

第 25 号

平成15年7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…

スポーツ シーズン 真っ只中



理事長 辻本昌孝

〈Ⅰ〉今年の「体育の日」は、10月13日（月）
「ボールと一緒に健康を贈りましょう。」

JSRでは、今年から「体育の日」に、ボールを贈ろうと、ポスターを作り、キャンペーンを張ることにいたしました。ボールのパッケージをどうするかなど、まだ準備不足もありますが、夢を持って、勇気を持って、まず一步を踏み出そうということでスタートいたします。

バレンタインデーにチョコレートを贈ろうと仕掛けたのは神戸の一軒のチョコレートやさんだそうですね。

ポスターによる「体育の日」の活性化の提案は、第7号JSRリポートにて紹介しておりますが、古くは平成9年頃、兵庫県の組合活動でした。それを平成13年頃に近畿ブロックの事業にされ、今年平成15年に、JSRの事業となりました。

理事会でも、其のターゲットは誰かという質問に、理事の意見もばらばらでした。友人に、彼に、彼女に、お父さんに、お母さんに、それから子どもに、お年寄りにと、色々ありました。大事な人に、好きな人にと、ターゲットは広ければ広いなりに、良いのではないのでしょうか。

是非、お店にポスターを張って、アイディアを出し合って、ラッピングの研究、準備もして頂き、「体育の日」を盛り上げましょう。バレンタインデーのように、国民的行事になるように努力しましょう。

〈Ⅱ〉大阪スポーツ用品卸商業組合 主催

第100回 スポーツ ビジネス フェア
8月27日（水）、28日（木）インテックス大阪にて

最近、スポーツ用品卸の展示会の集客が大変落ち込んで参りました。このことは私達の業界の地盤沈下にもつながりますから、今こそこのスポーツ業界に活気が戻るように、メーカーも、卸も、小売も一丸となって、この展示会を盛況にするための努力をしなければなりません。

今、私達、小売店の立場で出来ることは何としてもこの展示会に参加して、私達の商売への意欲を示すことではないでしょうか。

卸組合も色々な企画をして、「共に頑張ろう！」という姿勢で私達を待っています。私達の意思表示があって、卸やメーカーを力づけることになれば、結果として、今よりももっと私たちにも活気が生まれることでしょう。

第100回記念の「スポーツ ビジネス フェア」は、以前の1階の4・5号館にもどり、700坪の増床、メーカーコマも40社から64社に増加。第100回記念のテーマを《野球》におき、2日目の基調講演の講師に、あの長島茂雄さんを予定し、更に記念抽選会を実施し、特賞は「メジャーリーグ観戦ツアー」に2組4名招待、100名に電化製品が当たる企画が予定されております。

組合員の皆様、展示会に行って、元気を産む情報を探して、それを店へ持ち帰り、他の店との差別化を計り、絶対に生き残しましょう。

JSRは、「第100回スポーツ ビジネス フェア」に特別協賛いたします。組合員の皆様は、1日だけでなく、出来れば2日間、勉強に行く予定を立てましょう。そして、勉強して、展示会メリットを持ち帰りましょう。

＜Ⅲ＞消費税の「総額表示義務の問題点」

総額表示義務のことは、JSRレポート第23号、第24号に、問題提起して来ましたが、中々つかみどころがありませんでした。4月に税務署から、説明の書類が出ました。其の説明によりますと、

- ① 会計処理を今までの外税表示にしているのを、内税表示に変えなさいというものではない。
- ② 口頭による価格提示は総額表示義務の対照にはなりません。
- ③ 価格が表示される場面としては、
*商品などの選択時（値札等）と代金の決済時（レシート等）がありますが、総額表示義務の対象となるのは、商品等の選択時の価格表示です。
- ④ 代金の決済時はこの法律は、対照にしていないので、従来の納品伝票、請求書でかまわないという説明であります。
- ⑤ しかし、メーカーカタログ、小売店のプライスカード、店頭価格表示、広告のチラシは総額表示が義務の対象です。

これは、財務省、経済産業省など関係官庁が明確な指導が無い為、心配なことは、メーカーは商品のタッグ（下げ札）にメーカー希望小売価格を付けなくなることが懸念されます。それは、小売の現場では価格の確認に作業量の増大が予想されます。

伝票に関しては、メーカー対卸、卸対小売、さらに、小売対消費者の納品伝票、請求書も商品の選択時ではないので、総額表示は義務付けられない。といわれていますが、その様なことは、小売商売の現場においては通用しないと思います。

会計帳簿、はじめ諸伝票、レジシートは商売の現場の価格表示を反映した物でなければ、いけないのではないのでしょうか。



＜Ⅳ＞スポーツの振興を!!

最近、子供のなんとも痛ましく悲しい事件が、続いております。今の子供達、家族、そして学校、地域に何かが不足しているのでしょうか？ 何故、そのような残虐な行為が出来るのでしょうか？

昨年4月より義務教育は週休2日制になり、週末は部活動をやらなくなりました。文部省は、それまでやって来た部活の受け皿を地域スポーツに求めました。それで即対応できた地域もあり、来ていない地域も有ります。又、この週休2日制は、「ゆとりある教育」を目指したのですが、ゆとりが出来たのは、学校の先生で、子供たちはゆとりどころか、塾通いで学業偏重が更に進み、この不景気で少子化のこの時に、塾の経営右肩上がりというのは言い過ぎでしょうか。

この様な時こそ、スポーツの振興によって、人間関係や気持ちの持ち方に変化を起こさせたいものであります。

スポーツのもつ意義は沢山あると思います。スポーツは子ども達に、きっと色々なことを教えてくれると思います。

- ①努力をすれば成果が上がるということを知る。
- ②チームワークが身につく。
- ③弱者に対する思いやる気持ちが育つ。
- ④「がんばろう」という気持ちが出来る。
- ⑤体力がつく
- ⑥スポーツの後の勉強に集中力がつく。

スポーツのメリットは沢山あります。地域スポーツを始め、色々な局面を捕らえて、スポーツの振興に勤めましょう。

＜お願い＞

今回、スポーツの効用について①から⑥まで記載させて頂きました。皆様も、もっと良い効用を仰っておられることと思います。よろしかったら、是非とも、教えていただきたくお願い申し上げます。

JSRの事務局へ、FAX.又はメールでいただければ幸いです。

〔JSR事務局〕

FAX. 03-3865-7704

e-mail : jsr@wonder.ocn.ne.jp



ショウバイ考 9

JSR顧問

安部 純平

省売で経営改善

省売は是か

省くとは、不要のものとして取除くことであります。

説明を省く、手間を省く、時間を省くというように使うことはご存知の通りです。

また、機械化や共同化で、作業の手間や、労力を省くことを省力といっております。

ですから、それは本来、合理的で、効率のよい経営を指向する商売にとっては、大変大切な考え方であります。

ことに、不況時代もすでに長く、世知辛い世の中になり、少しの無駄も省いて、努力をしないと、厳しい競争には勝てません。ですからどのお店でも、ムダな電気は消しましょう。過剰包装をなくしましょう。社員どうしのムダなおしゃべりはやめましょう。不用不急の商売の発注は控えましょう。などと、細かく気を配っておられることと思います。まことに正しい対策であります。

パソコンなどの先進機器を駆使して、経営管理を簡略化し、時間と労力を省くと同時に、経営情報をスピーディーにつかんで、す早い対応をしていこうという経営努力も、まことに結構なことです。

だから、商売は省売だと言い切ってしまうのもよいものではないでしょうか。

ムダの効用もある

商売は省売なりというには、いささか疑問があります。

省くとは、手を抜くとも取ることができるからであります。

商売は省売というのだから、思いきって手を抜いて……などと考えたとしたら、お客様には敏感に伝わるものだと思います。

省エネだから、店内照度を少し下げて、が度が

過ぎれば、お店は薄暗く陰気になります。

パソコンのデータ入力に一生懸命で、お客様にお尻を向けておれば、なんと失礼なおこられます。

笑顔も省けば、無愛想なりと評判をおとします。

説明を省略すれば、他のお店へ鞍替えされることになりかねません。

極端な例を申しましたが、省いてよいもの、省いてはならないものという判断は、人間の心の問題にかかわるだけに、実に難しいと思います。

殊に日本の文化には、茶道とか華道というように、ムダの効用を尊重する面が強くあります。ですから、省売には、お店にとって有益な省売と、都合の悪い省売があると考えねばなりません。

省売のありようでお店が変わる

そこで、お店の皆さんが集まって、お店にとって、ムダと思われる事を全部あげてみることにしたらいかがでしょうか。

多分、皆さんがびっくりするほど、でてくるのではないのでしょうか。

照明に関するムダ

電話に関するムダ

お互いどうしの、報告、連絡、相談が悪くて起こるムダ

商品の在庫計画のまずさから起こるムダ

外商でのお客様訪問に関して起こるムダ

お客様や仕入先様との連絡の悪さから生じてくるムダ

などと随分あるのではないのでしょうか。一つ一つについて、どう対処すれば、お店にとって有益となるムダの排除ができるかを議論して決めて下さい。決めたらみんなでそれを守って下さい。

経営を改善するということは、難しいことではありません。皆さん方の目についた、目先のことを解決することです。

そこまで考えた省売は、まことの商売なりと申してよいのではないのでしょうか。

事業委員会



委員長 谷 久 人

平成15年度 各大会進捗状況報告

1. 2003年『NEW! わかふじ国体』 静岡県全域で開催。

- 夏季大会 平成15年9月13日～16日
水泳・ボウリング・ボート・カヌー・ゴルフ等にサッカーが加わる。
- 秋季大会 平成15年10月25日～30日
陸上競技・バレーボール・バスケットボール・体操・柔道・剣道 等の開催。

総合開会式会場的小笠山運動公園（袋井市）申請テント数の確保困難、32⇒25の状況で現在も1テントでも多く確保出来る様組合幹部が静岡県実行委員会へ交渉中です。

各競技会場の売店責任店決定し、申請も90%提出済みです。

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20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6000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）

売店申請も終了し7月11日長崎県大村市にて各会場の責任者全員と、九州に支社・支店・営業所のある会員メーカー各位も参加して最終説明会を終了しました。

JSEC・NESのアドバイスにて成功出来る様、本番に向け、諸準備を完了しました。

3. 平成15年度全国中学校体育大会

16種目 北海道にて開催。

- 平成15年8月17日～24日

売店の申請すべての会場を終了し、7月2日札幌市にて各競技の責任店と札幌に営業所のあるメーカー各位に出席頂き、売店最終説明会を行いました。

前々年、前年と各競技の担当者及び市町村より夫々、広告・協賛、場所代等の要請があり各県のスポーツ組合の活動、対応がスムーズに進行するよう一本化し、15年度からJSR¥50万、JSEC¥80万、NES¥20万の計¥150万を北海道中体連へ協賛しました。

4. 平成15年度 彩の国リハーサル大会

埼玉県 全域開催。

- 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。

来年度の本大会に向け埼玉県組合員一同一致団結して活動しております。

以 上

総務委員会



委員長 高野 征 宣

JSR共同購買事業途中経過報告

過日御案内申し上げましたショッピングバッグは47都道府県の中半数強の組合より御購入をいただき、まずまずの数量を消化してまいりましたが、残念ながら半数弱の組合にはCセット1つすら御購入をいただくことができておりません。担当の委員会としては、組合員の皆様への御案内が周知徹底されていない為と反省すると共に、組合の事業としては数量を多く購入していただくのはもとより、数多くの組合員の方々に御利用していただくのが本来の目的であり、組合活動の姿と考えております。我々の努力不足も否定できずおわびを申し上げますと同時に今後の御協力を重ねてお願いいたします。

購入いただいた都道府県組合（順不同）

◎北海道東北ブロック（7組合中）

宮城・秋田・山形

◎関東甲信越ブロック（10組合中）

栃木・東京・千葉・神奈川・山梨

◎中部ブロック（7組合中）

富山・石川・福井

◎近畿ブロック（6組合中）

滋賀・兵庫・奈良

◎中国四国ブロック（9組合中）

山口・香川・徳島・愛媛・高知

◎九州ブロック（8組合中）

福岡・長崎・熊本・宮崎・鹿児島

6月30日現在Cセット（シューズ用ポリ袋のみ）は完売となっており現在販売残はA22 B39

Aセット	紐付キンチャク袋	300枚	
	シューズ用ポリ袋	600枚	25,000円
Bセット	紐付キンチャク袋	300枚	15,000円
(いずれも消費税・送料を含む)			

となっております。お早めに御発注をお願いいたします。尚このレポート到着以前に売り切れの場合は御容赦の程お願いいたします。

広報委員会



委員長 小関和夫

総合型地域スポーツクラブについて

去る6月14日、北海道・東北ブロック総会の翌日、辻本理事長に同伴して、福島大学黒須 充先生を訪問し、上記クラブについてお話を伺った。先生は全国の総合型地域スポーツクラブを支援する非営利組織“クラブネッツ”の理事長をしておられる。

20歳以上の成人を対象にしたスポーツに関する統計によると、行っている10%、もっと行いたい25%、行いたいが出来ない40%、関心がない25%となっている。スポーツを嫌いな人でも、健康、情操のすべてを考えるとスポーツに参加させていく。勿論どんな種目でも構わない。これまで種目ごとに子供を奪い合ったり、お互い牽制したりしていたが、そうではなく、スポーツは人生の伴奏者として人生を豊にするために、種目にこだわる事無く、自分の出来るスポーツを選ぶことにより参加できるものにするのです。

これまでは学校や行政が提供してくれた場でスポーツをして来たが、これからは地域のスポーツクラブに小さい子供から大人まで集まり、自分の好きなスポーツが出来るようになり、運営も自分たちでやるのです。スポーツが地域社会を作るための接着剤の役目を果たすのです。地域作りは、子供から高齢者までみんなの力を持ち寄り、協力し、助け合いながら快適に暮らせる環境を整え、それを持続させるのです。スポーツが変われば地域が変わる。地域が変われば日本が変わるのです。

スポーツ店は地域のクラブに積極的に関わり、地域社会においてスポーツ文化の発祥の原点としての役割を担わなければならない。

地域スポーツには、総合型と単一種目多所帯型があるが、日本では総合的にして地域文化の育成を図ることを考えている。現在日本には総合型が1135あり、欧米のように積極的に増やし学校スポーツからの脱却を目指しているのです。

IT委員会



理事長 辻本昌孝

卸、メーカー様のご協力のおかげを持ちまして、JSR-EDIセンターを経由しての安全で正しい情報提供頂き、更に、POSレジ導入店にとりまして、運用が簡単に安全に出来るようになります感謝申し上げます。更なる向上の為に、お願いを、先日の全運団連の総会でお願い申し上げました。宜しくお願い申し上げます。

JSR-EDIの課題と

卸・メーカー様へのお願い

- (1) 商品マスターご提供について
 - 1、提供タイミング
商品発注（展示会）時の提供にして頂きたい。
特に、メーカー直送品対応のために、事前に頂きたい。
 - 2、データ精度
 - ① JICFS分類コードの精度を上げて頂きたい。
 - ② 卸さんはメーカーさんのつけたマスターを加工しないで送って頂きたい。
- (2) 納品データの提供について
 - 1、提供タイミング
 - ① メーカー直送品の納品データを納品時に頂きたい
 - ② 週末納品データを納品時に頂きたい。
- (3) 商品マスタ／納品データ共通の課題
 - 1、JANコード登録を徹底していただきたい。
*商品にJANコードがあるのに、データには登録されていない場合、とその逆もある
 - 2、単品（JAN）単位のデータを提供して頂きたい。
*アソート商品、セット商品はアソート品番、セット品番でなく、中身のそれぞれの単品（JAN）単位のデータの提供を
*ダース入り、デカ入りも単品（JAN）単位のデータの提供を



不況の中でも 近畿は燃えている

JSR近畿ブロック協議会 会長
清水 誠 一

このレポートが届く頃には日本列島も遅い梅雨明けの宣言がなされている時期ではないかと思えます。

今回第25号のJSRレポート節目にあたり近況報告をすることになりました。我々の取り巻く状況は大変厳しいものがあります。その間仲間の組合離脱が組合運営に支障をきたすまでになったことがまことに残念であります。

この苦境を乗り越えるため私たち一組合の力をさらに結集し強固にとの考えから近畿ブロックが結束し諸事項に対処することが最もベターであるとの観点から近畿で提案しあい討議をして解決の方向を見出すこととしました。

その一環として『体育の日』のポスターでありまた大阪卸組合との見本市のあり方についての懇談会であります。これら諸事項の積極的な推進を今後も続け多岐にわたり諸問題の解決をはかって行く覚悟であります。

近畿はご承知のとおり日本のヘソであり商売人の元気を近畿が燃えることにより我々の仲間の繁栄につながることを信じ一層の努力をいたしますので、是非ご支援いただきますようお願いいたします。

9月2日(火)『クツの日』に協賛

9月2日に開催される(社)日本ウオーキング協会主催する西日本大会にJSR近畿ブロックとして協賛することとした。協賛内容は、競技者が着用するゼッケンに『JSR近畿ブロック』を印刷しJSRのイメージアップを図るとともに近畿各県小売組合から商品を提供し当日参加する競技者に参加賞として寄贈することにした。また、開催当日は近畿ブロック役員・組合員の自主参加を促し競技を盛り上げることとした。

今後この催しが近畿各県でもちまわりで開催されるのでその都度開催県組合が協力することとした。

第100回大阪卸見本市を支援

第100回大阪卸見本市が8月27日(水)28日(木)の両日にインテックス大阪にて開催されるが今回の見本市は記念開催でありJSR近畿ブロックとして過去2度にわたり卸組合見本市実行委員と会合を持ち近年やや後退現象が見られるなか如何に活性化して行くかを率直に話し合い集客力アップをどのような方法で講じるか忌憚のない意見交換が行われた。今回は近畿ブロック加盟小売組合に食券を提供して後方支援を実施することとした。今後も卸組合とは積極的に会合をもつて支援体制の強化をはかることに合意した。

『体育の日』ポスターの配布

かねてから近畿ブロックが提唱していた『体育の日』ポスターが全国で採用することになり近畿として今後定着の充実をはかり組合員店頭販売の活性化をはかりたいと期待をしている。

11月13日(木) JSR近畿ブロック協議会 定時総会の開催

平成15年度JSR近畿ブロック定時総会が開催される。本年は大阪組合の主管により『明るい関西を取り戻そう』をスローガンのもとでホテル日航大阪で開催される。

また、講演会として元アメリカ3Aの野球選手でスコット氏を講師に招き、『外国から見た日本、外人から見た関西』をテーマにて講演していただきます。

◇ 近畿各県の近況報告 ◇

滋賀県組合

①近況

5月26日(月)平成14年度通常総会の開催

組合員数 33社(前年より2社減)

役員改選により新しく理事3名交替、理事長・副理事長留任。

平成15年度行事予定

滋賀県中小企業団体中央会青年部会 講演会・交流会の参加。全日本ソフトボール大会に組合売店出店。日本レクリエーション協会近畿大会 組合売店出店。

②課題の現状と問題点

課題、青年部の育成と研修。組合員の所在地が広範囲にわたり総会や会議をしても出席してもらえないのが現状、出席効率を如何にすべきかが課題。

京都組合

①近況

6月17日(火)18日(水)組合研修旅行を開催。愛知県知多半島方面。研修・蒲郡アウトレットモールの視察。平成15年度組合定時総会・8月26日(火)に開催。

2004年JSR全国大会京都大会の本格準備にあたる。開催予定は平成16年9月14日～15日とし開催会場を決定する。(京都全日空ホテル)

9月2日『クツの日』京都組合主管で準備に入る。

②課題の現状と問題点

組合員の減少の歯止め・賛助会員の増強を具体的に検討し組合運営の安定化を図る。

組合による共同仕入・共同販売を行い組合財政の安定化と組合員への利益還元のための施策の検討。

大阪組合

①近況

2006年・インターハイが大阪で開催。高体連からTシャツ30,000枚を受注。

インターハイ盛り上げのための事前活動として買利物袋作成。

組合でインターネットでのホームページ作成。

②現状の課題と問題点

組合員の意思疎通のための掲示板の作成をして意見等を役員会にてとりあげる。

インターネットによる“組合員全店の共通の売場づくり”ともに利益の得る体制を創造する事を目標としたい。

兵庫組合

①近況

2003組合員数 62社

2002年度の主な事業(2002/7/1～2003/6/30)

(財)兵庫県警察互助会と割引契約を結び、1200余名の職員に加盟組合員の店舗を利用してもらう

体育の日ポスターの配布

asicsロゴ入りの手提げ袋の斡旋。市場価格の4分の1で配布する。

2006年『のじぎく国体』に向けての組合員の増強。静岡国体の視察の実施・組合員ホームページの立ち上げ。

行政の地域スポーツクラブの推進に協力。

②現状の課題と問題点

各メーカー・卸にボールの販促を目的とした『体育の日キャンペーン』を実施するようJSRから働きかけてはどうか。

『野球の日』も卸組合とJSRが一体となって取り組んではどうか。

デポを中心とした1000坪ショップの情報提供がほしい。

奈良組合

①近況

組合員数 30社

9月定時総会・1月新年交歓会・2月婦人研修会・理事会(必要に応じ不定期的に4回～5回/年)

共同事業 共同受注(奈良県庁関係)

②現状の課題と問題点

組合ホームページを自前開設ができた。これら開設により直接客をよびこみ売上増をはかる内容にしたい。

和歌山組合

①近況

定時総会でのメーカー・卸の参加が近年特に減少している。もっと小売の立場を理解してもらいたい。



神山 利秋

山梨県スポーツ専門店協同組合 理事長
JSR関東甲信越ブロック協議会副会長
神山スポーツ代表

1 創業とスポーツ活動

山梨県庁に12年間奉職後、昭和31年に神山スポーツ店を創業。72歳の今も現役で、ご子息夫妻らと経営に従事しておられる。

県庁時代には、軟式野球で活躍し、昭和27年第7回天皇杯全日本軟式野球大会に出場。50チームが参加し、埼玉県チームに惜敗したものの、準優勝投手として投げたことが今でも記憶に新しい。

スポーツ店オープン後は、種類の資格を取得し同時に各種大会にも出場して休日返上で忙しく頑張った。主なものを列挙する。

高体連野球公認審判員、山梨県軟式野球公認審判員、日本陸上公認審判員、剣道4段、柔道3段、昭和51年県アマチュアゴルフ選手権大会優勝、昭和56年全日本マスターズ陸上選手権大会で50歳台で走り高跳びと走り幅跳びで日本記録を樹立して優勝、平成9年関東地区グランドゴルフ交歓大会で参加者800名の中で優勝。

2 組合活動

組合の設立は第42回かいじ国体開催の5年前でした。57店の組合員で、国体では前年の開催県を上回る売上を達成し、“やればできる”の根性で大成功裡に終了。しかしそれもつかの間、大会終了後毎年組合員の脱退が続き、5年後には12店になってしまった。退会の主な理由は、年間3万円の賦課金に見合うメリットが無いからとのことだった。しかし12店で誇りと責任を持って存続に努めた。そんな時、高校総体開催の朗報が入ったのです。全運小連の魚見会長が12名で高校総体をやれるかと心配して下された時、「どんなことをしてもやります」と決意を伝えました。

折りしも、国体当時の執行部が再び立ち上がり、第2組合結成の動きがあり、県中央会の仲裁で10回ほどの話し合いでようやく一本化することが出来、組合員数37店で高校総体を成功させることが出来ました。私は組合員の皆様の熱意、

努力、団結力、そしてご協力に改めて感謝を申しあげたいと存じます。

最近では、組合が県の指定業者として県選手団の服装等の納入をさせて頂いたり、各種ボールの共同受注、販売を実施しています。

3 ボランティア活動

仕事のかたわらいろんなボランティア活動をしてきたが、主なものを記します。

- ① 交通安全協会会長 30年間
- ② スポーツ少年団（野球）の育成 28年間
- ③ 消防団活動 42年間

特に消防団活動では、昭和24年に鰍沢町の消防団員になって以来、最後の11年間は団長として組織の確立、活動の発展等に尽力。

4 受賞

氏はこれまで数々の表彰をお受けになられたが主なものは、

- 昭和62年 山梨県体育功労賞
- 平成3年 藍綬褒章
- 平成7年 県政功績者
- 平成13年 勲五等瑞宝章

昭和24年から51年間に亘る業績と、その間、日本消防協会代議員、山梨県消防協会副会長、同常務、山梨県防犯協会副会長等の重責を立派に果たされたことへの栄えある受賞となったものである。氏は「自分一人の力ではなく、大勢の団員に支えられての受賞」と喜び、山村火災や台風で増水した富士川水害が印象に残ると言う。「火事がおきれば、仕事中や深夜でも飛び出して行った。協力してくれた家族に感謝したい。」

5 自己管理

氏の人生訓は「何事もやれば出来る。頂点をねえ」であり、長い間元気で活躍できたのは、奥様のご協力の賜物であると言われ、自身の健康管理には充分注意し、定期的に月一回の病院での診断を受け、年一度の人間ドックを受けておられるとのこと。氏の優れた実践力と驚くべきバイタリティーの源が徹底した自己管理にあることを知り、改めて敬意を表すると共に、リポートに登場していただき、全国の皆様にご紹介できる喜びをつくづく実感した次第です。

(リポーター：小関和夫)

竹 原 和 彦

スポーツ店経営の非常に厳しい状況の中で、「このままで良いのか…」という気持と、「何を、どの様に変化させれば良いのか…」という思いもあるのだが、毎日に追われてほっていて、なかなか商売の姿勢というのは、変化出来ないものである。しかし、そんな中でも、我々の仲間の中には、自分を律し、生き生きと自分を発揮されている方も、大勢居られるのではないだろうか…

こんな時代だからこそ、気分的に負けないで



①いまどきの “外販”で思うこと…

秋田県スポーツ用品商業協同組合
理事長 田 中 三 夫

一般小売業にあって外販はよくある分野である。特にわがスポーツ業界には、外販形態は求められている面もある。そんな外販の場を通して、いろんなドラマが見られ、悲喜こごもが見られる。それだけ外販は我がスポーツ業界に身を置く者達にとっては、頭から離れない大きな関心事である。

しかし、冷静に外販そのものをとらえて、分析してみると、ほとんどの店にとって、売上高だけからみると、店頭売上高の方がずっと勝っているのではないだろうか…。

外販にかかる手間ヒマや経費だってバカにならない。時間はかかるし、社員の負担も大きく管理も行き届かない。そして商品だって消耗が大きく、見積書だ、請求書だという具合に、忙しい思いをする割には、即現金売りはめずらしい。金額の大きい商売になる可能性も多いが、値引きや、他店との競合等、いろいろな問題をはらんだ点が多いのが外販の常である。決してメリットばかりでないこの外販分野に、なぜ私達は、かなりの意識傾注して商業ウエイトを置くのだろうか。

若い頃の私は、店頭販売もそれなりに頑張ってきたが、どちらかと言うと、ただひたすら外販分野にエネルギーを費やしてきたようだ。それだけ魅力のある分野であり「やりがい」があったのかも知れない。それは、売上が大きいとか、利益があるとかという以前の気持で頑張れたような気がする。今ふりかえってみると、私はこの外販によ

「もっと、もっと元気を出してやってみよう！」という意欲に願いをこめて、独特の手法で頑張ってきた方の姿勢を御紹介したいと思う。もちろん、その方にしか出来ないという事もあるかも知れないが、それをヒントにして、それぞれに合ったやり方づくりのきっかけになればと願っている。まず行動をおこそう…そしてやりながら考えてみよう…そこから何か改善の糸口をつかめないだろうか…元気を出して、何かを「やってみる、試してみる」今、そんな時ではないだろうか。

って、いろんな方との人間関係が築けたし、人を観察する目も育ってきたと思われる。更に人間同士の信頼や愛情も得ることが出来たし、地域への貢献もそれなりに考えるようになってきた様に思う。

今まで何度も受注や入札等でも泣き笑いをしたが、それらは幸いにして、次への大きなステップにつなげる事が出来た。しかし昨今の外販には、どうも内蔵した満足感につながるものが発生していない様な気がする。単に数字を追っているという事だけに過ぎない。簡単に言えば苦勞が多い割には、心にひびくものがないのではないだろうか…

しからは、何のために、あいも変わらず、シャカリキになっていつまでもこの様に走っているのだろう…。思うに…自店の存在感を自らが確認したり、外販の対象となる学校や団体に、ささやかでも自店の存在を示しているにすぎないのでは…？いわば、虚像的行動を通して、前進をなかばあきらめてしまっ、後退することだけをひたすら懸念しているのではと思ってしまう。この歳になるとどうも弱気の発想で、気が滅入ってしまう昨今である。





②いそがしい、 おばちゃんは幸せ

(滋賀県) 中山スポーツ
中山 幸子

30年以上前、2歳の子供の子育てをしながらスタートした商売。当時大学生に「おばちゃん」と呼ばれ（まだ20代若かった）かなりのショック、でも今はしっかりおばちゃんをしている。当時の大学生も今は校長先生、体育の指導者、みんな偉いおじさんである。どこのお店の奥さんも、一人何役もこなしながらお店を切り盛りしてこられたことと思います。私も同じ…。そんな中で、不思議な事に、いつの間にか滋賀県の組合の事務局をお預かりして10年以上。おかげで、JSRの全国大会にも歴代の理事長さんのお供であちこち往かせていただき、本人の意に反してJSRでは滋賀県のおばちゃんも少し顔が売れてしまったようである。

いろいろな方に出会い、いろいろ勉強をさせて頂き、刺激を受けて元気をいただき、今も幸せなおばちゃんである。

一方、今は地域のかかわりで忙しいおばちゃんでもある。孫と同じ3歳児が集まる幼稚園に毎週一回、子育て支援の一環として出かけて行き、若いお母さんとの交流を持ち、又一方、子どもの健康は幼児期の食事が大切という事で、地域の健康推進おばちゃん仲間といっしょに、おやつやお弁当の指導をしたり、ウォーキングをしたりしている。赤いチャンチャンコを着る年齢になり、何かひとつ新しいことを始めたいと思って始めたのが、毎朝1時間パートナーと一緒に始めたウォーキング。でも見かけのおばちゃんスタイルは一向にかかわらず。振り返ってみると商売をしながら、いろいろな事を請われるままにお受けして（30代で婦人会長とやらも経験させてもらい）いそがしく過ごしてきました。（忙しすぎて心までなくしてしまわないようにと常に思いながら…）たまにはゴルフをしたり、必要に迫られはじめたパソコンにはまってしまったり、ボランティアに出かけたりして、とにかく元気でいそがしい毎日を過ごせるおばちゃんは幸せである。

又、いろんなことを自由にやらせてくれたパートナーをはじめ、お店の人たち、家族に感謝をしながら、本当はリタイアをしたい年齢になりながらももう少し、忙しい幸せを続けてがんばろうと思っているスポーツやのおばちゃんです。



③対話を楽しみながらの 三つの仕事

(ヤギスポーツ) (民宿八木) (居酒屋ハハ)
(福井県) 八木グループ(株) 八木秀雄
代表取締役 八木 秀雄

「もっとお客と対話をしながら、楽しんで仕事を続けたい」という強い思いで、6年前にビルを新築したが、その一階には、スポーツ店の他にかねてからの私の念願であった居酒屋を…。そしてその2階には民舎合宿所を、という具合に三つの異なる業種の仕事をするようになった。

良い汗かいて思いっきり楽しむのをお手伝いするためのスポーツ店…。皆で語りわいわいガヤガヤ、コミュニケーションを深める居酒屋…。そして学びながら体験学習の出来る合宿所…。これらをまとめた三つの仕事が出来るという幸せは、何にも変えがたいものである。一日中、大勢のいろんな年代の人達との出会いがあり、話が出来るという喜びがある。

昭和53年に、日本海岸で最初のサッカー専門店としてスタートしたが、冬場はスキー用品のチューンナップショップも続けた。又、サッカー教室や各種競技のスポーツ大会を主催したりして、少しでも地域のスポーツ振興に役立ちたいと思ってきた。手をこまねいて、客の来るのを待っているというのは、スポーツ店としてのサービスの仕方ではないという思いであるが、オーナーとして青少年育成に力を貸し、地域に貢献する事こそスポーツ店経営者としての務めだと思っている。

平成六年、北信越サッカークラブ、ジュニアユース連盟を設立したが、以来、その理事長として努力し、現在60チーム以上にまで発展してきている。

2年前、芝のフットサルコートを手作りで作成したが、10分の1の費用しかかけない工夫の成果であったが、多くの人達に喜ばれている。これからは単にスポーツの施設が立派という事だけにとらわれないで、地域のより多くの人達がスポーツに親しむ事が出来る様に、スポーツマンシップの精神を忘れないでお手伝いが出来たらと思っている。



福井らしい スポーツ店仲間の 人間関係



福井県スポーツ用品協同組合
理事長 竹原和彦

学校や役所等でスポーツ店同士が出会うという事はよくある事である。

よそよそしくなったり「困ったナ…」と思う人もいるかも知れないが、こだわりなく、あいさつをしたり、話をしたくなったりするというのは私の年齢のせいからかも知れない。

先日、ある役所へ、体育器具を納入するにあたり、どうしてもその組立がうまく出来ない事があったが、親しくしているスポーツ店にその応援を頼んだら、無事完成する事が出来た。又、お客の思い違いからチームのユニホームのマークの予算が合わなくなってしまい、やりとりしている間に納期もとても無理になってしまった状況の中で、あるスポーツ店が、自分の技術で「予算に合わせてあげよう」と言ってくれた。又、納期も間に合う事になった。メーカーや卸の「とても出来ない」という事をその人の気持ちでやってくれる事になったのである。

又、逆に「こんなチラシを作ったんだけど見てくれますか?」と言ってメールを見ながら「ここはアピールが弱いようなので、こんな風にされたら…」とか「この部分は要らないんでない?」等々ライバルの店に対してアドバイスをしたりする様な事もある。又、今日等は、来店の客に対して、「そのシューズは、きっとあの店にならありますから行ってみられたら…」と言って地図を書いて渡したりもしている。

福井のスポーツ店のこのような人間関係というのは、他から見るときっと異常であり、商売をやる者同士としては、正しい姿ではないのかも知れない。しかし、ある面で、長年の気の良い人間同士のつきあいによる共存共栄の姿であって、お互いの弱点をカバーし合うという事でもあるので、決して足の引張り合い等はしないという暗黙の了解の中で成り立ってきた“証”なのであろう。し

かし、こんな事をやっていると、意欲や意地というバネにつなげるという事を欠く事になるのかもしれないが、お互いの状況や商売を尊重し合うという事から躊躇しないで、そこにだけ全力を尽くせるという事にもなるはずである。日常、同業者が野球ボールや卓球ボール・シャトル等を借りに来たり「学校でトレパンを見せるので5～6枚貸して…」と商品をかかえて持って行ったりする事は、どの店でもよくある事で、「おたがいさま」という気持ちでいるのかもしれない。「今日の定時電話です!今日は人が来ませんワ…どうですか?忙しいですか?」という電話がある。本来、卸の営業やフロントが、このような電話をしてきたという記憶があるが、何故か最近では自分の用事以外、彼らから、全く電話はなくなってしまっている。それは時間も、気持ちの余裕もない卸と、時間がとれると不安を感じる小売店の今の姿なのかも知れない…。今後我々が商売をやっていく上で大切な事は、専門的知識であり、情報であり、接客技術ではないだろうか。

又、価格やサービス、それに対応の仕方が買う時の決め手になる事もあるだろう…。しかし、最も大切な事は総ての面に「好感のもてるサービス」というような、その店らしい人間的な要素・即ち人間味が何よりも求められているのではないだろうか。

誰もが、わざわざ来店された御客に対して、納得のゆくサービスをしたいという気持ちを持っていると思う。『感動と感謝』を感じさせるような良い対応が出来ないものだろうかと思う事もあるはずである。そんな事が自然と出来るようになったら、きっとその店の魅力は更に大きなものになる事だろう。

そんな事を考えると同業ライバル店に対しても“商売人として”という事よりも“同じ立場にある理解者”という考え方で尊重し合う事が出来れば、自分達の地位の向上がはかれ、更にはスポーツ店としての人間関係や信頼感も深まって、人間的魅力につながるように思われる。そんな思いで、これからもお客に対してもスポーツ店仲間に対しても同じ様な気持ちで、自分なりの対応が続けて行ければと思っている。

海外レポート

小 関 和 夫

(1) アスレシューズの売上7.9%上昇

世界のアスレシューズブランドは、クラシックレトロの流行からモダンなスタイルに移行することによって、需要層の多い大衆カジュアルシューズ部門へ進出して、売上を大きく7.9%伸ばし180億ドルにも達した。ドルがユーロに比して弱いと言うことを別にして、アスレシューズの価格は欧州で高くなり、米国ではダウンしている。ナイキ、アディダス、リーボック、ニューバランスの四大ブランドが世界の64.9%を占めている。

	COMPANY	2002 Sales			\$	Per Cent Share '02 %
		U.S	Non-U.S	Licensed	TOTAL	
1	Nike (1)	3,052	2,753	0	5,805	32.18
2	Adidas (2)	761	1,817	225	2,803	15.54
3	Reebok	932	710	0	1,642	9.10
4	New Balance	910	367	187	1,464	8.12
5	Puma	121	647	188	956	5.30
6	ASICS	172	448	36	656	3.64
7	Converse	182	23	375	580	3.22
8	Fila	132	285	62	479	2.66
9	Vans (1)	233	98	6	337	1.87
10	American SG (3)	205	53	30	288	1.60
11	K-Swiss	245	37	0	282	1.56
12	Mizuno	37	182	30	249	1.38
13	Keds/Pro Keds	161	24	40	225	1.25
14	Hi-Tec	40	108	10	158	0.88
15	Foot-Joy	127	29	0	156	0.86
16	And 1	95	40	0	135	0.75
17	Lotto	6	77	32	115	0.64
18	Saucony	83	28	0	111	0.62
19	Brooks	36	16	55	107	0.59
20	Diadora	17	48	26	91	0.50
Top 20		7,547	7,790	1,302	16,639	92.24
Others		200	1,150	50	1,400	7.76
TOTALS		7,747	8,940	1,352	18,039	100.00

(2) サマーISPO展示会

会期が一日短縮され、規模も縮小された夏のISPOが予想以上の賑わいを見せた。入場者は前年の35,000人から30,000人に減少したが、一日の平均の数が8,700人から10,000人に増加したことになる。そして四つのホールを減らしたことで展示会はより混雑したように見えた。

ISPOの展示時期を早めたことは、展示者には概して好評であり、この形は今後も続くと思われる。

しかし、イタリアと南部地方からの入場者は夏休みと重なるからとの理由で少なかったと言う展示者もいた。ドイツからの入場者は大変多かったものの50パーセント以上はドイツ以外からであった。入場者は相変わらずまじめな取り組みをなされていたが、多くの小売店にとっては時期が尚早であり、メーカーにとっては新来者との交渉と市場の情報収集の場になっているのは明らかである。入場者は大抵のメジャーシューズブランドが展示場に戻ってきたことを歓迎し、アディダスは改めてフェアへの出品を公約したが、イタリアのスポーツファッションブランドが、ISPOから他の展示場に移動したことに不満を述べていた。

(3) アディダスの三本ライン

スポーツウエアへのアディダスの三本ラインが少なくともアテネオリンピックでの使用は認可されたが、近い将来のオリンピックでの使用の可否について討議がなされた。国際オリンピック委員会 (IOC) は、ゲームで着用されるウエアにつける商標ロゴのサイズの規約を新しく決めたが、アディダスの三本ラインをシャツの袖とパンツに付けることを許可しないようだ。そこでIOCは、世界スポーツ用品工業会 (WFSGI) にその審議を依頼した。WFSGIでは6月28日の理事会に於いて、長時間に亘る討議の末に、アディダスが世界的に認知されている三本ラインを次のオリンピックでの使用を認めることに同意した。この件については、2年以上も討議が重ねられていた。あるメーカーは、アディダスは過去に開拓したオリンピック委員会との強い絆によって他の競合者より強い権利を不当に得ていると非難し、この既得権を廃止する時が来ていると主張している。理事会ではあまり例の無い投票ということになり、アディダスの重役の方以外は全員の賛成により決定された。IOCとWFSGIは近く次のオリンピックに於けるブランド規制について会議がもたれることになっている。支配的な意見は、どのサプライヤーも平等に取り扱われるべきだし、ロゴ規制についても、もっと自由になされるべきではないかとの意見を述べている人もいる。

(4) フランスの近況

① スポーツ用品の購入

フランスの推定72%の人が、1年間に少なくとも1つのスポーツ用品を購入したことが分かった。主なものは、自転車、サングラスまたはゴーグル、ルックサック、ボール、インラインスケート、ローラースケート、スケートボードである。購入は価格より品質に重きを置かれていたようだ。また60%の人が、少なくとも1つのスポーツウェア、中でも水着、Tシャツ、スポーツソックス等を購入されている。店の選択と言う点では、品質や品物のバラエティよりは、むしろプライスが重要であることが分かった。

② スポーツブランド

最も重要なブランドはとの問いには、アディダスがトップで、デカスロン、ナイキが続いている。スポーツアパレルのブランドでは、アディダス、ナイキがリーダーシップを取り、ロシニョール、サロモンが続いている。スポーツシューズブランドではアディダスがトップで、次いでナイキ、リーボック。機能性と履き心地という点では、アイグル、メフィスト、TBS、**アシックス**である。

③ スポーツ用品市場

フランスのスポーツ用品市場の成長率は4.4%から3.4%に低下して81億7000万ユーロとなり、平均プライスは全部門のアップ傾向の中で上昇をみている。本年初頭の良い降雪のおかげで国内景気の低迷、中でもハードウェアの売れ行きが悪い中で、スポーツ用品市場全体が活況を呈したのである。スポーツシューズはアパレルや用具に比して明らかに良好であった。

フランススポーツ用品小売連盟によると、市場に於いてスポーツ専門店が好成績を収めている。2002年に売上が5.3パーセントアップして全部門売上げの66.5パーセントを占めており、1996年より10%以上上昇し、店舗数も1.8%増加した。この部門の中で、フランチャイズ店と共同仕入機構が合併した独立店が大規模店より好調であった。売上げは3.5%アップで34億4900万ユーロ。フランスの共同仕入機構では、インタースポーツよりSPORTS2,000のほうが若干健闘している。他の勝

者はアディダス、ラコステ、プーマ、セルジオオタッキーニ等の有名ブランドでのコンセプトショップであった。

(5) 世界のスキー市場3.6%ダウン

サプライヤーの小売業界へのスキー及び冬季スポーツハードウェアの販売は、去る3月までの12ヶ月間で、3.6%、16億2,000ユーロのダウンであった。これは、ロシニョールグループによって出版された権威ある年間の冬物スポーツ用品の推計によるもので、他のメジャーメーカーもこの推計に同意している。スノーボード市場が下降を続けているのに、Free-ride、free-styleスキーの上昇でアルペンスキー市場は活況を呈した。それは、全冬物スポーツ市場の66.3%を占めており、昨年は65.6%であった。

2003/2002 World Market for Selected Winter Produce
(12 months ended March 31, 2003)

	(組)	(100万ユーロ)
Alpine Skis	4,150,000	473,000
Alpine Ski Boots	3,860,000	346,000
Alpine Ski Bindings	4,160,000	213,000
Alpine Ski Poles	3,900,000	47,000
Nordic Skis	1,130,000	64,000
Nordic Skis Boots+Bindings	1,100,000	75,100
Snowboards	1,350,000	186,000
Snowboard Boots+Bindings	1,370,000	187,000

(Sporting Goods Intelligenceより)

編集後記

本誌がお手元に届く頃には、うとうとしかった梅雨も明けてお元気でご活躍のことと拝察申しあげます。過日のウインブルドンテニスでは我が杉山愛ちゃんが見事ダブルスで優勝し、暗く残酷な事件の多い日本中を、あの愛ちゃんスマイルで明るくし、スポーツのさわやかさと、日本女性のパワーを改めて世界にアピールしてくれました。スポーツ用品業界に携わる私共も愛ちゃんスマイルにあやかっ

て明るく頑張りたいものです。

来る9月9～10日福岡市でJSR全国総会が開催されます。年一度の総会に出席し、私共が今直面している諸問題に付き意見交換致しましょう。

(K. K.)