

第 18 号

平成13年10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

〈2001/8～2002/7のスローガン〉

探ってみよう！地域スポーツ 興こす道

2001/8～2002/7のスローガン

探ってみよう！地域スポーツ 興こす道

広島にて

JSR第2回目の全国大会開催

全国理事長会議 平成13年9月18日

全国総会 平成13年9月19日

リポーター 理事長 辻本 昌孝

今年は広島県スポーツ用品協同組合（理事長渡邊健介氏・実行委員長木原一行氏）の主管で開催された。テレビNHKを見れば1週間以上経た今でも9月11日のアメリカのテロ事件のことばかりですが、世界の唯一の被爆国、1発目の被爆都市広島での開催ということからも、第2回目の全国大会は「平和への祈り」も込められた全国大会のように感じました。

9月19日、主管県の取り計らいで総会開催前に、原爆記念館の会議室にて、被爆体験者の「かたりべ」からの原爆の熱線、爆風、放射線の怖さなど、原爆の体験談を聞く事が出来ました。私は世界の政治家を広島へ招致し、被爆者の話を聞き、原爆記念館を視察してほしいものだと思います。

9/18 15:30～ 全国理事長会議

全国理事長会議のメインは「6年前に2350店あった組合員が1970店に減ってしまった。この逡巡を食い止め、増強するにはどうすべきか？」というテーマで討議致しました。資料として各都道府県の人口、各都道府県の高校生の数、その数を組



功労者表彰

合員の店舗数で割った数字等出しました。

その表を資料に意見を求めました。前向きに組合員と対話を進めている組合、非組合員とも業界の正常化を求め話し合いをしている県、組合のメリットを作る努力をしている県などありました。

終わりに、安部顧問さんに意見を求めたところ、合計で数が減っているけれど一昨年から、5県は組合員が増加していて、5県は横ばいであるということから、良いところを参考にしましょう。そして、JSRにはメリットがないという意見が多かったが、totoもメリットの一つであり、POSレジ事業もこれから組合として先行することは、メリットの一つになるでしょうと締めくくってくださいました。

9/19 13:00～ 定時総会 第1部 審議

開会にあたり、辻本理事長は今年の決算は1,138,559円の欠損であったことを詫び、次年度は欠損にならないように努力すると述べた。

小関副理事長が議長に指名され、事業報告、決算報告、事業計画、予算案など審議が進められました。今年は役員の改選時期ではなかったのですが、野中敏治理事（大阪スポーツ用品専門店協同組合 理事長）が逝去されましたので、第8号議案で役員補選が審議され、新理事には清水誠一氏（京都運動具商協同組合 理事長）、新監事には水島隆司氏（大阪スポーツ用品専門店協同組合 理事長）が就任されました。

9/19 14:00～ 定時総会 第2部 式典の部

オペラ歌手である事務局員の飯原峰子さんに国家「君が代」を歌って頂き厳かに式典が始められました。つづいて、主管県の渡邊健介理事長が来賓、卸、メーカーの皆様歓迎の挨拶をし、J S Rの辻本昌孝理事長も、ご参加の御礼の挨拶を行った。

今年は各県から推薦のあった功労者が15名でした。

青 森 県・山本スポーツ・山本 武さん
宮 城 県・(株)高山・高山辰雄さん
栃 木 県・ミトベスポーツ・水戸部清一さん
東 京 都・(資)オリエント商会・海老原 寛さん
神奈川県・(株)神奈川スポーツ・白砂善賢さん
山 梨 県・スポーツショップ・萩原 明さん
長 野 県・(有)マスヤスポーツ・竹内資安さん
石 川 県・(株)ヤギユウスポーツ・柳生哲夫さん
静 岡 県・マツナガスports・松永昌一さん
大 阪 府・ライオンスポーツ・栗田真一郎さん
奈 良 県・スポーツショップマエダ・前田孝司さん
島 根 県・(有)二協社・伊藤禮嗣さん
岡 山 県・(有)セムラスports・勢村征一さん
広 島 県・新市スポーツ・高橋 勇さん
徳 島 県・ヤスナガスports社・安永 孝さん

以上の皆様に理事長から功労者表彰として賞状と記念品が渡されました。

功労者表彰の後、来賓のご挨拶は、業界を代表して全運団連名誉会長鬼塚喜八郎様、JASPO副会長及び地元のメーカーとして民史秋也様、大阪スポーツ用品卸商業組合の渡辺泰男様にご挨拶を頂

きました。

9/19 14:45～ 定時総会 第3部 報告と研修1

① 辻本理事長から今期のスローガンが発表されました。

「探ってみよう！地域スポーツ興こす道」

② 4委員会活動報告

事業委員会	谷委員長
広報委員会	小関委員長
I T委員会	上田委員長
総務委員会	石井委員長

③ 研修1 「体験学習、覚えさせない、字を使わない、採点しない[総合学習]について、来年からの学校において何が起るか？」というテーマで、(株)エバニュー常務取締役松坂チアキ氏が来年か4月からの学校の変化、神奈川県モデル校の学校の報告をして頂きました。

④ 研修2 「2002年ワールドカップとJリーグ百年構想」
講演 川淵三郎チエアマン



講師：川淵三郎チエアマン

まず最初にJリーグの専務理事の息子さんがこの度のテロ事件に遭遇され、大変な精神的緊張を受けておられている様子、また、池田小学校の事件で小学生が受けた衝撃はともに大きく、この様な事件には心のケアが必要で又重要であることを冒頭で話された。

そして、ワールドカップの歴史と日本のサッカーの関わりを、大変興味深くお話下さいました。

又、チエアマンは子供の教育にも大変関心を持たれ、そこにはスポーツの重要性や、小学校の運動場の芝生化の構想なども話され、あっという間の1時間半でした。



ショウバイ考 2

JSR顧問

安部 純平

show売ほど素敵なものはない

大きな店をつくれば、お客様が来てくれるというものではありません。

繁華街に店を開ければ、売上はうなぎ昇りというものでもありません。

ところが裏通りの、間口2間（3.6メートル）の小さなお店でも、明るく、活気があり、賑やかなお店もあります。

同じように商売をしていて、何故こんなにも違いができるのでしょうか。商売とは、一体なんなのだと考え込んでしまいます。

Showとは、コンサイス英和辞典によれば、いわゆるショウであり、見せ物や興業であり、展示会や展覧会のことを意味し、また、陳列したり、お客様にご案内をしたり、説明をしたりすることです。

これって、私達が日常、お店でやっている仕事そのものではないのでしょうか。そうだ、同じなんですネとすると、商売とは、毎日お店という舞台上、ショウをすることなんですネー。

お店で働く人達は、ショウ・マンであり、ショウ・ガールであるわけです。すると社長は、ディレクターということになるのでしょうか。

いつも売場で、お客様と接し、その心をよく知った人が、交替でシナリオを書けばよいのです。

ある人は色を重視して、緑の週間とか赤の旬間を決め、スポーツの持つ安らぎとか、情熱を表現しようとするかも知れません。

またある人は、その地域で行われるスポーツ・イベントを取りあげて、ディスプレイやポップで、お客様に呼びかけ、お店と地域の一体感を盛りあげようと、シナリオを書くかも知れません。

更にある人は、お店が休日のとき、うす汚れたシャッターが降りて、まことに殺風景なことに着目して、閉店時でも、道行く人達とのコミュニケ

ーションを計ろうと、知恵を絞るかもしれません。外国では、ウィンドウ・ショッピングを楽しむ人達が、随分と多いのですから。

こんなように、365日、ショウが展開されることになれば、お店はいつも新鮮であり、いつも生き生きとして、お客様の心に好感を与えることになるのではないのでしょうか。

お店の方達全員が、役になりきって、明るく、キビキビと振舞い、お客様と心の籠った会話ができれば、まさに勝れたショウ・マンであり、ショウ・ガールであります。

「ショウほど素敵なものはない」というタイトルで、大当たりをとった映画だったか、芝居だったかありました。その道の音痴である私もタイトルだけは憶えております。

夢とロマン一杯のshow売ほど素敵なものはないと思われませんか。私はそれこそ商売だと思いますが、如何でしょうか。

焦売は身を滅ぼす

長い不況であります。このところ私達は、商売に夢やロマンを感じず心の余裕をなくしているのではないのでしょうか。

厳しい時代が長く続くとうとう人間心は弱くなります。

弱くなれば焦りもでます。

焦れば判断も冷静を欠いて短絡的というか、目先のというか、その場限りの判断をしてしまうことも起きてくると思います。

落ち込んだ売上を何とか挽回したいと焦って、つい値下げして、目先の売上をつくろうとする。資金繰りに焦って、ほんの少額だからと高利の金に手を出す。私達に焦りは禁物であります。焦売は、商売とは似て非なるものであることを肝に銘じて頂きたいものであります。

日本スポーツ用品協同組合連合会 第Ⅱ期（第9回）理事会・議事録

日 時：平成13年7月17日（月）

委員会：11：30～12：00

理事会：12：00～15：20

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

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・
石井副理事長・上田副理事長・渡邊専務理事・
高野理事・服部理事・竹原理事・門田理事・
岩満理事 以上、11名

オブザーバー：安部顧問・木原広島副理事長

欠席者：小島理事・町田理事

欠 員：1名

4. 前回議事録の署名と議事録作成

理事署名は全理事、作成人は渡邊専務理事を
指名。

5. 審議事項

第一号議案 JSR第2回全国大会の件

スケジュールの確認と、それに基づいて変更等
話し合われ、全員一致で原案通り可決された。

第二号議案 顧問弁護士契約の件

JSRの事業の多様化に伴うリスクの増加、組合
員の健全な発展を支援するために、専門的知識が
必要不可欠との考えから、専門分野を再確認した
うえで8月1日より1年間、大迫法律事務所と契
約することが全員一致で可決された。

6. 報告事項

イ. 理事長報告

特になし

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）
ブロック内のつながりを強化し、各理事より
各県理事長へ、ショッピングバッグの事業の協
力を要請してほしい、との意見が出された。

ハ. 広報委員会報告（小関委員長）

次回JSRレポートでのブロック紹介は中
国・四国ブロックになる。

ニ. IT委員会報告

POSレジ実証実験について（上田委員長）

8月22日(大阪)・23日(東京)でメーカー・卸
各社に集っていただき商品コードについて説
明会を持つ予定。10月～12月で実証実験に入
る予定。

ホ. 総務委員会報告（石井委員長）

資料を参照し、スポーツ券運営委員会の報告
がされた。

ヘ. 専務理事報告

業界関係スケジュールを提示し、各理事よ
りスケジュール表を追加完成した。

総会資料調査のため各都道府県の組合の状
況調査のため7月25日頃、アンケートを送る
ことが報告された。

7. 協議事項

A. 2002年スローガンについて

B. toto売上金回収の件

68店でスタートしたtoto販売店の内1店が停
止致し回収が困難になっている。遅延した場
合、toto販売機器停止も止むを得ないとし、
今後回収遅延については厳しくし対処する申
し合わせをした。

8. 顧問総評 安部 純平 顧問

組合事業のお金の回収については、弁護士さん
にも相談し、二重三重の対策を打つようお話があ
った。

9. 次回理事会の開催日及び場所の決定

平成13年9月4日（火）

東京スポーツ会館 4階会議室

閉会

日本スポーツ用品協同組合連合会 第Ⅲ期（第1回）理事会・議事録

日 時：平成13年9月4日（火）

委員会：11：00～

会 議：12：30～15：40

場 所：東京スポーツ会館 4階会議室

司 会：渡邊専務理事

1. 理事長挨拶

2. 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・
石井副理事長・上田副理事長・渡邊専務理事・
高野理事・服部理事・竹原理事・門田理事・
岩満理事 以上、11名

オブザーバー：安部顧問

欠席者：小島理事・町田理事

欠 員：1名

3. 前回議事録の署名と議事録作成理事

署名は全理事、作成人は渡邊専務理事を指名。

4. 協議事項

1) 第2回全国大会(広島)での議案審議についてすべて、原案通り一同合意した。

2) 全国大会の決議とスローガンの作成について、スローガンについては、各理事はじめ関係者から出された20近い提案の中から絞り込み、最後は辻本理事長と主管県広島県(渡邊専務理事)に一任された。

3) 第4回全国理事長会議と討議の部の内容について組合員増強問題について話し合うこととなった。

研修会を追加して来年4月からの「ゆとり教育」の対応について、エバニューの松阪常務の勉強会を設けることとした。

4) 第3回全国大会(福井)の日時について…
2002年9月18日を予定

5) 第4回全国大会開催場所について…
九州ブロックの中から運営していただくべく確認した。

6) 第5回全国理事長会議日時の予定…
2002年2月20日(水)

7) 全中、インターハイ、国体以外の全国大会売店について(JSEC)
谷副理事長より、基本的には各県で運営してほしい旨、報告があった。

5. 審議事項

第一号議案 JSR第2回全国大会(広島)総会上程議案承認の件

原案通り、全員一致で可決された。

第二号議案 JSR功労者表彰者承認の件

15名 原案通り、全員一致で可決された。

6. 報告事項

①理事長報告

totoに関して、第2ステージから2店舗が増えたものの、8月に1店舗倒産のため、計2店の中止でもって、現時点で68店舗となった。

丁度、totoが休みの時期で売上金の未回収は無かったが、機器の撤収費等がでた。

②事業委員会報告 (谷委員長)

まず、大変うれしい情報として沖縄県が組合を発足された旨、報告がなされた。

ショッピングバックについて、2年連続して購入数が0の県に対してはJSRの意識を盛り上げていただきたい。

また、購入数の多い県については、他県の参考の為にどのような対応をされたか報告して頂きたい。

③広報委員会報告 (小関委員長)

JSRレポート18号の原稿は9月末締め、10月20日頃発行予定です。

④IT委員会報告 (上田委員長)

POSレジ委員会が、先日(8/22・23)大阪と東京で行った卸・メーカー向け「商品マスター及び納品データの提供についての説明会」について、大変協力的に行われた旨、報告がなされた。

⑤総務委員会報告 (石井副理事長)

スポーツ券が依然好調である旨、報告がされた。

⑥専務理事報告

「業界関係スケジュール」の件、ブロック総会が、それぞれバッティングしないように、スケジュールを決める前にJSR事務局に連絡してほしい、と要望した。

8. 顧問総評 安部 純平 顧問

totoの取扱店の倒産に関し、対策として、対処の仕方を弁護士さんと相談してマニュアル化して、スピーディな対処が出来るようにして頂きたい。

閉 会

事業委員会



委員長 谷 久 人

事業委員会はJSEC（国体、総体、全中）、組合員増強、協同組合としての事業、以上3つの事業を柱とした委員会です。

(1) JSECは国体（宮城県）総体（熊本県）全中（中国）と本年も各県の努力、尽力のもとそれぞれに成功致しました。各県の組合員の皆様には本当に御苦勞様でした。

(2) 組合員増強

先の広島県における全国理事長会議においてのテーマも組合員増強問題でした。全国の組合員は最高年においては2746店。現在は1982店にまで減少しております。脱退、廃業、転業等々、理由はいろいろあると思います。組合員増強という話になると必ず出てくるのがメリットは何かという事です。

組合員のメリットはなんでしょう。

組合がない時のデメリットはなんでしょう。

組合は対市、対県、対国、対問屋、対メーカー、対同業者のために絶対に必要だとは思いませんか。よく業界は三層（メーカー、問屋、小売）という言葉を使います。三層が力を合わせ、三層が協力し業界発展をと言います。三層の一つ小売が弱くてはどうにもなりません。組合のメリットは組合員の結束プラス数によって生まれて来ると思います。

組合員の増強に対し各県は協力をお願い致します。

(3) 組合事業

我々、JSRは協同組合です。協同組合である以上事業が必要です。昨年度はショッピングバッグの販売を事業の一つに決定し各県、10セットの購入をお願い致しました。結果は45セット購入の熊本県をトップに各県共にそれぞれ協力いただきありがとうございました。

しかし残念というか無念というか購入0の県が7県あったことです。本年もまた事業としてショッピングバッグの販売を行います。各県の協力をよろしくお願い致します。

総務委員会



委員長 石井 憲 孝

スポーツ券が産声をあげて10年が経過いたしました。

発券状況と未回収残高は、加盟店を中心に消費者に販売され昨年は63万1千枚、過去2番目の実績をあげました。この10年累計では発券枚数502万4千枚、市場の未回収残高は年々増加を続け期末で145万6千枚に達し順調に推移してきたと思われます。

換金の状況ですが、発券数の増加に伴いこの2年は年5億円が換金され、広くスポーツ券が認知、利用されていることを物語っております。尚昨年、年間10口（250枚）以上販売いただいた加盟店は319店と、前年295店から24店の増加となり、319店で39万8千枚、全体の63%と根幹を占めていただいております。

加盟店の状況はこの9月末で2256店、支店計で3734店で、新規加盟があるものの厳しい市況の中、廃業、倒産、支店総合なども多く加盟店そのものは横這いの状況で推移しております。

今後の加盟店の課題として2点挙げられます。

① 比率の多い（全体の39%）大口受注が目標達成を左右します。引続き周辺の官公庁、企業、スポーツクラブなど掘起こし、店頭販売の促進とあわせ宜しくお願い致します。

② 加盟店一口あたり販売（買い上げ）口数増加。昨年総販売口数25245口加盟店1店あたり11口（275枚）になりますが10口以上御買い上げ加盟店319店と協同組合購入・社内消費（メーカー・卸）をあわせますと全体の80%にもなり券販売の寡占化傾向です。より多くの加盟店が平均的に販売していただければ全体のかさあげにつながり店頭でのスポーツ品の販売に繋がってくると思います。

公正取引委員会では、消費者を取り巻く現実の経済活動の変化や実情に即応し、消費者の適正な商品選択を妨げる不当表示を防止する為に「不当な価格表示についての景品表示法上の考え方」が改めて公表されました。

広報委員会



委員長 小関和夫

(1)国際 第6回世界会議が7月20日にISPOの会場で開催の予定でしたが、あいにく当日、IOC(国際オリンピック委員会)の新会長の就任式がスイスで開催されることになり、急遽取りやめになりました。

新会長ジャック・ロゲ氏は、ベルギー出身の外科医。ヨットで3回のオリンピックに出場。5ヶ国語を話す。クリーンなイメージを前面に出して、豊かでない国でも開催できる五輪の実現を提唱し、薬物汚染や、競技者の過度なトレーニングにも警鐘を鳴らす。しかしサマランチ前会長が名誉会長の職にとどまり、息子のIOC入りなどを通じて威光をちらつかせる中でどこまで独自色を出せるかに注目をしていきたい。

(2)環境 今、地球環境は深刻な状態にある。これを私共の病気に例えれば、全身疾患でしかもその症状は重症である。私たち現在の世代は、将来の世代により健全な地球環境を引き渡すべき責任がある。ドイツでは、「将来世代への責任」という観点から、1994年に環境保護の重要性を憲法に盛り込んでおり、ドイツの成熟度とグローバルな視点を伺うことが出来る。

JSRとしては、皆様のご理解とご協力を頂き、アイドリング・ストップのステッカーを製作し、各自の車に貼付することによって地球温暖化防止のための運動を展開しています。このことはささやかな、地道な試みですが、同じ地球人として私共が出来る最低限の良識ある行動の一つとして、今後とも継続してまいりたく、前回のステッカーの残をJSRレポート18号と同送させていただきますので、皆様の更なるご協力を宜しくお願い致します。

(3)広報 広島での全国理事長会の折、「各県組合の総会」についてのアンケートを実施しましたが、その結果に就いては別紙をご覧ください。

組合活性化の一助として参考にして頂ければ幸いです。

IT委員会



委員長 上田善重

JSR、第二回定時総会も滞りなく終了し、広島県スポーツ用品協同組合の皆様方には大変お世話になりましたことをまず御礼申し上げます。さて九月二十八日に情報技術活用型経営革新フォーラムが都市センターホテルで開催されました。そこで『中小企業のIT活用とネットワーク戦略』と題して基調講演があり、現代のグローバル経済におけるあらゆるビジネスや電子商取引は勿論のこと、製造業、銀行、通信、『小売業』サービス、すべての産業はデジタル、テクノロジー、を活用してビジネス構造の変革つまり、ビジネス、プロセス、リエンジニアリングを実現しないとこの先新しい時代を生き抜くことができないよ。と云うことでパソコンやPOSレジを取り入れて現在は、勿論のこと、計画やビジョンを策定し戦略を取り入れた『小売業』でなければならないとのことでした。現在進みつつある光ファイバーによる通信が首都圏では今年度中大阪、名古屋は来年度から四年後には政令都市五年後には日本のほとんどに張り巡らされブロードバンドの始まりです。

五年後には景気も回復するでしょうし、各家庭内のデジタル革新が始まり大型テレビや携帯電話との通信によるセキュリティー、お風呂を沸かすこともできる家庭内のあらゆるものがデジタル化してくると想像されます。現在では夢のようですがものすごいスピードで社会のインフラが変わって行く時代であることを認識しなくてはならないのです。我々スポーツ業界においてもお客様の購買行動や購買動機が変化していることは皆様も承知されているとは思いますが、小泉首相のテーマである『構造改革無くして景気回復なし』そのものであると私も思います。勘と経験だけの時代はもう終わりを告げようとしています。ITをつかいデータベースを基に情報を分析しトレンドに敏感に反応していくことが我々の構造改革ではないかとおもいます。先日小泉首相が施政方針演説の中で、レオナルド・ダビンチの言葉を引用して『時代の変化に敏感に且つ柔軟に対処できる人が賢明な人間である』と云っておりましたが日本人は平均変わるのを嫌うらしいがあります。いずれにしても変革の時代であることに間違いはありません。

中・四国ブロック



J S R 中・四国ブロック協議会理事長

伊 月 賢 治

徳島県運動用品小売商組合理事長
(有) イツキスポーツ 代表取締役

平成12年度JSR中四国ブロック会第2回徳島大会において、中国・四国の地域性を生かした運営を行うという趣旨に基づいて、開催させていただきました。

役員構成は中四国ブロック協議会理事長は主管県理事長とし、副理事長を次期主管県理事長・事務局・主管県事務局・理事・その他県7人の理事長で構成されています。任期については8月1日から翌年7月31日までとし、今後の中四国ブロックの開催は、平成13年度が広島、平成14年度が高知、平成15年度が岡山、平成16年度が愛媛、平成17年度が鳥取、平成18年度が香川、平成19年度が島根と決まりました。

今回のブロック会は、今までの四国ブロックの運営の仕方に基づいて行ない、主管県は全員、参加各県は最低15名以上の参加を基本として行ないました。また、できるだけ多くの参加をいただき、みんなで話し合いをしていただくという趣旨で、中国地区、メーカー、問屋様からも多数の参加をいただき、盛会に終えられたこと、うれしく思います。

三層協議会に於きましては

高知県

☆現状報告 大型店2店が進出、かなりの激戦区になっている。専門店などの独自の生き残り戦略を余儀なくされている。

☆議 題 問屋、営業所の半減している現状に対して問屋不要論。大型店と小型店のあり方について。

☆回 答 流通のスリム化。経済の効率化を考えれば問屋不要論はあり得るが、素材・品質・数量の組み合わせがある限り、問屋は存続する。大型店に不足がちな、ユーザーの視点に立った安定的なサービスを提供するために地域にとけ込む努力が小売店に必要になってくる。

愛媛県

☆現状報告 東予、中予、南予の3地区に分かれて運営されている。事業としては50周年の式典を開催し、組合加盟店のみで利用できる買い物券を企画実施中である。

☆議 題 展示会の合理化として、もう少しまとまった展示会を実施してほしい。また、四国総合見本市を開催してほしい。

☆回 答 九州ブロックでは、組合の方で会場を確保し、九州スポーツ見本市を予定している。

香川県

☆現状報告 大型店の進出が3年前から活発化し、県内のスポーツ用品総売場面積5600坪のうち、大型店は3500坪を占め、一般小売店は2100坪となっているが、大型店の坪効率は一般店の4分の1と低く、一部大型店の閉店も見られる。

☆議 題 インターネット販売について、メーカー、問屋、小売りの間でルールが必要である。

☆回 答 現時点では、一般店に流通しない特殊な商品を試験的に行っている程度で、一般市場に開放する考えはない。また、日本とアメリカでは土俵が違うし、日本はまだまだ現物主義が根強く、システムも不十分だ。また、サイズ・メンテナンスの問題もあり、難しい。期待感はあるけれども、成功例はあまり耳にしない。

徳島県

☆現状報告 2001年に「ショッピングセンターフジ」がオープン予定。

☆議 題 組合主催のユーザーイベントを、中四国一体となって、各県の総会に諮ってほしい

☆回 答 過去3年間、中国地方で行ってきた組合主催のイベントを、実施できるようにしたい。

各組合、メーカー問屋様より御指導、御鞭撻をいただき、今後ますます中四国ブロックとして、頑張っていきたいと思っております。ありがとうございました。



友田 善治

元福井県運動用品小売商業協同組合理事長
株式会社 太陽スポーツ代表取締役

先づ始めに、友田善治氏を「私に走らぬ情熱の人」と印しておこう。この方の発言はいつも理論整然としていたが、総会等では、はっきりとした大きな声での質問に、いつも身を正される思いであった。“運営をスムーズにするための発言”そして“理事者側に、整理の場を与えるための質問”であって、出席された時の総会はいつも緊張感があり、盛り上ったことが思い出される。久しぶりに御会いしても、やはり声は大きく、組合を案じて下さる気持が言葉のはしばしに感じられた。

〈バスケットボール協会の創立〉

学生時代から、バスケットボールの魅力にとりつかれ、福井県代表選手として活躍され、青春＝バスケットでいらっしゃったとか…。その後小学校教諭となられ選手生活を生かした監督として、後輩の育成に情熱を注がれた。その指導性には高い評価があり県内バスケットボール界のレベルアップを計られた。

県のバスケットボール協会の創立に当っては、東奔西走の貢献をされ、以来今日まで、本県のバスケットボールの普及と振興に情熱を傾け尽力されてきた。その間県や北信越のバスケットボール協会の会長を永くつとめられ、又、福井県体育協会の副理事長、副会長も続けられて名実共に、本県のスポーツ界の第一人者として、その貢献は、余りにも大きく計り知れないものがある。

〈福井国体の開催〉

この間、福井県スポーツ振興審議委員や、福井県選手強化対策委員として、早くから、施設、指導者の育成に努力をし競技力の向上、競技団体の組織の充実等福井県のスポーツ界の振興、発展の展望に広い視野を求めて福井国体の開催に努力し福井国体では天皇杯獲得の立役者としても活躍された。又国体やインターハイの準備の段階にあって、県の管財課とかけ合い、大会の入札物件を、利益にこだわる事なく、組合を通して行うところの組合事業とすることにも大きな力を発揮された。

又、売店等に於いては組合を通して利益配分を

得るという国体やインターハイでは、いわゆる福井方式の型が、この時より型づくられたそうである。

〈福井県組合の創立〉

福井国体を前に、組合の創立に努力をし、全国に先がけて法人化し、初代の理事長として組合体制の基礎づくりをされた。又、競技者としての立場から、商売人らしくない姿勢が多く、利益にこだわらない人間関係の大切さと精神力の強化を主張し続けられてきた。この時の、自分を犠牲にして、組合の利益を優先するという献身的な組合活動の姿は、その後の組合員間の信頼関係に多大な影響を与えた。「我々は、組合員同志という関係にあって、不満な点があっても、3～4割はゆずり合って、我慢しながら、協力せなあきませんですネ…。

又三層の関係でもゆずるべき点はゆずり合って“協調の精神”でやって行く事が、お互いの生き残り策ではないかと思うんですが…」と言われる。“生みの親”は又“育ての親”なのかも知れない…

〈福井らしい人間的つながり〉

組合員が亡くなった時、葬儀の弔辞を読まれたが、その中で「今後共御子さん達の成長を見守り、これからも御店が発展される様に、出来る限りの努力をして、御守りすることを御誓い致します。」という様な事を言われたことが印象深く、今も忘れられない。厳しい状況の中でも福井県の組合員同志が今もなお独特のつながりで結ばれていて、ある時は、議論し、又時にはぶつかり合いながらも、御互いに尊重し合えるのは、こうした友田氏のスポーツマン精神にも似た“友愛精神”が今なお生き続けているからではないかと思われる。商売をやって行く上においては、お互いにライバルかも知れないが、我らは商売を続けるための同志であり、分り合える良き理解者であるという事を教えられてきた。別れ際、「来年は組合が出来て40年、その年に福井での全国大会は、福井県の組合のために、ぜひしっかりやって下さい。」と元気づけられたが、組合活動も、難問の多い時だけに顧問としての友田氏が存在がありがたく、対談を終えての清々しい気持ちの中を足どりも軽く、帰路についた。

(リポーター 竹原和彦)

「総合的な学習の時間」 としての野外生活体験

講師：株式会社 エバニュー
常務取締役 松阪チアキ様
(アウトドア用品事業部野外教育研究班)



2002年から、義務教育の小、中学校の週休2日制がスタートし、同時にこれまでの算数、国語、理科、社会といった教科の30%がカットされ、「ゆとり教育」としての「総合的な学習の時間」

が本格的にはじまります。

新しい文部科学省の方針は子供たちを地域や家庭に帰すというものです。子供たちが荒れだしたのは日本の高度成長とリンクしていて、物質の豊かさが心の豊かさよりも先行された反動として現れたとしています。

子供たちに必要なのは何よりも家庭の安らぎや地域社会の共生であり、その原点に立ち帰る事が今回の指針の命題といえます。

「学校教育法」及び「社会教育法」の改正によって各市町村の教育委員会が、行わなければならない事として「ボランティア活動等の社会奉仕活動、自然体験活動その他の体験活動の機会を提供する事業の実施及び奨励」が、それまでの「する事が望ましい」から、法制化され、「義務化」されました。

この新しい教育指針は日本のスポーツ用品業界、特にアウトドアスポーツの動向に大きなインパクトを与えるものと思われます。すなわち、法律用語にまでなった自然生活体験の有用性は国の推し進める政策になった事で、各市町村は具体的にその実行を迫られる事となりました。

現在の学校教育の現場では、ともすれば校外に出での活動が回避される傾向にあり、林間・臨海学校の廃止、縮小も教師の負担削減のためであり、

何よりも安全確保が保証されないところにあります。特別な野外活動における指導者としての教育を受けていないところにも導入の限界があります。

ここで、その役割をになうのは各地で活躍している自然体験活動団体になります。営利、非営利を含め各地に特色ある団体が設立されています。自然保護や環境保全を主体にしたもの、登山や冒険的な内容のもの、或いは農林漁業に取り組んでいる団体もあります。

教師は引率するが実体験はこれらの団体の専門家に任せるという図式が見えてきます。

自然生活学習は野外での体験が中心となります。子供たちが共同生活を送る中で身につく協調、忍耐、弱者への配慮等は今一番求められている課題でしょう。



この「総合的な学習の時間」のモデル校として先に横浜市の小学校で校庭を使ったキャンプ実習が教育委員会、学校、地域のスポーツ店の連携で実行されました。

この実習は①情報の入手、②メーカーとスポーツ店の連携、③備品の選定、④キャンプでの指導立会という形で成功致しました。

この実習も試行錯誤をしながら「総合的な学習の時間」の実効あるものが確立されるでしょう。

新しい需要が創造されると思われるこの分野に、J S Rの組合員さんが、地域に密着しているところを武器に、地域の学校、教育委員会、或いは自然教育機関等と連携を深められますことをお勧め致します。

「各県総会の現状について」のアンケート結果報告（出席全40県より回答）

下記のアンケートで該当するものに○印を付け、質問に対する答えの欄にお書き下さい。

1. 貴県では、年に何回、総会（定時、臨時）をされますか。

年一回 36県 年二回以上 4県

2. 総会などの行事には、どれくらいの時間をかけられていますか。（懇親会以外）

1時間位 3県 1.5時間 1県 2時間 8県 2.5時間 2県 3時間 14県
3.5時間 1県 4時間 7県 4.5時間 1県 6時間以上 3県

3. 最近、総会などの出席状況はどうですか。

20%～30% 4県 30% 1県 40%～50% 4県 50%～60% 12県
60%～70% 4県 70%～80% 10県 80%～90% 2県 90%～100% 3県

4. 以前と比べて、総会などの出席者数は、増えていますか、減っていますか。

1. 増加 7県 2. 変わらない 23県 3. 減少 10県 4. その他

5. 現在、総会等に出席者を増やすため、どのような努力をされていますか。（複数回答可）

1. 総会の時期、会場などの吟味 16県 2. 総会出席のメリットの努力 14県
3. 総会内容の吟味 10県 4. 案内状の送付後、さらに電話で出席を促す 15県
5. 各自の意志にまかせる 7県 6. その他 3県

6. 現在、総会の際にどのような企画をされていますか。（複数回答可）

1. 研修会、勉強会 18県 2. 講演 14県 3. 分科会 3県
4. 三層討論会 9県 5. 軽スポーツ大会 0県 6. 三層懇親会 17県
7. 総会后即懇親会 15県 8. ゴルフ・コンペ 9県 9. ボーリング大会 0県
10. その他 3県

7. 現在の総会の中では、組合員の意見が聞けたり、それぞれの考えが言えたりして、共に考えることができ、ヒントが得られる場になっていると思いますか。

1. 十分になっている 9県 2. 多少はなっている 28県 3. なっていない 2県
4. 必要ないと思う 0県 5. その他 1県

8. 今後、総会の運営の方法で、考えておられる事がありますか。また、どうあるべきでしょうか。

（バス旅行を総会以外で企画し、その中で研修会、三層懇親会と観光、ゴルフなどをする。）

（コミュニケーションを計るため、会合の回数を増やしたい）

（若い人の考えを聞くため、年一回青年部会との合同総会を実施）

（他県との合同総会の開催、盛会で継続したい）

（5～6年先を考えた勉強会）

（総会を泊まりとして、懇親会の時間を多くしたい）

（議案よりも企画を重点的に考え、理事・役員の若返りで新しい考えに期待している。）

（研修会をセットにした総会を開催したいが、時間と予算の問題がある。）

（有意義な情報交換の場を心がけたい）

（出席者の向上をめざしたい）

（総会の際は時間が少ないので、組合員の話聞く場を作って、年に何回か研修会、勉強会を開催したい）

（今年はスポレク全国大会があるので団結できるが、その後が不安である）

（総会の機会に、三層にて研修会をしたい）

（スポーツ券での販売を強化したい）

（先進組合の活動状況や総会の内容などをもっと見聞する事で、マンネリ化を防ぎレベルアップを心がけたい）

（組合員の全員発言を得るような総会の運営を心がけたい）

（組合は人的結合体であるから、組合員が組合の資本である。その増強と質の向上こそ、我々役員の使命である。役員は組合のレベルアップのための努力不足である事を自覚したい。研修活動こそ組合の一番の事業であり、メリットでもある。）

（組合員を増やす努力とともに、減らさない努力を忘れてはならない。参加したくなるような総会、自分の商売の姿勢や対応の仕方が正される場でもなければならない。）

メリットある組合をめざして…



広報委員会 副委員長

竹原 和彦

今回の広島大会の理事長会では、久々に、組合の意義・メリットが論じられました。

我々の仲間が、ついに2000店を割ってしまい、今この組合内部体制の強化こそ、課題であり、それぞれの県の問題点でもあります。

組合は人的結合体でありますから組合員が資本であります。その増強と質的向上を心がける事は、我々役員の使命でもあります。

しかし、今の厳しい状況にあって、組合員も役員も、自分達の店の維持に追われてしまっていてとても組合の事等を考える余裕がないのではないのでしょうか……

しかし、そんな中であっても、店を経営して行くからには、自分達の組合の活動を続ける事で、メリットづくりへの明確な意欲を持ち続けなければなりません。

まず第一に、組合員を増やすための、目に見えた努力をしようではありませんか。

又、組合員であっても気持ちがあるかどうかも大切です。お互を高めるための組合員であって欲しいものです。

第二に、組合総会の魅力づくりを心がけて今の組合員を、へらさない努力もしたいものです。総会の出席率は、総ての結果でもあり、全員の発言を得られる様な総会運営こそ次につなげる総会になるものと思われまふ。

第三に新しい組合事業の発見を心がけて、いろんな組合としての活動の可能性に挑戦を、しなければなりません。

個々の力では出来ない事を、この自分達の組織の力で行うという組合メリットへの努力が足りないのではないのでしょうか……

我々は、日々の小さな、身近な問題点を話し合い何が問題点なのかをひろって行く努力もしたい

と思います。そして我々にはない先進組合のいろんな活動の教訓を学びながら、更に、組合が、それぞれの店の力となる努力をしたいものです。

編集後記

① 9月18、19日の定時総会が盛会裡に終了。ホテルも運営も一流、大会の内容も良かったと思います。広島県組合並びに関係者各位に感謝いたします。

② 全国理事長会で実施し、100%の回答を頂いた「県組合の総会」についてのアンケート。貴重なご意見を参考に、年1、2回の総会を充実したいもの。そしてその波動をブロック、全国へと伝えていくのが原点だと思います。

③ 米国で起きた同時多発テロ。広島大会で川淵チェアマンは、国際貿易センター82階から非常階段で脱出した5分後にビルが崩壊し、急死に一生を得た青年のことがTVで放映されたが、その青年がJリーグの専務理事のご子息だったこと。直後の日本に居る母親との電話では殆ど会話にならず、その大変な心の傷の深さが思いやられ可哀想でなかったという。

然しこんな時にこそスポーツが大事であるということで、米国大リーグが再開された時の反響の大きさに触れ、観衆は選手が必死に取り組むプレイに感動し、慰められ、強く勇気付けられたという。氏は改めてスポーツの人生上における意義を再認識したと話されました。

私共はこのスポーツ用品ビジネスに携わる者として、誇りをもって、今こそ知恵を絞り、体を動かして直面している難局を乗り切って参ろうではありませんか。

④ ビジネスエッセイで安部顧問は、前号に引続き「ショウバイ考」で商売の基本について有益な教えを書いて下された。よく学んでまいりたいものである。

⑤ スポットライトの記事を、友田氏と同県ということもあり、竹原氏にリポートして頂いた。ここに重ねて感謝したい。全国には素晴らしい方が多くおられることを知り、力強い思いがします。

スポーツの秋。たまには仕事を離れ、家族で快い汗を流してみようではありませんか。(K.K)