〒111-0053　東京都台東区浅草橋5丁目8番6号 東京スポーツ会館202号室　TEL：03-3865-7691（代表） FAX：03-3865-7704

第19号
平成14年1月20日発行

JAPAN SPORTING GOODS RETAILER REPORT

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

新年明けましておめでとうございます。本年も宜しくお願い申し上げます。

理事長
辻本　昌孝

副理事長
谷　　久人

副理事長
小関　和夫

副理事長
上田　善重

副理事長
石井　憲孝

専務理事
渡邉　健介

スポーツで大きな夢を！

二年前は、世紀末であるとか、コンピューターの2000年問題であるとか、精神的に不安定な疑心暗鬼ですごしましたが、昨年の正月は、新しい21世紀の幕開けということで、新世紀の大きな夢に胸を膨らませて迎えたように思います。

しかし、景気指数は改善されないまま9・11事件により、暗い空気に覆われ、世界の景気がさらに後退してしまいました。ICHIRO達の活躍する大リーグも喪に服して休みました。しかし、その喪もあけて、ICHIRO達のプレーがアメリカに、世界に元気を取り戻してくれました。スポーツは私たちに元気を与えつづけてくれているのです。

柔らちゃんのがんばり、1週間で塗り替えられたものの高橋尚子の世界新記録の達成も私たちに多大な夢と希望を与えてくれました。そういうすばらしいスポーツの業界に私達はいるのです。

2002年は、新春早々に、ソルトレークシティー冬季オリンピック、日韓共催のワールドカップとスポーツのビッグイベントが続きます。アメリカには戦争を止めてもらい、平和の祭典、スポーツのイベントによって大きな夢と希望を与えてもらいたいと思います。

これらの平和の祭典がテロの対象とならないようにするためにも、アメリカの戦争は止めてもらい、両イベントとも平穏な運営遂行を望みたいものであります。

2002年は
新・教育改革スタートの年

長年JSRリポートにも取り上げてまいりました教育改革実施の2002年4月が目前にやってまいりました。

義務教育ですから、小学校、中学校は今年の4月から土曜、日曜と休みになります。そして、部活はなくなると聞かされております。しかし現場によっては、部活は続けるという声も聞こえていますが、縦割り行政の中で文部省が言っていることに、どこまで主張ができるでしょうか。

教育改革は、「生きる力」と「ゆとり」を大切にしようという方向が示されております。

「生きる力」とは

①自分で課題を見つけ、自ら学び、自ら考え、主体的に判断し、行動しよりよく問題を解決する能力

②自らを律しつつ、他人と共に協調し、他人を思いやる心や感動する心など豊かな人間性

③たくましく生きるための健康や体力

「ゆとり」

この改革の骨子は授業時間の削減と「総合学習の時間」の新設にあり、今までの学習がIQ（知識）の詰め込みに注力していたものを30％カットして、EQ（情緒）という他人を思いやる心、感動する心など豊かな人間性、協調性を生むためのものだそうです。

「総合学習」は体験学習、覚えさせない、字を使わないものをいうそうですが、具体的には決まっていなく、その運営は各学校長に委任されているそうです。

「教育」の三要素「知育・徳育・体育」の中の「体育」が軽んじられているように思います。

スポーツはルールを重んじ、協調性をはぐくみ、努力すれば成果が上がることを体験でき、健康や体力の増進にもつながり、「総合学習」の目的にはもってこいのものだと思います。

今こそ、業界三層で「スポーツ」の普及に努力しましょう。変化の時こそチャンスがいっぱいだと思います。***今は大きなチャンスのとき！***

POSレジも動き始めました！

インストアーマーキングではなく、JANコードを使って、JSRのPOSレジが動き初めました。この事業は「実証実験」ですが採用した各店舗においてはズバリ実施スタートしたわけでございます。ここまで出来た事は「S研」の皆様、卸さん、メーカーさん、ソフト会社プラネット各位のお陰と心から感謝申し上げます。

このスタートができたことはスポーツ業界に限りない可能性ができたことへの実証でもあったように思い大変うれしく思います。また、今後の展開と致しまして全運団連、各団体のみなさまのご支援を宜しくお願い申し上げます。

動き出したPOSレジ

POSレジをサポートするパソコン

第１回toto販売店会議開催

スポーツ振興くじ・totoも1年目を終了し、2002年はワールドカップも開催されます。toto2年目は一部ルールも変更され売上げの増進も図られています。スポーツ振興に、より貢献できることを願っております。

toto販売店会議を販売店にはご案内申し上げておりますが、新方式の説明、意見交換のための会議としたいと思います。宜しくご出席の程お願い申し上げます。

正月三ヶ日に思ったこと

正月読んだ本に「象はやせても象」という、インド人の書いた本がありました。それはインド人の著者が日本は明治維新、戦後の復興をみれば、今の不景気は必ず、復活するという日本に対するエールの本です。そのインド人は過去の日本人の良さを評価しているのだと思います。私達は過去の人から良きものを頂いたと思います。しかし、私達は過去の人たちから教えられた日本人の良さを、私達の後輩、どのように子供達に受けつぎ、バトンタッチができたでしょうか？

私達は、**スポーツ**でもって、「ルールを守る」、「協力」、「チームワーク」、「努力をすれば成果が上がる」等、人の道を教えないで、何でもって教えられるのでしょうか。

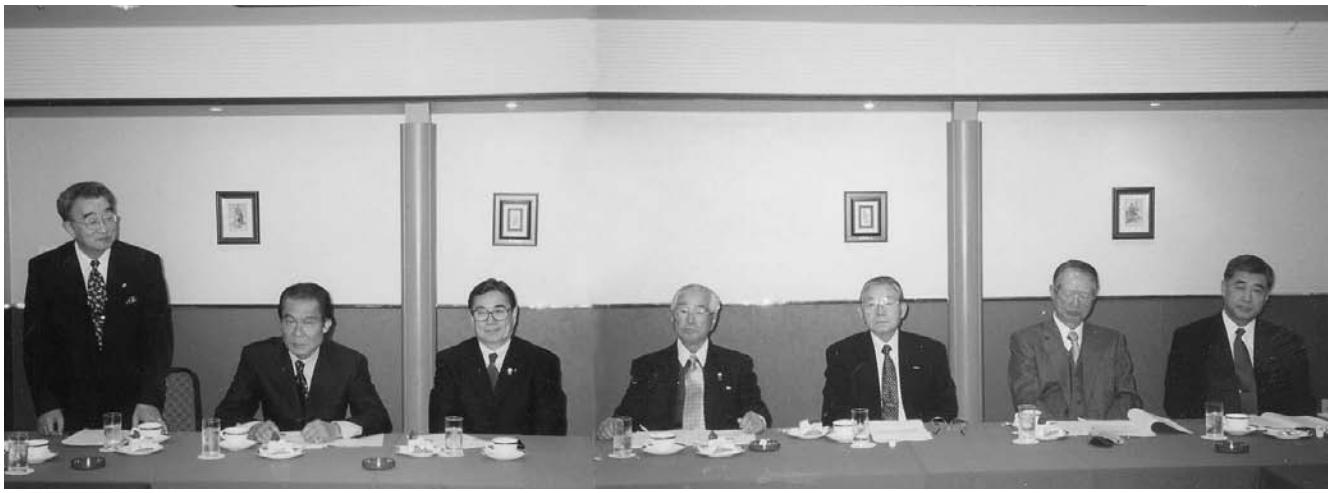
幸い私達はスポーツ業界に身をおくものとして、スポーツの振興に努力しましょう。三層力を合わせ、スポーツ振興することが、おのずとスポーツ業界の景気回復につながるでしょう！

目標を持ち、夢を持ち、皆で前進いたしましょう！やせた象から、健康でやさしい象に復活しましょう！

（レポーター　辻本昌孝）

新年報道関係者懇談会

※日時：平成14年1月6日(日)am10：30～12：30
※場所：三井アーバンホテル大阪ベイタワー5F



羽田野 理事長　小　池 理事長　水野 会長　鬼　塚 名誉会長　西田 会長　井本 会長　辻　本 理事長

今年も関西の恒例新年賀詞交換会の前に全国運動用品商工団体連合会の主催で各スポーツ団体代表者と報道関係者との懇談会が開催された。

《参加者》

全運団連	名誉会長	鬼塚喜八郎
(社)スポーツ産業団体連合会	会　長	
全運団連	会　長	西田　東作
全運団連	理事長	羽田野隆司
(社)日本スポーツ用品工業協会	会　長	水野　正人
(社)日本ゴルフ用品協会	会　長	
全日本スポーツ用品卸商組合連合会	会　長	井本　忠博
日本スポーツ用品輸入協会	理事長	小池　憲治
日本スポーツ用品協同組合連合会	理事長	辻本　昌孝

鬼塚氏は古いスポーツ券の換金率が上がっているので、より拡販の要請がなされた。

西田氏はオープン情報ネットワークの構築、基盤整備をうったえられた。

水野氏はJASPOの会長として、スポーツの振興は健康につながるとして、スポーツの振興を。

井本氏は見本市の活性化、小売店の来場者増を訴えられた。

小池氏はスノースポーツのモノ、場、サービスの三者で「スキーの明日を語る会」を発足させたと報告された。

辻本は、大変厳しい環境の中ではありますが、小売の仲間に対して、取引条件等「やさしさ」を訴えた。

（レポーター　辻本昌孝）

専務理事報告

日本スポーツ用品協同組合連合会 第Ⅲ期（第２回）理事会・議事録

日　時：平成13年11月19日(月）13：05～16:15
場　所：東京スポーツ会館　４Ｆ　会議室
司会（渡邉専務理事）

1．理事長挨拶、多数の出席を感謝し9月19日の広島での全国大会が成功裡に終了したことを、主管県はじめ、全役員に対し謝辞。続いて九州、及び近畿ブロック大会の状況報告、そして、3月3日に始まったtotoも初年度は29回で終了した。その間に発生した問題点について活発な意見を交わして欲しいと要望。

2．出席者の確認と配布資料の確認　渡邉　専務理事が行なった。
出席者（順不同）　辻本理事長　谷副理事長　小関副理事長　上田副理事長　石井副理事長　小島理事　町田理事　竹原理事　門田理事　岩満理事　渡邉専務理事　以上11名　オブザーバーとして安部JSR顧問　広島県副理事長(広島県全国大会特別委員会委員長)　木原一行氏
欠席者　服部理事　清水理事　高野理事　3名

3．前回議事録の署名と議事録作成理事の指名
辻本理事長が、渡邉専務理事を指名。

4．審議事項
第一号議案全国大会　反省と決算承認の件
広島県スポーツ用品協同組合・木原副理事長(広島県全国大会特別委員会委員長）より9月18～20日に行われた、第2回ＪＳＲ全国大会の概況報告と決算報告がなされ、全員一致で可決。
第二号議案　第5回　全国理事長会議の開催の件
第3回理事会、JSEC連絡会議、ともに2月21日(木）と22日(金)に行うことに全員一致で可決。

5．協議事項
第一号議案　全国大会　反省と決算承認の件
①totoの件
辻本理事長からtotoの業務の流れと現状についての報告があった。68店舗で第一ステージをスタートいたしましたが7月に1店舗が中止され、8月に入ってもう1店舗が倒産による中止と、計2店舗の中途の中止が出ました。第2ステージから2店舗の新規店が増えましたので、68店舗－2店舗＋2店舗＝68店舗ということで、店舗数はスタートの時点に戻りました。2年目からはもう1店舗申請が出ていますので、69店舗でスタートすることになります。
物流費に関しては、契約書に55000円で精算しない。毎年2月20日までに入金しなければいけないと記載されているので、変更はできない。
手数料については5％全額販売店に戻しているが、当初デビットによる販売のみの予定が銀行の状況変化により現金販売も組み入れざるを得なくなり、その結果JSRの事務量が増大した。よって、JSRは売上げの手数料をとるべきだとの意見が出た。手続きについては顧問弁護士に相談して、0.3%JSRが手数料として受け取るように変更する方向で進めるように審議可決された。
また、JSRとしてtotoの事業に限度額を決めてサポートすべきとの意見も出た。
全国で、何箇所かで会場を決め、説明会を開いて、手数料の件を了解を求めるべきとの意見が出た。スケジュールを決めて進めることとなった。日程､会場については事務局に一任。

6．報告事項
①広報委員会報告（小関委員長）
次回JSRリポートの「スポットライト」の候補者を依頼。
②国体報告として　小島理事から説明。
③専務理事が、賦課金の入金状況の説明。

7．顧問総評
安部顧問から　toto問題に関して、リスク回避のための合理的なルール作りが必要である。
例えば①各県の理事長に評判を聞き販売店の信用調査の一助とする。②既参加店、今後参加店は直近の三期間の決算書を提出。など今回の問題から学び、事故を未然に防ぐ方法を探らなければならないと助言を頂いた。

8．次回理事会の開催日及び場所の決定
平成14年2月21日（木）15:00～
ビッグサイト会議室

ショウバイ考　3

JSR顧問
安　部　純　平

奨（しょう）売のすすめ

福沢諭吉翁は、1万円札でお馴染みであります。

もっとも、私の財布は、居心地が悪いかして、長く逗留されませんので、親しくお話しはしたことがないのですが…。

この福沢諭吉翁には「学問のすすめ」という著書があります。

「奨売のすすめ」とは、それに肩を並べようなどという、思いあがったつもりは、全くありません。

正月お屠蘇機嫌で図に乗ったのか、あるいはまだ初夢の続きをみているせいかもしれません。

奨とはすすめること

商売は奨売でなければならないと思います。

奨とはすすめることであり、推奨という言葉がありますが、これは勝れている点をあげて、人にすすめることであります。

商売とは、お客様に勝れた商品をおすすめして買っていただくことであります。

それを素直に字にすれば奨売であります。

奨売は大変難しいことであります。おすすめするには、お客様以上の知識を持たねばなりません。商品についての知識はもちろん、お客様が関心をお持ちのスポーツのルールや、いま活躍している選手についてなど、幅広い知識があれば万全であります。

つまり、お客様が強い関心を持っておられる分野について、夢やロマンをより拡げるお手伝いができる知識が必要であります。

奨売は押し売りではない

奨売とは、自分の売りたいものを、お客様に買わせることではありません。

自分の都合で、商品を売るのは、押しつけであり、うるさくつきまとい売るのは押し売りであります。これは奨売人の風上に置けない行為であります。

奨売とは、店の在庫が多いからとか、予算達成のためというような、自己都合、店本位の考え方でお客様にすすめることではありません。

奨売は為になるものを売る

子供さんが、野球バットを買いにこられたとします。大抵の場合、子供さんは、憧れているプロ選手と同じバット、例えばイチローのバットが欲しいとなるわけです。

子供に大人のバットを欲しいと言われても、大抵の人は「あなたには、このバットは重すぎて振れませんよ」と説得します。

ごく当たり前の良心であります。

小学生用にも、低学年用と高学年用があります。このくらいの違いになると、場合によっては、低学年の子に高学年用をという気が動きます。殊に低学年用の商品が在庫が無い場合など、このぐらいは振れないことはないだろうと、つい売ることに誘惑されるという経験は、皆さんにはありませんか。

これは良くありません。

子供達の成長にはプロセスがあります。先ず骨が成長し、そして筋が発達して、骨を取り巻き、これでいろいろな衝撃に耐える強さができていくわけですので、筋が発達しないうちに、無理な運動を繰り返すと、何かの障害が必ずでてきます。

奨売人は、このようにお客様の為にならない商品を、すすめることはできません。

商売の神様の声

商売の神様とは、松下幸之助翁のことでありますが、翁が遺された「商売戦術30ヶ条」のなかで、こんなことをいっておられます。

第2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11条　無理に売るな。
　　客の好むものも売るな。
　　客の為になるものを売れ。

これは神様の「奨売のすすめ」ではないでしょうか。

委員会便り

事業委員会

委員長　谷　久人

事業委員会はJSEC活動の報告を致します。

13年度は宮城県（国民体育大会）熊本県（高校総体）中国ブロック（全国中学校体育大会）高知県（国体リハーサル大会）が行われました。

各大会共昨年度の実績をクリアして、全体の売店売上金額は10億2300万円でした。各県組合員の皆様方の一致団結の成果だと感謝しております。

14年度の開催県各組合の皆様方も国体・総体は『千載一遇』の儲けるチャンスではなく、全国から参加される選手、役員の方々が、本当に楽しく素晴らしい大会であったと思って頂ける様に、ご活躍をお願いいたします。

1．13年度 売店売上実績報告

	単位万円	対昨年(%)
1) 宮城県　国民体育大会	39,718	100.3
2) 熊本県　高校総体	44,341	105.4
3) 中国ブロック　全中大会	14,755	103.8
4) 高知県　リハーサル大会	3,525	103.6

2．14年度　各県大会開催予定

1) 高知県　国民体育大会

期間　夏季大会　14年９月20日～24日

秋季大会　14年10月26日～31日

（陸上競技　14年10月21日～24日）

2) 茨城県　高校総体

期間　14年８月１日～12日

水泳競技　８月17日～20日

3) 近畿ブロック（京都、大阪、兵庫、奈良、滋賀、和歌山）

全国中学校体育大会

期間　14年８月17日～25日

4) 静岡県　国体リハーサル大会

期間　14年５月10日～15年６月まで順次開催

総務委員会

委員長　石井憲孝

あけましておめでとうございます。本年もよろしくお願い申しあげます。

スポーツ券の営業状況について報告いたします。

産声をあげて12年目を迎え、次の節目にむけて意義ある年でもあります。2,225加盟店様をはじめスポーツ業界関係各位のご尽力で、この11年間の累計発券枚数は546万枚、未回収残枚数は147万枚で推移いたしております。

今期前半は発券枚数も比較的順調にきましたが、一般企業健保組合及び官公庁互助会などからの大口注文が減少、対前年比89.7%の43万7千枚と厳しい状況となっています。一方、換金は増加傾向が続き前年比106.7%で推移しております。（数字は12月末現在）

平成3年5月　JSRの前身であります全運小連の提唱によりスポーツ業界の活性化と豊かな健康ライフを応援するとしたギフト業界への参入を目的で、三層が垣根を越えて参加、出資して設立されました。平成8年1月からは加盟店からの強い要望により換金手数料率を10%から6%に改善されました。しかしながらその後発券枚数、加盟店数ともに当初の目標には到達しておりません。

年間10口（250枚）以上販売の加盟店は全加盟店数の14.2%（319店）に過ぎず、これに一部の県協同組合、取次店での自家消費の数量をあわせますと全体の80%（50万枚）になります。

唯一消費者への券の販売元である加盟店での販売、流通量の増加がなければ、スポーツ券が加盟店で商品に引換えられ、結果売上の増加や新規顧客の獲得にもつながりません。また最近ユーザーから加盟店に取扱いを拒否されたとの苦情が月1～2件あると聞いています。加盟店として常に在庫の上、積極的な店頭販売、その他身近な官公庁、周辺企業、学校、スポーツサークルなど気を配っていただき大口受注の促進をお願いいたします。

本年は今一度、初心に帰ってスポーツ券事業への積極的な取組みをいたしましょう。よろしくお願いいたします。

委員会便り

広 報 委 員 会

委員長　小 関 和 夫

(1) 国際

国際見本市　ISPO（ミュンヘン）

冬季　2002年2月2～5日

夏季　2002年8月3～6日

スーパーショウ（米国）

期日　2002年1月20～23日

会場　ラスベガス（アトランタから変更）

ISPOは昨年夏7月21～24日の会期を再び8月初旬に戻して開催する。理由は南欧、地中海沿岸の国々では8月に夏休みを取るため、彼等の希望を取り入れての7月開催であったが、集客が芳しくなかったこと、加えてインタースポーツのドイツの一部地域での個展と日程が重なったためにドイツからの参加が減少したためといわれる。

(2) 環境

地球温暖化防止マラケシュ会議で、京都議定書の運用規定がようやく合意に達し、議定書が2002年から発動することが確実になった。議定書はこれまで大量の温暖化ガスを出してきた先進各国が、まず排出規制に取り組み、1990年比で欧州が8%、米国が7%、日本が6%の削減を決めている。しかし米国はその目標設定自体が国益に反し、中国など途上国に義務が課せられていないことを不服として昨春議定書からの離脱を表明した。

地球温暖化防止は少なくとも今後100年21世紀を見通しての長期に亘るテーマであり、自国の利益のみにこだわるべきではあるまい。世界には1日1ドル以内で生活している貧困層が20億人もおり、更に増加しているといわれる。最も富める国の米国がいつまでも大国でおられるという考えはこれからは通用せず、もっとグローバルな視点に立って行動すべきと考える。今この世界に生まれてきた子供たちに、希望を与えていくのが、「地球市民」の務めではないのか。

JSRでは今年も地道に地球温暖化防止のためにアイドリングストップに取り組んで参りたく、皆様のご協力をお願いする次第であります。

I T 委 員 会

委員長　上 田 善 重

2002年、今年はスポーツ業界にとっては期待される年でサッカーワールドカップ、冬のオリンピックと世界を沸かせるスポーツ・イベントが開催されます。我々小売業もこれにあやかって地域におけるスポーツ振興を起こし、売上を伸ばすだけでなく、利益をより多く上げられる経営に変革して行く絶好のチャンスであります。需要のあるときに価格を適正に守り、自らの経営（マネジメント）を見直し、むだ、無理、むら、を徹底して改善する営業政策（マーチャンダイジング）を打ち出し、特に在庫の適正化、リスクの分散を相手先とよく話し合い、効率を求めて行かなければならない時代なのです。そして自己が描く地域の顧客のニーズやウォンツをつかみ取って提案していく営業活動（マーケティング）が必至となって来ました。時代はグローバル．スタンダードを目指して構造改革が進んでおります。産業の面でも労働力の安い中国に生産をシフトし安く輸入して競争に勝つ体制を確立し、国内においては次なる時代（ブロードバンド）を想像し付加価値を秘めた商品開発が求められています。人においても文化指数を高め、個性を高め感性ある人材の養成をするための教育改革が進められています。また金融においてもよくニュースで云われているように不良債権を早く処理し、新しい時代を目指した投資と金融が循環することが景気回復にもつながって行くのです。我々スポーツ界はどうでしょうか。高度成長時代と全く同じ状態でブランド商品を頼りに商売を繰り返しているの現状であります。卸売業を軸にして、売れるブランドを必死に追い続けている有り様を見ていると不安を感じます。世の中は大きく変わろうとしています。顧客も買うものや買い方が変わって来ました。そんな時にこのままでよいはずがありません。仕入れの仕方、コストの問題、支払いを現金化する努力をする、商品をセレクトして絞り込む、店作りをしてコンセプトを明確に打ち出す、貸し売りをやめ現金で売る。今までの勘と経験の経営を改め数値を重視した科学的経営に変革しなければもう先はありません。そのためにはPOSレジやコンピュータを一日も早く導入して数値の見える経営に変革されん事を願うものであります。

ブロック紹介

近畿ブロック

ＪＳＲ近畿ブロック協議会会長

清 水 誠 一

京都運動具商協同組合理事長
（株）ナガオカスポーツ　代表取締役

各ブロック協議会の会員の皆様　新年明けましておめでとうございます。2002年の幕開けをいかがお過ごしでしょうか。

さて、激動の20世紀が終わり21世紀は、平和な世界が迎えることが出来ると切望しておりましたが、まさか21世紀初年が世界を震撼させる事件がおき、それを機に世界経済が大きく減退し、国内においては、小泉内閣の『聖域なき構造改革』の推進によりデフレスパイラルの域に入ろうとしています。

また我々業界もこれにもれず売上不振が続いた2001年でありました。2002年は『午』年『天馬空をかける』ごとく飛躍の年になるようJSR会員一同が一致団結して頑張ろうでは、ありませんか。

さて、JSR広報委員会から『ブロック紹介』を依頼されましたので紹介させていただきます。

近畿ブロックは、ご承知のとおり近畿二府四県で構成されている任意団体であります。

昨年4月に野中会長が逝去され、その後を継いで会長を引き受けることとなりました。

それまでは、年2回の会合ぐらいで協議会としての行事は皆無に近い状況でありました。

このような機会こそ近畿が纏まってなんらかの施策をたて近畿の活性化につなげようと意見が一致し2002年度からつぎのような事業計画を立てております。

会員の減少による**会員拡大**を図る。

①入会のマニュアルの作成

近畿で会員拡大募集要項を各府県で考案し、メリットを協調する文書を作成し提案する

②既に、兵庫県組合が1998年から取り組んでいる『体育の日』のポスターを近畿ブロックに拡大し平成14年から実施することとした。

当面の行事は上記の2項目であるが今後の取り組みとして次のことを計画しています。

①近畿会員にアンケートを実施して、現状を集約する。

②平成14年度から学校週休制にともなう体験学習型総合地域スポーツに対する小売店の取り組み方を協議する。

③高齢化社会に伴うニュースポーツの促進をブロックとして取り組む。

④メーカーによる直販を厳しく自粛するよう要請する。

上記以外に各府県組合が取り組んでいる活動状況を報告いたします。

大阪府

マラソン大会売店活動・中小企業団体中央会の積極的な活用

共同購入の研究

兵庫県

体育の日のポスター掲示・組合員共通の買物袋の作成（メーカー名入り）

京都府

全国高等学校駅伝大会・全国女子駅伝大会に横断幕を作成し大会期間中店頭に掲示し大会を盛り上げる。

1月23日（水）新年総会を開催する。・全中大会の準備に入る。

滋賀県

中小企業団体中央会活用し事業展開をする。

青年部を結成し将来にそなえる。

『勘と経験』から科学的手法経営に意識改革を進める。

奈良県

組合H・Pの立ち上げ（100件／月平均のアクセス）。

廃業倒産による組合員の減少に対する増強を図る。

共同受注継続。

和歌山県

大型スーパーの撤退による集客力の減少による活性化対策の研究。

和歌山県警にスポーツ券の販売契約が出来今後も監督官庁に積極的な販売活動を実施していく。

以上のとおりでありますが、各県組合が一番問題点としてあげているのが組合員数の減少による賦課金収入が大幅に減り組合継続の維持に危惧しているのが大きな特徴となっている。

したがってブロックにおいても2002年近畿としての最大課題として、組合員増強策を活動目標に挙げた次第であります。

スポットライト

山崎　治郎

静岡県スポーツ用品商業協同組合理事長
株式会社　ヤマザキスポーツ工事会長

1、重要な仕事は、顔を合わせ、意志を通ずる、営業が大切である。
2、法律社会になろうが、義理人情が基本である。
3、本業以外で収入ある事業を確立する。（不動産、特許、情報等）

私の自己紹介と組合との関係

平成3年の高校総体開催に先立ち、前年の任意組合を静岡県スポーツ用品商業（協）に改組、設立理事長に就任。今日迄継続してその任にあります。若手の新進気鋭の方に交代することを提案したが、15年国体までと言われ、年齢の20%引きの肉体と頭脳の保持に努めております。

静岡県組合員は110名で全国でNO1の数です。東西に細長い地域を利用し、各店の営業への努力の蓄積と組合費が5000円と安価な点も上げられます。利益の貯金があり、配分して使用してきました。私の方針は、“人は三人寄れば文殊の知恵”の諺の通り、我が組合員も10人よれば、いやもっと多数の組合員が集合し、良い知恵を出し合えば、よりよい商売の方法、利益も生まれるが持論です。

私は2代目のスポーツ店の経営者です。父は大正10年にスポーツ店を創業し、時代の荒波に翻弄されて大戦後昭和22年に再開しました。私は14歳で上京、様々な職業を経験する中で、大都会では“大学で学ばなければ駄目だ”と痛感、明大に入学、2年後学徒出陣、海軍士官、艦上対空射撃指揮官、香港港内対空戦、負傷入院。3ヶ月香港在住ロマンス有り、全治、九州佐世保海兵団、砲台指揮官、終戦。

目まぐるしく変転の少、青年期でした。静岡に帰省後2年、二男（兄は内科医院）の私は父と共にスポーツ商の道に入り54年、商売の経験と多くの友人を得ました。私の事業経営の方針は3ツあります。

当社もパソコン等を使用し、IT化を図りました。通信技術も進歩するでしょうが、人間の心と心はITでは通じないでしょう。

若い頃海軍に在籍したので、水に関係する仕事を探し、30年前からプール（小、中、高校プール）温水プール建設の事業を始めた。（県内200の実績）。米国プール市場見学を15年前、欧米プール市場も3年前から訪問し、一部営業で成果が上がっている。日本の人口1億2千300万の内、1/5が老齢化、健康長寿を願う人口は増大しており、寝たきりにならず、生涯を送ることが大命題となるでしょう。欧米でもプールによる健康増進は進められ、新しい水中器具も開発されている。私もプール、スポーツジム、ウオーキング、テレビ体操30分、足腰鍛えて健康食、ストレス解消、禁煙、酒少量、定期検診＋オシャレな生活を心掛け、“ゆうゆう90、健康長寿”を研究目標にしております。できれば健康長寿の為にスポーツ器具、用品の輸入の会を作り、各県のJSRの皆様にご紹介しようと思います。誰も真似のできない仕事で、お互いに利益を得ることができればよい事だと思います。

又、日本の高齢化社会の解決の一助になるでしょう。

静岡市営温水プール（静岡市）

妄言多謝

“新しい目標”

広報委員会　副委員長
竹　原　和　彦

「今年こそは！」と、いつも新しい年を迎えると、**いろんな期待**をもって、気持ちを新たにするものである。

「なせば成る、成さねば成らぬ何事も。成らぬは人の成さぬなりけり」この言葉は、**上杉鷹山**の**有名な言葉**であるが、何故か**年の始め**になるといつも思い出されて口づさみながら、「まったく…」と納得している様な気がする。毎日の仕事や生活に忙しく追われてしまっていて、その上、考える事が煩わしくなって、避けてしまっている事が反省させられる。「これではいかん…」と思うのだが、それも時に流されて、すぐの間に忘れてしまうのも**年齢のせい**だけであろうか…。

さて新年にあたり、**気持ちの整理**をしたり、「目的や目標」を持つという事は、非常に大切な事だと思うのだが、いつも**達成が出来ないまま**という事がどうも多い様である。

「目標」とはいつでも、私の場合、単なる「願望」の事が多くて、性格上きちんとした「達成のための計画」がないのが常である。**あれも、これも**という風に、いろんな**希望や考え**が浮かぶのだが、（この様に、単に**意欲として発生**する事も必要かも知れないが）その場限りの思いつきである事に問題があるのではないだろうか…。時には思いこんである程度計画的に段取りをする事があっても、いろんな理由であきらめてしまう事がほとんどでなかったかと思う。

毎年、毎月、そして毎日、それぞれ**新しい目標**をもつ事は大事な事であるが、しかしすべて「**問題意識**」がない事には「目標」というものは生まれてこないものである。

今年、**JSR**では「組合員の増強」という目標のもとに「組合のメリットづくり」という“課題”をもって各県の「総会の充実と変革」と「組合事業活動の活性化」等に**問題意識**をもって取り組んで行かねばならない状況にある。「組合員の減少」という中で、「組合員の増強」という問題を**単なる願望**にしてしまわないで、今こそしっかりとした「目標」に定めて、**そのための計画を立てて、努力する**事をしなければ「組合員の減少」という現象は、これからもますます続くのではないだろうか…。

店や会社にあって**経営計画の基本**は「計画をして、実行し、見直しをする。そして見直しに従って又計画を立て、実行をする。そして、又見直しをする。」という**サイクルでの行動**が必要な場合がある。

今、我々の組合にあっても、「計画をして、見直しをする」という事が何もないとしたら、今、この**大事な局面**にあっても、総て単なる「願望」だけに終わってしまう様な気がしてならない。

厳しい状況の現在、“自分達の店”にあっては、「経営体質の強化」こそ**何にも増した課題**であるが、この組合にあっても、「組合体質の強化」、即ち組合員の**士気を高め、意欲を高める事**が、**最も大切な問題**なのではないだろうか…。

それぞれの店と同様に、これからも、この組合が、更に**存続・発展**して行く時、我々は、いつも「新たな目標」を持ち続けたいものである。しかし大事な事は、「目標はいくつあるか」ではなくて、「どれだけ達成出来たか」という事ではないだろうか…。**達成出来れば**、まだまだ**素晴らしい目標**がありはしないだろうか、という気持ちになり、そこから必ず又、**新しい目標**が生まれ、**進歩が生ずる**ものと思われる。

海外リポート

小　関　和　夫

2000世界スポーツ用品小売概観

順位	社　名	国	売上（単位100万ドル）		売上（単位100万円）		変異
			2000	1999	2000	1999	
INTERNATIONAL BUYING GROUPS（共同仕入機構）							
	Intersport International	Switzerland	＄5,622	＄6,181			5%
	Sport 2000 International	Germany	＄2,712	＄2,801			12%
RETAILERS（小売）							
1	Venator(A)	USA	$4,233	$3,726			14%
2	Decathlon(1)	France	$2,304	$2,318			15%
3	The Sports Authority	USA	$1,498	$1,493			0%
4	Alpen(2)	Japan	$1,465	$1,276	157,935	145,892	8%
5	L.L.Bean	USA	$1,100	$1,030			7%
6	Karstadt	Germany	$1,014	$1,094			8%
7	JJB Sports(3)	U.K.	$1,005	$993			8%
8	Bass Pro Shops	USA	$960	$950			1%
9	Canadian Tire(2)	Canada	$929	$966			2%
10	Dick's Sporting Gds	USA	$900	$675			33%
11	Cabela's	USA	$800	$750			7%
12	Rallye(2,4)	France	$789	$776			18%
13	Joshuya	Japan	$610	$618	65,796	70,401	-7%
14	Gart Sports	USA	$751	$681			10%
15	R.E.I.	USA	$698	$621			12%
16	The Finish Line	USA	$664	$586			13%
17	Academy Spoets	USA	$612	$600			6%
18	Pacific Sunwear	USA	$590	$437			35%
19	Footaction USA	USA	$588	$643			-9%
20	Xebio	Japan	$587	$598	63,311	62,069	2%
21	Big 5 Sporting Goods	USA	$572	$514			11%
22	Blacks	U.K	$449	$337			43%
23	Victoria	Japan	$446	$453	48,046	51,766	-7%
24	Forzani(A)	Canada	$434	$379			21%
25	Modell's(B)	USA	$425	$380			12%
26	Galyan's(B)	USA	$422	$328			29%
27	Sport Soccer(C)	U.K.	$368	$317			24%
28	El Corte Ingles(2)	Spain	$363	$378			11%
29	Allsports	U.K.	$350	$246			-8%
30	Himaraya	Japan	$341	$324	36,704	36,916	-1%
31	Just For Feet	USA	$339	$469			-28%
32	Oshman's	USA	$331	$306			8%
33	JD Sports	U.K.	$309	$277			19%
34	Play It Again Sports	USA	$282	$270			4%
35	Sport-Scheck(A)	Gerrmany	$281	$319			2%
36	Golfsmith	USA	$275	$285			-4%
37	Migros(2)	Switzerland	$267	$301			0%
38	Sport Eybl&Sports Experts(A)	Austria	$267	$294			5%
39	Stadium	Sweden	$251	$218			27%
40	Dunham's(B)	USA	$240	$225			7%
41	Honma Golf(5)	Japan	$238	$263	25,665	27,982	-8%
42	Cisalfa Sport(A)	Italy	$237	$203			35%
43	Copelands	USA	$235	$215			9%
44	Niki Golf	Japan	$224	$205	24,105	23,469	3%
45	Sport Chalet	USA	$215	$166			30%

海外リポート

順位	社　名	国	売上（単位100万ドル）		売上（単位100万円）		変異
			2000	1999	2000	1999	
46	MC Sports	USA	$210	$200			5%
46	Hibbett(B)	USA	$210	$174			21%
48	Giacomelli Sport	Italy	$208	$181			33%
49	Minami	Japan	$206	$212	22,187	24,200	-8%
50	Manor Group(2)	Switzerland	$202	$141			10%
51	Gresvig(A)	Norway	$191	$248			-13%
52	Murasaki	Japan	$184	$134	19,840	15,270	30%
53	Hervis	Austria	$172	$160			25%
54	Hat World/Lids	USA	$170	$120			13%
55	Takamiya	Japan	$150	$171	16,200	19,570	-17%
55	Edwin Watts	USA	$150	$162			-7%
57	Rebel Sports	Australia	$126	$122			8%
58	Longoni Sport(C)	Italy	$117	$98			38%
59	Eastern Mtn.Sports	USA	$118	$110			7%
60	Royal Sporting House(5)	Singapore	$89	$75			18%

	TOTAL　合計		$32,761	$30,811			6.3%

レートは2000年OECD
（経済協力開発機構）による。

・変異は各国通貨を基準とする。

60社の世界最大チェーン店は、2000年の売上を6.3%アップさせた。その売上合計は327億6200万ドル（35兆3513億円）で、世界のスポーツ用品市場の20%～30%のシェアを占めている。内12社が前年比マイナス、特に日本のチェーン店は、日本経済の軟弱なこともあり、売上を落としているところが多い。

米国では27社がランクアップされており、売上を9%、176億ドルアップさせ、国内市場の26%を占めている。Venator（現在はFootLocker)はドルのアップの3分の1を占めている。

（フランスSporting Goods Intelligenceの資料による）

編集後記

“Happy New Year to All Our Members”

1．本年最初のリポートをお届けします。

大きな期待をもって迎えた新世紀は、初年から内外を問わず激流に翻弄されています。耐えることより、前向きに大きな変化を見定め、果敢に乗り切らなければと思います。

元気を出して励ましあって前進いたしましょう。

2．スポットライトにご登場の山崎氏はご自分で原稿を書いて下さいました。氏は元海軍出身ということから、水に関連のプールを始め、体育施設の建設という独自のお仕事をなされており、積極的に欧米にも学ばれておられる国際派。IT化を図られながら、しかも人間の心こそ大切という崇高な人生哲学で、“ゆうゆう90、健康長寿”を研究目標になされておられる。新年にふさわしい、すばらしい記事を頂き感謝いたします。

3．来る2月の全国理事長会で再度アンケートを実施させて頂きたい。テーマは「各県の組合事業活動の現状に就いて」。組合の進むべき道筋を探るとともに、組合員の増強にも資すればと期待しています。

4．2002年、いよいよサッカーワールドカップ(W杯)、冬季五輪ソルトレークシティ大会の開催される最大のスポーツイヤー……是非我が業界の活性化年になることを年頭にあたり祈念致します。（K.K）