

第 24 号

平成15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

〈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…

これでよいのだろうか？

問題解決への姿勢

理事長 辻本 昌孝

① キング&クイーンの卓球ユニフォーム

JSRレポート第23号にて「スポーツ業界にもUNIQRO?が出現」というレポートをさせていただきました。この問題に対しては多数の関心が寄せられました。それを受け、1月末のJSRの理事会で論議され「我々の問題」という気持ちで、今回問題提起させて頂きました。まず、(株)キングアンドクイーンの卓球ユニフォームを購入し(財)日本化学繊維検査協会に検査を依頼したところ、ポリエステル65%、綿35%と表示がありましたが、検査の結果ポリエステル100%であり、製品検査不合格でサイズ表示も不適という結果でありました。

JSRはJASPO、全日本卸、スポーツ公取協と連名で是正方お願いを出しましたところ、(財)日本卓球協会・飯田 亮会長のお名前で次のような回答を頂きました。

1. K&Qに通告した。 2. K&Qの企業責任者が「お詫び」をした。 3. (財)日本卓球協会の公認審査の対象に材料品質は申請項目になっていない。 4. K&Qのとった対応は(財)日本卓球協会として評価できる。 5. K&Qは自ら品質管理が十分に機能していなかったことが判明。 6. K&Qは卓球用競技服装の販売中止を継続している。 7. (財)日本卓球協会はK&Qに対し①国内法に基づく適切な品質表示をする。②再発防止のための社内品質体制を確立する。以上2点が確認でき次第、一定期間を経て、公認品の販売活動の再開を許可する方針である。 以上

JSR監事(前・副理事長)

石井憲孝氏を悼んで

平成15年4月1日ご逝去。

突然の訃報に大変驚いたのは私だけではないと思います。耳を疑いましたが、何故か往時、上野の桜の木の下でニコニコされている石井さんが浮かんでまいりました。



故 石井憲孝さん

石井さんは全運小連からJSRにかけての長きにわたり、その過渡期の大変な状況の中を副理事長として、又東京専門店協同組合の理事長としてご活躍されました。思い出されることは江戸っ子らしい面倒見の良さと、幅広い人脈を大切にされてこられたことですが、スポーツシーズン・スタートの桜の季節を迎える度に、きっと穏やかな石井さんの笑顔を思い出すことでしょう。

最近、ご病気がちの中を最後まで頑張り通され、花の季節に逝かれた事は、大往生と申せましょう。謹んでご冥福をお祈り申し上げます。

JSR理事長 辻本昌孝

しかし、協会の回答文にK&Qの企業責任者から「お詫び」を出したとありますが、企業責任者ではなく社名にてFAXが送信されたに過ぎず、その「お詫び」状の後に「なお、当社の公認済みの製品については品質上身体に影響が出るものではなく、JTТА公認品として従来通使用可能であることが確認できました。」との追伸が入っていました。

今回のこのようなK&Qのメーカーとしての対応の仕方、問題解決への姿勢を見る時、もっと誠実な、信頼回復への努力を望むのは期待過剰でしょうか？

私は、JSRの理事長として、今回の件につきまして、価格が安価で、協会の公認であっても、

(財)日本化学繊維検査協会での検査結果が不合格商品を売るわけにはゆかないということを明確にしたいと存じます。

競技ユニフォームは機能性が第一であり、それを誤った表示をして、身体に「影響なし」と言い切るメーカーの良心に疑問を持つと共に、競技者のために公認権を持つ立場の協会の信頼が傷つけられたことに対して、ルールに厳しいといわれる協会はどうか受け止められたのでしょうか。

しかし、今回の件で考えさせられたことは、私達が通常販売しているNB商品の多くが「中国製」となっております。今回のK&Qにしましても、大型量販店のPB商品にしましても「中国製」の低価格が反映しております。

消費者に支持される価格設定の商品を置いているお店は、消費者に支持されるでしょう。そうでなければ、お店から消費者は離れてしまうでしょう。

② 消費税の内税表示の義務付け

来年4月1日から消費税の内税表示を義務付けるという法案が、昨年12月13日与党より出て以来、私なりに反対運動、反対表明をしてまいり、百貨店協会、量販店協会なども反対しておりますが、与党に押し切られそうであります。

それならば、来年の4月1日からのことから、業界三層はその対応をしなければならないと思います。

消費税Q & A

Q1. 平成15年4月1日から何が変わるの？

A1. 「消費税」という字は消費者の目には触れなくなるでしょう。小売店が仕入れの時も消費税というものが目に触れなくなるでしょう。カタログも税込価格になり、納品伝票も税込み価格一本になるでしょう。

Q2. 小売店は、消費税は払わなくてよくなるの？

A2. NO、NO、NO、消費税という字が見えなくなっただけで、期末に売上額の中から算出して、しっかり払わなければなりません。

Q3. プライスカードは？

A3. 今まで6000円のテニスシャツはレジでtax. 300円加算されましたが、4月1日からはプライスカードに6300円と表示され、レジで6300円払う。

Q4. 見積書、納品伝票、請求書などは変わるの？

A4. 消費税の欄がなくなるから、変わりますね。
*しかし、複数の売掛金の消しこみは楽になりますね。



「toto」に関する報告

理事長 辻本昌孝

① 従来のtotoに追加して、「toto GOAL」という新投票方式が実施されました。totoの売上が初年度約600億円、2年目が約400億円でした。これ以上、減ってはスポーツ振興くじの維持すら危ぶまれる状況になり、新方式は5試合、各チームの得点を予測する「toto GOAL」という新しい投票方式がこの春より新規参入いたしました。

売上倍増をねらいたいものです。

② 初年度約6000店でスタートしたtotoの販売も、JSALの販売店増店努力により8337店になったものの、3年目に入って、7138店に減ってしまいました。

しかし、当初からPTAなどからの反対で、導入できなかった「コンビニエンスストアにおけるtoto販売」について、3月31日に開催された「文部科学省中央教育審議会 スポーツ・青少年分科会」において、「今後はコンビニエンスストアについても販売場所の対象とする」旨の合意がなされたとの報告が入りました。4月10日～18日を募集期間として募集するそうですが、私達とは違った条件が付加されていて、販売拡大は難しそうです。

③ totoの事業は、JSRとしてはスポーツ振興の一翼を担う気持ちで参加いたしました。当初は現金販売を行なわない予定でしたが、金融諸事情により、現金売りもやらざるを得なくなり、toto販売店の皆様には毎週毎週、郵便局の「ぱ・る・る」の口座に売上を入金して頂いております。

しかし、JSRtoto販売店の大多数のお店には売上金のスムーズなお支払いにご協力頂き感謝いたしておりますが、5%に当たる3店程のお店がスムーズに支払いをして頂けず、事務局は大変苦勞し困っております。5%ほどのお店をお願いいたします。スムーズな支払いを!!!



ショウバイ考 8

JSR顧問

安部 純平

招売のすすめ

招き猫

お若い方はご存知ないかもしれませんが、戦前、私の子供の頃には、商家の店先に、「招き猫」を置いておられるところが多くありました。いまでも、地方に出かけますと、たまに目につくことがあって懐かしく思います。

「招き猫」とは、片方の前足を上げて、おいで、おいでと人を招く格好をした猫の置き物のことです。

一人でも多くのお客様に来て頂いて、一円でも多く使って頂こうという願いを込めた縁起ものがあります。

江戸時代には、芝居小屋の木戸口で、お客様を呼び込む役の人を「まねき」といいました。

いまでも歌舞伎公演などで、舞台の名場面の人物像を画いた看板を掲げます。これを、「まねき看板」といいます。

現代の私達は、折にふれ、チラシを配り、ダイレクトメールを出し、店頭看板やポスターを出して、一人でも多くのお客様に来て頂こうと努力します。

江戸時代も、戦前も、いまも、商売をしている者の思いは変わらないわけであります。

そんな風に考えると、昔から商売の出発点は、お客様をどのようにして「お招き」するかということだと思います。

商売とは、「招売」であるといえると思います。

高級婦人服店の「まねき」

私の知り合いで、大阪ミナミの繁華街で盛業の高級婦人服店の店長さんから、こんな話を聞きました。

「午前中に私共の店をご覧になると、こんなお客様の少ないことで、よく店が成り立つと思われるのですが、実は一日の売上は、この午前中で

決まるというよいのです。

腕の良いセールスと未熟なセールスの違いも、午前中にあるのです。腕の良い売り子さんは、来客の少ない午前中に、電話で自分のお客様に新着の服の情報などを知らせ、ご来店を呼びかけるのに忙しいのです。」

なるほど、お店は閑散としているようでも、裏で熱心な「まねき」が行われていることを教えて頂きました。

皆さん方のお店では、どんな時間に、どんな「まねき」作戦を行っておられるのでしょうか。

皆さんは、幼稚園・小・中・高校と地元で過ごされて、大勢の友人、知人をお持ちであります。その人達が、どんなスポーツに関心を持っておられるかという個人情報も、しっかりお持ちになっているはずであります。

地元に住み、地元で仕事をされるということは、大変な強みであります。

あなたは、長い地縁、多くの人縁を持っておられるからであります。

この最大の武器を「まねき」作戦に使わない手はないと思うのですが、いかがでしょうか。

招売には、おもてなしの心を

お客様に来て頂くことが商売の出発点である、だから商売は「招売」でなければならないと考えてきました。それならば、この「招売」を永続させるためには何が必要かを考えるのが次の命題であります。

私は、それは“おもてなしの心”を忘れてはならないということだと思います。

ご来店頂いたお客様に、「ああ、来て良かった」と思って頂くためにはどうすればよいかと心を砕くことが大切だと思います。

お客様の名前を呼んで挨拶をすること。心を込めてお話を聞くこと。為になる商品をお勧めすること。……後はどうぞ皆様でお話し合いを！

事業委員会



委員長 谷 久 人

総務委員会



委員長 高野 征 宣

1. 第58回 国民体育大会『NEW!わかふじ国体』

静岡県 全域 開催

○夏季大会 平成15年 9月13日～16日
水泳・ボウリング・ボート・ゴルフにサッカーが加わる。

○秋季大会 平成15年10月25日～30日
静岡市国体室より申請書が届き、出店メーカー及び組合の申請手続き作業中。草薙運動公園売店エリア狭く、申請テント確保に組合幹部が交渉苦労しております。

2. 15年度全国高等学校総合体育大会

『長崎が君の鼓動で熱くなる』

長崎県 全域 開催

○平成15年 7月28日～8月24日
陸上・水泳・サッカーはじめ28競技（男子27競技、女子22競技）

参加者総数60,000人（選手・監督33,000人、競技役員6,000人、運営委員4,000人、競技運営補助員11,000人、総合開会式出演者6,000人）

長崎県組合員一同「全国から集う高校生をもてなしの心で迎えましょう」をスローガンに『長崎ゆめ総体』が成功出来るよう準備を進めております。

3. 平成15年度全国中学校体育大会 16種目

北海道開催

○平成15年 8月17日～25日
北海道は広くて各開催地への申請・説明のための移動に時間が掛かり、組合事務局の担当者が大変な苦労をしております。経済状況が大変苦しい中の開催や北海道1つの行政開催のため大会運営の助成、協賛等が集まらない為、道の中体連及び競技団体より北海道組合及びJSR・JSECへの協賛依頼が例年より多く期待されている状況です。

4. 平成15年度『彩の国まごころ国体』リハーサル大会

埼玉県 開催

○平成15年 5月23日の軟式野球競技の開催より順次進めております。

来年度の本大会に埼玉県組合員一同一致団結して活動しております。 以上

◎ショッピングバック斡旋（JSR共同購買事業）

JSRレポート第23号で御案内した通り、本年も斡旋することとなり2月26日に開催された全国理事長会議に於て各都道府県理事長様には御説明御案内を申し上げましたが、なかなか全組合員に周知していただくには至っていないと思われますので重ねて御案内と御願いをいたします。

・ショッピングバックの種類と内容

イ	紐付キンチャク袋	300枚
ロ	シューズ用ポリ袋	600枚
Aセット	イ+ロ	25,000円
Bセット	イ	15,000円
Cセット	ロ×2	20,000円

（価格は各組合より組合員へのJSR希望価格）

各セット共JSR出荷時の運賃、消費税込。

2月末より申し込みが来ておりますのでこのレポートが皆様の御手元に届く頃にはかなりの量が出荷されていると思われますのでお早めの御発注をお願い旁々御案内申し上げます。

◎スポーツ券

平成3年度に1,000円券のみでスタートし平成5年より500円券も加えて順調に伸びてまいりましたが、平成10年をピークに右肩下がりになっております。しかし、回収率は下がっておらず収益は減少しております。登録取扱店の中には券の販売はしないが、商品販売時の取扱いをするという様な非常に悲しい話も耳にいたします。ぜひ各店の取扱いの強化とスポーツ券の売り逃しのない様在庫の増をお願いいたします。

◎PL保険

学校、役所等も新年度に入り皆様の納品が多い時期になっております。又修理、修繕の要望もかなりあるかと思われます。消費者が王様の時代です。今一度PL保険を点検し期限が切れていないか、自分の所はちゃんと加入しているか確認をして、未加入の方は是非JSRのPL保険に早めに御加入下さい。

広報委員会



委員長 小関和夫

1. 国際

2月1～4日に開催されたISPO展示会は、経済の低迷、特にドイツの状況からみて、大変盛況であった。入場者数は昨年とほぼ同じで、47,000人くらい。そのうち60%はドイツ外からの来場である。Adidas Salomon や Quick Silverによると、受注状況も大変よかった。インタースポーツはドイツからの入場者は記録的であったといっている。メジャースキーメーカーはすべて良い商売が出来た。一つの理由は欧州の雪降りの状況が良かったこともあり、米国では追加注文がかなりあって、全体的に市場は改善に向かっていてと予測される。ISPOの関係者によると、冬物は15%減の予想を0～5%に修正したが、スノーボードは5～10%減であった。

米国スキー工業会によると、縮小して開催されたラスベガスのスポーツショーでは、多くの入場者があり、売上は2002年を通して7%アップしている。

日本の冬物は再び悪く、15%の減といわれている。(Sporting Goods Intelligence より)

2. 環境

1月に全豪オープンテニス観戦の為にメルボルンに出かけたついでに、メルボルン市庁舎を訪問していろいろ学ぶことが出来た。

①節水

豪州は大変乾燥している国土のため、節水について官民上げて取り組んでいる。市庁舎の各所に節水についての呼びかけのポスターが貼られ、ホテルの洗面所にも協力のチラシが貼られていた。

3月に京都で開催された世界水フォーラムに於いて水の諸問題について討議されたが、豪州でも真剣に水に関しての討議と対策が実施されていることが分かった次第です。

②ごみの分別回収

豪州では今のところ国土も広く、埋め立てにも充分余裕があるらしく、それほど神経質にはなされていないように思えた。

1. リサイクルできるもの びん、かん、紙
2. 台所ごみ
3. 庭のごみ 木、芝、草 など

IT委員会



理事長 辻本昌孝

前号から、上田さんによって、報告させていただいておりますが、上田さんの体調も大変良い方向に進んでいて、車椅子に頼らないで自立できるように頑張っておられます。

次回からは上田さんご自身の迫力ある投稿を期待したいと思います。

昨年の4月にスタートしたJSR-POSレジの販売も1年が経過し、4月中旬の時点で39店の導入契約が完了し、引き続きお問い合わせを多数頂いております。

JSR-EDI

わずか一年の間に、さまざまな問題がクリアされ卸さん、メーカーさんからのデータがJSR-EDIセンターを経由して小売店に安全かつ正確に入るようになったことは、驚くべき発展であり、(株)プラネットさんの迅速かつ的確な対応と、わが業界の「S研」を中心に卸さん、メーカーさんのご協力のお陰と大変感謝しております。

顧客管理システム

平成15年3月からは顧客管理システムが立ち上がり、実験的に導入が始まりました。この顧客管理システムは、店に来てくださるお客様の情報(何時、何を、いくら買ったかなど)を収集し、そのデータをもとに種目別にダイレクトメールやEメールを出したり、種目別に商品案内や割引サービスをすることに活用することができます。

大型量販店が進化していく中、零細小売店も生き残っていくためには、お客様一人一人にあった情報を提供し、より細かなサービスしていかなければなりません。

「JSR-POSシステム」に加えて、「顧客管理システム」がこの度加わったことにより、商品管理から顧客管理まで可能になりました。

「JSR-POSシステム」のJSR会員料金表

以下の価格は(ハードウェア・ソフトウェア・ソフトメンテ・EDI処理料金含む・6年リース・1.60%)の月次料金です。

- | | |
|------------------------------|----------|
| (A) ショップ標準システム | 49,880円 |
| (B) ショップ標準システム+顧客管理システム | 55,160円 |
| (C) 外商システム | 18,160円 |
| (D) (A)に顧客管理システムを追加する場合/1回払い | 430,000円 |

詳しくは事務局までお問い合わせ下さい。

四国ブロック

ー 四国ブロック会のあゆみー



元、高知県スポーツ用品小売商協同組合理事長

西村 安久

(有)にしむらスポーツ 代表取締役

全運小連四国ブロック会の幕開けは、昭和48年にさかのぼります。

開催前には4県の役員が種々検討し、又愛媛県の役員の皆様方の御尽力により、やっと第1回四国ブロック会がスタートした次第です。その総会の席上、1県当たりの大会出席店数を15店以上と決めました。その理由は、メーカー問屋の皆様方、そして開催県の店は地元という事で多数出席しますが、他の3県の出席が少ない場合バランスも悪いし、それ以上に出席下さっているメーカー問屋に対して失礼に当たることとなりますので、15店は登録し会費も15店分払うというものです。

この事は、30年経った今でも受け継がれており、各県ともいかなるピンチの時も守って居り、2年に1回の時計廻りの順番で開催しています。四国は一つにまとまり、会員が協力してやろうという相互援助の現れだと思います。特に、昭和48年にスタートして今日までの間に昭和61年愛媛県道後温泉春日園、そして平成9年香川県琴平町琴平ロイヤルホテル琴平閣と、2回の全国大会を開催しています。

JSRの発足に伴い、中国と四国が統合し第1回中・四国ブロック大会が平成11年山口県にて開催されました。

そして、翌12年8月第1回中・四国ブロック会連絡会をJSRより、谷副理事長・渡辺専務理事・平岡理事・中元岡山県副理事長と四国4県の理事長並びに役員が集まり、山口大会に於て議案審議の話合いが中途半端に終わっておりましたので、残された事項を継続して審議致しました。

内容は、中・四国ブロック会の役員・運営・予算等の決定、そして平成12年10月徳島県にて中・四国ブロック会徳島大会の開催を決定し、以後の開催地も次のように決定しました。

山口ー徳島ー広島ー高知ー岡山ー
(平成) H11 H12 H13 H14 H15
愛媛ー鳥取ー香川ー島根の順とする。
H16 H17 H18 H19

尚、13年度の広島開催については、JSR全国大会を兼ねるとする。

山口県開催以降の参加人員は別表の通りです。四国で開催の時は中国はオブザーバーで、そして中国で開催の時は四国よりオブザーバーの形で出席するという図式が固まって参りました。

そして、前々より受け継がれておりました、四国ブロック会の会計も今もって生きておりました、5月頃には次の愛媛県へ引継ぎをしたいと思います。しております。

	開催地	中国出席人数	四国出席人数	
平成11年	山口	25名	3名	
12年	徳島	3名	60名	
13年	広島	10名+広島	14名	全国大会
14年	高知	9名	64名	

以上のように、瀬戸内海を挟んでの中国と四国の組合活動の温度差があることは顕著に表れております。四国4県としては、平成10年までのように中国と四国が別々に各々運営してはどうかと協議中です。

今私達の業界は大きな転換期にきています。学校スポーツから地域スポーツへ、そして少子化問題と大型チェーン店対策等、過疎県の集合体である四国は特にその影響が大きいと思われます。私達は同じ組合員という仲間意識を強め、生残りと発展に努力をしなければならないと思います。



宗田 千耕

京都運動具商協同組合総務理事（事務局）
向東スポーツ 代表

自分から進んで人の中へどんどん入って行く行動的なこの方は、今年63歳を迎えられたというのに、声も大きく元気なアクティブシニアである。大阪生まれの大阪育ちで、一時神奈川の自動車メーカーに就職され、その後大阪のディーラーに転勤し、トラック・バスの販売に携わられた。当時は、めざましい経済発展の中で、「物が足りない」という時代でもあり、忙しい思いをした事が今も忘れられないそうである。その後、価格競争の時代に入って、セールスの実力の問われる時になって、いよいよその実力を発揮されて、社内でも大きな評価を得られたようである。「一に体力、二に体力そして、三に体力で、馬鹿働きをしよう！」というのが、その当時のキャッチフレーズだったと言う。この方の祖父は大阪商人で、その気質を受け継がれているという事は、「身軽に動き回わり、即反応する」という姿勢から、今もうかがい知る事が出来る。

《労働組合の委員長》

やがて、労働組合の役員として活躍されたが、持ち前の面倒見の良さと信頼感は、この時多くの人の心を動かした。その後、書記長、委員長を歴任して、経営者側との激しい鏝ぜり合いでスト決行といった経験もしたそうである。労働組合とスポーツ組合との違いはあるが、組合運営という面では、その当時の経験を生かされている。労働組合退任後は、その一生懸命さが買われて、会社の管理職として登用され、多くの後輩達の先頭に立ってNo.1をめざして努力されたそうである。

《スポーツ店の開業》

「男子40にて立つ」という気持で、40歳には大きく転機をはかろうという目標があったので、40歳の時独立し、全くの素人の立場でスポーツ店を開店された。車のセールスマンの知識と体験を、スポーツ店用に吟味応用して「必ず、地域一番店になってみせる！」という信念で努力が続けられてきたが、現在、向日市では一店だけが、生き残れるという結果となった。

《京都組合の事務局》

「近畿は一つ」というキャッチフレーズでの組合活動。又「体育の日にボールを贈ろう!」という体育の日のキャンペーンポスター等、いろんな組合活動の中で、今近畿ブロックのブロック活動が、にわかに目立つ様になってきた。京都組合の清水理事長とは隣町という事で毎日の様に交流しながら、理事長の大きな力となっているが、清水理事長は、近畿ブロックの会長でもあって、宗田氏はブロックと京都の両方の事務局としての役割を果たされている。清水理事長は「彼に任せておけば、ほんま安心やで〜、一言えば三までやってくれるワ…この人おらんかったら、なもやってけんワ…」と言われる程その信頼は大きい。全国には、理事長と事務局とが別の県は現在22県もある。理事長と事務局が別になっている事の長所はいくつもあるが、それはコミュニケーションがはかられ尊重し合う事なくしては、考えられない。責任が分担され、信頼の出来る関係であれば組合活動はよりスムーズに活性化出来るものと思われる。その点、京都の組合にあっては理事長と事務局の関係は、友情にも似た人間関係から成る理想的な型となっていると言える。

《JSR京都組合だよりの発行》

宗田総務理事は、清水理事長をあくまでも尊重しながら、自主的に自分の仕事を作ってそれを、問題意識をもって、投げかけられているという姿勢が、お話をしながら、感じられた。「JSR京都組合だより」を定期的に、発行しているが、問題があるとタイムリーに発行して、組合員に情報を通知し、問題を提起しているという姿が習慣となっている様である。

《組合活動への情熱》

この方の考え方の中に、労働組合とは違う性格の我々の組合は同業ゆえの利益が相反する集まりであるから、何かと、不平不満が生まれる面もっている。故に理事長一人によって、仕切られるという事からくる疑義のない様、理事全員が、責任も役割も分担する気持で努力する事も大切だと言われる。この方のこうした組合に対する情熱が、京都の組合運営に反映され、近畿ブロックを動かす根底となっている事が感じられた。来年のJSR全国大会は、京都で予定されているが、期待を持って見守って行きたい。きっと、今までの様に「縁の下の力持ち」的役割を、立派に果たされることだろう……。 （リポーター：竹原和彦）

竹原和彦

2月の理事長会議を前に各県の理事長の皆様には、組合活動についてのアンケート調査をさせて頂きましたが、今回は100%の御返答を得る事が出来ましたこと、御協力に感謝申し上げます。

組合事業活動の中で、共同購入、共同販売、スポーツ券販売、スポーツライン購入、スポーツ大会等につきまして、非常に多くの皆様が関心をもたれている事が分かりました。組合と組合員の両者にメリットのある活動でもあり、努力次第では組合員の増強や、組合費の値下げにもつながり、地域との交流にもきっかけづくりが出来る事になるかも知れません。店の売り上げ増のために、販売方法や対応の仕方でいろんな挑戦をされている事と同様、我々の組合活動の方法でも、いろんなヒントを得ながら新しい挑戦をする事は、役員と

しての責任かも知れません。新しい事業の取り組みを決めて、もうスタートした県は11県にもなり、今後取り組む予定でいる県は11県もありまして、合わせて22県で新しい取り組みが始まろうとしています。

「鉄は熱いうちに打て」と言われますが、今回も皆様に意欲をもって取り組まれている県の状況を御紹介し、その思いを新たにして頂きたい思います。

新しい活動に対しては、失敗を恐れず、まずは信頼を得る関係の中で、自分の最大限の努力をする事が大切ではないでしょうか…。意欲さえあれば〈新しい挑戦〉は、いろんな場で、いろんな形で可能だと思います。

今回は、共同販売での早い対応で実績を上げられた大阪組合、スポーツライン購入とスポーツ大会開催の取り組みをスタートされた石川県組合を御紹介します。



大阪スポーツ用品専門店協同組合
理事長 水島隆司

共同販売に対しては、常に意欲をもって対応し、大会毎に売店等の出店もし、機会をとらえながら組合員の連帯意識と組合事業としてのメリット化への努力を続けてきた。

副理事長や事業部長・総務部長そして、その他各役員の全面的な協力を得ながら、それぞれが情熱をもって知恵を出し合って取り組んできたが、2006年にインターハイを迎えるという事で、早くも我々はその対策を始める事になった。「メーカーより先に動く」という事が、結局は小売主導を明確にする事であるので、先手先手と手をうち、提案する事を心がけたいと思う。

高体連の事務局と組合とが、コミュニケーションを深め、各メーカーに対しても大会への協賛を依頼し、大会ムードの盛り上げのためには、どんな方法があるかを考えて、引き続き高体連に提案をしたいと思っている。そうした中で3万枚という多数のTシャツを専門委員会よりの仮受注に成功した。6月～7月に分納する事になっているが、今後3年間にわたって、更に追加納品をめざしたいと思っている。

常に我々は現場にいながら、いつも遅れをとってしまい、メーカーの動いた後で、メーカー主導の受け身の販売の仕方であったが、今後「この品をこの価格で売ってこれだけの利益を得て、これだけの貢献をする」という販売姿勢をもちたいと思っている。



石川県運動具商工業協同組合
理事長 蓮田茂樹

昨年の11月の県の組合総会に於いて、「スポーツパウダーの共同購入事業」と「スポーツ大会の開催」という事業への取り組みが、決定されたが、この〈新しい挑戦〉に対して、組合員の理解と協力を得て、なんとか順調に推移してきた。石川県は例年5月と11月の年2回の総会の機会しかないもので、今年は3月5日に臨時総会を開催して、組合員全員（委任状含）の賛同を得る事で、春のスポーツシーズンに間に合わせて、これらの事業を力強くスタートする事が出来たのである。まず加盟店の広告は、年に一度の県体プログラムしか機会がなかったが、今回、県内の各学校に組合員名を列記したチラシを配布する事で、県内一円に我々の存在と結束をアピールする事が出来たと思っている。

スポーツ券の拡販事業についても、各個店での回収に重点を置き、石川県の組合加盟店名を列記したしおりを別に同封する事にした。

組合主催のスポーツ大会として「パークゴルフ大会」の開催を決定して、目下、根上町のパークゴルフ場での開催をめざして、関係者と折衝中である。新しいこのスポーツが地域に根ざしたものとして、広く受け入れられる事を期待している。「産みの苦しみ」の段階を終えてようやく、形となってこれらの組合事業の活動が始まり、何か肩の荷が降りた思いである。「育てる喜びと苦労」の段階を迎えるが、これからが本当の意味で大事な場面を迎える事になっていると思っている。確かに挑戦をする事によって新しい意欲もわくものである。

《事業活動事例報告を聞いてのアンケート結果報告》

(平成15年2月全県組合より回答)

(1) 今回の活動事例の中で、最も関心を持たれた事業は何ですか。

1. 共同購入	15県
2. 共同販売	18県
3. スポーツ券販売	14県
4. スポーツライン購入	12県
5. 合同総会	5県
6. 地域振興対策	11県
7. 組合ニュース等広報事業	6県
8. POS事業	8県
9. スポーツ大会	11県
10. 高齢化社会と健康生活をテーマにした事業	1県
11. なし	1県

(2) すでに、以前より活動されている事業は何ですか。

1. 共同購入	15県
2. 共同販売	20県
3. スポーツ券販売	9県
4. スポーツライン購入	8県
5. 合同総会	5県
6. 地域振興対策	3県
7. 組合ニュース等広報事業	7県
8. POS事業	4県
9. スポーツ大会	8県
・マラソン大会	
・学校陸上大会	
・クロカン大会の売店	
・組合事業としての国体連ユニフォーム納品	
・各店の名刺づくり	
・体育の日に合わせた販売事業	
10. 活動なし	6県

(3) 上記の活動事例の中で、貴組合においてとても不可能と思われる事例は何ですか。番号で答え下さい。

1. 共同購入	7県
2. 共同販売	5県
3. スポーツ券販売	3県
4. スポーツライン購入	4県
5. 合同総会	5県
6. 地域振興対策	6県
7. 組合ニュース等広報事業	4県
8. POS事業	3県
9. スポーツ大会	4県

(4) 大会後、他県の活動事例を組合員に報告されましたか。

1. 総会にて報告した	16県
2. 理事会にて報告した	32県
3. 今後の総会で報告を予定	14県
4. 封書またはFAXにて資料を配付した	4県

(5) 大会後、新しい事業に対して何か取り組みを始めましたか。

1. 取り組みを始めた	11県
・体育関連事業を組合と行政と提携	
・合同総会	
・組合員のメリット対策	

- ・スポーツ券販売
- ・スポーツラインの購入
- ・組合ニュースの発行
- ・組合ホームページの運営
- ・修理加工代表の作成
- ・隣接県インターハイ視察
- ・3年後のインターハイに向け、府高体連への各種の見積もり提出中
- ・スポーツ大会

2. 取り組む予定でいる 11県

- ・東北エリア担当メーカー・問屋事業との協同事業
- ・地域対策は考慮中
- ・スポーツ券販売
- ・共同購入
- ・協同組合化（事業ではないが）
- ・スポーツライン購入
- ・共同販売
- ・スポーツ大会

3. 今後、組合員と話し合いたい 26県

4. 今のところ取り組む予定はない 3県

(6) 貴県の一組合員の年会費はいくらですか。

5,000円	1県	16,000円	1県
18,000円	3県	19,000円	1県
20,000円	5県	24,000円	8県
25,000円	2県	30,000円	14県
34,000円	1県	35,000円	1県
36,000円	4県	42,000円	3県
48,000円	2県		

(7) 会計決算のために、貴県の組合では会計事務所へ年間どれくらいの金額を支払っておられますか。

0円	13県	10,000円	1県
30,000円	1県	40,000円	2県
50,000円	2県	52,500円	1県
60,000円	3県	70,000円	2県
80,000円	1県	8~90,000円	1県
100,000円	2県	105,000円	1県
110,000円	1県	115,500円	1県
120,000円	1県	126,000円	3県
142,500円	1県	150,000円	5県
200,000円	2県	290,000円	1県
300,000円	1県	528,000円	1県

(8) 役員変更届やその他の諸費用など、協同組合として年間どれくらいの金額を支払っておられますか。

0円	18県	3,000円	2県
5,000円	1県	20,000円	2県
27,000円	1県	30,000円	1県
40,000円	1県	50,000円	2県
60,000円	1県	65,000円	1県
70,000円	1県	100,000円	5県
110,000円	1県	120,000円	1県
211,390円	1県	450,000円	1県
500,000円	1県	700,000円	1県
1,200,000円	1県	2,200,000円	1県
2,300,000円	1県	3,500,000円	1県

なんでだろう～

なんでだろう～



福井県スポーツ用品協同組合
理事長 竹原和彦

現在の我々の業界のおかれた厳しい状況を考える時、その事実や、問題点をもっと把握するための努力をする必要があるようである。そしてその事実に基づいて判断をし、活動をしなければならない。そのためには、いろんな情報を得ることが大切であるが、それは量もであるが、正確であるという事を忘れてはならない、又、自分が知らなかったという情報が、どれだけあるかという事も、大切だと思う。

JSRとしては我々の仲間の中に、如何にその共通情報を、豊富にする事が出来るかどうかという事こそ、今後の課題でないだろうか…。それは共通の情報が、豊富であればある程次のステップに向かって効率良く伝わり進める事が出来るからである。さて今の状況にあっては、いろんな問題点があっても、解決出来ないままになっていて成り行きまかせというような事はないだろうか…。他の業界の話であるが、今、車のトヨタでは社内のいろんな問題点の根本的な原因追求のために「なぜ?なぜ?の五回法」を活用して、その生産方式を分析して何回かの確認をしているそうである。

《なぜ?なぜ?五回法》

1. 機械が動かなくなった
 - ・なぜ、機械が動かなくなったか?
2. 電気のヒューズが切れたから…
 - ・なぜ、ヒューズが切れたか?
3. オーバーロードがかかったから…
 - ・なぜ、オーバーロードがかかったか?
4. 軸受け部の潤滑が十分でないから…
 - ・なぜ、軸受け部の潤滑が十分でないのか?
5. 潤滑ポンプが十分汲み上げていないからだ…
 - ・なぜ、潤滑ポンプが十分汲み上げていないのか?

この様に根本原因追求のためにトヨタは活用しているが、これを我々の業界の問題点に例えてみるとこうなる。

今「なんでだろう～」が流行しているので

《スポーツ業界、なんでだろう～》

1. 最近、トレパンが売れなくなった…
 - ・売れなくなったのは、なんでだろう～
2. トレパンをスポーツ以外にはかなくなったから…
 - ・スポーツ以外にはかなくなったのは、なんでだろう～
3. 他にもっと良いパンツがあったから…
 - ・トレパンより良いというのは、なんでだろう～

4. 価格が安くてオシャレだから…
 - ・価格が安いのに、オシャレというのは、なんでだろう～
5. スポーツメーカーの品でないから…そうなるの…
 - ・売れないままで、そのままになっているのは、なんでだろう～

1. 見本市へ行かなくなった…
 - ・見本市へ行かなくなったのは、なんでだろう～
2. 行く価値がなくなったから…
 - ・行く価値がなくなったというのは、なんでだろう～
3. 行っても、行ったことのメリットが分からんから…
 - ・行ったことのメリットが分からんというのは、なんでだろう～
4. 主催者は、来ても、それはあたりまえと思っているから…
 - ・来るのがあたりまえと思っているのはなんでだろう～
5. 売れた時の気持のままでやっているから…
 - ・変わらないのはなんでだろう～なんでだろう～

さて、これを今話題の超安の卓球ユニホームの件にも、あてはめてみるとどうだろう?

1. 1,190円という安い卓球のユニホームがある…
 - ・卓球のユニホームが、1,190円というのはなんでだろう～
2. 安くても、協会の公認マークがついている…
 - ・そんな安い品でも、公認されたのは、なんでだろう～
3. 一人でも、多くの人にユニホームを着て欲しいから…
 - ・安いから公認するというのはなんでだろう～
4. 品質検査では、不合格。組成表示が不適格
 - ・そんな結果の商品を、公認そのままなんでだろう～
5. 身体に影響がないから、そのまま使用が可能というそんな勝手な結論を出している
 - ・公認の取り消しも、辞退もなにもない、それでも、この自信はいったいなんでだろう～

何故こんな事になっているのかを考え、反省する事で、その原因に気づき、次の行動を考え工夫する事につながりはしないだろうか…。そこから、きっとアイデアが生まれ、努力が生まれ行動が生まれてくると思われる。その事は、必ず良い方向への成果に結びつけられるはずである。プロとアマの一番の違いは、試合や、対戦後に、ふり返り反省する事が出来ているかどうかだそうだが、将棋でも、囲碁でも、プロは必ず、振り返って「どういう風にしていたら…」を、必ず考えるという事を聞いた事がある。失敗し、反省し、そのくり返しの中から、何かを身につけて行きたい。

全豪オープンテニス を観戦して

小 関 和 夫

(1) 真冬から真夏の国へ

1月13日に開幕した全豪オープンテニスを観戦する機会に恵まれた。真冬の山形から成田を経由して、一路真夏のメルボルンに直行。とにかく暑いのが全豪オープンですが、幸いなことにグランドスラムで唯一センターコートに屋根が取り付けられている。雨の時は勿論、気温が38℃以上になると閉じられることになっていて、ウィリアムズ姉妹の決勝戦では44℃にもなって閉じられたとの報道があった。昨年の決勝でヒングスが熱射病にかかり、意識が朦朧としていたのは記憶に新しいところである。

(2) セレーナ初戦に薄氷の勝利

セレーナ・ウィリアムスはメジャー4連勝をめざして臨んだ全豪オープンでしたが、初戦に思いもしない接戦を強いられた。女王らしくないプレイで、世界56位にランクのフランスのエミリー・ロワに3-6、7-6(7-5)、7-5のスコアで逆転勝ちをした。1セットを落とし、2セット目もリードされて危ない展開に満員の観衆が息を潜め、暑い観覧席に一瞬冷気が走る異様な雰囲気包まれた。ウィニングショットのガッツポーズが印象的でしたが、翌朝の地元の新聞の一面に載った彼女のその形相が、セレーナ自身どれほど苦しんでの勝ちであったかを如実に示しているものであった。

(3) 円熟したアガシのプレイ

人気抜群のアガシ。1～2戦を観たが、最近のヤングパワーの進出目覚ましい中で、32歳の年を感じさせない、円熟したショット、ストローク、軽快なフットワークは全観衆を魅了してやまないものでした。地元期待のヒューイットが、早々に姿を消したこともあり、予想通り当然の優勝と言えよう。

彼は奥さんのシュテフィに、彼とのミックスダ

ブルスに出るよう説得しているとのこと。実現したらシュテフィのあの素晴らしいプレイを再び見られるわけですし、是非アガシ夫妻コンビによる絶妙の試合を実現してほしいものである。

(4) シード選手の受難

期待されたカプリアティ、クルニコワがそれぞれ初戦で敗退。映画女優並みの美貌と華麗なプレイで人気抜群のクルニコワの不調ぶりは観客席もシュンとするものでした。彼女はおそらく、忙し過ぎてろくにトレーニングも出来ず、体調も整えずに出場してしまったのではあるまいか。最近ヤングとシード選手との力の差があまりなくなったと言われているが、彼女のプレイを見て実感するとともに、是非再起をはかりもう一度あのプレイを見せて欲しいものである。

(5) ナブラチロワのインタビュー記事

地元の新聞に、かつてのテニスの女王ナブラチロワのインタビュー記事が載っていたのでその要旨を紹介する。

- ① プロのテニス選手にとって、最近の試合数が多いにも多すぎて、選手の寿命を縮めてしまうおそれがある。
- ② 全豪オープンのコートはハードコートですが、選手の怪我に結びつきやすいので、もっとクレーのコートを多くすべきである。最近ヤング選手が多く出てきているが、10代の成長期の選手にハードコートは特によくない。
- ③ 最近のテニスラケットの性能が多すぎるので何らかの制限を設けるべきである。野球では、金属バットの使用に制限があるわけですが、ラケットに就いてのこの発言については今後どのような反応があるのか注目したいものである。

(6) スポンサー

韓国のキアモータースが一大スポンサーで、コートの壁面は勿論、審判台にもネットの両側にもKIAのロゴが付いている徹底ぶり。プログラムに載っているキアモータースの会長の挨拶によると、キアモータースは韓国の現代グループの一つで、豪州はキアグローバルビジネスの最大のマー

ケットであり、多くの顧客に応えるためにこの国への投資に力を注いでいる。この大会でのメジャースポンサーは昨年に引き続き2回目で、顧客サービスの一環と考えているとのこと。

しかし、ネットの両端にスポンサー名を大きく入れているのが、果たしてルール上容認されているのか不思議な感じがした。

(7) ROD LAVER ARENA

テニスコートは緑濃いメルボルン公園の一郭にある。かつてオリンピックの会場であった美しい公園には大きなヤラ川が流れており、ボートの練習風景が眼前にひろがっている。

テニスコートには、豪州が生んだ世界的なテニスプレーヤーであるロッド・レーバーの名を冠し、センターコート以外のコートの観覧席の上部にもいくつかの屋根付きの座席が設けてあって暑さを凌げるようになっている。

ウィンブルドンでは“一日の中に四季がある”ことを実感したが、ここでも同じことが言われているのです。朝夕の気温の差が2倍もあり、湿気がないので、直射日光を浴びなければ暑さを感じず、朝夕は寒さを覚えるほどである。(夏の平均気温は26℃) 雨も降ったりやんだりで、市内で大雨の時に、6 km先では晴れている事もあるという。

メルボルンはビクトリア州の州都で、人口は約320万。豪州の中でも英国色の強いところで、まさにミニロンドンと言った感じの風情が漂う町だが、一方移民の町として世界各地から集まった人たちが独特の文化を展開している。市街には450もの公園が点在し、ガーデンシティと言う別名をもつなど豊かな緑に溢れている。また文化芸術の発展に力を入れており、博物館や美術館など文化施設の数も多い。

(8) 市庁舎訪問

朝のうちは試合がないので、メルボルン市庁舎を訪問した。勿論知人はおらずアポイント無しの訪問でしたが、幸いなことに国際部の女性と面会することができた。質問の要旨は3つ有り、

- ① スポーツ用品小売組合の有無
- ② 環境問題

③ 地域総合型スポーツクラブ

① 1997年に世界会議への勧誘のファクスを出した時のコピーを持参したので、その経緯につき説明し、その組織の方に会いたい旨お願いした。翌日ホテルにファクスを頂いた。ファクスには、私の訪問と質問についての感謝の言葉があり、世界会議について出したファクスの宛先はスポーツメーカーの会社にあったが、あいにくその会社が今はクローズしてしまったこと。念のため豪州小売連盟に連絡をとりスポーツ用品小売組合の有無についてたずねたが無いらしいとのこと。察するにそのような組織はビクトリア州にも、多分豪州にも無いようだ。

② については委員会便りに記したのでここでは省略する。

③ 学校には運動場もプールも殆ど無く、授業はバスでそれらの施設に出かけて行うとのこと。完全に地域スポーツクラブの形態をとっているようだ。しかし総合型ではなく、種目ごとのクラブが多いらしい。詳細については、応対してくれた女性が今非常に多忙なので、それぞれの専門の方に聞いてから報告したい。必ず返事するので辛抱強く待って欲しいと山形の私までメールを下さった。後日リポートできることを期待したいものである。

編集後記

新学期の時期を迎え、皆様気持ちを新たにしてご奮闘中のことと存じます。変化をチャンスと捉え、知恵と足を使って、専門店としての特徴を生かして前向きに頑張ってまいりましょう。

1. 『スポットライト』広報委員会では、当初からの方針通り、役職・年齢に関係なく登場者の人選を進めようということで、この度は京都の組合で長年、縁の下の方の力持ちの役に徹して頑張っておられる、宗田総務理事に登場して頂きました。

2. 『新しい挑戦』大阪、石川の両組合の新しい取り組みについて紹介させていただきました。福井大会で蒔かれた改革の種子が、今各地で新たな芽を出す胎動を感じます。どの県も乗り遅れることのないように、競って船出をしませんか。(K.K)