

第 26 号

平成15年10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

〈2003/8~2004/7のスローガン〉

取組もう地域スポーツ!! 強めよう連帯感!!

2003年 第4回 JSR全国大会 IN FUKUOKA 取組もう 地域スポーツ!! 強めよう 連帯感!!

平成15年9月9、10、11日、JSRの全国大会が九州・福岡で開催されました。さすが九州での大会というだけあって、九州はいつもまとまりが良いのですが、今回も協力的で九州だけで129名もの多くの方の参加を得て、合計280人の盛大な大会になりました。会場は「ホークス タウン」といって、大変大きな施設であり、シーホークホテルと、ダイエードームが併設されたリゾート風の巨大な施設であります。

初日9日は、14:00から17:00まで「全国理事長会議」が開催されました。この会議においては広報委員会より竹原理事が担当されて発行された「無用の用を知らず」という104ページに渡る資料を編集して配布いただきました。これは古くからの各県で行われてきた事業の報告書などをまとめられ、各県が何か新しい事業を興したい時に大いに参考になるものです。これが各県の理事長さんに1冊配布されました。大事にお使いいただきたいと思えます。

10日には13:00からアルゴスの間で、第4回JSR「定時総会」が行われました。役員改選時期ではありませんが補選が行われ、監事に山梨県の神山利秋氏が選出されました。



あわせて、9月、第9回理事会にて上田善重副理事長（滋賀県）から健康上の理由から辞表が出され、清水誠一理事（京都府）が、JSRの副理事長に選任された旨報告がありました。

議案審議は第1号議案から第9号議案まで慎重審議の末承認可決いたしました。

14:20より「式典の部」が開催されました。私はJSRの理事長の挨拶として、所属員の皆様に2つのことを話しました。1つは大型店と差別化して選手、競技者に来店してもらえる専門店としての店作りと、2つ目として、総合型地域スポーツクラブの核となるために、地域とのコミュニケーション作りをお願いいたしました。

続きまして、JSECの会長として平成5年より10年間お世話になりましたデサント会長、石本恵一

氏にJSRから感謝状をお贈りいたしました。
 続いて、全運小連、JSRにおいて、副理事長、監事として永年、組合の為に活躍いただきました石井憲孝氏に特別功労賞をお贈りいたしました。石井さんの弟さんが受賞の為に、福岡の会場まで来ていただきました。

続いて、功労者表彰が22名の方に行われました。

《2003年度の功労者表彰 受賞者》

No.	都府県	表彰者名	店名
1	宮城県	大庭昭太郎	(有)大庭スポーツ
2	栃木県	篠崎 功三	(有)シノザキスポーツ
3	群馬県	小林 累照	小林スポーツ
4	埼玉県	横田 啓一	(有)横田運動具店
5	千葉県	水野 一夫	(有)水野スポーツ
6	東京都	柏木 元春	(株)三善スポーツ
7	神奈川	久保田栄一	(株)クボタスポーツ
8	山梨県	浅川 勤	(株)ダイワスポーツ
9	福井県	野邊 紘治	(有)スポーツガイド野辺
10	愛知県	小池 宏甫	小池スポーツ
11	京都府	竹内 健一	(株)タケウチスポーツ
12	大阪府	岸田 昌雄	岸田スポーツ
13	兵庫県	樋口 滋	ピジョンスポーツ
14	奈良県	西野 文雄	(株)天理スポーツ社
15	鳥取県	太田千世子	(有)和光スポーツ
16	岡山県	城戸 勝昭	(有)キッズスポーツショップ
17	広島県	西谷 勝彦	西谷体育堂
18	山口県	杉本 光霽	(有)グリーンスポーツ
19	徳島県	伊月 賢治	イツキスポーツ
20	福岡県	遠藤 隆二	(株)門司スポーツ商会
21	大分県	吉田 恒久	ヨシダスポーツ
22	宮崎県	三原 英夫	三原スポーツ

功労者表彰のあと、来賓を代表して、全運団連名誉会長 鬼塚喜八郎氏と、全日本スポーツ用品卸商組合連合会会長 渡辺泰男氏からご祝辞を頂きました。

続いて、全国大会「討議・研修の部」。この「討議・研修の部」は1部、2部とあり、笹渕理事長が大変力を入れて企画され、大変興味深い展開となりました。前段は15:30より、1部は「今、

スポーツ小売の生き抜く道」として、倉敷市の(株)横田運動具店・横田耕治社長から、80坪の野球専門店増設時のお話を興味深くお話をいただきました。お客に喜んでもらえるお店作りをされ、先ず第一に入りやすい気楽な専門店の心がけ、小物商品を充実させ、比較対照できる品揃えに気を配られたというお話でした。

もうお一人山口市の(有)グリーンスポーツ・杉本 光霽社長のお話を聞きました。杉本社長は外商に大変強いお店で、人口15万人の町で50校の学販を抱え、創業以来24年間に、1校も失っていないと言われるほど、信頼の外商をなさってこられました。また、社員の採用の時は必ず、親とも面接をなさるとのことと、特に社員教育に力を入れているというお話から、企業は人なりということを改めて感じました。

16:30から、「討議・研修の部」の第2部に入りました。2部は「総合型地域スポーツクラブの将来展望」というテーマで、「総合型地域スポーツクラブ」に関わる人を、多方面から4人の講師に参加していただき、有意義なパネルディスカッションになりました。

中でも、わがJSR福島県の理事長のご子息五十嵐俊道氏は福島県のNPO法人f-sports clubの副理事長をなさっていて、スポーツクラブを作る過程の話をしてくださいました。私達JSRの仲間は、地域スポーツクラブに何らかのかかわりを持たなければ、スポーツ店が生きてゆく道はなくなるように感じます。笹渕理事長は福岡県における地域スポーツクラブの第一人者の田中眞太郎先生、高体連理事長の白木邦弘先生、業界からはミズノ㈱の内田広さん、JSRの仲間五十嵐俊道氏をお招きし、素晴らしいコーディネータをお勤めいただきました。本当にありがとうございました。

来年度は、2004年9月15日に近畿ブロック、京都府主管で開催が予定されています。卸の皆様、メーカーの皆様、そしてJSRの仲間の皆様 2004年9月15日は京都でお会いしましょう!!

(辻本昌孝)



ショウバイ考 10

JSR顧問

安部 純平

承売こそ商売

承ることは商売の基本

承るという言葉は、軍に聞くとか、引き受けるとかということではありません。

有り難いお話を、お聞きするとか、謹んでご依頼をお引受けする、あるいは大役をお受けするといったように、自分は一步引き下がって相手の方のご用命を引き受けるとか、あるいはご意見、ご感想をお聞かせ頂くとといったように控えめに、へりくだった気持ちを表す言葉であります。

昔、「お客様は神様です」と言ったプロ野球選手がいました。国鉄スワローズ（ヤクルトスワローズの前身）の大投手、金田正一選手です。流行語になりました。いまでも使う人がいますから、ご存知と思います。

本当に、お客様の声は、神様の声であります。

実際にお使いになるお客様が、「こんな商品が欲しい」、「こんな用品はできないか」とおっしゃることや、「こんな商品があったらなあ」と言われる声は、お店の品揃えや、商品開発にとって、まさに天の声であります。

お客様の気持、思いを一番よく知っているのはお客様自身なので、その言葉は私達にとって宝の山であります。拍手打って、謹んで承るという気持が私達には必要であると思いません。

そういう謙虚に承るという気持ちこそ、商売の基本であると思います。

ファイブ・ミニッツ・モア

十五、六年ぐらい前でしょうか。アメリカのニューヨーク、レキシントンアベニューにある、ブルーミンデールという百貨店へ日本の流通業の経営者が、随分多勢見学に行き、いろいろの面からブルーミンデールが高級百貨店として有名になった理由が語られました。

当時、アメリカの流通業界では、スーパーや、ホームセンターというような、安く売りたいという流れと、百貨店や高級専門店のような良いものを追求したいという流れがぶつかりあって、激しい競争が行われておりました。

その結果、あの有名なメーシー百貨店さえ、破産法の通用を受けて更生中という状態のとき、ブルーミンデールが着実に高級百貨店として業績を伸ばしていたのです。

いくつかの理由がありますが、その中で学ぶべき一つが、ファイブ・ミニッツ・モアという社内運動であります。この運動は、いまでも、私達がすぐ取組まねばならない重要なことを示唆していると思います。

終業後、マネージャーのもとに全員集合し、今日一日、お客様から聞いた苦情や要望を一人一人が全員に報告します。

商品改良や新製品の開発、あるいは陳列の改善、従業員のマナーやサービスについての反省まで、マネージャーが、その場でお客様の声にどう対応するかを指示をするわけです。この間、五分間というのが運動の内容であります。

その結果、売場は日々新たになり、商売は新鮮で、従業員の志気は高いというように、活性化したわけでありました。

商売は承売である

売場は、お客様と販売員と商品が、意志の疎通をはかる場であります。

三者が意気投合したとき、はじめて売上となり、お客様は商品と満足とを買って下さることになります。わずか五分のミーティングで、お客様の生の声を全員で共有し、マネージャーの的確な指示で即刻売場に生かされるとなれば、お店の活性化は間違いありません。お客様の声を謙虚に承ることの大切さを、つくづく思いません。まさに商売は承売であります。

事業委員会



委員長 谷 久人

平成15年度各大会 中間報告

平成15年10月2日

1. 全国高等学校総合体育大会 長崎県全域 (前年茨城県)

○ 平成15年7月28日～8月20日

売店売上	メーカー	33,600万	対前年	93%
	組合	11,300万	〃	101%
	合計	44,900万	〃	95%

総合開会式は晴天に恵まれたが2日目は低気圧による豪雨、更に台風10号上陸で8月8日は全競技売店中止になりました。出店メーカー各位と長崎県組合員の頑張り、当初の予算金額を確保できました。

2. 全国中学校体育大会 北海道ブロック (前年近畿ブロック)

○ 平成15年8月17日～8月25日

売店売上	メーカー	11,474万	対前年	93%
	組合	4,513万	〃	112%
	合計	15,987万	〃	98%

3. 彩の国まごころ国体 リハーサル大会 埼玉県 全域 (前年静岡県)

○ 平成15年5月より8月24日までの中間売上

売店売上	メーカー	3,093万
	組合	132万
	合計	3,225万

4. 静岡国体 夏季大会 静岡県全域 (前年高知県)

○ 平成15年9月12日～16日

売店売上	メーカー	3,955万
	組合	2,753万
	合計	6,708万

以上

IT委員会



理事長 辻本昌孝

《JSR-EDIセンターのデータ返送の件》

おかげさまで、JSR-POSシステムの導入も順調に推移しております。このことは、日頃から卸様、メーカー様が「S研」を通じてご指導、ご協力の賜物と感謝申し上げます。また、JSRの仲間の皆様も積極的にご検討、採用をして頂いているお陰と感謝申し上げます。

今年の春からスタートいたしましたJSR-EDIセンターもお陰をもちまして順調に推移いたします。

元々、当システムはSCM（サプライ・チェーン・マネジメント）の為に、全てが始まったように理解しております。私は業界の物流が、無駄を省く為に、店舗のPOS導入により物流を把握し、合理化を進め、業界が成長することを願って、POSシステムを勧めてまいりました。

JSR-POSシステムを開始する時に、システム導入店舗の売上げと在庫データを、その商品を仕入れた会社に対してのみ返送することを了解していただいていたのですが、今まではデータ量が少なく、実施していませんでした。最近になり、システム導入店舗も増えたことからメーカー、卸様からも要望が出始め、データを返送することを来年年初から初める予定です。

具体的な内容としては、販売された数とその商品の在庫数を、その商品を仕入れた会社に対してJANコードとその数のデータのみ、返送することです。

JSR-EDIセンターのEはエレクトロニック、Dはデータ、Iはインターチェンジ（交換）の意味です。厳密に言うと、今までのJSR-EDIセンターは、メーカー、卸様からシステム導入店舗へのデータの一方通行でしたので、EDIではなかったのです。来年年初から、店舗からメーカー、卸様へデータ返送することで名実共にJSR-EDIセンターになれそうです。店舗からメーカー、卸様へデータ返送することで名実共にJSR-EDIセンターになれそうです。

広報委員会

委員長 小関和夫

福岡大会の研修討議の部「スポーツ店の生き抜く道」の事例発表が、横田氏と杉本氏によりなされたが、この貴重な実例を是非全国の会員にも紹介致したく、両氏のご了解を得てその要点をここに収録する。



岡山県倉敷市
株式会社ヨコタスポーツ
代表取締役 横田 耕治

◆倉敷市の人口：45万人

平成10年本店（1階150坪、2階125坪）の他に新築開店した野球専門店（80坪）について、店づくりと運営につき、その留意点を発表します。

お客様にどんな店が喜ばれるかを考え、次の3点にテーマを絞った。①客が入りやすい店 ②小物の充実 ③比較対照の出来る商品を陳列。

I.客が入りやすい店

- ①おじいちゃんが孫にグローブを買ってやるのに気安く入れる店
- ②ネーミング：長男の意見で東京ドームにちなんだ「おおきなたまご」とする。
- ③プロ野球のキャラクター商品（GIANTSなど）を一番良い場所に陳列。
- ④軟式、ソフト、少年用を重点的に前面に置き、硬式は目立たないところに置いた。

II.小物の充実

ご来店の頻度を多くする為に、取扱店の小物を全て陳列した。

III.比較対照の出来る商品の陳列

特価コーナー（約10坪）を常設し、新商品と旧商品の比較ができるようにした。

《専門店の長所》

- ①社員のレベルアップが図れたこと。商品を従来より何倍も早く覚えて商品説明がうまく出来ること。
- ②遠方からの来客が増えたことと、ついでに本店にも寄ってもらえること。

《顧客満足》

お客様に何度も来店して頂くための最も大事なことは、お客様に満足したお買い物をして頂くことであり、開店以来5年経つが順調に推移している。平成10年にスポーツオーソリティがオープンしたが、特別影響はありません。



山口市
有限会社グリーンスポーツ
代表取締役 杉本 光霽

◆山口市の人口：14万人、周辺を入れて20万人

《外商について》

社歴：昭和54年に車1台でスタートし、現在社員26名（外商16名、小売6名、経理4名）

売上7億8000万円

- ①社員採用：殆どが学校の先生の紹介です。面接は先生または親子同伴で、仕事の厳しさを説明し、理解、了解を求める。採用後は、即正社員として扱う。これまで24年間で、5名だけ転職した。
- ②社員育成：社会人としての常識、マナーを身につけさせる。気づいた時にはその都度指導する。いつも笑顔を絶やさないこと。自分の前にはいつも鏡があるんだと。
- ③勤務時間：午前8時から午後6時まで。しかし、出勤簿はない。皆は7時前には出勤している。社長は6時には退社しますが、皆は7時頃までいるようだ。
- ④挨拶の口調：朝の出勤挨拶の口調で社員の悩みを発見できるのでその悩みを聞いてあげる。
- ⑤学販：高校20校、中学26校、専門学校4校
- ⑥朝礼：原則としてやらない。体育の先生は朝のうちは暇なので、朝早く訪問するようにしている。
- ⑦注文（学納）：高校は体育の先生で決まるが、中学校は担任の先生から音楽の先生に至るまで気を遣う。先生の口コミで注文が増えた。
- ⑧社員の幸せ：社員の家庭の幸せがなければ、会社の繁栄は無い。社長は毎日必ず神に祈念している。
- ⑨社員が財産：社員が唯一の財産であると思い、家族のように接している。（厳しく優しく）
- ⑩利益の配分：会社と社員が2分の1になるように、賞与を夏、冬、決算期の3回支給。
- ⑪メーカー、問屋には教育係として苦言を呈して頂くようお願いしている。



全国大会を終えて

福岡県スポーツ用品小売商協同組合連合会
理事長 笹 渕 信 嘉

平成14年9月19日福岡空港に着いた。福岡に帰って来たという心境よりも、新たな旅の始まりを実感させた日であった。福井県理事長の竹原さんの柔らかな顔、奥さんの柔らかかで張りのある声、実行委員長の池田さんの精力的な動き。福井の大会運営の素晴らしさを体感した事は、逆に自分への大きな重圧であった。まあだ1年ある。プレッシャーへの緩和策は期日の余裕であった。

検討会議の内容は決まりましたか？辻本理事長から声がかかったのは5月の事で、大会迄もう既に4ヶ月足らずでした。福井パートⅡで実施する。わたしの腹積もりと県の理事会での意向は平行線でした。最終的には小売店の事例発表と、総合的地域スポーツクラブの二部構成に決着する迄も、又その後も福井の竹原さんには随分と迷惑をかけ、アドバイスも頂きました。この紙面を借りて深くお詫びと感謝を申し上げます。この次第であります。

叔、事例発表の小売店探しは悪戦苦闘でした。倉敷の横田さんに絞り、何度も電話をし懇願しましたが、これだけは受けられないと逃げられ、更にシウラスポーツの堀口部長からの側面攻撃も受けました。

山口のグリーンスポーツの杉本さんは顔馴染みの方で、頼めば何とかかなと思っていましたが、笹渕さんの頼みは99%受けるけど、これだけは受けられないと厳しい拒否宣言。携帯の留守電も「梨の櫛」。最後の切り札、ミズノ広島営業所の吉崎課長に依頼、説得してもらい何とか大会に間に合いました。

朝からピンクのスタッフジャンパーを着用した組合員の元気な姿を見て、嬉しく、又この大会は全員の協力があって成立っているんだと改

めて実感しました。

大会二日目。午前中は九州ブロック大会。九州の仲間達が勢駆けてくれました。特に長崎県の出席者34名。感謝感激です。あー九州は一つ。福岡の谷さんが口にされる言葉ですが、ほんとに納得です。全国大会はセレモニーの幕開けから波瀾万丈でした。併し、事例発表の倉敷の横田さん。総合店の専門店化、専門店化に依る社員のレベルアップ等、商圏の拡大も含めて、口調は穏やかでも説得力は抜群。グリーンスポーツの杉本さん。人前で話すのは苦手との事だったが、とんでもない話で。ユニークな早朝の学校訪問、メーカー・卸に対する依頼心の排除等、一つ一つの事例に対しての説明は杉本さんの外商に対する自負と熱い想いが十分に伝わったものと確信。パネルディスカッションは、先駆者として既に実践されている強味で余裕のオノヤの五十嵐さん。県の尖兵役として旗を振り奔走され、全て熟知の県スポーツ公社の田中課長。プロジェクトのリーダーでミズノの頭脳ともいえる内田次長。学校体育の競技部門を統括する福岡県高体連の白木理事長。

共にパネリストのメンバーとしては充分過ぎるメンバーを生かし切れなかったコーディネーターとしての未熟さも、会場の皆様方に支えられ、曲がりなりにもお役御免と。

懇親会も若い平岡さんの元気と、九州のメーカー・卸の協力に依り、祝い目出度で締めくくる事が出来ました。

後で聞くとおに依ると、二次会の中州で大いに盛り上がったとの事。ミスは帳消しにはなりません。幾分の手助けになったのでは？と手前勝手な解釈です。

福井のあの日から一年、過ぎ去ってみれば短い一年でしたけれど、多くの方に会い、多くの方から学び、多くの方に助けて頂いた貴重な一年でした。

皆さんほんとうにありがとうございました。



中部のスポーツの 課題と各県組合状況

中部ブロック協議会 会長 服部 昌三
岐阜県スポーツ用品協同組合理事長

中部地区のスポーツに関する話題と各県別の組合の状況をご報告させていただきます。岐阜、三重、福井、滋賀の4県で構成されている「日本まんなか共和国」の4回目の知事会議が岐阜県で開催されました。今回は新たに“スポーツ首都”という事業を展開するという主旨で、中高年者を対象としたスポーツ交流イベントを実施していく事を決定致しました。その第1回目を滋賀県で開催する事として、今後時期や協議内容について検討される事となっています。

又、戦後間もない1949年、夏の第31回全国高校野球選手権大会の決勝戦で、岐阜、湘南の両高校が、優勝を争いましたが、今年岐阜高校が創立130年を迎えたという事でその記念行事として、54年ぶりに、11月16日、長良川球場で再戦する事になりました。当時岐阜の2塁手だった私はあの決勝戦での逆転負けの事が、今もくやしくて忘れられない思いですが、今回の一戦で自分達は伝統校にいるという事をかみしめ強豪復活の足がかりになって欲しいと期待でいっぱいです。平成16年は、福井県で全国スポレク祭が開催され、平成17年は岐阜、愛知、三重、静岡の東海4県で全国中学校体育大会が開催される事になっています。又、その年8月末には、世界ボート選手権大会が岐阜県で開催される事もありまして、それらの大会に向けての心がまえも大切かと思っています。

岐阜県組合

昭和55年2月に79店で発足したが、現在は43店になってしまい、スポーツ業界の厳しさを感じている所である。

- (1) 組合員に、年間スポーツ大会開催の一覧表を配布
- (2) 県中体連に対して各種目の大会使用球を贈呈

愛知県組合

総会とは別に、メーカー卸も入れて毎年、研修のためのバス旅行を実施している。今年度は11月に淡路島方面に出かけ親睦を図りたいと思っている。又、新しく、組合活性化委員会を発足させて新規組合事業を模索し、共同購入事業等、組合の魅力づくりのために、取り組みを考えて行きたい。

静岡県組合

今年は静岡県国体への取り組みに全力を尽くしてきたが、8月の夏季大会も、天候に恵まれ、昨年以上の実績をあげる事が出来た。10月25日からの秋の大会でも、この勢いで良い成績をあげられる様

努力したい。又石灰販売の事業の話は昨年の全国大会で知り、静岡県でも取り組みを決定、早速神奈川県組合を訪問し、アドバイスを受け、今、石灰販売事業へ積極的に取り組みを始めたところである。

三重県組合

5月26日～27日に、中部ブロック大会を、三重県組合の主管で、四日市都ホテルで開催、「総合型地域スポーツクラブと小売店の係り方について」榊原孝彦先生の講演会を実施し翌日は四日市ドームでグラウンドゴルフの研修会を行った。石灰販売事業についても取り組みを始め、販売価、卸価について明確にして行きたい。

富山県組合

今春より、石灰の協同販売をスタートし順調に推移してきた。小売価は、1300円として、組合から各店へは、700円で納入し、精算は今後、郵便振替えに変更しよりスムーズにこの事業をやりたい。

石川県組合

昨年の全国大会が福井県で行われ隣県への動員との意味もあり10人余り出席する事になった。有意義な大会だったため、出席者全員、心を動かされた。本年の事業はこの大会を契機に推進されたのもである。

- (1) スポーツパウダー（炭カル）の共同購入
3月より順調に推移し組合員から喜ばれている。
- (2) スポーツ券の拡販への努力
組合加盟店の名入りのしおりを作成して、それをスポーツ券の販売時に同封し組合店での購入を促進。
- (3) スポーツ大会の開催
地域スポーツ大会の推進として10月にJSR石川杯パークゴルフ大会を開催。
- (4) 組合名の改称〈石川県スポーツ用品協同組合〉新に変更して分かりやすく親しみやすい組合名とする

以上の4事業を行う行事で、組合員に多少でもメリットがあり、それによって総会等の出席率の向上があり、組合員の連帯感が強まればと期待している。

福井県組合

10月15日、組合創立40周年記念式典及び記念講演会を開催、又40年のつながりをつづった“いっちょらい”を作成、我々の先輩はもっと若い時にもっと情熱をもって努力していた事を痛感、「新しい決意」をもって、この節目の年を元氣な組合づくりのスタートの年に出来ればと思っている。これからも、組合のメリットを作る努力とそして、それを生かす努力を心がけて行きたい。



西村 安久

元 高知県スポーツ用品小売商協同組合 理事長
(有)にしむらスポーツ 代表取締役

1. 私の球歴

1957年春、高知商業高校3年の時、第29回全国選抜高校野球大会で甲子園に出場しました。

この年は、好投手、特に左腕投手の豊富な年で、中でも岐阜商業の清沢君、早稲田実業の王君、そして我が高知商業の小松君が左三羽鳥として騒がれていた。大会は小松投手の力投で、あれよあれよという間に決勝戦に進出。相手は現在ダイエーホークスの監督王貞治氏が投手で、しかも強力打線を誇るチームでした。敢闘むなしく5対3で惜敗、準優勝となる。私は三番バッターで左翼手として出場してこの大会の首位打者となりました。

2. 創業

東京の大学を卒業後、大阪で開業していた兄の印刷会社で8年間営業マンとして働く。1971年に脱サラして郷里の高知に帰り、女房と2人でスポーツ店を興す。時に31歳。

創業の動機は中学から大学まで野球に携わってきたからというごく単純な発想で、ただ野球のボールさえ売っていれば飯が食えるだろうからと言うものでした。しかし、資金はなし、勿論地盤もなしで、ほんとにゼロからのスタートでしたが、有り難いことに、私の現役時代のことをよく覚えて下さった人達が多く居て、ずいぶんと助けていただきました。

しかし一番困ったことは、仕入ルートのないことで、大阪の間屋に先輩の紹介で交渉に行っても、地元取引先の小売店の反対にあってすべて断られる始末。なんとか小さな間屋を見つけてスタートしたものの、メーカー商品が入手できずに随分苦労したものです。

創業時、上の娘が4才、下の坊主が2才でした。上の子は幼稚園に通いましたが、下の子は託児所に行くのをいやがって困りました。女房は、家事、育児、店番、帳簿つけと、私が外にばかり出たので、一人で大変だったと思います。特に当時はユニホームのマークつけは機械が無く、すべてミシンがけでしたので、夜遅くまで、時には朝までミシンの音がしていました。随分苦労をかけたものと今更ながら感謝しています。高知は野球の盛んなところであり、しかも年中スポーツに楽しめる気候なので、このことも幸いだったと思いま

す。

今は息子が35歳になりました。アシックスのベースボール部隊で修行させて頂いたので、販売は勿論メンテの方も大丈夫です。

3. 専門店化

商売をはじめて一番感じたことは、後発の私があればこれもと売っていても、到底先輩のお店に近づけないこと、そしてこれからは専門店化の時代が来るに違いないと思い、10年前から思い切って私の特技である野球用品に特化して現在、野球専門店としてやっています。

「寄らば大樹の陰」と申しますが、1990年よりアシックスが始めたローリングス製品の販売を初めから手掛け、ロイヤルメンバー会発足と同時に入会し、以来全国の理事、1999年より全国の会長を務めています。

4. 組合活動

1991年から4年間高知県組合の理事長を引き受け2002年の“よさこい高知国体”の時には会計理事として国体事業の成功に寄与できました。高知県の組合は1989年の高校総体と高知国体等の大きなイベントを経験して組合員同士の親密さが増して、非常によい雰囲気で行うようになっていきます。

5. ボランティア活動

これまでお世話になった方々への恩返しのため、商売のかたわらいろんな活動をやってきました。現在の主な役職は、高知県軟式野球連盟の副理事長兼事務局長（全軟連傘下）、地区の町内会長、小学校地区の体育会会長、高知商業高校野球部OB会副会長。順次若い人に譲っていかねばと、現在後任を探しているところです。

6. 信条

「やれば出来る」を信条としてやってきました。出身が有名な野球の名門、高知商業なので、選手時代の活躍も皆さんに注目され、その後もごひいきにしているのです。店を潰したら野球部OBの皆さん、私を後押ししてくれている皆さんに申し訳ないと思い、ただひたすらに商売に邁進してきました。よき友、よき先輩後輩のお陰で今日の私があると思い、この気持ちを生涯忘れる事無く今後も頑張るつもりです。

私には特にこれといった趣味が無く、野球、特に高校野球を観戦し、少年野球、中学野球の手伝いをして、若い人と野球の話をしてと…野球が趣味でしょうか。(笑)

(リポーター：小関和夫)



パーク・ゴルフ大会の開催

石川県運動具商工業協同組合
理事長 蓮田茂樹

地域には、様々なスポーツイベントがありますが、一つでも多くのイベントが開催されるという事こそ、我々スポーツ店の発展につながる事である。今年度のスローガンにもあるが、「取り組もう！地域スポーツ、強めよう連帯感！」という思いで、我が石川県は、組合主催の第1回JSR石川杯パークゴルフ大会を10月5日に開催する事となった。地域とのつながりをもっと深めるためには、どうしても何かのスポーツ大会をやりたいという思いであったが、さていざ何をやるかとなると難しく、始めは、グラウンドゴルフとか卓球大会でもという案もあったが、

- (1) 協会が小さく比較的歴史の浅いパークゴルフにすれば協力が得られ易い。
- (2) ゲートボールとかグラウンドゴルフ愛好者が、パークゴルフに移行している状況である。
- (3) クラブ（スティック）の価格が高いので売上げに期待も出来る。
- (4) 大手メーカーも参入し始めたので、今後普及するだろうとの判断である。

以上の様な点から、石川県の組合として、パークゴルフ大会の開催を決定した。協会との話し合いで、持ち回りのカップ等の提供等で、組合名を使って頂き、冠大会の型が整った事は、何よりであったと思う。

内容は……

- (大会名) JSR・石川杯 パークゴルフ大会
- (主催) 石川県スポーツ用品協同組合
- (主管) 根上町パークゴルフ協会
- (後援) 北国新聞社、石川県パークゴルフ協会連合会
- (会場) 根上町パークゴルフ場
- (参加費) 1,000円
- (参加人数) 100人～150人

石川県では、パークゴルフ人口はまだまだ少なく、これを機会に組合員にも認識され、小さな新しい商いであっても、今後多くの人達に注目され、取り組んで頂ける事を期待したい。今回、新しい挑戦ではあるが、なんとか成功させて、2回、3回と、引き続き、組合事業として続けて行きたいものである。そして、少しでも地域の人達とかかわって行く事で我々の連帯感も強めたいと思っている。



スポーツラインへの取り組み

福井県スポーツ用品協同組合
理事長 竹原和彦

去年は、全国大会の研修の部へほとんどの組合員が出席し、全国のいろんな活動の事例発表を聞いた事で、我々は大きな刺激を受けることが出来た。大会の後の臨時総会に於いて、組合員の総意で、まず第1段階としてスポーツラインの販売事業に取り組むという事と、スポーツ券の大口販売に対して、積み重ねの努力を始めるという事を決めた。中でも、特にスポーツラインの販売については、初年度とにかく、2,400袋販売という事を目標として4月からスタートした。

神奈川、山形等のスポーツライン先進県が扱っているタンカル（炭酸カルシウム）と別ルートで石こう（硫酸カルシウム）の2種類を取り扱い、現在2,000袋をオーバーする事が出来て、目標は達成の予定である。今年度のやり方として、タンカルを地元の建材店で、石こうを地元の2店スポーツ店で帳合とし、毎月それぞれがそこで精算し、店別の合計数量を報告してもらって、そのリポートの合計を組合へ入れて頂く型となった。スタートするまではやはりいろんな問題もあったが、石川県や富山県がやるのに、福井県でやれないという事ではいけないという組合員の熱意で何とか変則的なスタイルではあったけれど、スポーツシーズンに間に合わせる事が出来た。スタートしてしまうと、少しづつスムーズに展開して、組合と組合員の双方に明確なメリットをもたらす結果となったようである。

来年度は、更に理解を得ながら、目標も3,500袋としてより多くの組合員の方に扱って頂ける様に努力をしたいと思っている。

今後の販売では成分とその安全性をうったえ、組合名を強調した独自の袋も考えて、更に、魅力のあるスポーツライン販売事業になればと思っている。将来的には、JSRブランドとして、全面的に商標を統一出来れば、きっとスポーツラインのトップメーカーとして発展し、JSRのスポーツラインがどうしても扱いたいから、組合に入りたいという店が、広がって行くという様な事は、考えられない事だろうか……。



大型店の不得手な部門への取り組み

石川県(株)きたむら商会
代表取締役 北村 誠

〈三つの挑戦〉

当店は平成7年から8年にかけて約3km圏内にスポーツの大型店4店、郊外型ショッピングセンター2店が出店し非常にきびしい環境におかれました。その出店の情報を聞き、影響を考えて数種類のパターンのシュミレーションで試算しておりましたが、大型店の出店後の影響は試算の最大指数より大きく、また長期に渉るものでした。それと同時に商品構成、在庫、営業方針、経費等の再検討を図り、メーカー、問屋、友人知人等と情報交換を重ね、アドバイスを頂きました。

大型店の不得手な部門への取り組み、当店の強い部門のより一層の充実という基本的な事になり、パソコンによるマーキングのデザイン提案、シルバー層の開拓、水泳競技用品の充実等を重点項目に致しました。

パソコンの活用は以前から考えており、お客様とフェーストウフェースでの、パソコンディスプレイを前に、お客様へのデザインの提案、お客様の持ち込みデザインの処理を行いプリントアウトしてお客様に明示し納期の短縮を図り、ご希望のオリジナルマーク、プリント加工の少ロット及び短期間の納品を可能にしました。

シルバー層へはグラウンドゴルフ、高齢者の体操教室への積極的な取り組みで新しい客層の開拓を図り、グラウンドゴルフ愛好者の急激な増加もあり、グラウンドゴルフ用品のより一層の充実で、近郊からの来店も多くなっています。

水泳用品は10数年前から開催していた水着展示予約会の一層の充実を図り強化しました。毎年秋に、数ブランド合同で次年度モデルを展示し、予約を受けるイベントは次年度モデルを一同にみる事ができるとお客様から大変好評を頂き、口コミで広がり県内広範囲から来店され、年々予約及び販売の成果をあげています。

まだまだ厳しい環境のなか、毎日の仕事に励んでおりますが、大型店、ライバル店をよく知り、我が店の長所を伸ばし、短所を減らし、即効的な効果を上げる事より商売の基本原則を考えて、飽きないで継続することが重要ではないかと思えます。



スポーツ店の仕事は楽しくて元気が出る

敦賀市(有)スポーツコバヤシ
小林 眞理子

今年3月26日、銀婚式を迎えましたが、アツという間の25年でした。子供が好きで、幼稚園に勤めていた私は商売の事は何も知らないまま、スポーツ店をやっている主人と結婚し、敦賀に来ました。誰も知らない人ばかりの土地でしたが、今では「知らない人が、いないんじゃない?」と言われる位、どこへ行っても、お客様にあう事が多くなりました。

子供を背中に、店と家事をこなし、又子供が大きくなればPTAに、趣味にと忙しい毎日でした。小・中・高とずっと来てくれる子供達…、大学へ行っても帰省すると必ず顔を見せてくれる人…、それに今まで知り合ったいろんな年齢の幅広い人達等、多くのお客様の顔が目に見えます。中には結婚して子供を連れて懐かしい顔を見せてくれたりします。お客様の名前は極力覚えるという事を心掛けてきましたが、一度来て頂いた方の顔は、だいたい分かるというのが、私の特技(?)かも知れません。「おばちゃん」と言われながら、気持ちだけはいつも若くて学生さんとは、すぐ仲良くなれます。「おばちゃん」を指名してくれるお客様がいる限り、まだまだ頑張ろうと思っています。

いつも仕事優先なので、娘が小さい時に「商売屋はイヤ!」と言われてはいましたが、ある学校の先生の「親の働く姿を、子供に見せられて羨ましい…うちなんか父親のビールを飲む姿しか知らん…」という言葉に力づけられました。そんな中で、パッチワーク、ステンドグラス、ケーキづくり、習字と多くの趣味を楽しめた事が、私の元気の源になったようです。中学時代から続けている写真では、野球大会や高校の部活を訪問して、撮影し、店の中に飾りきれない位です。商売は人と人とのふれあいであり、コミュニケーションの結果ではないでしょうか…。

三人の子供達がずっと野球にかかわってきた事と、主人が軟式野球連盟の副理事長という事で、野球のお客様が多いのですが、店はプロ野球選手だった主人の父が、昭和25年創業しました。その父も主人が大学4年の時急死してしまい、その後を継いだ若い主人と、商売を知らない私との不安いっぱい二人三脚で、とにかく必死で頑張ってきました。お陰様で家族全員が健康で、今でも同じ趣味のスキーが楽しめるというのは、最高の幸せだと思っています。これも皆いろんな人達のお陰であり、楽しく仕事の出来る毎日に感謝して、これからも、元気を出してまだまだ働きたいと思っています。

竹原和彦

「取り組もう、地域スポーツ！強めよう連帯感!!」という新しいスローガンが、第4回JSR福岡大会で発表され、新年度の活動が、スタートした。

「学校体育から地域スポーツへ…」という流れの中で、我々はどう地域とかかわって行くべきなのだろうか…。大型店や量販店でさえ、目を向けてきた中で、地域の専門店として、「地域密

着こそ最大の武器」としてきた我々は、今後どのような活動をしたら良いのだろうか…。「部員が少なくなった…」とか、「大型店に客がとられている」という声が、多くなってきたが、そんな中で、そのスポーツを愛し地域の人達と共に、その競技人口を増やすための努力をし、地域スポーツに対して情熱をもって取り組んでいる専門店が、全国各地に、各競技にある、そんな我々の仲間の“独自の手法”に何かを学んで意欲につなげたいものである。



バドミントンを愛する心を忘れずに…

宮城県(有)ラケットショップ広瀬
代表取締役 古橋政紀

バドミントン大好き人間という事で設立した店ですが、当初バドミントンだけの専門店として、はたしてやって行けるのかどうかものすごく不安でなりませんでした。なんとでも、もっと多くの人達に「このバドミントンの楽しさを分かってもらうために頑張ろう」という一念で、私の決意はより強くなりました。

そこで、まずバドミントン人口を増やすために、どんなお手伝い出来るかを考え、私の出来る努力から、始める事にしました。

(1) 中学校にバドミントン部を作ってもらうための活動

当時、指導の出来る先生は限られており、ほとんどの先生が、手探り状態での指導でしたから、私は先生の手助けをして、指導に明け暮れる毎日でした。しかし、その先生と親しくなると、先生が転勤するとまたその学校にバドミントン部が無ければ新しく部の設立を、お願いしたものでした。(仙台市近郊に20~30校だったが、現在は80校になっている)

(2) 地域スポーツにバドミントンを取り入れてもらう努力

学校開放の夜間を使って、その地域にいるバドミントンの愛好者と一緒になって、バドミントンのサークルを作り、現在110数チームになりました。

(3) 地域スポーツと並行して、公共施設・市民センター等を利用し、家庭婦人サークルを立ち上げるための協力をしてきました。

(4) 各種大会や講習会の開催

学校の合宿等指導に行きながら、先生との交流を深める事で、各種大会や講習会が開催出来る機会を得ました。中学校は、正月休みに講習会をやり、現在は1,500名の参加を得て大会を開催しています。他に高校大会やレディース大会、社会人大会等もあります。

(5) ジュニア(小学生)層の強化

最近、ジュニア(小学生)層への普及・拡大への努力をしています。選手強化のためには、この年代こそ大切であり、絶対必要であり、少子化時代での競技人口の拡大にとって忘れてならない事でもあります。

開店以来あまり販売目標とか利益とかを何も考えないで、毎日バドミントン一筋に、指導と普及にと明け暮れていた様な気が致します。しかしこうした積み重ねで、親しくなった仲間達だったからこそ、いつでも何でも話し合え理解を得やすいという環境が出来たのではないのでしょうか…。

これからも「初心を忘れず」と言いますが、誰よりもバドミントンを愛するという気持ちをもって「信頼される店」「愛される店」を目指して努力したいと思っています。

(1) コミュニケーションを大切に…心の和をもって…

(2) 専門店としての経験と知識と技能の充実…

(3) 安心して、いつでも相談出来る店づくりを…

そんな思いで、私はバドミントンを愛して育ててきましたが、現在の厳しい状況の中にあっても、そのバドミントンが、今、私の店を育ててくれている事に対して、深く感謝し、今後もバドミントンの専門店として社員全員で、頑張りたいと思っています。

《新しい組合活動への取り組みについてのアンケート回答》

【ご回答 35県】

(1) 今年度、貴県では何か新しく組合活動や事業を始められましたか。

1. 始めた ⑩ 2. 始めている ⑮ 3. 考慮中(準備中) ⑩

始めた及び考慮中の方にお聞きします。(2)～(3)

(2) それはどのような活動や事業ですか？

- ・スポーツパウダーの販売 ⑥
- ・組合員増強への努力 ③
- ・国体選手団ユニホーム納入 ①
- ・組合ホームページの商売への活用 ①
- ・グラウンド整備レーキの販売 ①
- ・組合独自の(名入れ)ショッピングバックの作成 ①
- ・スポーツ券販売への取組 ③
- ・共同購入、共同販売 ③
- ・IP電話の普及 ①
- ・紙雷管の共同購入 ①
- ・国体向けの勉強会と組合員増強努力 ①
- ・広報誌の発行 ①
- ・「体育の日」セールスの企画 ①
- ・スポーツイベント開催 ①
- ・全国軟庭大会への努力 ①

(3) 新しく始められて、それは今、どのような状況でしょうか。

- ・共同購入推進のために事業部を設置し、責任者を決定
- ・スポーツ大会を10月に予定
- ・組合員増強への努力(10%アップ目標)
- ・スポーツラインの販売を初年 1,000袋目標
- ・スポーツラインの販売を初年 2,400袋目標
- ・スポーツラインの販売を初年 6月よりスタート、3ヶ月で600袋販売
- ・県内各ブロック活動が活発となり、連帯感が増大
- ・今年度は試験的に有志店で「体育の日セール」を企画し、今後に生かしたい

(4) 今後、他にどのような「新しい活動」を予定されていますか。

- ・スポーツ券の大口販売への努力
- ・スポーツ券の県下各官庁への販売
- ・組合としてインターネットを通じての販売(メーカー直販の禁止)
- ・メーカーの無償提供に対して改善の努力
- ・大口共同販売への努力
- ・グラウンドゴルフなど、組合主催スポーツ大会の開催
- ・「体育の日にボールを贈ろう」を県全体のイベントとする

(5) 現在、貴県の組合での問題点は何でしょうか。

- ・組合員の減少 ⑫
- ・組合員の増強 ④
- ・組合利益、活動費不足の現状 ④
- ・後継者不足 ③
- ・総会出席率の低下 ②
- ・共同購入受注額の低下 ②
- ・スポーツ券の問題 ③
- ・法人化の検討 ②
- ・共同購入の内容 ②
- ・売店販売 ①
- ・組合メリット ①
- ・組合における事業活動の推進者の不在 ①
- ・外商店の安売り ①

(6) 貴県の組合員数の増減を教えてください。

増加した県 5県 維持している 10県 減少した 20県

編集後記

① 参議院議員、小野清子JSR顧問の大臣ご就任、心よりお祝い申し上げます。国家公安委員長として、犯罪の少ない、安心できる日本の構築と、オリンピックメダリスト、4人の母親、スポーツウーマンの大臣に、スポーツの振興と、青少年の育成等にご貢献のあらんことをご期待申し上げます。

② 福岡全国大会の素晴らしい開催、有難うございました。業界の活性化に向けて邁進いたしましょう。

③ 「委員会便り」の総務委員会にページを拝借して、大会時の事例発表を収録できました。高野委員長に改めて御礼申し上げます。(K.K)