

第 27 号

平成16年1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!!



年頭のご挨拶

日本スポーツ用品協同組合連合会
理事長 辻本昌孝

新年明けましておめでとうございます。昨年中はJSRの諸事業に対し、ご協力賜り心から御礼申し上げます。

●JSEC

昨年は国体、総体、全中大会におきまして、JSECの関連団体、関連企業のご指導、ご協力を頂きながら、静岡県、長崎県、北海道の開催道、県の皆様には素晴らしい成果を上げていただき、大変お世話になり有り難うございました。組合員、所属員を代表して御礼申し上げます。

本年は国体が埼玉県、総体が島根県を中心に中国ブロック、全中は群馬県を中心に関東甲信越ブロックの皆様にお世話になりますが、どうぞ宜しくお願い申し上げます。

●ギリシャ オリンピック

今年は、大きな出来事としましては、オリンピック発祥の地、ギリシャ・アテネでオリンピックが、開催されます。8月13日(金)からの開催になりますが、新年になり、テレビを見ていても急にアテネオリンピックの開催が間近かになり、種目によって誰がアテネに行けるのか関心事となっております。スポーツのムードも上がってきております。スポーツ業界の景気の方もこのムードに乗り上向きにしたいものであります。

●消費税の総額表示義務

もう一つ、大きな出来事として上げなければならないことがあります。それは、消費税の総額表示であります。今年の4月1日から施行されますこの法律は、商業者の中でも一番弱者であります

我々小売業に義務付けられる法律であります。当面、罰則はありませんが、消費者が店頭などで何を購入しようかと選択する時の商品の価格は現状、本体価格だけの表示ですが、4月1日から、消費税込みの、総額表示が義務付けになります。

当然、一晩で全ての値札を張り替えることは出来ませんから、事前の2月、3月頃から、総額表示にしてもよいといわれております。その間、今までの「本体価格」表示の値札と、「総額表示」の値札が、混在するのもやむをえないと、財務省は言っております。

総額表示義務付けについて

*1 次の5つの表示が「総額表示」に該当いたします。

本体価格が1,000円の場合

- ① 1,050円
- ② 1,050円(税込)
- ③ 1,050円(本体価格1,000円)
- ④ 1,050円(うち消費税50円)
- ⑤ 1,050円(本体価格1,000円、消費税50円)

*2 メーカー、卸のカタログ、パンフレット上の「メーカー希望小売価格」は通常、総額表示と本体価格が併記されます。

表示例・・・¥1,050(本体価格¥1,000)

*3 製品のタグ・シールには、価格表示を廃止し、☆印、又は★印の後に本体価格を記号化して、記載します。

本体価格が1,000円の場合の

表示例・・・☆1000 又は ★1000

●総額表示の対策

義務付けされている総額表示の種類が、*1に示されていますように5種類あります。これは小売店の自主性で選択が委ねられています。小売店の作業を単純化しようとするれば、*1の①を選択するのが、簡便だと思われます。

*4 商品値札付け作業

各商品のタグには記号化された本体価格しか、表示されていません。小売店販売価格は小売店が決めて、各商品に1ヶ、1ヶ、ハンドラベラー等により貼り付けなければなりません。今迄、メーカー希望小売価格で販売してきた小売店にとっては、膨大な仕事量が増えることになります。

*5 レジスター

レジスターは、現状の消費税対応のレジスターは、ボタンで、外税表示を、内税表示に変えれば、従来のレジスターをそのまま使用できると思われます。

*6 見積書、納品伝票、請求書などの帳票

諸帳票については、従来は小計に対して消費税を付加していましたが、4月1日からは単品ごとの消費税課税ですから、小計欄と消費税額欄を、空欄のまま使用すれば、従来の伝票をそのまま使用できるものと思われます。

*7 消費税計算の小数点以下の処理について

切り捨て、四捨五入、切り上げの選択は小売店の自主性に、委ねられています。

メーカーのカタログは大半が切り上げになっている物と思われます。

小売店としては、切り捨てで損失を多くしてもいけないし、切り上げで利益を出してもいけないので、四捨五入が望ましいのでないかと思われます。しかし、これも各小売店で判断してください。

*8 レジ台での値引き発生時の対応処理の仕方

例えば、1,000円の本体価格の商品、税込価格1,050円の物品Aの代金を50円値引きしようとした時。2つの問題が出ます。

1つ目は、総額表示の税込価格から、端数の50円を引いて、1,000円受け取る方式。これは本来、 $1,000円（税込価格）\div 1.05 = 952.38$ （本体価格）四捨五入して952円（本体価格）これに消費税を加算すると 952×

$1.05 = 999.6$ （税込価格）四捨五入して1,000円という計算になります。

2つ目は、総額表示は1050円だが、本来消費税は販売価格にかかるものであるが故、本体価格の1,000円から、50円差し引き 950円、これに消費税を計算すると $950円 \times 1.05 = 997.5$ 円・・・四捨五入だと998円と言うことになります。

*9 消費税の納税は？

小売店の消費税課税売上の総額を1.05で割り、本体価格の総額を算出し、消費税課税売上の総額から本体価格の総額を差し引いた物が消費税額として算出し、納税しなければならない。

よって、小売店が切り捨てようが、切り上げようが売上の総額から算出して、支払わなければならない。

しかし、財務省は、切り上げも可と判断しているが、公正取引委員会では切り上げは不公正な表示という見方もあるようであります。今回の《総額表示の義務》に関しては、まだまだグレーゾーンがあります。

●最後に私の不安

私だけの、不安で済めば幸いなのですが、私の疑問は何故、仕入れは「外税」で、小売の販売は「内税」で商売をしなければならないか、ということであります。

●終わりにあたり

総額表示問題の説明としては、明快な説明になっていません。

私としては地図により、行き先をはっきりとしてから歩き始めたいタイプなのですが、今回の総額表示に関わる、表示以外の対応、見積書、納品伝票、請求書など具体的に見えておりません。歩きながら考えるという方式で対応を考えて頂きたいと思います。

性急に新しい帳票など作らないで、古いものを使いながら、ゆっくりと考えましょう。財務省も色々な面で3年間ほどの経過措置を考えていてくれているようです。

ご意見、又はご質問がありましたら、事務局までファクシミリ、又はe-mailでお願い致します。

(JSR事務局)のFAXは 03-3865-7704
e-mailは jsr@wonder.ocn.ne.jp



小野清子先生 国務大臣ご就任 おめでとうございます

JSR理事長 辻 本 昌 孝

新年を迎え、おめでたい新年号の発行に当たりまして、組合員の皆様に、この明るいニュースを改めて、お伝えさせていただきます。それは、「スポーツ」に関わる商売をしている私達にとりまして、最大の理解者であり、スポーツ振興の実践者でもあられる小野清子先生が、平成15年9月の、小泉内閣の改造に際しまして、**国務大臣 国家公安委員会委員長、そして青少年育成及び少子化対策・食品安全の内閣府特命担当大臣**にご就任されたことあります。

「ご就任、おめでとうございます」JSRを代表いたしまして心からお祝い申し上げます。小野清子先生と、私達の関わりは岩手県盛岡で開催されましたJSRの第一回目の定時総会に、駆けつけて、ご挨拶を頂きました。

JSRレポートの第16号に於いて、JSRの理事長として、小野清子先生と対談をさせていただきました。其の時、先生は、「少子化問題」、「若年層の体力低下問題」、「介護の問題」や、先生ご自身が、東京五輪の直後、東京池上本願寺近くのお寺の境内を借りて「池上スポーツ普及クラブ」を立ち上げられたお話などをされました。そのお話によりますと「地域スポーツクラブ」をすでに38年も前に、実践しておられたことになります。其の時、スポーツウーマンの目から、母親の目から見た夢を熱く語られたことが、今も尚印象に深く思い出されます。

そして、教育の3本柱は「知育、徳育、体育」であり。道徳（モラル）はスポーツを通して、身につけられるものだと言われました。スポーツを教えてもらって、嬉しく思った時の、「ありがとう」が、モラルの第一歩だとも仰いました。

更に、21世紀を国民全員が漏れなくスポーツに参加して、心身健全な社会を作り上げてゆく為の、「スポーツ・フォア・エブリーワン」の時代にしなければいけないという事と、地域の人々が、大人も、子供もいろんな人と接触し、コミュニケーションを拡げ、さまざまな活動をする中で、自立心も育まれ、将来の夢も持てるような地域社会を全国に実現するよう努力したいという抱負を述べられたのは、2000年の3月

のことでした。

そして、2003年2月に行われました全国理事長会議にも又、大変お忙しい中を、先生はご出席くださって、親しく懇談の時間を共にして頂きました。

ここに、小野清子先生の略歴を抜粋し、ご報告し、皆様と共に、今後のご活躍を祈念致したく思います。

《小野清子先生のご略歴》

昭和11年2月4日	生まれ	秋田県出身
昭和33年3月	東京教育大学（現筑波大）卒業	
昭和33年4月	慶応義塾大学体育研究所勤務	
昭和35年8月	ローマオリンピック大会出場	
昭和39年10月	東京オリンピック大会出場	体操競技団体銅メダル
昭和40年4月	東京教育大学非常勤講師	
昭和47年6月	総理府青少年問題審議会委員	
昭和52年6月	文部省中央教育審議会委員	
昭和61年7月	参議院議員初当選	
平成元年4月	（財）日本オリンピック委員会評議員	
8月	自由民主党文教副部長	
平成2年12月	環境政務次官	
平成3年11月	自由民主党外交副部長	
平成4年7月	参議院議員2期目当選	
8月	自由民主党女性総局長	
平成5年1月	自民党国際局長（3期）	
4月	（財）日本体育協会評議員（現在に至る）	
平成7年8月	参議院文教委員長	
平成8年2月	自民党政調・女性に関する特別委員長	
11月	参議院文教・科学委員会筆頭理事	
平成10年11月	（社）日本音楽著作権協会理事長	
平成11年4月	（財）日本オリンピック委員会理事	
平成12年5月	自民党本部組織推進部長	
平成13年4月	（財）日本オリンピック委員会監事	
平成13年7月	参議院議員3期目当選（比例区）	
平成15年4月	（財）日本オリンピック委員会理事（現在に至る）	
平成15年9月	国務大臣 国家公安委員会委員長 内閣府特命担当大臣（青少年育成及び少子化対策・食品安全）（現在に至る）	

事業委員会



委員長 谷 久 人

1. 国民体育大会 『彩の国まごころ国体』
スローガン 『とどけ この夢 この歓声』
夏期大会 平成16年9月10日～14日
秋季大会 平成16年10月23日～28日
埼玉県民の総力を結集し日本一簡素で心のこもった国体を目指す。

熊谷スポーツ文化公園をメイン会場として、37の正式競技、2つの公開競技が県内の56市町村で開催されます。

埼玉県スポーツ用品協同組合員が一致団結し、リハーサル大会の経験を生かし、本大会が成功する様、準備を進めております。

2. 全国高等学校総合体育大会 『中国04総体』
スローガン 『君の輝く一瞬が今伝説となる』
平成16年7月28日～8月24日 中国ブロック5県で開催

島根県内では県立浜山公園陸上競技場で総合開会式が開催され、20市町村で陸上、水泳競技等14競技を開催。鳥取県ではバドミントン・フェンシング・弓道3競技。岡山県ではレスリング・テニス・ヨット3競技。広島県ではバレーボール・ボクシング・体操・自転車・ボート・柔道6競技。山口県ではハンドボール・相撲・アーチェリー3競技開催されます。

中国ブロック各県スポーツ組合共にスケジュールをたて準備を進めております。

3. 全国中学校体育大会

平成16年8月19日～25日 関東ブロック8県で開催

群馬県 陸上競技

神奈川県 水泳競技・バレーボール

東京都 バスケットボール・相撲・体操

茨城県 新体操・軟式野球・バドミントン

山梨県 サッカー・卓球

千葉県 ハンドボール・ソフトボール

栃木県 ソフトテニス・剣道

埼玉県 柔道

4. 『晴れの国おかやま国体』リハーサル大会

平成16年5月8日のソフトボール競技より39競技を岡山県全域で順次開催されます。

全大会ともJSECがメーカー及びNESにテント申請手続きを進めており、16年2月初旬には完了します。これにより開催県組合各位が各市町村の実行委員会へ正式申請し、出来るだけ良い売店位置確保に努力致します。

総務委員会



委員長 高野 征 宣

◎ショッピングバッグ斡旋（JSR共同購買事業）

本年は、理事会においてデザインを一新して皆様に斡旋いたすことになりました。又以前より早めに準備をして春先の学校販売などに御利用できるようにいたしました。このレポートが皆様の御手元に届く時点で出荷体制を整えておりますが紐付キンチャク袋は手作業が加わりますのでお早めの発注をいただければ幸いです。

◎斡旋内容

イ 紐付キンチャク袋 300枚（一色のみ）

ロ シューズ用ポリ袋 600枚
（地色 赤・青・黄 各200枚）

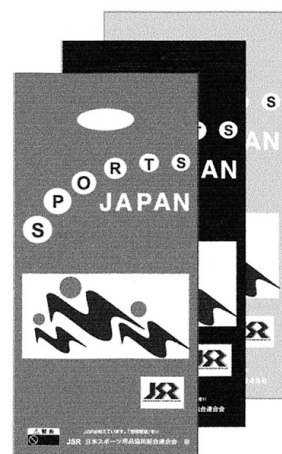
Aセット イ+ロ 25,000円

Bセット イ 15,000円

Cセット ロ×2 20,000円

○ 上記価格は各組合より組合員へのJSR希望価格です。

○ 運賃、消費税を含んでおります。



IT委員会



委員長 清水 誠一

報告者 辻本昌孝

これまでIT委員長として、JSRのPOSシステムをここまで引っ張ってこられました上田善重さんは一昨年9月にレジネオ菌に侵され大変な闘病生活を体験されましたが、今は、外を、出歩けるまでに快復されました。

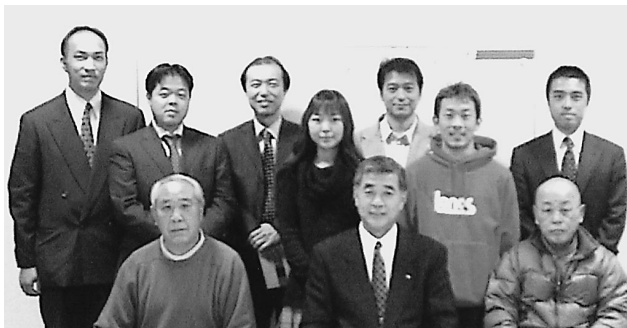
昨年8月、上田さんから、副理事長・IT委員長の職務の辞表が提出され、理事会にて受理され、後任として、同じ近畿ブロックの京都の清水誠一さんにJSRの副理事長と、IT委員長を受けて頂きました。

上田さんにつきましては、JSR-POSについての方向性などに関して、これからもご意見を頂きたい為、JSRの理事と、IT委員会の委員という立場は継続してお受け頂くようお願い致しました。

私の無知から、POSシステムは一度作れば、そのままで良いものと思っていましたので、この一年、POSレジ委員会を開催していませんでした。しかし、その間、実証実験を行って共に体験してきた皆さんから、委員会の再開の要望が出ました。年3回ほど委員会開催の予算化をして、その1回目に清水新委員長に出席して頂き、彦根の上田さんにも出席して頂ける会場を設定し開催致しました。

委員会の内容としては、POS使用上の改善提案、総額表示の対策、今後の委員会の持ち方等、5時間程話し合われ、世話役として、名古屋の勇全sp.の浅井友一さんが選ばれました。

当日の出席者は、埼玉・マインsp.の青柳さん、愛知・勇全sp.の浅井さん、丸丹sp.の藤本、滋賀・中山sp.の中山さん、姫路・スポーツマンの讃岐さん、新しく奈良・マツダsp.の松田さん、と、プラネットの宮本部長、清水委員長、上田さんと私・辻本計10人でした。



広報委員会



委員長 小関 和夫

(1) 国際

本号に「2002年世界メジャースポーツ小売66社」を掲載したが、その成長率は、前年比8.2%で、2001年の2.3%を大きく上回っている。丁度半分の33社が米国である。WalMartなどの専門店以外にも加えると更に増えることになる。対照的に日本ではデフレ市場とあいまってアルペンを始めそれぞれ順位を下げている。かつて1996年に世界上位15位の中に日本から5社がランクされていたのに、今は唯一アルペンだけがとどまっていることに日本の最近の状況をうかがうことができる。

(2) 環境

欧州の多くの有名スキーリゾート地が、暖冬による雪不足で危機に直面していることが12月2日にEUより発表された。例えば標高の低いスキー場のあるイタリア、オーストリー、ドイツでは深刻な影響を受けており、海拔760mに位置している国際的にも著名なキッツビューエルは経済的惨事に直面している。スイスでも1500mより低地でのスキー場では大打撃を蒙っているとのことである。

山形の蔵王スキー場も、スキー場開きは雪無しでやり、年末になっても雨が降ったりで、積雪量は依然として少ない状況にある。

この暖冬は地球温暖化による異常気象によることは明白である。しかし京都会議で決められた温暖化防止の為のCO₂削減案に米国、ロシアの大国が今もって賛同していない。地球温暖化が確実に進行しているのに、目先の利害にとらわれて顧みようしない大国のエゴイスティックな為政者に腹立たしさを禁じえない。

12月の山形県白書によると、県内で排出される温室効果ガスのうち約9割を占めるのがCO₂でその放出量は2000年度で約900万トン、10年前に比べると27%増えている。身近な生活の中から地球温暖化防止策を進めていく必要があり、冷暖房の適温設定や、自動車のアイドリングストップなどの取り組みが求められている。

JSRでは本年もアイドリングストップ運動を継続してまいりたく、皆様の更なるご協力をお願い申し上げます。



ショウバイ考 11

JSR顧問

安部 純平

商売事始めは、ほめること

心の交流は、ほめることから

明けましておめでとうございます。

景況も、少し変わり目が見えてきて、二〇〇四年は、明るく、希望の持てる年であるような気がいたします。

病いは気から、景気も気からと申しますから、今年はせいぜい明るく、元気にと心掛けたいものであります。

さて、商売とはどんなものを、いろいろの角度から勉強してきましたが、今回は、商売にはほめることが不可欠の要素ではないかという点を考えてみたいと思います。

賞は、音読みではショウと申しますが訓読みでは、めでる、ほめると読むことができます。

普通私達は褒めると書きますが、賞は同類の意味を持っています。

店へこられたお客様の、服装に対するセンスをほめる。スポーツ好きの人らしいキビキビとした身のこなしをほめる。スポーツに対する知識の深さをほめる。そうなんです。商売にはほめることが大切であります。それによってお客様と私達とが、心を気持ちよく通わせることができます。

気持ちがよければ、心はなごやかになり、自分の心の窓を開けて、人を迎え入れようとする心地になるものであります。

お店の人達と、お客様の仲間意識や、センスの合う同類意識は、このほめることから始まるのです。

しかし間違っってはならないのは、商品を買って貰うために、おべんちゃらでするほめ言葉は、卑しい心根がみえみえで、お客様の心を開くことはできないと思います。

お客様をほめることは、お客様の立場にたって、その好みや行動を認め、そしてそれに敬意を表すことでなければなりません。それだけ、私達は謙虚でなければならないと思います。

子の成長にはほめ言葉

諺に、三つ叱って、五つ褒め、七つ教えて子は育つと申します。

七、五、三という数字は、縁起のよい数字で使われており、それほど重要な意味を持つとは思われませんが、叱るより多く褒めよ、そうすれば子供はもっと褒めて貰うため、より多くの教をを学ぼうとするとやっていると思います。

誰でも、叱られるよりほめられる方が嬉しいものです。嬉しいから、もっと学ぼうと思うわけで、そういう気持ちを持ち続ける子供がよく育たないはずがないと思います。

お客様の心理も、この純粋な子供達の心の動きと変わらないと思います。この心の動きは、人間共通のものであると思います。

運動部の生徒さんが、お店へやってきます。その日あった試合や練習の様子が話題になります。「なるほど」「へえー」「それはすごい」というあなたの、さりげないほめ言葉が、その生徒さんの励みになると同時に、あなたのお店のシンパを育てていくことになるわけでありす。

商売の原点は賞売

商売は絶えず激しい競争に打ち勝って、伸びていくものです。

競争とは、価格が安いかどうかということや、良い商品を扱っているかどうかという競争だけではありません。

一番基本的な競争は、その店がお客様にとって、楽しい店か、心地よい店かという点であると思います。

安くても、楽しくなければ、お客様は遠ざかります。良い商品があることは分かっている、何となく落ち着かない、居心地の悪い店は、リピーターが来てくれません。

そう考えるとやはり商売の原点は、賞売であると思うのですが如何なものでしょうか。



各県のこんな横顔

広報委員会 副委員長
竹原和彦

新しい年を迎え気持ちを新たにされて、一年の中で、最も気力が充実している頃と思います。今回は偏見ながら、各県の理事長の横顔を一言ずつ御紹介させていただきます。

多くの皆様に、各県リーダーのある面を御理解頂く事で、少しでも身近に感じて頂けたらという思いでもあります。御気にさわる事もあるかも知れませんが、妄言多謝の正月分だから…という事で、お許し頂ければ幸いです。「新年こそ、みんなで元気を出そう!」という気持ちをこめまして、私も気合いを入れ“気”という文字を頭にしてお作文させていただきました。

各県の組合員の皆様からも今年は業界活性化のために、御声をかけて頂く事によりまして、“自分達のJSR”“自分達の組合”という身近な関係づくりが出来ます事を心より念願致して居ます。

- 〈北海道〉 気質は大陸的で、進取的、その上本番での底力
- 〈青森〉 気張る若さで、意欲的。気立てのよさが光る、都の西北
- 〈秋田〉 気くばり十分、身軽な行動力。しかもその人柄で正面突破
- 〈岩手〉 気分爽快、仕事もゴルフもスポーツ券も全力投球で好結果
- 〈山形〉 気迫で圧倒、筋道で納得、この信頼感
- 〈宮城〉 気づかいと言う事あれば、分別にも近よらん
- 〈福島〉 気がるに、ナマリが光る、スポーツ振興へのこの実践
- 〈栃木〉 気持ちをこめた総会づくり。全国のモデルケースも積み重ねから…
- 〈群馬〉 気がかりな、群馬に新しい星の誕生で星の占い
- 〈茨城〉 気をはやる、骨っぽい思いが届く、この動き
- 〈千葉〉 気づかいと気ながのふたつがひとつの落花生
- 〈埼玉〉 気も晴れて、万全体制、国体への道
- 〈新潟〉 気持も新たに、動けば早い、法人化への上越新幹線
- 〈長野〉 気が散る程の広さもやり方次第。責め方次第、その気持ち次第
- 〈山梨〉 気になる信玄、甲州では今も、「動かざる事、山のごとし」
- 〈東京〉 気持ちを新たに、新しい東京の再発見。このスタイルの良さ…
- 〈神奈川〉 気力充実・組合事務所の袋に集まるこの実績の山
- 〈富山〉 気合い十分。顔色の良さも、この健康

的な明るさから…

- 〈石川〉 気がまえて、とにかく挑戦…さすがの実行力
- 〈福井〉 気まじめの中にも、気がねの大ざっぱ
- 〈岐阜〉 気を入れれば4番打者のこの力、この笑顔
- 〈愛知〉 気は確か、オトボケ口調に鎧みえ…
- 〈三重〉 気持新たに、伊勢の遷宮、変化こそ発展のもと
- 〈静岡〉 気が長く、気持ちゆったり。更に一際プールでの顔の色つや
- 〈滋賀〉 気丈夫な、湖の様な大きな存在、ポスレジ等の先見性
- 〈京都〉 気が利いて、「よそさん」と比べてどこよりも早い思いつき…
- 〈奈良〉 「気が早い」と言われてさすがのインターネット
- 〈大阪〉 気どらない…これこそ仕事の第一条件。このまめな動き
- 〈和歌山〉 気づかなかった…この先生の飲みっぷりと、仕事ぶり
- 〈兵庫〉 気持ちが通じたスポーツ店の「体育の日」は兵庫から…
- 〈岡山〉 気のおけない激戦おだやか桃太郎。大人の商売、鬼退治
- 〈広島〉 気は短い、対応すばやく、結果もスムーズ
- 〈山口〉 「気質は何としても変化ならぬものである」さて長州の外商の変化は如何に…
- 〈鳥取〉 気が回る、その連続技はいつもの回転の良さ
- 〈島根〉 気長な思いの神通力はこれこそ神の力なり…
- 〈徳島〉 気のりしなくても、カヅラ橋を走って渡るこの度胸
- 〈香川〉 「気性天性に合う」この善通寺と、気持次第の琴平の階段
- 〈愛媛〉 気持ハッスル「伊予の駆けだし」巡礼の旅もこの笑顔から…
- 〈高知〉 気概で激しい波に立ち向かう、太平洋の仕事ぶり
- 〈福岡〉 気持ちを一つに全国大会。九州男子は押しも強いが、引きも強くて、心おだやか…
- 〈佐賀〉 気持次第、今も生きている「葉隠」精神
- 〈長崎〉 気が大きくて、機転の動きは、長崎の伝統から…
- 〈熊本〉 気丈夫な二人三脚、確かな運営、一本槍
- 〈大分〉 気持ゆったり湯の煙で見えたり、見えなかったり
- 〈宮崎〉 気分良く、ソフトバレーボールでは力が余る、この余裕
- 〈鹿児島〉 「気宇壮大」の存在感、しかも不気味な桜島
- 〈沖縄〉 気分一新、沖縄らしい活動に全国が目

昨年度は、各県の組合活動としての挑戦の姿勢を《新しい挑戦》として御紹介させて頂きました。今年度は、変わって、全国各地のそれぞれの御店としての挑戦の姿を御紹介したいと思います。

「売り上げが上らない」「利益が出ない」と言って気持ちで負けてしまっている状況ですが、そんな中でも、新しい方面へいろんな型で、意欲をもって挑戦されている方が居られます。「人のやらない事をやる」という面と「やって当たり前の事をやる」という面とがありますが、「その人だから出来る」という事を見つけようではありませんか。

竹 原 和 彦



地域総合型スポーツクラブ にたずさわってみて

岐阜県スポーツ用品協同組合 専務理事
岐阜市 沢田スポーツ 澤 田 基 朗

私の地域は平成11年4月に文部科学省より指定を受けて行政（岐阜市、市民体育館）と地域の自治会や体育振興会、学校、スポーツ少年団に関係のあるもの27名が発起人になり立ち上げをしました。

その時に私は体育振興会の役員を務めておりましたので、あて職で役員が決まり理事長のポストに就くことになりその後は大変に忙しい時を過ごしております。

クラブには小学生対照の少年団、中学生対照の部活動をクラブ活動に（ここまでをスクール部）、又夜間の学校体育施設の利用団体等（サークル部）に説明会を何度となく行い、理解をいただき11年9月に少年団を翌年の4月に中学校、サークル部をクラブ化して各個人より年間2,000円の会費を徴収するようにしてクラブ運営に当てております。

もちろんこのクラブのモデルは愛知県の成岩スポーツクラブです。すべてが既存のスクール部とサークル部で始まりましたが、新たに小学生に陸上、ソフトテニス、バスケットボール、卓球を新設しました。一般のサークルには各種のスポーツ教室を開きその都度会員を募集して新たなサークルもできました。

そんな努力のかがいが出始め平成14年度には会員も1,600人を超えることができました。現在も新規種目のスポーツ教室を開き（年間6講座）新たな会員の増強につとめています。

従来は人気の高かったママさんバレーや成人のソフトボールのチームが減少して各小学校区内ではリーグ戦を行えない状況でしたが4校区に成り復活することが出来ました。これからは

地域の中で優秀な指導者の発掘に努力しなければと考えています。

さて、皆様方に興味があるところはそのことと店の関係だと思っています。現在はやや衰退したサークルの維持と復活に期待をしながらクラブの運営に微力ながら努力をし、そして地域の活性化になればと頑張っております。皆様方の地域にこのような話が出たときには積極的に立ち上げとか運営に参加をされるようになさって見てはどうでしょうか。

名称と仕組み

名 称 長森・日野スポーツクラブ

地域性 1 中学校と 4 小学校 住民数約21,000人
夜間に利用できる施設

1 中学校と 4 小学校の運動場と体育館

（運動場は少々空き有り、体育館は満杯状態）

役 員

会長 1 名、副会長 3 名 4 校区の自治会長

顧問 中学校長 1 名 小学校長 4 名

理事長（イベント部長兼任） 1 名、体育振興会長
副理事長 3 名（部長兼任）

スクール部長 少年団団長 1 名

サークル部長 岐阜市体育指導員 1 名

広 報 部 長 学校教頭 1 名

以上を含める40名の理事にて運営をしています。

会員数とチーム数及び種目

☆総 数 1,645人 小 学 生 481人

中学生 545人 一般成人 619人

☆小学校 4 地区で23 中学校14 一般54

☆種 目 野球、ソフトボール、サッカー、ソフトテニス、水泳、陸上、卓球、バレーボール、柔道、剣道、空手、少林寺拳法、ミニテニス、ゲートボール、グラウンドゴルフ、バドミントン、インディアカ、ソフトバレー等

ホームページURL

<http://www.5f.biglobe.ne.jp/~NH-SC/>



再びスキーを販売出来る喜び

青森市（株）フクシスポーツ
代表取締役 福 士 大 二

近年、全国各地で、地元のスポーツ店が、どんどんウインター用品から撤退をしてしまっている。ウインター用品を取り扱うに当たっては、在庫管理や資金ぐり、販売スタッフの問題等、非常に大きな問題点もあり、そのリスクで悩まされてきた。

実は私共の店は、雪国でありながら7年程前から、3シーズンにわたってスキー用品の取扱いを休止した時期があった。当時は在庫縮小を徹底していた時であったから、増大したスキー用品の旧品在庫を別会場セール等で処分する事だけにして、ニューモデルは、全く仕入れをストップしていた。従って店頭には、スキー用品を全く在庫せず、お客様や取引先に「スキー用品の取扱いはやめました」というおわびの連続の毎日だった事が思い出される。しかし、人口30万人クラスの都市の中では最も降雪量の多いとも言われる青森市に於いて「冬場スキー用品を扱えないスポーツ店なんて…」というお客様の落胆や怒りの反応を知り「これはもう一度見直して、何としてもスキーを扱わなければ！」という気持ちが強い熱意となってわきあがってきた。そして幸いにして、用品在庫処分も一段落した99年11月に念願がかない「復活・フクシスポーツ スキー売場」の登場となった。しかし、この3年間のブランクの期間に、カービング全盛になる等、スキー市場は、著しく様変わりしてしまい、在庫負担を始め、いろんな問題点もあったが、とにかく再びスキーの販売が出来るようになったという私の喜びは何にも勝るものであった。

青森も、大型店が多数進出して難しい状況に

あるが、基本的には「地元の店としての信頼感」を得て戦っていても、商品の絶対量ではとうていかなわないから、大型店が力を入れていない分野、例えば今シーズンはコンペモデルのスキーウェアを充実させる等、差別化を図って、少しずつではあるが、結果もでてきている様に感じられる。

雪国のスポーツ用品の需要にあっては秋から春までの長期間アスレ関係を中心に落ち込み、この期間何を売ってつなげるかという事は最大の課題でもある。そんな時、スキー用品の販売を通して、お客と時間をかけて会話が出来るという事は、非常に貴重であり、一年間を通しての「やる気」のアップに、大きな役割を果たしている。

スポーツ店は、冬場、ていねいにスキー用品を取り扱う事で、その客を結びつけられ、元気づけられてきたという事を忘れてはならない。

私共のスキー用品の売り上げ規模は、まだまだであるがようやくペースも戻ってきて希望もわき、今後は「継続は力なり」という言葉を信じて、もう一度このスキー用品の大切さを見直し、根気強く、取り組んで行きたいと思っている。





私の元気の源

京都府 ナガオカスポーツ
清水 ヒロ子

かつては私共の店の中心の商品であったスキーやゴルフの販売が難しくなって、5年前、思いきってスキーもゴルフも取り扱いをやめることにしました。

スポーツ専門店は、本来いろんなスポーツ用品を取り扱う事が当然なのですが、その取り扱いの仕方を、時代と共に変化させながらその時に合った方法で商品展開をして行く事が、これからの生き残り策かも知れません。

私は歩く事が出来る、手軽である、練習をしなくても良い、健康に良い、ただ歩くだけでも楽しくなる、そんな気持ちで、5年前からウォーキングに力を入れ始めました。エネルギーの消費はどれ位？体にはどの様に良いの？ウェアやシューズはどの様な品が売れるの？そんな思いで私自身、ウォーキングをやる事にしたのです。

人に聞いたり、資料やカタログを読む等、私も久しぶりに熱意をもって、この新しい仕事に取り組む事が出来ました。やがて公認指導員の資格も得て、自信をもってウォーキングのお客にも対せる様になりました。ウォーキングのお客はシニアが多いものですから、進んで話し相手をして安心感を与える事でコミュニケーションを深める事も大切です。

健康で元気な人達の話には必ず有意義な体験があり人間的にも得る事が多いものです。

ウォーキングを始めてから私の好きなスキーにも好影響があり、冬はスキーが、一番楽しめる様になりました。スキーはレベルがいろいろですから、大体一人で出かけマイペースで楽しむ事にしています。

ヨーロッパ等へもスキーに出かけたりしますが、その雄大な自然の美しさの中で、仕事の忙し

さを忘れられる事の出来ます事は最高の幸せといえます。又、休みには日帰りが多いのですが一人でスキーに出かけて気分転換をし、又次の日その分仕事に精を出す事もしています。山、空、樹、電線にまでその白い雪の美しさが映えて感激し、ワクワク、ドキドキ、キョロキョロしながら、一心に滑るスキーの時間は私の元気の源なのかも知れません。この楽しみを続けるためにこれからもウォーキングにも精を出して、有効に時間が使えているかどうかを考えながら展示会にも顔を出して、お客の顔を思い浮かべて、一つ一つ吟味しながら仕入れをする事に致します。又経理も販売の相手もするという忙しい毎日ですが、忙しいからこそ笑顔が出、元気も出るものと思って居ます。

◆羽田野氏に叙勲◆◆◆

平成15年秋の叙勲に際し、(株)ディエム商会取締役会長羽田野隆司氏が「旭日小授章」授与の栄に浴されました。これまでの数々のご功績に敬意を表すると共に、JSRの殆ど全県の組合総会にご出席なされ、親しくご指導下さいましたことに改めて感謝申し上げます、心よりお喜び申し上げます。

氏は授章後その心境を次のように述べておられます。

「このような大きな褒美を頂いて言葉に表せない感謝と、経験したことのない光栄にとまどい乍ら一月余が過ぎました。仕事の道に入って五十年余、多くの方々にお世話になって参りましたが、今回はとりわけそうした方々のお顔が浮かび『有難うございました』と毎日つぶやいております。」



卓球愛好者のスポーツショップとして！

高知県（有）ヨシダスポーツ
代表取締役 吉田 雄三

卓球を始めて42年いまだ現役で、大会にも出場しています。

創業当初は、卓球専門店としては考えておらず、総合スポーツ店として営業活動を行っていましたが、時代の流れ、将来のことも考えて「卓球愛好者のスポーツショップ」として専門店化し現在に至っています。

卓球専門店として、地域に「必要とされる店」になるには、どのような営業活動をすればいいのか、また卓球愛好者に何がしてあげられるかを考え、私の出来ることは、卓球の指導につきるとの思いで、毎年、年150日は学校の部活動の指導を行っています。

指導をすることにより地域の卓球技術の向上に役立てばとの思いで、毎日ラケットを握っています。そうすることによって、地域の卓球愛好者が増えることに繋がるものと確信しております。

さて、以上のような考え方を基本に卓球愛好者が卓球のことなら「ヨシダスポーツ」と思って頂くようにするには、日頃どのような営業活動をしているのかを以下に述べてみたいと思います。

（Ⅰ）ヨシダスポーツオリジナルカタログ

各卓球メーカーのカタログを1冊にまとめて毎年300部作成し、各学校、地域の卓球クラブなどに配布。（当店広告入り）

（Ⅱ）高知県卓球協会主催の卓球大会一覧表

高知県及び、四国、全国の主要卓球大会の一覧表を名刺大の大きさに印刷（三ツ折）して地域の卓球愛好者すべてに行き渡るように心がけている。（当店地図入り）

（Ⅲ）中学校交流卓球大会の後援

年に3回程度、地域の中学校卓球部顧問の有志が主催する交流卓球大会に景品の提供、卓球講習

会の開催などの協力をしている。

（Ⅳ）高知県卓球協会のお手伝い

県協会主催大会の参加申し込み受付及び、各種大会運営の手伝い、また週1回の強化練習会の運営など、さまざまな協会の仕事の手伝いをしている。

（Ⅴ）ヨシダスポーツクラブ

地域の卓球好きな生徒を集め、土、日に卓球の指導をしながら、強化と普及に努めている。以上のような活動をしながら、地域に密着したスポーツ店を目指し、日々努力しています。

幸いにも卓球界は今、福原愛ちゃん人気、ラージボール卓球の普及などで追い風が吹いているものの、依然としてダイレクトメールによる安売り、また昨今はインターネットによる価格破壊など、先行きに不安材料が無くはありません。しかし、地域にとって「必要とされる店」であり続けるかぎりには、この厳しい経営環境下においても、日々の努力を積み重ねれば必ず発展するものと確信しています。

卓球の指導には二つの「コツ」があると言います。それは「コツ、コツ」です。

商売も同じことが言えるのではないのでしょうか！

「人の輪」「一生懸命」を常に念頭に置きながら、お客様に「支持される店」作りを目指し、これからも発展し続けたいと思っています。



Let's Play Table Tennis!

新しい年と迎えまして、気持ちを新たにされている事と思います。

「今年こそ…」という気持ちで、新しい何かに挑戦しようと思って居られますか…

御店の動きにどんな変化を感じて居られますでしょうか…

我々は、御客に対してたえず商売としての仕掛けを心がけねばなりません。又、我々小売の販売への努力も当然ではありますが、生産者とも言うべきメーカーの発想と情熱の姿…それに、卸の意欲的なビジネスの仕掛けともいうべき提案があつてこそ、それは生きるのではないのでしょうか…。今回は、我々の同業として欠かせないメーカー、卸の方からそうした熱意ある姿勢を学びたく存じます。その店らしさを出せてこそ、独自の価値ある仕掛けとなるものと思われまふ。

竹 原 和 彦



適格な納品をめざして…

ゼット（株） T・T倶楽部推進
北 岡 善 明

卓球の知識も技術もない私が、突然上司から「北岡君、明日から卓球の担当になってくれ」と言われましたが、まさに晴天の霹靂でした。

あれから早くも7年の年月が過ぎました。卓球で私の知っている事といえば、2～3種のラバーの名前だけでしたが、そんな私が卓球の専門家として卓球の販売店様を訪問する様になったのです。学生時代の一夜漬けのような毎日でしたが、多少の知識をもって全国を訪問してみてもの第一の印象は、「卓球は奥が深いナ」という事と「難しいんだナ…」という事でした。又販売店様でも口々に「卓球は分からないので問屋にまかせている」と話されていて、にわか知識の私が見ても、陳列方法や展開商品が今のユーザーのニーズに合っているかどうか疑問に感じられる事もありました。弊社が卓球の部門を、特別に作って強化しようとしたきっかけは、これからの人口構成を考えた時に健康に関連する用品をコーナー展開出来る部門を作り、一般問屋としての広く浅い知識ではなく、部門別の専門問屋として、これからは、より専門的な知識で、売上に貢献出来る情報提供や販売方法等を提案出来る部門にしたいという事で出来た部門なのです。そんな気持ちをこめてましてスタートしたのが、このT・Tクラブです。私

はそのクラブの2代目担当ですが、まず最初にやった仕事は、卓球の知識がなくても、どういう商品かわかる説明POPを作った事でした。そしてその商品がどういう動きをしているかを見極め動きの悪い商品は少なく、動きの良い商品を中心に広げて行くという事を心がけました。動きの悪い商品を的確につかみ、デットストックをいかに少なくするかという事は重要だと思います。その為の提案をT・Tクラブが行ったのです。T・Tクラブとは、販売店様と私共が、パートナーとなって、加盟して頂いているお店の卓球コーナーを活性化させるためのパートナーシップ契約です。今まで我々は、納品するだけで“後は販売店様が販売して下さい”という事でしたが、それでは厳しい商戦は勝ちぬけません。今問屋に求められている事はいかに適格な納品が出来るかという事と、どんな付加価値をもって納品出来るかという事ではないのでしょうか…。全国の販売店様の声を卓球メーカーに伝え、反映して行く事も私の大切な役割だと思っています。

今春、気持ちも新たに、内容を更に進化させてT・Tクラブとして、又、新しい提案をし、今後も卓球商戦への仕掛けを続けたいと思っています。



ユーザーの希望がかなう商品づくり

レワード（株） 取締役本部長
中 野 征 俊

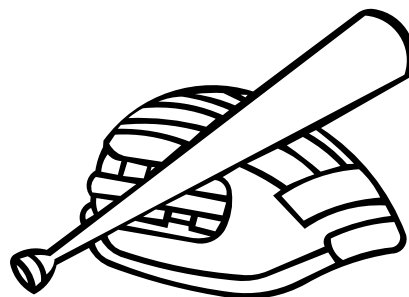
スポーツ業界に御世話になりまして、歴史の浅い弊社ではありますが、四半世紀前に、野球ユニフォームの販売を始めた当時は、長嶋巨人ブームで、野球は最も盛んな頃でした。当時、業界は大きな需要に対して供給が追いつかない有様で、大量生産をしても、品不足や長い納期は当然の事の様でした。「納期は3～4ヶ月」だったり、サイズは「上・下のバラ売り不可」、「肥満サイズは別価格」それに「特殊サイズは生産不可能」等、ユーザー不在の生産体制という面がありました。一方卸を訪問すると、倉庫に在庫の山があるというのに、小売店を訪問すれば「まだ一部の商品がそろわない!」とか「徹夜でマークを入れたよ!」「追加が多くてマーク加工や納期で大変!」との声がありました。そんな中で我々は「必要なものを、必要な時に、必要な数だけ、納品しよう」という信念をもって、「ある面で、今までの業界の常識は非常識であり、非常識かと思われた事であっても、これからの常識という事だってある…」という気持ちで、独自の体制づくりを始めました。まず第一に、卸や小売店そしてユーザーの皆様の御意見や御希望をかなえられ、満足感を与える様な企業にならなくてはならない!という思いで取り組む事にしました。

それは、1. 商品の品質の良さ、— 2. マーク加工での説得性とその技術力、— 3. 在庫の豊かさ— 4. 情報の的確さ、— 5. 誠意のある提案の方法、— 6. 適正な価格対応—、等という思いでの挑戦でありました。中でも「グレイド

の高いマーキングシステム」と、「品切れをなくして、特別サイズでも簡単に作れる生産体制」という事につきましては、最も力を入れてきた事です。

今、全国各地で大型店が進出する中で、お店の独自性を発揮されて、元気に頑張っている小売店があります。又、その種目では、他の追随をゆるさないという小さくても光っている専門店もあります。私共も同様に、そのマークの出来ばえの良さで、感動を与える事は出来ないものだろうかという気持ちで、「よりきれいに…」「より豪華に…」それも、満足して頂ける様な価格で出来ないものかという事を、いつも、社内での重要な課題にして居ります。この事こそ、いろんな魅力ある他のメーカーと比較されましても、決して負けない私共の独自性だと、自負致して居ります。

そんな思いで、試行錯誤しながら、卸や小売店、ユーザーの皆様に対して、これからも「無理・無駄・ムラ」をなくして商売の仕掛けとしての新しい提案を考えて参りたく思っています。



粕川利夫



(株) カスカワスポーツ代表取締役会長
元 山形県スポーツ用品小売商業協同組合理事
元 日本ロータリーアンパイロット会会長

1. 創業当時のこと

昭和18年12月福島高商（現、福島大学経済学部）在学中に、戦時学徒動員令により学窓から徴兵され、約2年間、海軍航空隊の猛訓練で帝国海軍精神と、神業に近いまでの飛行技術をたたきこまれた。時に戦運急を告げ、肉弾特攻隊の一員として、いよいよ明日出撃という日に終戦を迎え一命をとりとめた。

復学して卒業後、戦争による混迷を目のあたりにして、国の復興と若者の育成にはスポーツを振興することが一番と思い、スポーツ店のノウハウも経験も無いまま、その夢の実現の為に創業を決意した。

勿論、車を買う金も無く、自転車で遠く70km位の学校迄も出かけたものです。

仕入れは東京横山町の問屋街を知人に案内して頂き、小さな店で野球ボール、バット、卓球ボール等を仕入れたのが初めでした。

2. 喜んでもらえることの幸せ

これまでつらかったこともあったが、顧客は勿論社員にも、喜んでもらえることが自分の幸せと思って仕事をしてきた。私は酒もタバコもやらないので、時々社員をスナックやキャバレーに連れて行った時、社長の私に何の気兼ねをする事無く楽しんでもらい、最後に私が社員をそれぞれの自宅まで送ってあげて喜んでもらえたことが、私には最も幸せなことでした。

3. 奥新川自然公園の造成

今から40年前に、山形宮城の県境に近い奥新川の山40ヘクタールを購入し、私財をつぎ込んで10ヘクタールを造成して、自然公園として皆に開放した。雑木林、溪流、巨岩等の風光を生かし、2つの吊り橋を架けるなどしてハイキングコースを造り、中腹に滾々と沸く清水を長命水と命名してパイプで下まで引き、広い駐車場も整備した。今では、多目的自然公園として、仙台近郊はもとより遠く大阪方面からも、溪流でのいわな釣り、水遊び、ハイキング、キャンプ、長命水による芋煮会、山菜採り等で年に3万人もの人が訪れるようになった。皆口々にこの公園の魅力について語り、美しい自然をいつまでも保護して欲しいと言われ

るので、私は人に頼る事無く、自分の生き甲斐として頑張りたいと思っている。

仙台市で私の土地に公衆トイレを建ててくれたが、私は毎週一度そのトイレを清掃している。今80歳ですが、清掃できる健康に感謝しつつ、トイレをピカピカ磨きながら、至らない自分の心を磨いているのです。春から11月初旬まで、小さな茶店で長命水を使用してコーヒーやそば等を出しているが、そこで来客との一期一会の素晴らしさを実感している。

4. パイロットのライセンス

昭和60年に61歳で、米国ロサンゼルスで自家用パイロットの国際ライセンスを取得。3ヶ月間、英語による授業、実技の悪戦苦闘を乗り切り、終戦後40年ぶりに大空への飛行に復帰できたのです。更に10年後、71歳で再び米国に渡り、飛行機より難しいヘリコプターの国際ライセンスに挑戦して見事取得。「操縦桿は生きていた」「老兵はいまだ死せず」と当時を振り返る。普段は控えめな氏の口調が、この時ばかりは勢いよく弾んだ。氏は現在も年に数度のペースで大空を飛びつづけている。

5. 健康法

パイロットには毎年、全身の厳しい健康チェックが課されている。「ずっと飛び続けていたい」との思いが胸に燃え続けているのか、氏は40年間、3日ごとに12,000回の縄跳びを1.5時間かけて真冬でも欠かすことなく継続した。10年前に脚を痛めたので、今は屈伸、腹筋各200回など体中動かすこと1時間、最後に壁に逆立ちして200を数えている。

6. ボランティア活動と表彰

平成7年 総務庁長官賞を受賞

平成11年 県教育功労賞を受賞

平成13年 文部大臣スポーツ功労賞を受賞

総務庁では長寿社会の今、年齢にとらわれる事無く自分の能力と責任に於いて、自由に生き生きとした活動（エージレスライフ）をしている人を表彰し紹介しているが、古希を過ぎてヘリコプターの国際ライセンスを取得された（国内最高齢）など、氏は正に熟年パワーのお手本とも言える活躍をなされておられる。

また、県ソフトボール協会の副会長を6年、会長を25年勤めたが、現在ソフトボール協会からは、永年名誉会長に、山形南ロータリークラブからは、名誉会長に推薦されている。

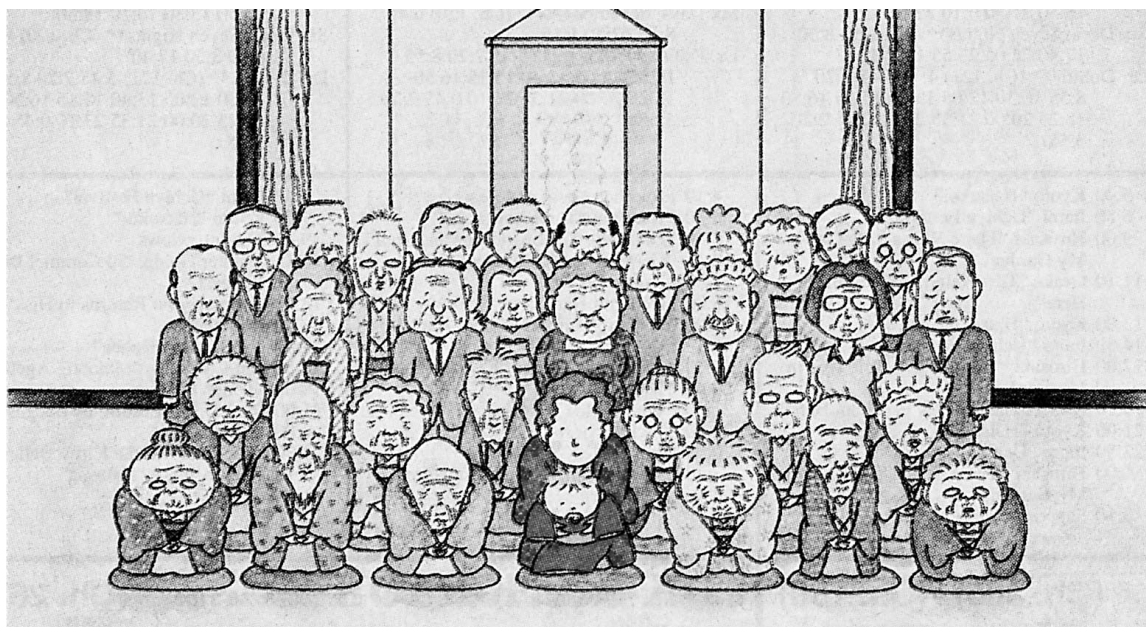
（リポーター：小関和夫）

2001年 世界スポーツ用品小売ベスト66

順位	社名	国	売上・米国ドル (単位: 100万ドル)		各国通貨	売上・各国通貨 (単位: 100万)		
Rank	Retailer	Country	2002	2001	Currency	2002	2001	Change
INTERNATIONAL BUYING GROUPS (共同仕入機構)								
	Intersport International	Switzerland	\$ 6,500	\$ 5,909	EURO	6,897	6,600	4%
	Sport 2000 International	Germany	\$ 3,363	\$ 3,081	EURO	3,568	3,441	4%
RETAILERS (小売)								
1	Foot Locker (A)	USA	\$ 4,509	\$ 4,379	USD	4,509	4,379	3%
2	Decathlon (1)	France	\$ 2,658	\$ 2,409	EURO	2,820	2,691	5%
3	The Sports Authority	USA	\$ 1,427	\$ 1,416	USD	1,427	1,416	1%
4	Dick's Sporting Goods	USA	\$ 1,273	\$ 1,075	USD	1,273	1,075	18%
5	Cabela's	USA	\$ 1,250	\$ 1,000	USD	1,250	1,000	25%
6	Alpen (2)	Japan	\$ 1,214	\$ 1,188	YEN	152,109	144,316	5%
7	JB Sports (3)	U.K.	\$ 1,135	\$ 1,055	GBP	757	732	3%
8	Karstadt Quelle (2)	Germany	\$ 1,125	\$ 1,026	EURO	1,194	1,200	-1%
9	Bass Pro Shops	USA	\$ 1,100	\$ 850	USD	1,100	850	29%
10	L.L.Bean	USA	\$ 1,070	\$ 1,140	USD	1,070	1,140	-6%
11	Gart Sports (A)	USA	\$ 1,050	\$ 936	USD	1,050	936	12%
12	Footstar Athletic (4)	USA	\$ 954	\$ 1,016	USD	954	1,016	-6%
13	Academy Sports	USA	\$ 925	\$ 775	USD	925	775	19%
14	Pacific Sunwear	USA	\$ 846	\$ 685	USD	846	685	24%
15	Rallye (2,5)	France	\$ 770	\$ 769	EURO	817	859	-5%
16	The Finish Line	USA	\$ 757	\$ 701	USD	757	701	8%
17	R.E.I.	USA	\$ 735	\$ 740	USD	735	740	-1%
18	Xebio	Japan	\$ 708	\$ 697	YEN	88,748	84,743	5%
19	Forzani (A)	Canada	\$ 672	\$ 566	CAD	1,053	876	20%
20	Big 5 Sporting Goods	USA	\$ 668	\$ 623	USD	668	623	7%
21	Galyan's (B)	USA	\$ 598	\$ 483	USD	598	483	24%
22	SPORT Soccer	U.K.	\$ 585	\$ 530	GBP	390	368	6%
23	John David Group	U.K.	\$ 556	\$ 355	GBP	371	246	51%
24	Modell's (B)	USA	\$ 490	\$ 460	USD	490	460	7%
25	Journey's	USA	\$ 439	\$ 301	USD	439	301	46%
26	El Corte Ingles	Spain	\$ 405	\$ 328	EURO	430	386	11%
27	Sport Eybl & Sports Experts (A)	Austria	\$ 403	\$ 346	EURO	428	386	11%
28	Canadian Tire (2)	Canada	\$ 390	\$ 365	CAD	610	565	8%
29	Josyuya	Japan	\$ 383	\$ 474	YEN	47,939	57,586	-17%
30	Gander Mountain	USA	\$ 350	\$ 250	USD	350	250	40%
31	Blacks	U.K.	\$ 327	\$ 494	GBP	218	343	-36%
32	Stadium	Sweden	\$ 325	\$ 267	SEK	3,164	2,760	15%
33	Sport-Scheck	Germany	\$ 304	\$ 267	USD	323	312	4%
34	Gracomelli Sport (3)	Italy	\$ 296	\$ 231	EURO	314	258	22%
35	Cisalfa Sport	Italy	\$ 289	\$ 260	EURO	307	290	6%
36	Hibbett (B)	USA	\$ 279	\$ 241	USD	279	241	16%
37	Himaraya	Japan	\$ 273	\$ 271	YEN	34,230	32,580	5%
38	Victoria	Japan	\$ 264	\$ 319	YEN	33,100	38,000	-15%
39	Play It Again Sports	USA	\$ 257	\$ 259	USD	257	259	-1%
40	Copelands	USA	\$ 250	\$ 245	USD	250	245	2%
41	Allsports	U.K.	\$ 238	\$ 213	GBP	158	148	7%
42	Sport Chalet	USA	\$ 237	\$ 226	USD	237	226	5%
43	Golfsmith	USA	\$ 220	\$ 225	USD	220	225	-2%
44	Hervis	Austria	\$ 206	\$ 171	EURO	218	200	9%
45	Edwin Watts	USA	\$ 200	\$ 200	USD	200	200	0%
45	Minami	Japan	\$ 200	\$ 181	YEN	25,000	22,000	14%
47	Gresvig (A)	Norway	\$ 196	\$ 176	NOK	1,566	1,582	-1%
48	MC Sports	USA	\$ 195	\$ 210	USD	195	210	-7%
49	Migros (2)	Switzerland	\$ 193	\$ 154	CHF	300	259	16%
50	Murasaki	Japan	\$ 191	\$ 170	YEN	23,900	20,650	16%
51	Pro Golf America	USA	\$ 185	\$ 200	USD	185	200	-8%
51	Niki Golf	Japan	\$ 185	\$ 189	YEN	23,215	23,002	1%
53	Eastern Mtn. Sports	USA	\$ 180	\$ 180	USD	180	180	0%
53	The Sportsman's Guide	USA	\$ 180	\$ 170	USD	180	170	6%
55	Bob's Stores	USA	\$ 175	\$ 210	USD	175	210	-17%
55	Hat World	USA	\$ 175	\$ 150	USD	175	150	17%
57	Ochsner	Switzerland	\$ 160	\$ 148	CHF	250	250	0%
57	Manor Group	Switzerland	\$ 160	\$ 131	CHF	250	221	13%
59	GSI Commerce	USA	\$ 155	\$ 98	USD	155	98	58%
60	Royal Sporting House	Singapore	\$ 154	\$ 121	SGD	276	216	28%
61	Rebel Sport	Australia	\$ 151	\$ 123	AUD	277	238	16%
62	Honma Golf	Japan	\$ 150	\$ 178	YEN	18,826	21,628	-13%
63	Dunham's (B)	USA	\$ 146	\$ 150	USD	146	150	-3%
63	GI Joes	USA	\$ 146	\$ 140	USD	146	140	4%
65	Road Runner Sport	USA	\$ 130	\$ 111	USD	130	111	17%
66	Takamiya	Japan	\$ 126	\$ 140	YEN	15,842	17,000	-7%
	TOTAL		\$ 36,943	\$ 34,157				8.2%

ドル換算レート 2001年121円50銭
2000年125円30銭

21世紀：ある家族のアルバム写真



少子高齢化の21世紀の時代を象徴する「家族再会」のポートレート。

Daily YOMIURI 掲載の TOSHIKO HARA さんの国際漫画コンテスト“金賞”の作品です。

JSR - PL保険 ご加入の御礼

報告 辻本昌孝

「PL保険」も、全運小連時代に始めて、8年間経過いたしました。保険の会社も、「大東京火災海上保険(株)」から「あいおい損害保険(株)」に変わりました。また、昨年までは団体一括加入契約もしていましたが、監督官庁の指導により、団体で一括契約が出来なくなり、個々に売上額による契約をしなければならなくなりました。

契約更新の時期が、昨年師走ということで、契約数も大幅に減ることを心配しておりました。日本の消費者意識のアメリカ化による保障額の増額などに対して、これからがPL保険が必要な時期であるのと、心配しておりました。

新しい契約は、平成16年1月10日の時点で、375社、保険契約金382万円であり、契約件数では-40%位で、契約金額で-20%ほどに落ち込みました。

契約期間は12月1日からですが、期半ばでの契約も可能ですので、契約をしていない方は、是非ご加入を検討願います。

JSR-PL保険に加入して安心して商売が出来る環境を作りましょう。

ご相談は、090-7437-5016、又は052-760-2121
「あいおい損保」JSR-PL保険担当、(有)TSM 高辻まで

* 事故の際のご連絡先 (24時間受付)

0120-024-024

編集後記

A Happy New Year!

皆様お元気で新年をお迎えのこととお喜び申し上げます。イラクをはじめ内外の諸問題が解決し、平和で明るい年になることを願いたいものです。

景気も今年の後半には若干好転するとの予測がなされており、寒い冬に負けずに頑張りましょう。広報委員会では、リポートの内容を充実するために今号よりメーカー、卸の方にもご投稿いただくことにしました。早速ご協力頂きましたレワードの中野様、ゼットの北岡様に感謝申し上げます。

「スポットライト」にご登場の粕川氏は、山形の私の大先輩ですが、灯台下暗しで、氏の人間性の汲めども尽きぬ奥深さに改めて敬服。氏は週一回、日展審査員の植松弘祥先生に師事し、書道を嗜んでおられ、今「教範」で「師範」目前とか。「幸せは健康にしかありえない」をモットーに若い頃より禁酒禁煙を守り、40年間独自の健康体操を続け、20年来オクニッカワの湧き水を服し、生涯青春のかくしゃくぶり。一期一会の仙台の某社長が氏を「人生を有意義に生きる達人」と評されたとのこと、まさに至言と申せましょう。

《訂正のお願い》

26号ビジネスエッセイの左段2行目、軍に聞くは、単に聞くのミスプリントでした。お詫びして訂正させていただきます。(K.K)