

第 20 号

平成14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

〈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

2002年4月は業界にとっても、 教育界にとっても大きな節目



理事長 辻本昌孝

2002年4月は第三次教育審議会による大きな変革の年であります。当初2003年に行われる予定でしたが町村文部大臣の時、良いことは早くやろうということで1年早くなり、2002年4月より新しく教育改革が施行されることになりました。

対象は義務教育ですから、小学校と中学校ということになります。

私達のスポーツ業界の小売店といってもいろいろなタイプのお店があると思います。

- ① 小学校、中学校が対象のスポーツ店、
- ② 高校以上を対象のスポーツ店、
- ③ 社会人を対象のスポーツ店
- ④ 高齢者を対象のスポーツ店

と、いろいろなタイプのお店があると思います。そして、中でも①のお店はこの春から変化が出てくるでしょう。②のお店は2年くらい遅れて変化が出てくるのではないのでしょうか。

教育改革の事はJSRレポートで毎回申し上げておりますが、JSRレポート第18号の10ページで「新しい風」という欄で「総合的な学習の時間」としての野外生活体験という記事をご紹介いたしました。学校では総合学習で何をするかは、各学校の校長先生に任せられているそうです。

「総合学習」は覚えさせない、字を書かせない、体験学習ということが決まっているだけで何をしていても良いそうです。皆さんのがんばりでスポーツ関連の授業へ引っ張りましょう。

totoの近況

スタート時に、totoの販売店の数は68店ありました。第2ステージにかかる時2店増えて、70店、昨年後半に廃業・倒産で2店減り68店、今年の3月に販売店が3店を中止で65店に減り、1店新加入し現時点で66店舗であります。

totoの事業は売上が初年度30週で6億円ありました。平均すると毎週2千万円を集金して約95%の1900万円をJSALへ送金し、残りの約5%の100万円を販売店へ戻す作業が1年間に30週ほど続きます。

約束どおりに全店が振り込みいただいたのは昨年1年間のうちで1回だけでした。

当初はデビットカードのみを予定していましたが、JSRとして販売の5%の手数料を全て小売店さんに戻していました。

しかし、現金も使用できるようにした為、回収作業が増大し、JSRが手数料として0.3%をいただき、4.7%を販売店さんにお戻しするという事に、理事会で要望が出ました。

しかし、この契約は各販売店とJSRの1対1の契約であるため、多数決で決めるわけにはゆかず、事前に書類で説明をさせていただき、東京と大阪の2箇所で開催いたしました。

書類及び説明会の説明により、最終的に全てのお店にご了解を頂くことが出来ました。販売店の皆様には本当にご協力感謝申し上げます。

この4月のtoto販売よりJSRが売上の0.3%の手数料を頂くことになりましたことをご報告申し上げます。有難うございました。



沖縄県のスポーツ

小売商組合がJSRに復帰

昨年九州ブロックで全中大会が開催されました。沖縄県のスポーツ組合は休眠状態でしたが、2001年の全中大会を契機に、JSEC初めメーカーの支店長さんを挟んで、結成していただくように折衝を続け沖縄県下19軒で組合を結成していただきました。

理事長には沖縄市中央のネロメスポーツの根路銘安史（ねろめ やすふみ）さんが理事長に就任されました。

そして、今年2月22日の全国理事長会議には副理事長の読山スポーツ用品店の比嘉 資（ひが もとし）さんが代理出席していただきました。

比嘉さんはスポーツジャパンの会場で行ったJSRのPOSレジの説明会にも参加していただき貴重なご意見をいただきました。今後とも、JSRの一員として宜しく願いいたします。

（レポーター 谷 久人）

沖縄県スポーツ小売商組合・会員名簿（2001年）

	称号	代表者名	Tel.	Fax.	住所
1.	理事長	ネロメスポーツ 根路銘安史	098-937-3081	098-937-9767	沖縄市中央1-6-15
2.	副理事長	読山スポーツ用品店 比嘉 資	096-982-8002	098-982-8006	読谷村字伊良皆310-1
3.	会計	ブンリンドースポーツ 吉濱 剛	098-887-7331	098-867-7320	那覇市松尾1-2-8
4.	監事	スポーツトグチ 渡口 政信	098-836-1111	098-853-7007	那覇市國場707パラシオン國場101
5.	理事	奥武山スポーツ 當銘 浩	098-857-1071	098-857-1091	那覇市奥武山2639
6.	理事	オリンピック運動具店 大嶺 偕	098-856-0077	098-856-2929	豊見城村字豊見城493-2
7.	理事	具志川スポーツ 天願 憲智	098-972-5199	098-972-5199	愚志川市安慶名120-8
8.	理事	第一スポーツ 宮城 弘	0980-52-5511	0980-53-2332	名護市港1-15-6
9.	理事	チカラスポーツ 城間 力	098-945-8807	098-946-0950	西原町翁長477
10.		国仲スポーツ 国仲 恵紀	09808-2-9270	09808-2-9282	石垣市登野城206-3
11.		スポーツショップ 104 安護 宗安	0980-47-3501	0980-47-3501	本部町渡久地153
12.		スポーツショップ LINE 洲鎌 昭夫	098-875-8899	098-875-8813	浦添市内間1-14-8
13.		スポーツショップ グシケン 具志堅政隆	098-854-4506	098-834-0956	那覇市小波蔵4-13-12
14.		ゼロスポーツ 大城 基司	098-994-5085	098-995-2572	糸満市西崎1-22-1国吉マンション101
15.		中頭スポーツ 島田 啓三	098-933-8955	098-902-4300	沖縄市胡屋2-1-58
16.		普天間スポーツ 宮城野理子	098-892-3515	098-692-3515	宜野湾市普天間2-48-12
17.		丸健スポーツ 野原 鶴子	09807-2-3251	09807-2-1181	平良市西里295
18.		嶺井スポーツ 嶺井 政義	0980-52-3161	0980-52-3161	名護市東江1-5-40
19.		スポーツショップ ライカム 幸地 誠	09807-2-3377	09807-3-1066	平良市西里470-3

POSレジ実証実験 成功のもと順調に推移

JSRは全国中央会より補助金を頂き、2000年度は「POSレジ導入のための調査研究」を行い、2001年度は「POSレジのソフト開発と実証実験」を行いました。

この事業は15年間にわたって研究をしてこられた「S研」さんの指導のもと、卸、メーカーさんの協力のお陰をもちまして成功いたしました。この成功の内容は「JANコード」を使用してPOSレジが動いたところに、スポーツ業界として革命的な一歩がしるされたように思います。

作業

実証実験に当たり、スタートの準備として、店内の商品の棚卸をして、それら全ての商品の商品マスターを揃えなければなりません。POSについて進んだ卸・メーカーさんはその小売店が過去2年にさかのぼって仕入れた実績のある商品の「商品マスター」を提供してくださいました。そして、店によって、準備の段階で即、棚卸商品の90%以上商品マスターがそろった店、70%の店、50%以下しかそろわなかった店といろいろありました。

POSレジ導入に当たり、商品マスターの提供が、70%や50%以下の店は本当に苦労されました。

メリット

しかし、苦労しながらも、スタートいたしましたところ、瞬時にいろいろなデータが出てまいりました。例えば、「メーカー別売上集計表」を見ますと、各メーカー別の売上点数、売上金額、粗利益額、粗利益率が出ています。この表を見ればどのメーカーのものが何点売れて、粗利益に貢献しているかが即わかります。

大きなお店しかPOSレジを導入できないのではないかという意見がありましたが、スタートいたしますと、2、3人のお店でも、JANコードであるため、活用できることがわかりました。

利益なき経営は減ぶ

といわれております。POSレジを導入いたしますと利益のある商売、利益の無い商売が明らかになります。利益のある商売はどちらの商売であるかという情報を的確に教えてくれます。

POSレジ導入のコスト

JSR会員価格

ハードウェア料金	1,525,000
ソフトウェア料金	1,270,000
システム料金合計	2,795,000

《月次料金》

リース料金 (6年リース・1.6%)	
1式	44,720
ソフトメンテナンス契約料金1式	10,000
月次料金合計	54,720

《年次料金》

保守料(タグプリンター) 1台	43,200
保守料 (POS) 1台	86,400
年次料金 合計	129,600

まとめ

実証実験を行って見て、

「これが出来たらもっと楽に導入できるのに」というのが次の3点に尽きます。SCMを唱えておられるメーカーの皆様、業界の発展のためにも推進を願います。また、小売業界も、スポーツ業界も遅かれ早かれウォルマート・ストアーズの日本上陸で変革が迫られるのではないのでしょうか。

[卸・メーカーさんへのお願い]

- ① JANコードを全ての商品につけて頂きたい。
- ② 商品マスターを事前に頂きたい。
- ③ 納品データを前日に、通信で頂きたい。



JSR日本スポーツ用品協同組合連合会 〔第Ⅲ期〕第5回全国理事長会議事録

日 時：平成14年2月22日（金）9:00～11:30

場 所：第一ホテル両国 5F 北斎

司 会：渡邊 専務理事

出席者名

顧問：安部 純平 顧問

辻本昌孝理事長、谷 久人副理事長、上田善重副理事長、石井憲孝副理事長、小関和夫副理事長、渡邊健介専務理事、小島文雄理事、高野征宣理事、服部昌三理事、竹原和彦理事、門田忠尚理事、岩満一臣理事、清水誠一理事

石田豊明理事長（北海道）、松田秀雄理事長（青森）、藤澤進理事長（岩手）、田中三夫副理事長（秋田）、五十嵐俊一郎理事長（福島）、藤崎泰助理事長（茨城）、阿部捷也理事長（栃木）、武田孝一理事長（千葉）、神山利秋理事長（山梨）、大宮右而理事長（新潟）、鶴見瑞夫理事長（富山）、北村誠理事長（石川）、山崎治郎理事長（静岡）、角前博道理事長（三重）、中山幸子理事長代理（滋賀）、水島隆司理事長（大阪）、中戸克巳理事長（兵庫）、黒瀬秀雄副理事長（奈良）、黒田茂喬副理事長（和歌山）、尾坂真人理事長（鳥取）、松浦久雄理事長（島根）、木原一行副理事長（広島）、杉本光霽理事長（山口）、増田佳明理事長（香川）、伊月賢治理事長（徳島）、青木茂理事長（愛媛）、西村安久副理事長（高知）、笹淵信嘉理事長（福岡）、石田輝義理事長（長崎）、林進理事長（熊本）、浅利克美理事長（大分）、恒吉憲一理事長（鹿児島）、比賀資副理事長（沖縄）

欠席者：

小林累照理事長（群馬）、町田宏遠理事長（埼玉）、竹内資安理事長（長野）、中元英雄理事長（岡山）、吉川直治理事長（佐賀）

【 議 事 】

1. 開会の辞 谷副理事長
2. 理事長挨拶 地域のいろいろな情報交換が出来る良い機会としたいと述べた。
3. 報告事項
 - ① 各県・各ブロック報告
九州ブロック石田理事長 年に1回、メーカー・卸の責任者が集って打合せをした。
中国四国ブロック渡邊理事長 2002年7月2・3日にJSR杯グランドゴルフ交換大会を行う。
近畿ブロック水島理事長 組合員拡大のため、

入会マニュアルの作成と組合員のメリットを文章にしたものを作成中。

中部ブロック服部理事長 ブロックの共同事業を協議中。2月27日理事長会議を行う予定と報告。

関東甲信越ブロック高野理事長 関東ブロック総会を、昨年10月に行い、ブロック役員会は13年3月と7月に行ったと報告。

北海道・東北ブロック小島理事長 POSレジの講習会を行う予定。

辻本理事長 ブロック補助金を出す以上、事業計画と報告書を用意していただきたいと要望した。

② 各委員会報告

・事業委員会 谷委員長

ショッピングバックの販売を各都道府県で、5セット以上の購入をお願いした。

・広報委員会 小関委員長

組合事業アンケート記入のお願い。結果は、次回のJSRレポートに載せる予定。

・IT委員会 上田委員長

POSレジ実証実験の修了段階と報告。

・総務委員会 石井委員長

スポーツ券の発券状況は、1月現在で463,700枚と報告。

4. 協議事項

テーマ：『組合員の自然減をいかに食い止めるか』

- ・辻本理事長 組合に入っていない方が、この組合があることを知らない方がいるので、今後もっとPRしたい。
- ・藤澤理事長 組合が何かメリットを与えてくれるという考えの組合員には辞めて頂いている。
- ・笹淵理事長 組合のメリットは、お互いが情報交換できるという事ではないか。
- ・竹原理事長 組合は弱者のための物であって欲しい。

5. 顧問総評 安部顧問

今日の会議は、組合とは何か？という本質を話合ったと思います。メリットとは銭金だけではない。心を開いて話し合える仲間、それが組合というものだ。

6. 6回全国理事長会議日程

日 時：平成14年9月17日（火）

場 所：福井県

7. 閉会の辞 小関副理事長



ショウバイ考 4

JSR顧問

安部 純平

傷売は商売にあらず

傷売もショウバイと言います。

傷売とは、文字通り、傷ものを売ることであり、難ものを売ることであります。

お客様は、商品を買うことで、その商品を使ったり、着たりしての、素晴らしいプレイを夢見たり、スポーツで明るく、健康な生活を思い画いたり、要するに購入する商品を通じて、ロマンを追求しておられるわけです。ところが買ってきた商品が、傷ものや難ものであれば、たとえ、その商品が実際使用するのに、何の支障もない程度であったとしても、夢は一度にすぼんでしまいます。

お客様は、心に大きな傷を負はれることになり

ます。
商売人の一番大切なことは、信用であります。お客様に対しても、お取引先に対しても、銀行さんに対しても、信用があってこそ、長いお取引を頂けるわけであり

ます。
人の心を傷つける傷売は、商売ではないと思

傷売も時によりけり

傷売がすべて非かといえ、必ずしもそうではありません。

皆さんの店内にも、陳列中の汚れとか、何かの拍子に、シミがついたとか、使用上問題のない掻き傷のついた商品があると思

います。
そんなとき皆さんなら、傷ものだから、あるいは難ものだから、廃棄しようとはされな

いと思

います。
多くの人達が手をかけて、作りあげた商品ですから、何とかお客様の手に届けたい、あるいは、限られた地球の資源を大切に

するとい

う思

ファクトリー・アウトレットという名の傷売は

ます。
一九七〇年代に、工場や倉庫で、売れ残り品や使用に差障りのない傷ものを、安く売ることが、アメリカで始まりました。

日本では、バブル崩壊後、メーカーがブランド品の在庫品や傷もの、難ものを安く売って、人気を集めました。

これなどの商行為は、もともとの始まりを考えれば、傷売であったと思

います。
傷ものや難もの、あるいは売れ残り品ですから、大量にあるわけでなく、工場の一隅や倉庫の一部で、口コミによって、短期間販売して、お客様には安いから傷があっても喜ばれ、売る側も換金できて安緒し、同じ商品を扱っている取引店も、口コミのみで地域的には限定され、ごく短期の催しで悪影響もなく、みんなハッピーであったと思うのですが、いつの間にか、常設のアウトレットモールという立派な施設で年中販売するという形態に進展し、それがあっち、こちにオープンとなると、傷もの、難もの、売れ残り品だけでは、サイズ、色、柄、デザインなど揃はずもな

いと思

事業委員会



委員長 谷 久人

春

4月。新学期。我々スポーツ業界の季節になりました。JSRでは本年度の目標の一つには「組合員の増強」に取り組んでおります。

全国理事長会議においても各県理事長さんに組合員増強を強く要望しております。

年商1億円の店が20%引きで2000万円。無駄な競争を無くし10%引きなら1000万円。毎年ベンツが買えるとあるメーカーの社長が言われました。

しかし、我々はもっと過激な戦いを大型店でなく小売店同士でやっているのが実状です。スポーツ用品という商品を扱う全ての小売店が集まり、話し合い、協力し合い、親睦を深め結束をする。これが組合の大きなメリットです。

先月(3月)あるグラウンドで300名の70才前後の方のグラウンドゴルフ大会。その隣のグラウンドでは30チームの少年野球の開会式。子供からお年よりまで、元気に明るく、快活にスポーツに取り組まれている姿を見て我々のスポーツ業界は「景気が悪い」、「売上が悪い」と嘆くこと無かれ。皆で力を合わせ明るくやってゆきましょう。

購買事業

1999年のJSR設立の時以来、JSRのショッピングバックの共同購買事業を行って参りました。

昨年度は各都道府県で10セット以上購入していただくようお願いしましたが、目標を下回り、2年連続0(ゼロ)の組合が6組合ありました。

今回は5セット以上と目標数値を減らしましたので、各県で達成していただきますようお願いいたします。組合員さんで希望される方は各組合ごとでまとめて、注文願います。

総務委員会



委員長 石井憲孝

スポーツ券の状況について報告いたします。

産声をあげて10周年経過の平成13年度は厳しい状況下でありましたが、2,233店の加盟店様をはじめスポーツ業界関係各位のご尽力で80万枚台を確保することが出来ました。

一般企業健保組合及び官公互助会などからの大口注文の減少が影響し、総発券枚数は対前年比95.3% 2万9千枚減の60万1千枚の結果となりました。一方、換金は増加傾向が続き前年比103.6%、1千8百万増の5億2千6百万円になりました。

加盟取扱店数の状況は41社が新しく加盟されましたが、一方で残念ながら60社が廃業などで退会され、支店の統廃合の35店舗などと合わせ加盟取扱店統計は79店減の3,691店と厳しい状況で推移しております。

加盟店様の店頭での小口販売は大口の受注減、加盟店減のなか前年比107.2%と積極的に販売いただき大口の落ちこみ前年比76.5%をカバーしていただきました。大変厳しい中、各官公庁、一般企業への大口受注活動ならび店頭販売に積極的に取り組んでいただいた加盟店様に感謝いたします。

新年度の目標は《65万枚》に再度挑戦します。唯一消費者への券販売窓口である加盟店での販売による流通量の増加で、スポーツ券が加盟店で商品と引換され、その結果売上の増加がなければ新規顧客の獲得、店頭活性化にもつながりません。ユーザーが加盟店の店頭に行きながら在庫がないために購入できなかった。問合わせに加盟店でありながら取扱いしていないなどの苦情が依然としてスポーツ券会社にあるそうです。去年公開したホームページの加盟店一覧サイトには全国で月3,000件以上のアクセスがあるそうです。加盟店としてお客様を逃がさないよう常に在庫の上、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に気を配っていただき大口受注促進をお願いいたします。本年は今一度スポーツ券事業への積極的な取組みをいたしましょう。よろしくをお願いいたします。

広報委員会



委員長 小関和夫

去る9月にJSR九州ブロックが下記の大会を主催し、成功裡に終了なされたので、ブロック活動の模範としてここに紹介したい。

1. 大会名 第一回JSR九州ブロック
ソフトボールフェスティバル。
2. 場 所 アクシオン福岡
3. 参加資格 九州各県スポーツ組合推薦の
男子 55歳以上、 女子 フリー
4. 経 過

H11年 宮崎県組合が提案

H12年 理事会で決定

H13年10月16日（火）開催

主 催 九州ブロック協議会

主 管 福岡県組合

5. 参 加 28チーム

初めてのことであり、準備等の関係から、出場チームは各県推薦の形をとった。

6. 大会を終えて

第一回大会という事で、九州ブロック及び各県組合も要領を得ず、準備が（予選会等）後手後手に回ってしまった感もある。

また、同様の理由で気持ちに余裕が持てず、参加者等へのアンケートをとっておけば次回の参考になったと思う。ただ、全体的にはそう大きな失敗もなく運営でき、目的である参加者の健康の増進と体力の向上並びに友情を深めることを目指し、また各県組合活動の振興に一役買ったのではないかと思う。

次回大会についても、福岡か熊本で開催することが決定しており、早急に準備をすすめていきたい。

主管の福岡地区組合員（武宮兼敏理事長）の皆様スムーズな運営等をいただき、多大なご協力に対して感謝いたします。この大会が更に発展することを願いたい。

JSR九州ブロック会長 石田輝義

IT委員会



委員長 上田善重

今年の春は二週間も早く、桜も散ってしまったが景気の方はようやく底が見えて来たようである。3月危機と云われていたが株価の上昇で少し助かったようだ。ペイオフ解禁、みずほ銀行の不手際、国会の秘書問題、どれを取ってもプライドと傲慢さで対処が遅すぎる。いまや世界を相手に自由競争市場経済に挑まなければならないのに規制緩和、構造改革が一向に進まないのも問題である。官僚的発想を打破し自由で効率のよい民営化の発想が豊かさを生むのではないだろうか。さて我が業界では去る平成13年12月に日本スポーツ用品工業協会が『21世紀のスポーツ業界を考える』と題して報告書をまとめられた。メーカーや問屋の現状認識とスポーツビジネスの新しい動向や、将来に対する問題点がかなり具体的にまとめられている。小売店の部では『従来の小売店のうち生き残れる小売店はどう云う店か』と云う問いに対して『最後まで積極果敢に挑戦し、前向きで明るく、粘り強く勝ちを狙いつつ、道理にかなった正当な業務手順を踏まえた店』と答えている。すなわち、商圏の見直しを行い客の狙い目などを常につかんでいる小売店は、店のコンセプト（概念又は考え方）が明確であり生き残れる。またそうでないとユーザーは来ない。自分の店のコンセプトをしっかりと確立し、それを客に対し具体的に提案できるか否かがポイントとなる。また哲学と数学が必要で明確な論理に基づいた存在理由が必要とも云っている。これらのことを具体的にひもとくと環境の変化によって経営の近代化を図らなくてはならないということだ。我々が進めているPOSシステムの導入が欠かせないことになる。きめ細かな経営管理、事務作業の効率化、売上、在庫管理の徹底、CRM（顧客との絆を確立して、顧客をロイヤルカスタマーにすること）時代に対応した顧客管理の徹底、等々の確立が『利益を生む体質』に変化して行くのである。また「待ちの商法から」から「攻めの商法」への変革も重要になって来る。この高度情報化時代に店舗の規模にもよるがコンピューターやPOSシステムを導入無くしては生き残れないことも事実であろう。JSR版POSシステムの導入を是非お勧めしたい。

中部ブロック理事長会報告



中部ブロック協議会副会長

竹原 和彦

福井県スポーツ用品協同組合理事長
(株)フレンドスポーツ 代表取締役

2月末、“名古屋スポーツフェア”の開催日に合わせまして、中部ブロックの理事長会が開催されましたが、中部7県の理事長等10名の出席のもと、活発な意見交換が行われました。事務局の澤田岐阜県事務理事の進行下、中部ブロック会長の服部岐阜県理事長のあいさつがあり、本年度の活動について、いろいろ話し合われました。まづ、“名古屋スポーツフェア”を、これからも、この7県で盛り上げて、参加者増をはかり、このフェアの維持への努力を続けて行く事を申し合わせました。又、九州ブロックの様に、ブロック内に於いて各県代表チームで、何かのスポーツ大会を将来的に考えようという事にしました。その後、今年度の中部ブロックの、最大の行事であります第3回JSR福井大会の件で時間をかけて話し合いました。まづ福井県より、現在の準備状況が報告されまして、今後の日程と運営の方法、そしてスローガンの案等が提案されました。又、今回の研修・討議の部のやり方として、何県かの先進組合の代表より、状況報告を得る事で、質疑応答をする事とし、共同購入や地域振興事業、スポーツ券販売事業、組合員増強の活動等につきまして、全国のモデルとなる様な意欲的な県より発表して頂く事に致しました。この様な体験発表で知る事は、今後の組合運営に当って、刺激となり、自分達の活動の仕方を見直すためのヒントになるものと思われま。福井は時間的にも、距離的にも、アクセスの面で不利な状況にありますが、それでも「出かけて良かった…」と思われる大会となる様に努力致したく思っています。福井として出来る「最大限の努力」を「最多数の組合員の力の結集」によってやりとげる事こそ、この23名という「最小の組合」で出来る「最高の意義」ではないかと思っています。この秋、私共の組合は組合創立40周年を迎える事となりまして、いろんな状況の中で“協調”をめざして参りましたがこの記念すべき区切りの年にその真価が問わ

れる事になりました。その意義はともかく、全国大会というのは、私共にとりましては大きな負担かも知れません。しかし心一つにして取り組む事が出来れば、又とない機会を得た事にもなり、この挑戦が自信となりそれぞれの店の活力源になるものと思われま。中部ブロック各県の応援を得ながら準備を進めたく思っています。次に静岡県山崎理事長より、関連して福井大会へのいくつかの提言がありました。この方は、年令不詳と言われますが、行動も余りにも若々しくて、考えられている事も新しく意欲を感じさせられます。

その一つとして、内外価格差研究会なるものを創る事があります。我々の業界は単に、スポーツ用品を販売する事だけに終るのではなくて、スポーツ工事や、スポーツ医療、健康食品、海外特報I・T等の研究等をする事でもっと幅広い利益を、得られる様な活動をすべきで、次世代の後継者に希望を与え、5年、10年、20年先まで生き残れる企業としての研究会を創ってはどうかと、言われます。又、スポーツ用品等でも、内外の価格の差を考えますとまだまだ利益が得られる方法がないかを研究すべきではないかという御意見であります。第二として、J・S・R全国大会の姿をビデオ映像に編集制作して各県にそのビデオを配布する事は出来ないかという御話でした。J・S・R全国大会は限られた一部の代表の方の出席ですから、その事を知っている人は限られていまして、身近に感じられていない点を、改善する方法として、もっと大勢の方の理解を得る事こそ、この業界のレベルアップにつながるものと思われま。第三として、スポーツ店の廃業や倒産の防止への努力をするべき時ではないかという事でもあります。商売をやる上に於いて廃業の原因や倒産の原因を考え、いろんな例を示しながら組合員の教訓としてもっと生かすべきではないでしょうか…我々はふり返って“他山の石”として精神力強化も大切だと言われました。その他三重県の角前理事長、富山県の鶴見理事長、石川県の北村理事長等からも、それぞれ意見が発表されましたが愛知県の辻本理事長(J・S・R理事長)によってまとめられ、今後も中部ブロックの今の人間的つながりの良さを発揮して、この業界の発展のために努力する事を誓い合いました。



西宮 敬二

千葉県運動用具小売商業組合顧問
有限会社 ニシミヤスポーツ代表取締役

生い立ち

私の住む房洲地方は、紀州和歌山から移住してきた人が多い。江戸に幕府が開かれ都市化が進んだのと、江戸湾が最良の漁場で地元の漁師が出来ない進んだ漁法を駆使して関西漁民が江戸の需要に答えていた。

我が家も回船問屋として、江戸浅草に年貢米や薪炭、塩魚、干鰯等を運搬し、砂糖、油、ローソクを持ち帰った。我が家も移住350年余となる。

明治の後半、祖父が呉服店を創業、父、私と三代目として生まれる。戦後は、衣料統制となり再び昔の漁業に手を出した。豊漁の毎日で、町内150世帯の食料不足に貢献する。

しかし結果的には失敗、高校の授業料にも事欠く事に、商人に学問は不用と、大学進学は夢破れ東京の呉服店に修行へ。

丁稚奉公時代

住み込み、7時開店、11時閉店、休日月1回（7月、12月は無休）、11時—12時入浴、洗濯、12時—14時受験勉強、睡眠時間毎日5時間、初任給2500円、そのうちの2000円を郵便預金（進学資金に）、進学は夢断ち切れず2年5ヶ月で退職。

仕事と学業の二股生活

叔父の佃煮会社に入社、半年の夜の予備校通い、見るものすべて新鮮、女性も美しい、3年後れで、憧れの早稲田大学第二法学部に合格、昼間はデパート廻りの営業マン、単位を落としながらも4年で卒業、資金が無いので留年は出来ない。苦しかった。

転業——結婚

日本経済新聞の『私の履歴書』で大谷米太郎氏の（タネ銭哲学）を読んで感銘を受けた。収入の1割を貯金しろ、タネ銭が無いと事業は起こせないし、自分で苦勞して作ったタネ銭でないと、事業は成功しない。私は収入の8割を貯金して、大学進学を実現した。

結婚適齢期、今度は、事業を起こすタネ銭作り、松戸へ移住、スタンド経営に参画、またまた無休、深夜営業、所持金無し、結婚、夫婦で懸命に働く規制が出来週休制に、毎日曜ゴルフ、後に芸は身を助ける事になる。

故郷に帰る

昭和40年10月、家業継承の為、2人の子供を連れてかえる。また無休、と無給の生活、持ち帰った（タネ銭）徐々に減る、地元の人たちに、ゴルフを普及させる。

スポーツ店開業

これ以上タネ銭が減っては起業出来ないと、昭和42年3月親の反対を押しきり開業。思えば、高卒の18歳以来、1円の金も貰わず進学、結婚、開業とやって来た。

子供に同じような事を求めるので、妻に、今は、通用しないと嗜められる。

アンケートに答える

- 1) 組合経歴、ボランティア活動は？
 - *昭和59年—15年間 千葉県組合理事長（現顧問）
 - *平成5年—7年間 全運小連関東ブロック会 会長
 - *平成6年—6年間 全運小連 監事
 - *昭和57年—2期4年 鴨川市観光協会 会長（現相談役）
 - *平成元年—9年間 鴨川市鴨川商工会 副会長
 - *平成10年— 鴨川市鴨川商工会 会長（2期目）
 - *平成元年—現在 鴨川市都市計画審議委員（現委員長）
- 2) 県組合活動に特に力を入れた事は？
 - *和を計り、会員の総意を結集し、最大公約集を求める。
- 3) 趣味、健康法は？
 - *特になし、過密なスケジュールに追われ、順次消化、病気にならず。
- 4) 人生訓は？
 - *出処進退を誤らない。自ら決断、やってみる事——挑戦かな？

最後に今後への要望として

- ① 学校5日制に伴い、地域スポーツクラブの普及、充実
- ② 社会体育指導員の補強等
- ③ 高齢化社会にニュースポーツ、軽スポーツの普及

売る商品をとり返そう…



広報委員会 副委員長
竹原和彦

私の知っている範囲の中でも、大分、昔の事になるが、春になると店のウインドウは、登山シャツにニッカーズボン姿のマネキンがリュックを背負っていて、山用品が飾られ、ゴルフ用品や、テニスラケットが、カッコ良くならばれていた。又、夏にはゴムボードやキャンプテントが張られて、カラフルなサーフボードと、足ヒレやマスクも、店頭につられていた。秋はスポーツウエアとシューズと決まっていたが、しかし冬になる前からスキー商戦は始まっていて、店内がスキー一色となると、春物は倉庫へ片づけられてしまいスキー用品の販売に全力を注いだ事が思い出される。それが最近では年中、同じ様な展開となってしまって、店頭の商品も焦点ボケしていて、季節感もほとんどなくなってしまい「今、売りたい品」の主張も分からなくなってしまった様な気がする。私共の店から山用品が消え、ゴルフはゴルフ専門店に移り、福井の様な雪国でもほとんどの店がスキー用品の取り扱いをやめてしまっていて、どんどん我々の取り扱い種目は少なくなってきた。そんな状況でも「もっとしぼりこまないと維持出来ない…」とか「特化した種目で店づくりこそ生き残りの方法では？」等とされていて、更に我々は、どんどん取り扱い商品をへらし続けているのである。それでもなお「在庫が多過ぎる」とか「売れる物が無い」という声を聞くのは、何故だろう。自分の店の客の求める商品は何かを見極めて、今までの様に従来通りの手法で同じ物売るという事にとらわれなくて、今の客層に合わせた提案をする事を始めてはどうだろう。トイザらスは子供の欲しい品、子供が喜ぶ品を取り扱うのであって、おもちゃはもちろんのこと、たとえそれが本や文房具であっても、スポーツ用品であっても、自分の客である子供が対称なのである。我々はスポーツ用品を売

りながら与えられた種目をへらしながらも取り扱い商品としているだけであるが、他業界からどんどん侵略されている面がある。

今、毎週の様にならぬスポーツ大会が市町村や、体協等の主催で開催されているのに、残念ながらギフト屋さんの商品であったり雑貨屋さんの品である事が多い。又年末や年始の各学校や役所の忘年会や新年会の賞品も、これだけつながりが深くなっていても、他業界の品が多いのは何故だろうか…。更に残念なのは、地区の運動会でも石灰や紙雷管を売るだけで、何百個という大会賞品がスポーツ店以外から納品されている事である。我々の扱っているこれらのスポーツ大会の賞品は今後、もっと気を利かせて、提案したり買ってもらう努力が、出来ないものだろうか…。

そこで提案したいと思うのは2000円や1000円で売れる品500円で売れる品300円で売れる品等のその店なりのリストづくりをしてはどうかという事である。例えば、教育委員会等での会話の中で突然「500円で何があるの？」と聞かれた時どれだけの数の品を即答出来るだろうか…。今の賞品の価格の基準を想定してその価格帯の品で、それぞれの種目に合わせた賞品のリストを作る事によって、返答出来る様に準備したいものである。各卸に対して、もし、それぞれの店が、そんな問いかけをするならば、メーカーへの働きかけもあってきつと新たな展開も可能ではないだろうか…。「ぜひ買いたい品がある。」「買いたい価格である」という事は「ぜひ行きたい店」の条件である。

価格指向の現在客の希望している価格の品をもっと、我々の業界にも求めて、「スポーツ用品でも、この価格の品が…」という事を示し、客層の拡大をはかるべきではないかと思う。スポーツ用品を買うのは、競技者ばかりではないというのは当然であるが価格の維持だけにとらわれなくて、時代に即した客の認める価格の品づくりを、心がけて、我々小売店や、メーカー、卸も、もっと他業界の事を意識して、挑戦意欲をもって、自分達の売る商品を、とり戻すための努力をしたいものである。

JSR広報委員会

各県の組合事業活動の現状 (組合事業活動についてのアンケート結果)

- (1) 貴県では、どのような組合事業をされていますか。
1. 下記の(2)～(8)のような、いくつかの組合事業をしている。 [31県]
 2. 一年を通じ、総会と懇談会のみである。 [9県] 3. その他 [0県]
- (2) 貴県では《共同購入事業》はされていますか。
1. 実施している。 [17県] 2. 以前は実施していた。 [9県] 3. 実施していない。 [14県]
- 実施されている場合、次の間にお答え下さい。
- ① それは全体で、年間どれくらいの金額ですか。
 10万円～100万円 [6県] 100万円～200万円 [2県] 300万円 [2県] 500万円 [1県] 600万円 [1県] 2000万円 [1県]
- ② 組合員の中で、参加店は何店ですか。
 5店～10店 [5県] 15店～20店 [6県] 27店 [1県] 30店 [1県] 33店 [1県] 40店 [1県]
- ③ その共同購入事業は、今年で何年目ですか。
 2年～5年 [6県] 5年～10年 [4県] 18年 [1県] 20年 [1県] 24年 [1県] 30年 [1県] 30年～40年 [1県] 40年 [1県]
- ④ 主にどのような商品を共同購入されていますか。
 [石灰 [7県] [ショッピング袋 [5県] [バレー、ソフトバレーボール [各3県]]
 [野球ボール [3県] [テニス、サッカー、ソフトボール [各2県] [ボール類 [1県]]
 [グラウンドゴルフ、ストップウォッチ、防水液、とびなわ、キネシオテープ、サポーター、鉄アレー、卓球用品、バトミントン用品、中元・歳暮用品 [各1県]
- (3) 貴県では《共同販売事業》はされていますか。
1. 実施している。 [14県] 2. 以前は実施していた。 [4県] 3. 実施していない。 [22県]
- 実施されている場合、組合としての納品には、どのようなものがありますか。
 (例) 県・市などの公共施設等備品や国体ユニホームの納入、セール、スポーツ券など)
- | | |
|----------------------------|--------------------------|
| [国体ユニホーム納入 [8県] | [県体育館、プール、競技場への備品納入 [2県] |
| [マラソン大会や駅伝、高校総体での売店販売 [1県] | [県体育関係職員ウェアの納入 [1県] |
| [全国大会レベルの各種大会時の売店販売 [1県] | [組合店合同セール [1県] |
| [小学校バレーボールの組合納入 [1県] | [県中学大会使用球納品 [1県] |
- (4) 貴県では《共同の広告》はされていますか。
1. 実施している。 [19県] 2. 以前は実施していた。 [4県] 3. 実施していない。 [17県]
- 年間予算 1万円～5万円 [15県] 5万円～10万円 [6県] 10万円～30万円 [2県] 20万円 [3県]
 25万円 [1県] 30万円 [1県] 50万円 [2県]
- (5) 《研修事業》 貴県では、研修会、分科会、講演会等実施されていますか。
1. 実施している。 [23県] 2. 以前は実施していた。 [5県] 3. 実施していない。 [12県]
- ①研修会 [17県] ②分科会 [4県] ③講演会 [15県] ④社員教育 [1県]
 ⑤その他 [工場見学、IT研究] [1県]
- (6) 《スポーツ振興事業》 貴県では、スポーツ大会やスポーツ教室などの主催や協賛はされていますか。
1. している。 [10県] 2. 以前はしていた。 [1県] 3. していない。 [29県]
- 県民マラソン大会 [2県] ソフトバレーボール大会 [4県] ゴルフ大会 [1県]
 スポーツ大会広告 [1県] スポレク祭協力 [1県] 練習試合の幹旋 [1県]
 全国高校駅伝、都道府県女子駅伝大会協力 [1県] 横断幕協力 [1県]
- (7) 《広報事業》 貴県では、組合ニュースの広報やアンケートなどを実施されていますか。
1. 実施している。 [7県] 2. 以前は実施していた。 [5県] 3. 実施していない。 [28県]
- ①組合ニュース [5県] ②アンケート [3県] ③専門店としての技術加工料の統一 [4県]
- (8) 《福利厚生及び保険保証事業》 貴県では、組合員の親睦を深め、組合員を守る為、どのような事業を実施されていますか。
- ① 親睦ゴルフコンペ [15県] ② 忘・新年会 [15県] ③ バス旅行 [5県]
 ④ リクエーション大会 [5県] ⑤ PL保険の幹旋 [22県] ⑥ 保険団体加入 [6県]
 ⑦ 銀行保証 [2県] ⑧ 定休日の統一化 [4県] ⑨ その他 [花火見物、野球見物、車両保険、青年部会]
- (9) 上記の事業以外で、今後組合の事業活動として、どのような事をお考えですか。
1. インターハイ見学 1. グランドゴルフ大会の開催 1. 婦人研修会 (親睦慰労会)
 1. メーカー・卸の姿勢に対するチェックと抗議の役割を果たしたい 1. 工場見学
 1. インターネットを通して組合店の紹介とスポーツ大会の案内 1. スポーツ券の積極的販売
 1. 高体連等へのボールなどの納入 1. バレーボール大会等スポーツ大会の主催 1. 県レベル大会への使用球を組合で納入出来るように努力
 1. ファミリーセール等協同販売事業の研究 1. 県内でテニストーナメント大会 1. スポーツ大会への売店出店メーカーの手数料の明確化
 1. 勉強会の充実 1. 新規組合員の補強のための日常的な努力活動 1. スポーツ大会の主催や協賛への努力 1. 組合員の希望者で協同販売 (出店)
 1. 県内教職員共済組合へのスポーツ用品利用券の販売 1. 青年部会発足
- (10) 問(1)で、“総会・懇談会のみ”と答えられた方、また各事業に関心のある方にお聞きします。上記(2)～(8)の各事業の中で、今後取り組みたいものはどれですか。
- | | | | | |
|------------------|------------------------|--------------|------------------------|------------------|
| 研 修 事 業 [5県] | ス ポー ツ 振 興 事 業 [5県] | 広 報 事 業 [2県] | 協 同 販 売 事 業 [2県] | 共 同 購 入 事 業 [1県] |
| 組 合 ニュースの発行 [1県] | レ クリ エー シ ョ ン 大 会 [1県] | 共 同 告 白 [1県] | 売 上 ア ッ プ へ の 努 力 [1県] | |

欧州短信

小 関 和 夫

1. ISPOフェア (2月2~5日)

出展数 1,584社 (前年よりアップ 39)

そのうちドイツ外からの出展数は76%

入場者数 50,000人 (前年 52,667人)

ドイツ外からの入場者は3%アップ

イタリー 4,200人

オーストリー 2,700

スイス 1,700

ギリシャ 300

東欧からの入場者は多く、フランス、オランダ、スウェーデンからの来場者数は変わらない。また、米国からのバイヤーが350人、豪州からも70人が見えられた。

この数字は、最近の経済環境と暖冬（アルプスの南方地方の冬物商戦に影響を与えた）ということから考えると、かなり成功であったと考えられる。特に、スーパーショウを初め他の見本市が入場者数に大きな下降をしていることから考えるとなおのことである。

2. ADIDAS

ADIDASグループは今年の売上は全体として5%増以上を見込んでいる。アディダステーラーメイドはアジアでのいろんなビジネスと北米での頑張りにより2桁の伸びを示した。

しかし純利益は、FIFAワールドカップ関連の大きな出費と、ADIDASイタリアの買収等により5~10パーセント増と見込まれている。

3. プーマ

12月末における四半期の売上は47%アップを記録。米国に於いては、米国の難しい経済環境にもかかわらずライフスタイルシューズとアクセサリが大きな伸びを示している。

一方、プーマのランニングシューズは横ばいを

示しているのに、FIFAワールドカップの影響でサッカー用品が著しい伸びを示している。

4. デスカロン

欧州の最大のリテilerであるフランスのデカロンは好調な業績を持続しており、更に国外市場への展開を模索している。

店の数 302

フランス国内 212

国外 90

従業員 20,000人

2001年には、26の新店（フランス国内に11店、国外に15店）を出し、新マーケットをポーランドとブラジルにも求めて出店した。

最近アジア、特に中国の巨大市場には強い関心を見せており、2003年か2004年には上海にスーパーストアの開店を予定している。

既にアウトレットショップを、中国に4店、タイに1店オープンしている。

(以上 “Sporting Goods Intelligence” より抜粋)

編集後記

1. スポットライトにご登場の西宮氏のご自分で原稿を書いて下さいました。幾多の困難に打ち勝ち立派に大成なされた“一代記”は、ともすればくじけそうになる私共に力強い教訓として記憶されることでしょう。有難うございました。

2. 全国理事長会でのアンケートは、各県組合の実績を他山の石として、魅力ある組合の確立と、組合員の増強にも資することが出来ればと思います。

3. 九州ブロックのソフトボール大会主催は、ブロック活動の指針として学びたいと思います。

4. お詫びと訂正のお願い

19号の世界のスポーツ用品小売概観の記事で、売上合計3.5兆円のもりが、35兆円になっていました。誤りに付き訂正させていただきます。すみませんでした。

(K.K)