

第 **22** 号

平成14年10月25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

〈2002/8～2003/7のスローガン〉

もう一度見直そう！店を…仲間を…地域の姿を…

第3回 JSR定時総会 福井県で開催

今期のスローガン

「もう一度見直そう！ 店を・・・仲間を・・・地域の姿を」

今年の総会は、昨年の総会において初めて2000店の大台を割った初めての総会でした。そのため会員増強を訴えました。しかし、不況が慢性化している今組合に入るメリットがあるだろうかという所まで来て、今年の主管県竹原理事長はこの一年間、アンケートを行い、素晴らしい事業を展開している県の理事長や担当者の方に電話をかけ、インタビューをして、まとめ上げられました。そして、出来上がったのが全国大会の「研修、討議の部」であり、選ばれました数県の理事長と、その他にも何人かの報告があり、大変熱気のある研修会でした。

その内容にあわせて、スローガンも採択されました。

「もう一度見直そう！

店を・・・仲間を・・・地域の姿を」

「店を」というのは、自分の店でもあり、ライバルの店でもあり、又異業種でも繁盛店の店もあると思います。

「仲間」というのも同業者の仲間でも、積極展開している仲間であったり、後継者がいる仲間、いない仲間がどう展開するといいいだろうか、というような見方。

「地域の姿」というのも、自分のおかれている環境というのはお店によっていろいろあると思います。そのようないろいろなものを今一度見直し

てみようというのが今期のスローガンです。

今年は役員改選の年であり、以下のように改選されました。



挨拶する主管県竹原理事長

JSR 第4期 理事及び監事

理事長	辻本 昌孝	愛知県	
副理事長	谷 久人	福岡県	
副理事長	小関 和夫	山形県	
副理事長	上田 善重	滋賀県	
副理事長	高野 征宣	神奈川県	新任
専務理事	渡辺 健介	広島県	
理事	岩満 一臣	宮崎県	
理事	田中 三夫	秋田県	新任
理事	町田 宏遠	埼玉県	
理事	貫井 清三	東京都	新任
理事	竹原 和彦	福井県	
理事	服部 昌三	岐阜県	
理事	清水 誠一	京都府	
理事	門田 忠尚	高知県	
監事	水島 隆司	大阪府	
監事	石井 憲孝	東京都	新任

今年も、表彰規定に基づき、**功労者表彰**が行われました。47都道府県に推薦を求めまして、以下20名の方が表彰されましたので、ご報告いたします。

功労者表彰の受賞者

1	青森県	松田 秀雄	松田スポーツ
2	宮城県	五十嵐邦夫	(株)オノヤスポーツ仙台支店
3	茨城県	藤崎 泰助	フジサキスポーツ
4	栃木県	黒川 勉	(有)クロカワスポーツ
5	埼玉県	渡辺 真人	アトラススポーツ
6	東京都	貫井 清三	(有)久留米スポーツ
7	神奈川県	高野 征宣	(株)バギオスポーツ高野商店
8	山梨県	田辺 裕人	(株)オリンピア
9	石川県	半田 泰	(有)ハンダスポーツ
10	石川県	小嶋 三郎	コジマスポーツ
11	福井県	池田 信義	(有)カナズスポーツ
12	静岡県	堀 英男	ホリススポーツ
13	愛知県	高戸 光弘	マルタカ
14	滋賀県	上田 善重	(株)ウエダスポーツ
15	大阪府	谷口 芳文	タニグチスポーツ
16	兵庫県	宇田 貞勝	赤玉スポーツ
17	奈良県	木村 春夫	文陽堂スポーツ
18	広島県	向山 豪親	向山スポーツ
19	徳島県	真淵 浩之	マブチスポーツ
20	熊本県	浦田 良輔	(資)浦田運動具店

全国大会の式典の部がグランディアホールで開催されました。

谷 久人副理事長の、開会宣言に続き、国歌君が代斉唱、物故者追悼の黙祷が行われ、主管県の竹原和彦理事長が歓迎の挨拶を行った。

JSRの辻本理事長は主管県福井県に対し、創立40周年の記念事業としてこの全国大会を受け、組合員全員総員23人の力を結集して、すばらしい大会にされたことに感謝を述べた。

そして、日本の今、大変不景気な時ではあるが、

教育関係など大きな変化の時、この変化のときこそチャンスと捉え、勉強し、同じやるなら勝ち組に入れるようがんばろうと訴えた。

続いて、**POSレジの進捗状況**を報告した。その内容は、実証実験で、9店舗が取り組み成功裏に終了した。その後、早速、JSR-POSを早速導入したいという要望が入り、現時点で11店のお店から受注を完了し設置が進行している。

さらに、全国の要望のある各県組合総会など、説明会を開催、100店以上の店舗からかなりの関心をいただき、来年前半で30店ほどを見込み、計50店ほどの稼動になるだろうと報告。

現時点でPOSのデータ送信にメールを使用しているが、新しい通信方法としてのJSR-EDIについて、10月7日に大阪、8日に東京で説明会を開催するので、卸、メーカーの参加者の皆さんに、説明会への出席の要請をした。

その後、来賓の挨拶へと続いた。地元からは、芦原町長の祝辞に続き、全運団連の鬼塚喜八郎名誉会長のお元氣なエールのご挨拶、卸を代表して大阪卸の渡辺 泰男理事長からも励ましのエールのご挨拶をいただきました。

第1回正副理事長会議を開催

10月8日、東京にて新任の高野副理事長を交え、第1回の正副理事長会議を開催した。今後の委員会の担当などについて、協議をした。委員会、委員長、仕事分担を次のように大枠の方針を決めた。

- ① 事業委員長 (谷 久人 委員長)
JSEC、toto
- ② 広報・国際・環境委員会 (小関 和夫 委員長)
JSRレポート、世界会議、
アイドリングストップ運動
- ③ IT委員長 (上田 義重 委員長)
JSR-POS推進、JSR-EDIの完成
- ④ 総務委員会 (高野 征宣 委員長)
スポーツ券、公取協、共同購買
- ⑤ 専務理事 (渡邊 健介 専務理事)
会議の運営、年間スケジュールの管理
- ⑥ (会計)理事 (岩満 一臣 理事)
予算管理、

〈報告者 辻本昌孝〉



ショウバイ考 6

JSR顧問

安部 純平

少売 — 少売人になるなかれ

前号で、小売（コウリ）という商売について考えました。今回は少売（ショウバイ）について吟味したいと思います。

小売も少売も、ショウバイと読めるし、ちいさいとすくなくいと、まあ意味も近いし、字画だって一字画違うだけだからと、お考え頂いては困るのです。小売と少売とは、全く似て非なるものであります。

少ししか売れない店でも、高い利益をあげている場合、即ち高利少売の店であれば、経営は立派に成り立っていますが、バブル崩壊後すでに十年余、いまだに価格破壊が続いているスポーツの業界で、高利少売で生き抜くことは、できないことではありませんが、至難の技だと思われます。

低価格志向の流れの中で、薄利少売の店となれば、これはもう、生きる資格を失ったようなものであります。

少売店には、少売人（ショウバイニン）が巣喰っているものであります。

ですから、少売店から抜け出すためには、それ程難しく考えることはないと思います。この少売人を減らせばよいわけであります。そのためには二つの方法が考えられます。少売人はやめて貰うか、あるいはよく話し合って、少売人から商売人への教育をすることです。

少売 — 少売人より抜け出す法

もしも、あなたがもしもですよ、困った少売人であると思ひ当たる点があれば、どうすればよいのでしょうか。

私が出す、十の傾向に、自問自答して頂いて、イエスには○を、ノーには×をつけてみて下さい。×がついた項目を○にする努力を続ければ、

必ず少売人から抜け出すことができます。

信じて努力し、三ヶ月毎にチェックしてみてください。あなたは、変わりつつある自分に気付いて、驚かれることと思います。

商売人になるための十の質問

- 一．あなたは、自分以外の誰にでも、時宜に適した挨拶を、きちんとしてすることができますか。
- 一．あなたは、自分以外の誰にでも、いつも笑顔で接することができますか。
- 一．あなたは、自分以外の誰にでも、不快な思いをさせないように、身嗜みに注意していますか。
- 一．あなたは、自分以外の誰とでも、楽しく会話ができるよう、新聞、雑誌や本やテレビなどから、話題を集める努力をしていますか。
- 一．あなたは、自分の家でもお店でも、チリやホコリ、ゴミを見つけたら、その場で奇麗にする努力をしていますか。
- 一．あなたは、今日起きた問題を、今日片付けてしまいたいと努力していますか。
- 一．あなたは、自分以外の人に、自分はいま何ができるかを話すことができますか。
- 一．あなたは、自分以外の人に、自分は将来何をやりたいかを話すことができますか。
- 一．あなたは、何事についても、目標をきちんと決めて、その目標を達成するために、意欲を燃やし、集中力を高める努力をしていますか。
- 一．人間には、失敗がつきものです。失敗は決して悪いことではありませんが、あなたは、自分の失敗から、なぜ失敗したのか、こんどはどうすれば失敗しないのかと、失敗に学ぶ努力をしていますか。

J S R 第 3 回全国大会 (福井大会) 報告



広報委員会 副委員長
竹 原 和 彦

第3回JSR全国大会が、9月17日、18日と福井県の芦原温泉で開かれた。北陸で開催されたのは、丁度20年前に石川県の片山津で開催されて以来の事でもある。44県より148名の組合員と、他メーカー卸の方も含めて合計209名という多数の参加で盛大に開催された。

この大会は小売の大会ではあるが、メーカー卸等の参加も得て、唯一、三層で集う事の出来る大切な場でもある。従って新生JSRにとっては最大の行事でもあって、新しい年度に対してこの業界の意欲を生み出すけじめの機会にもなっている。

〔定時総会〕

9月18日、午前9時からの受付が始まると、前日の理事長会議からの出席者も加えて、連れ立って会場は139名の総会出席者でふくれ上った。グランディアホールの内外では久しぶりの再会を喜びあう挨拶でざわめきが湧き立っていた。

辻本理事長他、顧問や理事が着席し、定刻の11時15分、渡辺専務理事の進行で定時総会はスタートした。谷副理事長の開会の辞があって、辻本理事長よりは総会の開会に当たっての理事長挨拶が行われた。次に議長に小関副理事長が選出されて、議案に従ってスムーズに議案審議が進められた。又役員の改選では、別紙の通り新役員が選出されて新しい辻本体制のスタートとなった。上田副理事長より閉会の辞があって無事総会を終了した。午後からはメーカー卸の方も加わって、グランディアホールの前は、大変なにぎわいとなった。そこには福井県内で生産されているスポーツウェアやスポーツ用品が、各社毎に展示されていて、多数の人達が、それを見る事が出来スポーツムードでにぎわっていて、福井県が産地として、スポーツ業界に、貢献をしているという事をアピールする事が出来たと思われる。

〔全国大会・式典の部〕

午後1時30分よりは観光ビデオが映写されて福井県内や福井市の主な観光地が紹介された。午後

2時、来賓席も、会場も満席となり209名が着席のもと、全国大会（一部）式典の部が厳粛に始まった。福井県組合の竹原清乃によって式典は司会進行され、まず開会の辞をJSR谷副理事長によって行われ、その後国歌斉唱が全員起立の中行われ、次に黙とうが行われた。

竹原福井県理事長より主管県代表挨拶があって、JSR辻本理事長の挨拶の後は、芦原町長の挨拶があって、全運団連鬼塚名誉会長のいつに変わらない元気にあふれた祝辞が続いて、大阪卸組合の渡辺理事長の祝辞の後は他の御来賓の御紹介が続いた。

又、全国から選ばれた20名の方に功労者表彰が行われて、理事長より賞状と記念品を渡され、福井県の池田信義氏が、代表して受賞した。小関副理事長の閉会の辞で式典の部のすべてを終了した。

〔研修の部〕

15時20分より舞台は変わって、研修の部が始まった。福井県の藤田副実行委員長によって進行されたが、まず、小関広報委員長より、主旨説明があって、共同購入事業に、積極的に取り組んでいる高野神奈川県理事長から状況報告があった。組合事務所まで独立して設置して、現在以前より少なくなつて2000万円という実績には、驚かされた。又小関山形県理事長よりは、石灰販売の状況説明があったが組合と組合員の双方に、利益を生み出し更に、組合に利益の出た時は配当金を出しているという丁ねいな組合事業に対する姿勢には、敬意を表したいと思う。関連して田中秋田県理事長よりは、ソフトバレーボールの共同購入の話をして頂き、伊藤福井県共同購入理事よりはこの40年間休む事なく継続して共同購入を続けてきた事が報告された。次に大阪の水島理事長よりはワールドカップ大会に売店を出店協力をした時の話と、今後もいろんな大会に積極的に出店して行きたいという意欲のある話があった。関連して奈良県野田理事長よりも、報告が行われた。リーダーシップの第1は賛同を得ながらであるが、機会を自分でつくって、チャンスを生かしていく事ではないだろうか…。

行動してみる、提案をしてみるという事がこの時代我々に求められている事かも知れない。

次に恒吉鹿児島県理事長よりは、注目のスポーツ券販売への取り組み方について意見発表があ

り、引き続き、最大の実績のある藤沢岩手県理事長からスポーツ券販売の状況とその問題点の説明が行われた。たとえ個々の店で出来ても組合として、大口販売への努力が出来なければ、組合メリットを得る事は出来ないのである。

小異をすてて、いろんな負担や犠牲があって初めて、大きいメリットにつながるものだという事を痛感した。静岡県の上野事務局長より保健体育用品引換券についての説明もあった。次に組合運営については福岡県の笹瀬理事長より発表があり、関連して京都の宗田総務理事からは、コミュニケーションを深めてのメリットについて発表があった。又、阿部栃木県理事長は、埼玉・栃木両県の合同総会開催によるメリットを説明された。

客との関係同様に我々組合員同士も尊重し合っており、御互いに理解し合える関係にあってこそ、認め合い、対外的にもまとまる事が出来るものと思われる。

地域振興では、岩崎宮崎県理事長から、ソフトバレー・九州ブロック大会の報告があり、服部岐阜県理事長よりは、組合売店の説明もあった。岐阜県の澤田専務理事よりは、総合型地域スポーツクラブへの取り組みについての説明が行われた。

最後に滋賀県の中山氏よりポスレジ事業への取り組み状況の説明があった。昨年末の導入後スムーズに稼動していて、今ではなくてはならない存在になっているとの事である。

藤田副実行委員長の名進で時間的には足りない位であったが、今回はたくさんの県の方が、それぞれの「マル秘」の手の内を、仲間のよしみとして発表して頂く事が出来たがこれを参考にして、それぞれの組合で何かの新しい事業に取り組む事が活性化となり組合メリットにつながるものと思われる。

安部顧問の講評でもあったが、いろんな組合員は店の規模や立場で、JSRへの認識度や理解度が違うが、長期的メリットと短期的メリットの両面を、JSRとして提案していかなければならない。

それぞれの県によっては、理事長の考え方によって、又とらえ方が違ってくるが、メリットの提案が足りないこととメリットの追求が足りない事を念頭に、組合メリットのとらえ方の違いを明確にして行きたい。野辺副実行委員長の閉会の辞で研修の部を終了した。

〔懇親会〕

白のそろいのジャンパーの福井県組合員が整列

をし、コンパニオンのウエルカムドリンクで迎える中、湯上りの気分をよくした178名が、次々と入場し、グラウンドゴルフ、剣道、バドミントン等と表示したスポーツ種目のテーブルに誘導されて午後7時過ぎより懇親会がスタートした。池田実行委員長の開宴の辞に続き栗田福井県知事、羽田野全運団連理事長・小西大阪卸会長と祝辞が続ぎ、橋本JSR顧問の力強い乾杯が行われた。緞帳が上がって鮮やかな六条キラリによるよさこい一っちょらいの踊りがにぎやかに始まった。総勢21名が明るい笑顔で元気良く我々を、力づけてくれた。福井県組合の若手3人組がゲームで楽しませてくれて、ジャズ演奏等もあって、会場は久しぶりの再会を楽しんでいる間に、どんどん時間も過ぎていった。福井の旬の味を楽しんでもらおうと、全国に有名な大野市上庄地区の里いもの煮っころがしが、コンパニオンによって、サーブされた。通常はホテルや旅館に飲食物の持込は、いろんな面で実現しないものだが、ぜひともという我々の強い要望で実現出来たが、その味の良さに満足して頂けた様で好評を得た。

次期開催県の福岡県が紹介されて、笹瀬理事長より挨拶があって、3人の方の自己紹介の後、池田実行委員長夫人より、福井県の23人のエールをこめた福井市内のバラ園朝切りの23本の赤いバラの花束が贈られた。笹瀬理事長が花束を高くかかげて、福井県の気持ちを受けとめられ、その姿に会場から拍手がわいた。

全員起立の中、東京卸の山口理事長より、一本じめがあって、会場は全員が会場のすみずみまで1つの大きな輪になって広がり、感激の「今日の日は、さようなら」の全員による大合唱となった、結果、三層が誰、彼の区別なく、隣り合った同士がしっかり手をつなぎ合うという素晴らしい光景が広がり、会場の壁面の大型スクリーンには、See you in Fukuoka next year! 来年福岡で会いましょう の文字が映し出されその演出に笑顔があふれた。

「又あう日まで…」の余韻の消えない間に福井県の組合員は全員が舞台に整列して、その中で中野副理事長の閉宴の辞が行われ感動の大会の幕を閉じた。

23名の組合員という福井県の組合は、この大会で『力を合わせる事が出来てこそ、それが一番の組合活動である』という尊い結論を得る事が出来たのである。

全国の皆様に機会を頂けた事に感謝申し上げたい。

北海道・東北ブロック



北海道・東北ブロック幹事長

小島 文雄

宮城県スポーツ用品協同組合理事長
(株)オジマススポーツ 代表取締役

全運小連時代の東北ブロック会は、懇親会の意義が強く、隔年開催で交通の便が比較的良い宮城県と岩手県で交互に開催していました。

JSR発足時に辻本理事長の強い要望でブロック会の活性化が希望され、毎年開催でしかも各県持ち回りで元に戻りました。

また北海道と統合され、3年後には北海道に東北の各組合員が海を渡ってブロック会を開催する予定であります。

その際は北海道の組合員の皆様にお世話になりますのでよろしくお願いします。

H14年のブロック会は、6月12日山形県天童温泉にて開催されました。役員は各県の理事長交代

に伴う一部変更がありまして、下記の役員がH14年度末迄任期となります。

1) 役員

会 長	小 関 和 夫	(山形県理事長)
幹 事 長	小 島 文 雄	(宮城県理事長)
理 事	石 田 豊 明	(北海道理事長)
理 事	田 中 三 夫	(秋田県理事長)
理 事	藤 澤 進	(岩手県理事長)
理 事	五十嵐 俊一郎	(福島県理事長)
会計理事	小 島 文 雄	(兼 任)
監 事	福 士 大 二	(青森県理事長)

2) H14年度事業計画

I) H13年度に引き続き「ポスレジ導入促進のPR活動」として、ブロック大会時と各県総会時に講習会を開いて、JSRの事業推進に協力する。

II) ブロック内で共同事業を行うべく、秋田県で、行っているソフトバレーボール大会を各地域で、出来ないか検討する。

以下、各道県の現状を下記に掲載いたします。

	北海道	青森県	岩手県	宮城県	秋田県	山形県	福島県
1 組合員数	52人	27人	32人	41人	30人	28人	36人
2 年会費	¥18,000	¥30,000	¥16,000	¥20,000	¥20,000	¥18,000	¥26,000
3 総会時期	6月	5月	5月	6月	5月	6月 11月	5月
4 会計年次	4/1～3/31	4/1～3/31	4/1～3/31	4/1～3/31	4/1～3/31	9/1～8/31	4/1～3/31
5 次回役員改選	H15	H16	H16	H16	H16	H14	H15
6 任期	2年	2年	2年	2年	2年	2年	2年
7 総会の形式							
① 講演会				○	○	○	○
② 会員同志の討議		○			○	○	
③ パネルディスカッション	○						
④ その他		メーカー、卸の近況報告	懇親会				
8 最近の大きな行事 又は数年先にひかえている行事	H15年全国中学校体育大会	H16年ブロック総会 H15年冬季アジア大会		H13年国体 H15年ブロック総会	H19年秋田国体	H16年冬の国体	年リンピック
9 継続している事業							
① 共同購買			石灰	○	買物袋の購入	○	
② 共同販売			スポーツ券納品	○	秋田スポーツ商品券販売	○	
③ 各種主催大会等					ソフトバレーボール大会開催		各大会に賛助
④ 会員懇親会	○				年1回ブロック会議		



西田 茂

(元)石川県運動具商工業協同組合理事長
西田スポーツ代表取締役

〈昭和3年の創業〉

金沢市の堅町というところ、金沢市でも中心にあって、若者の街であるが、その中に西田スポーツがある。昭和3年の創業で北陸3県では最も古い店の1つである。以前は北陸3県で1つの組合があって、統制時代も、この店を通してスポーツ用品が、各県に分配されていたと言われる。西田氏の存在は今以上に大きかったのかも知れない。

〈若さの秘訣〉

西田氏は今年75才になられたと言われるが、御会いして余りにも若々しく、御元気なのは、驚かされてしまった。「若さと健康の秘訣は何ですか？」と御聞きしたら、「毎日現場に立って仕事をしているからですヨ…」と言われるが、週末以外は毎日店頭に立たれて、電話やお客の相手もされている日課が、この方を今もこんなに身軽にしているのかも知れない。御店の方は、とにかく外商に出られる毎日で自分が店を守るという事をずっと続けている事が楽しくて、何も不思議な事ではないとも言われる。

〈外商に特化〉

「特徴のある店づくりの時代」と言われるが、西田氏の店の事を一言でいうなら、外商に特化した「外商専門店」というのかも知れない。外商の比率は、年々高くなって、最近では、80%近くにもなっているそうである。それも昔からの御得意先である県庁や市役所等の官公庁や大学等への出入りは、毎日の日課であって、継続していく事で、何の不安もない程、強いきずなで結ばれているという。

今の厳しい状況の中で、一つの役所の攻略は並大抵の事では出来ないものであるが、西田氏の今まで築かれた財産は大きいものがあるといえる。いかに効率の良い外商をするか…いかにして御互

いに喜びをもった関係を維持出来るか・・・等という事を考える西田氏の姿は外商専門店ならではの姿勢かも知れない。

〈外商の司令塔〉

時間をかけてスキーを売るという時代の商売の仕方の習慣も残っているが、その時の気持ちを忘れないで、外でも丁寧の一つ一つの積み重ねを今も続けて居られる。店売りの比重が少なくなって、店は外商のための基地であり、自分はこの年でもその指令塔であるという気持ちで頑張ってきた事が意欲のわく原因だったと言われている。

〈好きな言葉は“和”〉

西田氏が今一番心がけている事は“健康”であり“家族がうまくいく事”だとも言われて、「経営者としては、向かないかも知れませんが…」と言われたが、仕事出来る基本は、まず“健康”でなければならないというのは当然である。又“家族の幸せ”があってこそ意欲もわくものではないだろうか…。西田氏の好きな言葉は「和」だと言われたが、まさにこの方にピッタリの言葉ではないだろうか…。

人に客に公平な対応をされてきた事が、永年の間調整役としての西田氏のなくてはならない存在感を高めてきたものと思われる。

〈JSRに望む事〉

日常の厳しい商売の状況の中で、形式的な事より、もっと現実的な我々の身近な問題点もとり上げて欲しいと言われる。そして「JSRの大会は小売店の大会であるから、小売店と直接関係する担当の若い営業マンにもぜひ参加して欲しいし、彼らが知らないままであったり、我々の考えている事を理解出来ないままでいてはこの業界は改善されません」

と言われた事が強く印象に残った。

毎日の現場に立った御言葉に、身を正される思いであった。又「継続は力なり」という事を実践されている姿に、「自分の仕事ぶりはこれで良いのか」ともう一度見直してみようと気持ちを新たにされた次第である。

(リポーター：竹原和彦)

組合メリットを求めて出店協力



大阪スポーツ用品専門協同組合
理事長 水島 隆 司

サッカーのワールドカップ（W杯）の盛り上げと、組合のイメージアップのために、大阪スポーツ用品専門協同組合（水島隆司理事長）は「FIFAワールドカップ、お祭り市場」のイベントに協力して、5月31日から6月30日までの一ヶ月間、オフィシャルグッズ及びライセンスグッズの物販ブースでの販売業務を行った。今回の大会では、全国各地で大会やキャンプも行われたが、大阪スポーツ組合が、最も意欲的な取り組みを見せて、共同販売事業をすることで、組合メリットを生もうという、新しい事業に、挑戦した。この様に販売できる機会を、とらえて積極的にチャンスを生かしていくという姿勢が、我々の組合の今後の活動に必要なのではないだろうか…

水島理事長は、今回の大会への協力について「今、JSR全体として組合メリットや、組合員増強が最大課題となっていることから、この様なイベントへの協力や販売は、きっと組合の知名度アップにつながりメリットにつながるものと思っている」として、今後もイベント等には積極的に売店を出店して、組合メリットを、たかめて行きたいと言われている。

又、今回の大会への取り組み方やその状況と、結果でのインタビューから、何かのヒントを得て、今後各県にも新しい挑戦を期待したい。

Q（竹原）相当以前から今回の企画をキャッチされ準備を進められ又、各方面にいろんな交渉もされてきたのでしょうか…

A（水島）2年位前からあるメーカーの上の方から、ワールドカップのオフィシャルグッズ販売（記念Tシャツ）の話がありましたので役員会にかけて決定し、近畿ブロックにも声をかけて、近畿でもとりあげて頂きました。

Q（竹原）いろんな考え方のある中で組合員への説明や対応は如何でしたか？問題はありませんでしたか？

A（水島）理事長をお受けした時、積極的にあらゆるイベントにチャレンジして行きたいという抱負を申し上げ、総会の席で賛同も得ましたので、役員一同この問題には前向きで進められたと思います。

Q（竹原）大会は非常に長期間でしたから、大変な負担となりますが、役員や組合員の方からはどんな協力がありましたか？

A（水島）経費の関係上、私の会社に、5～6月の2ヶ月間、臨時事務所を開設し、専従に元 Aジェイシエツクの北沢氏を御願いしました。

まづ、大阪ドームのお祭市場及びパブリックビューイング、3階テントの出店業者をオフィシャルグッズ所有の企業に出店依頼をしその中から業者を10店選びました。組合員には検品、各ブースの売上回収などのべ14日間にわたり協力を得ました。

Q（竹原）この大会に組合として出店協力になったきっかけは、なんでしたか？

A（水島）我々組合員として何もしなければ、すべてイベント屋に利権をもって行かれてしまうという悲壮感があり、組合としての前例を作ることが出来ました。

Q（竹原）今大会をふりかえってみて出店して良かったですか？又どんな点で満足していますか？

A（水島）行き届かない点多々あって役員の方にも大変御苦勞をかけてしまいましたが、我々の組合が、このイベントを仕切ったという点に意義があり、その点では非常に満足しています。

Q（竹原）公式グッズの販売ではどんな品を、どんな価格で売られましたか？

A（水島）アディダスのレプリカユニフォーム（9,900円）を税込10,400円で売りましたが、あればあるだけ売れて完売の状況でした。他に日本代表モデルマフラタオル、メガホン、記念Tシャツ、サッカーボール等が、たくさん売れました。

Q（竹原）期間中、どれだけの人が入場しどれ位の売り上げ目標でどれくらいの成績でしたか？

A（水島）14日間で4万人位の来場でした、又全体の売り上げ目標は6～7000万円に対して結果は4000万円位でした。なお組合単体では1000万円強で、収益は150万円程度でしたが、この経験と実績の価値は組合としては大きいと思っています。

Q（竹原）ありがとうございました。今後も機会をとらえてスポーツイベントの盛り上げと組合メリットのために、大阪らしきを見せてください。我々も見習って行きたいと思います。



「組合員増強」についてのアンケート結果報告

44組合中34県より回答

1. 組合員は昨年と比べ、増減はどうですか？（それは何人ですか）

- ① 増えた 0 ② 変わらない 9 ③ 減った 25
 1名減 12 2名減 4 3名減 5
 5名減 1 8名減 2 10名減 1

2. 組合員が減った、と答えられた方にお聞きします。その減った理由は？

- ① 廃業（倒産） 21 ② 退会希望 10
 ③ 除名 0 ④ その他 3

3. 今後、組合員は増えると思いますか。

- ① 増える見込み 3 ② 変わらない 14
 ③ 減る見込み 16 ④ 分からない 1

4. 問3で答えられた方、それはどのような理由からですか。

- ① 2008年の国体をひかえて増強活動を行ない、増える見込み。
 ② 2003年に静岡国体が開催されるので利益分配もあるので、増える見込み。
 ③ 年会費5000円の組合費で運営しているが、価格の安さで増えると思う。
 ④ 経営者の高齢化と後継者不足などで、減る見込み。
 ⑤ 組合費を支払っているだけの内容なので、説得不足で組合員が増えない。
 ⑥ 大型店の進出と後継者がいない事から、減る見込み。
 ⑦ 経営の厳しさが更に増して廃業店が増加するため、減る見込み。
 ⑧ 流通経路の変化から、小売業の衰退などで、減る見込み。
 ⑨ 大型店との競合で経営が厳しくなり、経費をつめようとする為、減る見込み。不況による廃業がありうるし、益々退会者が増える。
 ⑩ 大型店の進出により、店の売上を確保できないなど、減る見込み。
 ⑪ 少子化傾向にあり、業界として未来が見通せなくなり、新たに起業する人がいないなど、減る見込み。
 ⑫ 魅力を感じる事業などが組めていないなど、減る見込み。
 ⑬ 毎年組合員増強に未加入者の勧誘をしているが、良い返事がない。
 ⑭ 専門店のほとんどが加入しているので、これ以上の加入店が見つからないため。
 ⑮ 過去10年間で言えば、38店が28店と10店減ったが、昨年から変わっていない。開店30年位の店が廃業し、40～50年以上の店はほとんど残っている。新規は今のところ見込めない。
 ⑯ 現状の維持に努力する。
 ⑰ もっと説得力のある組織でなければならない。

5. 「組合員の増強」のために、この1年間組合として議論したり、勧誘などの活動を何かしましたか。

- ① しました 20 ② しませんでした 12

6. 今後、「組合員増強の努力」をされますか。

- ① 努力をする 18 ② 特別考えていない 7
 ③ 検討中である 7

7. 問6で、努力する、検討中と答えられた方はどのようなお考えをお持ちですか。

- ① 県内各地区ごとに、再度未加入店の調査を依頼して、その可能性を協議したい。
 ② 現在の事業の他に、新しい事業の導入をするための研究。
 ③ 組合員負担を少なくする方法。

④ 会費に見合う以上のメリットの追求。

⑤ 理事会で加入条件を再検討中。

⑥ 入札や見積りなどの中で、「話し合いの場」の必要性を感じとっている非組合員がいると思うので、この点から話を進めたい。

⑦ 組合主催のスポーツ大会や、共同購入事業も考えたい。

⑧ 組合員と非組合員とに対するメーカー・卸の対応の差別化を希望。

⑨ 組合員自身が、近くの非組合員加入の促進をする事を期待。

⑩ 問屋・メーカーよりの協力を得て、推薦してもらう。

⑪ 一店ずつ個別に加入を勧めたい。

⑫ 現在の組合員同志の連帯をもっと強化したい。強化して、存在感のある、入りたくなるような組合であると思われるように努力したい。

⑬ 今のメンバーが欠ける事のないように、それぞれ情報交換をしている。

⑭ 今回の大会で勉強し、それを生かしたい。

⑮ 今やっている県独自の事業をアピールして、入会をすすめたい。

⑯ 3年後にインターハイが予定されていて、その配分などをめぐっていろんな考えがあり、そのために積極的に増強への努力ができないで検討中である。

8. 非組合員または、未加入者に対し“組合メリット”として、何をうたえていけますか。

① 情報交換、研修などの場としてメリットがある。

② イベントや各種大会で組合売店を出店し、組合員にメリットを明確にする。

③ メーカーの販売姿勢を、組合の団結で正す事を訴えたい。小売はまともなれば、益々弱体化していく。

④ スポーツ券や組合のイベント販売などを訴えたい。

⑤ メーカー・卸に対して、早急に組合員と非組合員との差別化を考えるよう希望したい。発言力のアップ。

⑥ 組合活動に積極的に参加し、利用し得たものがメリットを得る事ができる。

⑦ 現在の組合員の中から、退会者を出さない努力。

⑧ グチが言えて酒が飲める。相見積りが交換でき、ゴルフも共にできる。

⑨ わかりあえる同じ仲間として、元気付け合え、意欲につなげるよう、共に頑張ろうという事を訴えたい。

⑩ インターハイの開催県であるから、メリットがあるという事。

⑪ インターネットで、組合活動を活発にする。

⑫ 県単位のスポーツイベントに組合として参加し組合メリットを共有する事。

⑬ メリットは、それぞれが自分でこの組合という組織を活用して、メリットを作り出すものである。

⑭ 組合加入店は、県・市・学校で認められているスポーツ店であるという事をアピールしたい。

⑮ 県の組合員であるという一般ユーザー、官公庁への信用度。

⑯ ユニホーム・石灰販売などの組合活動事業。

⑰ 大会の際に、売店出店の許可が得やすい事。

⑱ インターハイの開催を前にしているので、利益配分の権利が得られる事を訴えたい。

⑲ TOTO、POS レジなど、JSRの財産をアピールしたい。

⑳ 組合員同志のつながりから得られるもの。

JSR・PL保険

お陰様で7年経過

辻本 昌孝



PL保険、おかげさまで7年経過いたしました。保険の会社も、大東京火災海上から、あいおい損害保険と名前も変わりました。このPL保険法は日本では平成7年7月1日より施行され、その最初から、JSRのPL保険として組合員の皆様に斡旋してまいりました。当初はPL保険をかけないと、事故があったら大変だという恐怖心から加入率も50%以上あり1,000店以上ありましたが、現時点でほぼ40% 782店の加入となっています。

保険というのは事故があってからでは遅いのです、今までいろんなタイプの事例が発生しています。

この機会にご紹介いたします。

《事例1》

スノーボード販売後、ビンディングを交換した。最初のビンディング取り付けの時には取り扱い説明がなされたが、再取り付けをした際、取扱説明書がついていなく、説明がなされなかったと指摘を受け、そのスノーボードで不具合があり使用中に転倒し、負傷した。向うずね骨折全治2ヶ月。メーカーはメーカー責任を全面的に否定。

JSR・PL保険で対応。

《事例2》

学校に納品した自社製造のミニサッカーゴールで、ゲーム進行中にゴールネットに身を絡ませ、起き上がろうとして、ネットに引っ張られバランスを崩したゴールポストが生徒の顔面に直撃し、負傷。(左頬骨の陥没骨折および視力障害)

*納品時の取扱説明書添付、及び、説明がなされていなくPL対策は不十分であった。

*学校側との責任問題で話し合った結果、賠償問題にはならなかったが、被害請求される可能性がある事故であった。

《事例3》

自店で販売したバレーボールのネットのネット

巻きハンドルが、操作中反動でハンドルが飛び生徒の顔面に直撃、負傷した。

《事例4》

販売したテニスシューズが販売して3ヶ月目に、プレー中靴底がはがれて転倒負傷した。

《事例5》

スキー滑走中、転倒し負傷した。
(ビンディング解放値調整不具合の為)

《事例6》

体育館の施設メンテナンス後、器具のキャスターの止めが緩んだことにより、器具が移動、利用者が足を負傷。

《事例7》

スノーボードのシューズを購入し、1回使用した際、右足親指に圧迫感を感じ帰宅。

親指が紫色に変色したので、シューズを調整に販売店に持ち込む。2回目使用した際、又違和感を感じ帰宅、親指が変色し、歩けなくなった。その上、爪が巻き爪になった。

再度調整し、3回目使用しようとした際、はく段階で痛みを感じたので、滑らないで帰宅。数ヵ月後痛みが直らず医者に行った際、シューズが原因だろうと診断されたと報告があり、手術にいたる。

以上のような事例が報告されていますが、おかしな事例が多くあがっております。そして、事例はほとんど、本来の製造物責任でなく、民法上の、小売店のうっかりであったり、メーカーが添付している説明書を渡さなかったり、小売店が取り付け加工をしたもので、小売店へ責任がくるものが多くありました。

Bタイプの「販売者責任保険とPL保険」に入りましょう。(年商億円まで7,600円/年)

何かご質問などありましたら、あいおい損保・代理店の高辻までお電話下さい。

携帯電話<<090-7437-5016>>

JSR・PL保険 前年度加入件数

都道府県名	団体加入 個店加入	加入者数
北海道	個店加入	2 4
青 森	団体加入	8
秋 田	団体加入	1 6
山 形	団体加入	2 4
茨 城	団体加入	5 9
栃 木	団体加入	4 4
福 島	個店加入	1 1
千 葉	個店加入	8
埼 玉	団体加入	1 0 1
東 京	個店加入	2 3
山 梨	個店加入	2
新 潟	個店加入	5
静 岡	個店加入	1 3
愛 知	個店加入	3 5
岐 阜	個店加入	1 1
三 重	団体加入	2 3
富 山	団体加入	2 9
石 川	団体加入	2 6
福 井	団体加入	1 9
滋 賀	個店加入	5
京 都	団体加入	4 9
大 阪	団体加入	7 5
岡 山	個店加入	1 2
広 島	個店加入	1 4
鳥 取	団体加入	9
島 根	個店加入	3
香 川	個店加入	2
徳 島	団体加入	1 8
高 知	団体加入	2 9
福 岡	団体加入	7 1
長 崎	団体加入	2 8
熊 本	団体加入	1 4
宮 崎	団体加入	1 9
鹿児島	団体加入	2 8
合 計		7 8 2

「民間スポーツ施設に係る 税制改正要望」 の署名運動にご協力を

辻本 昌孝

皆さんのお近くの公共の駐車場料金は民間の料金より高いところがありませんか？これは民間の料金より安くすると民間の経営を圧迫するから公共の駐車料金を安くしないということを聞いたことがあります。

しかし、公共のスポーツ施設の料金は逆に大変安く設定されております。

都市圏の体育施設に係る固定資産税の税率が、宅地のそれと同水準で課税されるため、施設の維持・管理、そして相続の際にも負担が大きく、学校体育から地域スポーツクラブへのステップをしなければいけない今、民間スポーツクラブは維持不能になり施設も減っているのが現状であります。

そこで、スポーツ業界がこぞって民間の体育施設にかかっている固定資産税の優遇措置を講じるよう請願を行うことになりました。

書式を満たしていただき、JSR事務局へご返送ください。JSR事務局で取りまとめ、請願団体として「スポーツ施設を守る会」に提出いたします。

《記入方法》

- ① 本請願書をかがみとして、紹介議員を通じて衆参両院の議長宛に提出いたします。
 - ② 請願代表者住所は御社名をお書きください。
 - ③ 紹介議員はもし、親しい議員がおありでしたらご記入ください。ただし、ご記入いただく場合はご本人の了解を得てください。
 - ④ 紹介議員がない方は参議院の「小野清子」先生に紹介者となっていただきます。
 - ⑤ 衆参両議院議長に提出しますので、左右1ヶ所ずつに、同じ署名をしてください。
 - ⑥ 署名用紙が不足の場合は恐縮ですが、20名用紙をコピーして、書名をお願いいたします。
- 以上よろしく願いいたします。

第 6 回 世界 会 議 に 出 席 し て

副 理 事 長

小 関 和 夫

去る8月2日にドイツのミュンヘンで開催された上記の会議に出席した。

VDS（ドイツのスポーツ用品専門店組合）兼 FEDAS（ヨーロッパスポーツ用品組合連盟）理事長のヴェルナー・ハイツマン氏並びにISPO社長のマンフレッド・ヴツルホフナー氏の挨拶に続き、早速講演に入った。

会議のテーマは、「スポーツ専門店の進展」であり、特に今回は女性客に焦点が当てられた。



講 演 1

女 性 は 何 を 大 事 に し て い る か

ヘレン・M. ロッキー氏

「私は女性の側で働いて欲しいと依頼されたが断りした。女性の側のビジネスって何ですか。それなら、白人の側のビジネス、黒人の側のビジネスがあることになる。私はビジネスを成功させるためにはどうすべきかという面で努力を重ねてきた。米国では女性のスポーツビジネスは200億ドルであり、1年に8～10%の伸びが計画されていた。

女性のスポーツへの参加者の伸び率は1972年で4%、2000年で36%、現在は3%である。

女性のスポーツへの参加者は、1985年で25%で、現在は3人に1人となって居る。

ブランド物の生産の傾向としては、例えばナイキのTシャツは次の方法で作っている。①デザイナーのブランド ②ファッションブランド ③ノーネームブランド。

女性はブランドへの忠実性はそれほど強くはなく、ヒーロータイプが購入の動機になることは殆どない。ヒーローを称える広告にも興味が無い。これはカッコいいな、着やすそうね、似合いそうだわ、じゃ、これにしようということで、大多数の女性のショッピングはヒーロータイプの影響を

科学的サポーターとして、心理学者でミュンヘンの経営コンサルタントのハンス・ゲオルグ・ホイゼル博士、組合のサポーターとしてフランク・A・ダッスラー弁護士が同席し、講師としてはホイゼル博士並びに6人の女性でした。

紙面の制限もあり、この中から2人の女性の講演の要旨と、ハイツマン氏へのインタビューに就いてレポートする。

米国シアトルの経営コンサルタント。11年間ナイキで優れた手腕を発揮された後、ブルックススポーツの社長及び米国第二位の小売店ジャスト・フォー・フィートの社長としても素晴らしい業績を上げられた。ブルックス時代には、5年間で売上を300%アップさせている。

氏はビジネスウィークマガジン社から“1996年におけるスポーツ業界でもっとも活躍した女性”として表彰された。ワシントン大卒の財政学修士で、スキー、釣り、ランニングに熱中している。

殆ど受けることなくこのように決まることを決して忘れてはならない。

男性スポーツは長い間マーケットの主流を占めてきた。リテラーが女性ユーザーの関心を引くために努力を傾注することは、がっかりするくらい遅かった。女性は男性中心の小売アクションに満足させられることはなかった。それに対しフレンドリーなショッピングの環境とか、高品質な商品の品揃えと展開には大いに心を動かされてきた。そこでのショッピングが楽しく、刺激的であり、買いたいという意欲をそそられ、もっと買おうという気持ちにさせられるのです。

男性は店に入ってくると、まっすぐに目的の商品を購入し、その後にショーウィンドウなどの展

示をあれこれ見る。女性はこれに反して、まずショーウインドウのディスプレイによって強く店内に誘導され、店内の商品をよく物色し、最後に自分の欲しい商品を購入する。そのために、ウインドウの飾り付けが非常に大切になるのです。

女性のスポーツウエアの購入は、スポーツ店では25%で、あとはデパートや専門店等です。多くの女性は、スポーツ店における飾り付けや品揃えに不満を持っている。スポーツ店としてはこの点と、女性サイズの在庫に特段の努力を払うべきである。

女性、そして男性もそうであるが、自分の払った努力への見返りを強く求めるものである。個人的にも、専門的にも。スポーツビジネスに於いて

は特にそうである。この世に女性として生まれてよかったと思える喜びを感じる機会にはしょっちゅう出会うことができる。スポーツ用品の生産部門においても、また小売店においてもその努力が認められ尊敬されるチャンスは多くあるものだ。

去る6月に16歳の私の姪が、全米高校バスケット大会の決勝戦に出場した。シアトルにある大きな体育館はぎっしり満員で、すごい盛り上がりであった。その中で彼女たちの身に付けたユニホームがひときわ目に付いた。私はそれを見て、数日間の彼女らの為にいいユニホームを作るための努力が報いられたという思いで幸せを感じた。努力が報いられることを女性は特に大事にしているものだ。」



講演 2

スポーツを愛する女性をどうしたら顧客にしていけるか

マリア・ステファン氏

「私はスポーツをする女性に就いては、スポーツウーマンの肉体の問題、キャラクターの問題、そして最も大事なビジネスの問題として捉えている。ここでは、米国のマーケットを中心に、高校生やカレッジの学生のレベルでお話をさせていただきたい。

1980年代のスポーツをする高校生は、女子が35%、男子が65%で、1990年代は女子が40~45%に急速にアップし、オリンピック参加選手のうち女性のアスリートは1996年アトランタで35%、2000年のシドニーで40%であった。

近頃は、長いこと男性主体であったスポーツにも女性の参加が見られるようになった。例えば、アイスホッケー、レスリング、ウォータースポーツ、ウエイトリフティング、野球、ボクシングなど。

またアウトドアスポーツにもこの傾向が見られる。即ちキャンピング、ハイキング、フィッシング、スキー、ハンティング、カヌーイングなど。

女性のスポーツへの参加は、薬への依存症と慢性病の患者の減少と言う素晴らしい結果をもたらしました。

米国ノースウエストパームビーチのスポーツメーカーの代表である。

米国のスーパーショウの創設者の一人でもあり、スポーツ用品業界での活動家として数々の優れた実績を挙げられておられる。

また年齢はスポーツをする女性にとり大きな問題である。女性の高齢化は今や世界的な傾向であるが、米国も同様であり、世界で高齢者の多い国は、イタリアと日本です。そして注目すべきことは、高齢の彼女らが年に1000ドル以上を孫たちのために支出をしていることです。

女性のスポーツとフィットネスの教室は孤独と憂鬱さを減少させ、肉体的コンディションを好転させ、友人と、喜びを与えようという社会的サポートシステムを提供する。

スポーツをする女性は、精神的、肉体的観点から見ても、また女性の顧客と言うビジネスの観点から見ても非常に重要である。もちろんヤングな世代、10代の子供たちにもターゲットを当てる重要性は言うまでもない。

スポーツ用品の購入の為に、スポーツ店に向かわせることはプライスのことを考えなければ、彼女らはスポーツ店が最適な商品を提供してくれることを期待する。カラー、スタイル、材質など彼女らに最もフィットするものを探すのです。

ショーウィンドウが客の誘導のために果たす役割ももちろん大切である。その店で彼女らは自分に最も似合う商品を選ぶに当たり、プライスよりはむしろ品質を第一に考える。新素材やカラーなどファッション性があり、新鮮味のあるものを探すのです。そこで彼女らがデパートを重宝がる理由は、広いドレッシングルームがあり、カラー、スタイルなどゆっくり吟味するための広いスペースとベンチや多くの椅子があり、居心地よく商品の選定ができるからである。

18歳から21歳くらいまでの男性にはショッピングで、女性のこのような経験は全くない。買い物において小売店ではこのことに気配りをする必要がある。

スポーツ店は世界で最もエキサイティングであり、情緒的な場を提供する。ショーウィンドウはコミュニケーションしないし、エキサイトさせない。ショッピングをするのは店内なのです。

我々にはワールドカップがあり、ワールドシリーズがあり、USAオープンがある。これらのイベントを

有効に利用し、女性にスポーツへの関心をもつようにすすめる、自分たちの為のみならず、家族、子供、両親、友人への商品も併せて買ってもらえるようにもっていかなければならない。

忘れてならないことは、その日に、最後に買った商品が、ファッション性があり、見た目も良く、自分にもっとも似合うと思わせなければならない。その店で2時間のショッピングを十分に満足したものにしてあげなければならないのです。スポーツ店以外の他のどんな店も、スポーツを愛する女性客に便宜を与える位置にはないのです。

カラーがマッチする事はもっとも大事であり、45%の女性がショッピングの決定的要因といっている。

女性は大変に社会的動機（つながり、利便性、選択の自由、顧客として見られていること）を重んずるし、大変にブランド志向が強いし、健康的で自分によく似合うと言うことを大切に思っており、この店で、そして良い買い物ができたことを大切にするのです。」

世界会議の後、郊外にあるホテル・アインで、世界スポーツ用品工業会出席のメンバーとの合同のパーティーに招待され、世界から集まった多くの方々と楽しい懇親のひと時を持つことが出来た。

インタビュー

VDS兼FEDAS理事長

ヴェルナー・ハイツマン氏

2002年8月3日 正午

Q：VDSとFEDASの理事長としてご苦労が多いでしょうが、理事長としての信条をお聞かせください。

A：FEDASのメンバーは皆同じような問題を抱えています。アディダス、ナイキ等の大型店に対する問題であり、私は理事長として自分たちの利益を守るためにどんな難問にも真正面から対処していくことを信条としています。

共通の問題と言うのは、これらのビックプレイヤ



ーが、ファクトリー・アウトレットのナイキショップ、アディダスショップを出していることで、このことは私共のビジネスに悪い結果をもたらしています。

また昨年のことですが、アディダスがISPOの展示会にシューズを出品しなかったのです。私は自分の信条として、アディダスに、もしそう言うことな

ら、私共はアディダスシューズは買いませんよと強く抗議しました。その結果、アディダスはこのたび展示会にシューズを戻してくれました。私共にとり、ISPOは非常に大事な展示会なのです。

こうした大型店への対応は、ドイツやスイスの組合では単独でもできるが、イタリアやオーストリーだけでは力不足です。FEDASとしては団結することで、より強い力を持つことができるのです。

Q：FEDASのメンバー、主な活動及び理事長になり何年になるか。

A：メンバーはイタリア、フランス、オーストリー、チェコ共和国、スイス、オランダ、ドイツの7カ国で、組合員は7,250社で23,340店です。活動の第一はISPOの展示会に是非参加するようと呼びかけることです。ISPOはヨーロッパ最大の展示会であり、それを成功させることが私共のプラスになるからです。

活動の第二は、7,250人のメンバーを代表して、ナイキやアディダスのような大型店に対し、メンバーの利益を守るために対応することです。私はFEDASの理事長に就任して7年です。

Q：ナイキについて

1998年と1999年のインタビューで、ナイキとリーボックのファクトリー・アウトレットに就いてお伺いした。あれから数年経つわけですが、その後の状況は如何ですか。日本には独占禁止法があって、ボイコットなどの活動は制限されるが、ドイツはどうか。

A：現在ドイツにあるアウトレットは、ナイキが5店、アディダスが3店、リーボックが1店です。ナイキにはいつも抗議しているのですが、状況は非常に厳しく、私共の話を聞いてくれようとしません。従って、最近ではどんな話し合いもしていない。困りました。

ドイツには独占禁止法はない。私はVDS及びFEDASのメンバーにナイキを仕入れるなどとはいえないが、できるだけ買わないようにと言っている。ボイコットを求めることは法的にOKですし、これまでも強力に推し進めてきて、それなりの効果をあげられたと自負している。

Q：デカスロンについて

A：デカスロンはフランスの大型チェーン店ですが、組合に加入しているので、FEDASのメンバーということになる。デカスロンは自分のブランド商品を多く持っている。スキー、シューズ、自転車、山用品など。大変に有名なブランドであり、強いブランドである。デカスロンはフランスでは人気があるが、他のヨーロッパの国ではたいした人気はないが、価格は安い。私共のメンバーでもあるので、FEDASとしては何も言うことはしていない。

Q：インタースポーツについて

インタースポーツは世界一の仕入れグループであるが、組合との関連は？

A：私の店もインタースポーツのメンバーである。40年来のオールドメンバーです。オーストリーインタースポーツはリテイラーですが、他はリテイラーではない。

VDS、FEDASとの関係は良好であり、なんのトラブルもありません。

Q：最近のドイツのリテイラーの景気に就いて

A：VDSの統計によると、ドイツのリテイラーの売上は、前年度比半期で3%ダウンしている。その中で、インラインスケート、アウトドア用ウエア、女性のアパレルはかなりアップしているが、テニスウエア、メンズウエア、競技スポーツのウエアはダウンしている。

しかし不思議なのは、景気がよくない今、リテイラーが売り場を拡張しつづけていることです。これはファッションブティックやデパート等との競争の激化がその理由の一つであることは疑いない。

しかしFEDASの統計によると、ドイツの周辺の国々のリテイラーは大変景気が好いと言っています。

Q：ワールドカップサッカー開催への対応について

A：2006年の大会はドイツでの開催が決まっているが、VDSとしては2年くらい前から積極的に宣伝活動を展開したいし、いろんな企画を考えていきたい。

Q：今回の世界会議への出席について

A：20カ国より70名の出席でした。 以上

もう一度見直したいこと



広報委員会 副委員長

竹原 和彦

スポーツ店の経営状況を圧迫しているのは、果たして大型店や量販店があるからだけなのだろうか…。むしろ問題は我々自身の中にあるのかも知れない。言うまでもないが、確かに現在大型店も多いが、小売店も多くて競争が激しい状況になっている。

今考えると、我々は当初、どういう気持でこのスポーツ店を始めたのだろうか…と考えさせられてしまう。簡単に売れた時代から考えると、スポーツ店の経営は、そんなになまやさしい仕事ではないという事が、今ようやく分かってきたのかも知れない。

「売れなくなったのは大型店のせいだ。」という気持でいるから、時に「大型店対策」を話し合うこともあるが今我々スポーツ店が困るから、大型店の動きを規制しなければならないという事は、果たして論理として正しいのだろうか…又、それだけで、我々の状況は改善され解決されるものだろうか…と思う事もある。

当然の事であるが、お客は、スポーツ店を維持するために存在しているのではない。むしろ、我々がお客の社会生活を維持するためにあるものと思わなければならない。さて、今スポーツ店の維持に当って、我々をこんなにも苦しい状況に追いこんでいる原因は一体何だろうか…そしてどんな面が我々に不足しているのだろうか…という事をもう一度見直そうではないか…。

第一にスポーツ店は、自分がスポーツ用品の専門店だという自覚に欠けているのかも知れない。専門店らしい商品の提案の仕方や、価格の提案がどれだけ出来ているのだろうか…。買いたくない客に対して、その買わない理由が分からないままになってはいないだろうか…。効率を中心に考え

てしまっていて、その反面、省略が多過ぎるという事はないだろうか…。それでは客の心に専門店の良さがどれだけ伝わる事になるのだろうか…。第二は夢というか目標をもっていないのではないかという事である。目標がなければ、結果が出ても達成した喜びも、達成出来なかった反省も、何もない事にはならないだろうか…。また「こうありがたい」とか「こうだったら良いのに…」という夢があれば何かをやってみなければならぬという、意欲にもつながるのではないだろうか…。そして第三は、信念をもち続けるという事に欠けているという事はないだろうか…。何年計画で…とか、この種目をこうしたいという事や、売り上げをなんとしてもこうするという事等いろいろあるが、決してあきらめてはならないという事だと思う。作戦を練り、挑戦をくり返す事から小さい店ならではの成果もあると思われる。小さくても社会的使命のある事だけは忘れないで、私は自分に欠けている点を、もう一度見直してみたいと思っている。

編集後記

厳しかった残暑もいつしか去り、スポーツの秋を迎え皆様にはお忙しい毎日をお過ごしのことと存じます。福井の全国大会も盛会裡に終了し、組合の活性化に付き真剣にお考えのことと拝察いたします。「数は力なり」を行使するにはまず魅力ある組合を構築し、組合員の増強のために努力しなくてはなりません。来年の福岡大会には新たな活動報告を聞きたいものです。

竹原氏に取材していただいたスポットライトにご登場の石川県の西田氏は、いつも若々しくスポーツ店の原点ともいえる外商の司令塔としてご活躍のご様子、専門店の指針として感銘しました。

JSRの役員改選、委員会担当の再編成のこともあり、「委員会便り」を休ませて頂きました。

《訂正のお願い》

前号の海外リポート12頁、下から10行目「舌を巻く」が「下を巻く」になっていました。お詫びして訂正させていただきます。(K、K)