーツ振興に努力されているのも、総て、このサッカーへの熱意が基本となっている。

総合型地域スポーツへの移行の段階にあってトトの販売に於けるこの様な好成績や、明るい店づくり、そしてスポーツ医学等も勉強しながら、名実共に立派な指導者をめざしたいとする谷辺社長の姿勢は決してこの方の言われる「遊び感覚」だけではないという事を痛感しながら店を後にした。

totoの売上好成績の裏にあったもの

飛驒スポーツさんを訪ねて

リポーター 辻本 昌孝



私は、高山へ行きました折、近くの古川の飛驒スポーツさんを訪ねました。前もっての連絡もしないで突然の訪問だったのですが、飛驒スポーツの谷辺社長は仕事のパートナーでもある奥様を紹介してくださり、スキーとサッカーの専門店として開業していらっしゃる広いお店を見せて頂き、続いて、サッカー場を案内して下さいました。

目にやさしい、しっとりとした緑色のやわらかい芝のサッカー場3面が目の前に現れました。大変な感動でした。私は失礼ながら質問いたしました。なぜ、古川にこんなに立派なサッカー場があるのですかと。

谷辺さんは、なれそめの話をしてくださいました。Jリーグが出来たとき、名古屋のグランパスエイトの事務局へ行き、古川にサッカー場を作って、練習場として使ってほしいと陳情に行ったそうです。すると、事務局は自分で作って依頼にきなさいといったそうです。そこで谷辺さんをはじめとするサッカー大好きグループは、JCを使ったり、若い町会議員に依頼して、町興しのためということで3面の芝のサッカー場を、作ってしまったそうです。そこで再度、名古屋のグランパスエイトの事務局へ訪れ、グラウンドを作ったので、是非古川町へ練習にきてほしいと陳情に行ったら、「本気だったんだね」ということで、交流が始まり、グランパスエイトは合宿場として使ってくれ、古川町の人たちとの素朴な交流も生まれ良い関係になっているということです。そして、「グランパスエイトJRチーム」の結成も承認してもらい、今では150人程の少年会員が集まっているそうです。

そしてさらに、谷辺さんの口からとても大きな夢が飛び出しました。来年の日韓共催のワールド

カップの時、練習グラウンドとして立候補しておられるということでもあります。それも、ルーマニアのチームに照準を合わせて2度もルーマニアへ誘致活動に出かけておられるということでもあります。そして、歓迎の姿勢も、ルーマニアの国の木を調べて、その木をグラウンドの周囲に植えたいというようなこまやかなところまで夢を描いておられました。

私はこのお話をお伺いして、サッカーに対する夢を持つことにより、16000人の人口の町に素晴らしい芝のサッカー場を作り、プロチームにも使用してもらい、交流をはじめ、150人のJrチームもつくり、地域総合型スポーツクラブの一步を踏み出され、さらに、ルーマニアとの国際交流にまで進んでおられることに大変感動し敬意を表する次第であります。

まさに、「一歩前に出る勇気をもてばきっと何かが始まる。」という言葉そのもののように感じました。

本当に素晴らしい現体験を見せて頂きありがとうございました。

編集後記

安部顧問の“商売は牛の涎”の名エッセイに、思わず自らの姿勢を正すとともに、不景気な今、私共への有難い警句と受け止めた次第。

ポスレジとtotoへの真摯な取り組みに敬意を表し、有岡氏のボランティア活動には、心を洗われる思いが致しました。

“ブロック紹介”は全国を一周し、2回目の九州ブロックを笹淵氏に紹介して頂きました。

(K.K)