〒111-0053　東京都台東区浅草橋5丁目8番6号 東京スポーツ会館202号室　TEL：03-3865-7691（代表） FAX：03-3865-7704

第28号
平成16年4月20日発行

JSR 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!!

①４月１日より「総額表示」がスタートいたしました。

JSR理事長　辻本昌孝

皆様のお店ではスムーズに総額表示の方はスタートしたでしょうか？

財務省では一般消費者を相手に小売を行っている小売店が義務付けられた「総額表示」でございます。

コンビニ、スーパー、百貨店のそれぞれの業界内部では申し合わせをし、少しずつ変化があり、個性が出ているようです。

価格訴求をする戦略的プライス設定をしているお店においては、総額表示を前面に出すと、訴求力が減退してしまう為、消費税分の利益が減ってしまうと困ってしまっているお店。限界だから、消費税分をかぶるわけには行かないというお店は本体価格を第一に表示し、括弧して総額表示を少し小さく表示する方法もあとから、財務省が追加認めました。

今、町には100円ショップが流行っていますが、小売店が自店で消費税を吸収せざるをえない状況に追い込まれるのではないでしょうか？

また私達スポーツ店は外商の仕事も多くありますが、財務省の指導は、小売店舗に対してであり、外商商売に対しては当たらず触らずの感じでした。私は「JSRリポート・第27号」にて、伝票関係は急いで納品伝票や請求書の伝票を印刷したりするのは止めましょうと提案いたしました。

私の住んでいる街の市役所では、今迄通り外税で伝票処理をしてくれとのことでありました。

私達民間からすれば、財務省もお役所であり、市役所も民間からすれば、お役所であります。

日本国の国会で法律を決めて、総額表示を施行しようとしているのに、財務省以外のお役所は従わないと言うこと自体おかしなことですね！

飲酒運転は他の省庁でもいけませんね！

②日本スポーツ券㈱が発行する「全国共通スポーツ券」が発券停止となりました。

平成３年よりスタートいたしました「スポーツ券」が平成16年３月９日をもって、発券停止となりました。これ以上会社を継続しても、赤字が増えて会社を維持してゆくことができないという事からの決断でした。

平成11年から、日本スポーツ券㈱の役員として役員会に出させていただきながら、内容は良くないとは聞いていたもののここまで悪化しているとは気がつかなかったことを、JSRの組合員、所属員の皆様にお詫び申し上げます。

また、５年前JSRの設立と共に、当時「日本スポーツ券㈱」の株券の廃業などによる名無しの発行済み株券が沢山ありました。国体、総体などで収入がある組合にお願いして日本スポーツ券㈱の株を持って頂き、支えていただきました。しかし、このような結果となりましたことを、あわせてお詫び申し上げます。

JSRの組合事業としても福井県の全国大会において紹介され、スポーツ券販売事業が良い方向に向かい始め喜んでいた矢先のことでした。

スポーツ券の今後

ここでこの会社を倒産させると、スポーツ券を持った消費者の方々が損害をこうむり、スポーツ業界のイメージが悪くなります。日本スポーツ券㈱の役員会では、倒産だけは避けなければならないと言う意見が大勢でした。

スポーツ券の今後につきましては、皆様のご理解を頂きながら、これからもスポーツ券に関わる

三層で、支えなければならないということになりました。不足金の多くはメーカーさんと、卸さんが支えてくれることになりました。小売としても、どのような形で支えられるかを検討した結果、もうすでにお願いしておりますように交換手数料を、６％だったものを２％負担して８％にするというものであります。

まことに申し訳ありませんが、ご協力いただきますようお願い申し上げます。

スポーツ券の換金

換金作業につきましては６％の手数料が８％になりますが、今までと同様に取次店にお渡し下さい。何時までやるのかという時期については、一つの目どとして、とりあえず５年間という限度も考えられますが、その時点になって未回収残高が多くある場合は更に継続して行われます。宜しくご協力のほどお願い申し上げます。

③ 第９回　全国理事長会議

平成16年２月24日東京ビッグサイト会議棟７階703号室にて、JSRの創立以来９回目の全国理事長会議が開催されました。代理出席の県もあったものの47都道府県の中で45都道府県のご出席を頂き、日頃の問題について話し合うことが出来ました。今回はこれまでの理事長会議の運営を反省し、より各県の理事長さんに発言頂き情報交換が出来ることを願って、分科会方式で会議をもち、その後の全体会議で報告会を持ちました。

分科会のテーマに致しましても、事前の理事会で検討して４つの分科会といたしました。その内容は

〔第１分科会〕「無償提供問題」
〔第２分科会〕「スポーツラインパウダー」の件
〔第３分科会〕「体育の日」の取り組み
〔第４分科会〕「組合員増強」の対策

と、４つの分科会で協議されました。

第１の「無償提供問題」の分科会では、色々なメーカーの無償提供、メーカーの直売の話しが出ました。多くは、確実な情報でなくうわさのレベルのものもあったようです。しかし、小売店がしっかりとお客さんとコミュニケーションが取れている県は、そのようなことは行われていないと報告がありました。再度、実態を調査、把握して今後も協議することにいたしました。

第２の「スポーツラインパウダー」の分科会では、調査の結果、10前後の県が事業として推進していますが、その販売価格、原価等はかなりの格差がありました。メーカー産地も日本全国に散らばっています。協議の結果、JSRとしての安全明記された統一した商標、統一した袋の作成の件が要望として出ました。

第３の「体育の日」の取り組みの分科会では、兵庫県から昨年ボールを贈る事業をまともにチャレンジされたお店でボールを200個も販売したお店があったという報告がありました。

秋田県では、ポスターに、シールやキャッチコピーを継ぎ足して、お店の独自性を打ち出され、JSRから送られたポスターに血を通わせることにより目立たせ効果が増幅したと報告がありました。今年の10月、各県から、福祉施設へボールを贈呈する件もJSRの事業として継続するように提案されました。

第４の「組合員増強の対策」の分科会では、協同組合は人の結合体であり、人の数、人の質が資本である。安部顧問は以前、「体力があるうちに組合員の減少を食い止めなければならない。増やす為のメリット作り、魅力作りが急務です」と言われました。

そのためには＊組合加盟店であることを学校や行政に差別化をアピールすることが出来ないか？＊組合主催のイベントやスポーツ大会を開催して存在をアピールする。＊非組合員にも「JSRリポート」を送って、広報する。＊入会金、出資金や年会費を入りやすい対策を考える。＊非組合員に対し、「一声運動」をやって継続的に、人を変え、時をおいて誘い続ける気持ちが大切。以上のような建設的な意見が第４分科会で出ました。

以上のような内容を最後の全体会議で報告しあいました。これらのご意見を理事会にも、反映して魅力あるJSRに向かって努力して行きたいと思いました。

④「JSR－PL保険」未加入の方へのPR

JSR-PL保険が昨年暮れから、監督官庁の指導により、団体一括契約が出来なくなり、個店と売上高によって契約しなければならなくなりました。

JSR-PL保険はアパレルを除いた売上額による契約をすることに致しました。よって、アパレルによる事故は免責になります。以前より、保険料は高額になりましたが、他社の保険よりは安く設定されていると思います。万が一の事故に備え、安心して商売が出来る環境を作りましょう。

JSR-PL保険のご相談は　090-7437-5016
又は052-760-2121　「あいおい損保」（有）TSM
高辻まで。　　事故の際の連絡先　0120-024-024

委員会便り

事業委員会

委員長　谷　久人

事業委員会はJSEC（国体・総体・全中）と組合員増強とを担当しています。

国体、総体、全中の運営は各県の努力とJESCとの綿密な連携及び指導のもと、毎年しっかりとした成果を上げています。組合員増強については、先の全国理事長会（２月24日）の分科会において討議したしました。

平成元年2411店あった会員数が現在では1859店に減少しています。いかにしてどのような形で組合員の増強を図るか、組合員のメリットは何かという事で忌憚のない意見の交換を致しました。

農業協同組合・漁業協同組合を初めとして全国で組合と名のつく団体は３万７千あると聞きます。大変な数です。なんでこんなに組合があるんだろう。我々組合がある事の大きなメリットは何だろう。JSECの売店活動も組合がなければ出来ないでしょう。メーカーの無償提供問題も歯止めをかける事は出来ないでしょう。もちろん三層協議も出来ません。我々小売の一店一店の力は弱いものです。

各店が集まり県の組合ができ、県で問題解決にあたり、県で難しい場合ブロックで協議し、JSRで協議する。JSRがもっと指導力を発揮すべきであるという意見を聞きます。数は力とはいいませんが、組合員増強し、各県が強くなり、各ブロックが強くなる事によりJSRが強力団体になると思います。

各県の組合員増強におけるより一層の努力のほど宜しくお願い致します。

総務委員会

委員長　高野征宣

◎全国共通スポーツ券

２月24日に開催された全国理事長会議で多くの時間を費やして辻本理事長、日本スポーツ券（株）中野専務より説明のあったスポーツ券発券停止と回収券換金業務の継続に関して、組合員の皆様にそれぞれの方より詳しくお知らせが届いているものと思いますが、券の取扱い方を記しておきます。

〈スポーツ券は引続き店頭でご使用になれます〉

全国共通スポーツ券には有効期限がありませんので今後も、回収次第請求に基づき換金支払をする。

①４月１日以後も消費者がスポーツ券をご利用してお買物をされた際には従来どおりスポーツ券をお引受けください。（従来の手続と同じ）

②４月１日以降の店頭での販売は無効です。（販売はせず、在庫として残ったものは返品ではなく換金請求してください）

〈換金の手続きの方法〉

①３月中に回収された券

②３月31日に在庫として残った券

以上は４月20日までに換金請求をしてください。1000円券１枚につき940円にて換金。平成16年４月21日以降に到着した請求分からは換金手数料を８％に改定。

◎ショッピングバック斡旋（JSR共同購買事業）

皆様の御協力のお陰で当初の予定以上の早さで御注文をいただき、一部で発送の遅れ等が発生いたしましたが、３月末時点では全部発送することができました。ご不便とご心配をおかけし心よりおわび申し上げます。紐付キンチャク袋、シューズ袋共追加製産をいたしましたので安心しての再度のご利用と又、未利用の皆様は非常に好評ですので一度おためしをお願いいたします。尚３月末日迄の受注数は延201社で、Ａセット106　Ｂセット56　Ｃセット78。

委員会便り

ＩＴ委員会

委員長　清水誠一

第２回ＩＴ委員会は３月11日、名古屋市栄で辻本、清水、青柳、浅井、藤本、中山、讃岐、志野、プラネットの宮本部長、営業の清水の各氏の出席を得て開催されました。

１．平成16年４月１日施行の総額表示の件

なぜ「総額表示」を義務づけたのか？

現在の「税抜価格表示」では支払いの段階で分かりづらく「税抜価格表示」と「税込価格表示」が混在している為、比較がしづらいといった状況が生じています。「総額表示の義務づけ」はこの状況を解消するために、消費者が値札を見れば「消費税を含む支払い総額」が、一目で理解出来るようにする為のものであります。

消費者は、値札や広告を見ただけで自分の支払う金額が、簡単に分かるようになりますし価格の比較も容易になります。

２．「総額表示」の対象は？

消費者に対して行われる商品やサービスの販売に対して、その価格表示を「総額表示」にするもので具体的には、以下の様な価格表示が考えられます。

・値札、商品陳列棚、店内表示、カタログ等の価格表示
・新聞折込広告、ダイレクトメール等の価格表示
・商品のパッケージ等への印字あるいは、貼付した価格表示
・新聞、雑誌、テレビ、インターネット等の媒体を利用した広告やポスター等

３．上記にともなうJSRPOSレジの費用について

①今回のプログラム改定は無償とする。

②今後総額表示に対する確定的な対応や外的要因（政府指示・OS変更）や通常のバージョンアップと異なる改定が必要となった場合は有償となる。

４．POSシステム改定検討項目

（ア）在庫管理システム要修正　３項目
（イ）外商管理システム要修正　17項目
（以上20項目修正作業中である）

５．その他

POSで多くの管理システムが出来るようにプラネット側に例を上げて改善してもらう様な依頼を致しています。次回は６月に京都で開催予定。

広報委員会

委員長　小関和夫

(1) 国際

FEDAS（欧州スポ小連）のリポートによると、2003年度の欧州のスポーツ小売は、２％アップの約345億ユーロでした。売上増は、年間を通して天候の状況が良かったからである。しかし欧州の最大のマーケットのドイツでは、推定５％ダウンの71.2億ユーロであった。ドイツのスポ小連VDSによると、ドイツの消費動向の力弱さが影響したものである。特に、シューズ－２％、テニス用品－５％、フィットネス－12%を記録し、スキー用品は横ばいであった。その他ではアウトドアウエア＋１％、アウトドアシューズ＋15%、ウォーキングシューズ＋６％、スキーブーツ＋３％、ウインターアパレル＋８％、水着＋11%等である。

ファッションブティックやファッションシューズショップが、あるスポーツメジャーブランドの協力によって売上を伸ばし、スポーツ専門店のウエア、シューズの売上ダウンにつながった事は明らかであると、FEDASとVDSの理事長ハイツマン氏が、そのブランドの移り気に対し警告を発している。

(2) 環境

１月20日に「山形県の豊かな生活環境の保全をめざして」のタイトルでシンポジウムが開催された。米国のウォルシュ社の副社長が講演したので、「京都議定書」に環境先進国の米国が今もって反対していることに対して専門家としての見解を尋ねたところ、氏は勿論、米国の環境問題に関心のある人々の多くは「京都議定書」に賛成している事、しかし政府としては当面する経済を優先して「議定書」からの離脱を表明しているとの返答であった。

ブッシュ政権はイラクやアフガニスタンで大量に兵器を使って大気を汚し、環境を破壊しており乍ら、米国経済に悪影響を与えるからとの理由で議定書批准を拒否している事に、同じ地球市民として憤りを禁じえない。私たち現在の世代は将来の世代に、より健全な地球環境を引き渡す責任がある。世界を挙げて、一日も早い「議定書」の批准を切に要望する次第である。

ショウバイ考　12

JSR顧問

安　部　純　平

商売は昌売でなければ

幸之助翁のご託宣

松下幸之助翁の“商売戦術、30ヶ条”。その28条に「店先を賑やかにせよ、元気よく立ち働け、活気ある店に客集まる」とあります。

さすがに商売の神様のご託宣であります。

皆さんが、八百屋さんやお魚屋さんの前を通ると、必ずオヤジさんかおカミさんが、「さあ、手に取って下さい、今朝トレトレの野菜ですよ……」とか、「いまさっきまで、ピチピチはねてた鮮魚ですよ、焼いて美味しく、煮てうまい、さあ寄ってらっしゃい」と元気のよい声で、道行く人に呼びかけているのを見聞きされます。この声を聞くと、ついついあの野菜でサラダをつくれば、あの魚を塩焼きにしたら……と釣り込まれます。

こんなふうに、賑やかで、活気のある店の商品は、見た目にも新鮮で、いかにも活き活きした旬を感じる気がいたします。

店の人が元気なく、下を向いてションボリ立っておられたら、店が陰気に見えるだけでなく、品物も、棚ざらしになった特価品のように思えて、見る気がなくなります。

繁昌する店は、神様のおっしゃるように、賑やかで、元気な定員さんが、キビキビ働いて活気に満ち満ちた店だと強く思います。

利八翁のアイデア

幸之助翁が、ミズノの創業70周年の謝恩パーティーに出席されたのは、昭和51年４月１日でありました。

私は幸之助翁に、ご到着からお帰りまで、お側に付き従うようとの役目を与えられておりましたので、いまでも鮮明に憶えております。

幸之助翁は、お祝いのスピーチに壇上に上がられて、開口一番「私に商売を教えてくれたのは、水野利八さんと江崎利一さん（江崎グリコの創業者）の二人です」と話されました。

あの時の驚きと感動は、私だけのものでなく、200人を超える参会者に共通のものであったように思います。

商売の神様が、師匠と言われるほどですから、なるほど利八翁は、非常に優れたアイデアマンでありました。その利八翁が、店舗の活性のために出されたアイデアは沢山あります。

店の要所に、鏡を上手に利用されたのもその一つです。商品も豊富に見え、お客様も、店員の数も、大勢に見えて活気がでます。同時に万引き防止の役にも立っているのです。

昭和の始めに、八階建のビルの屋上から、懸垂幕で広告（俗称フンドシ看板）を出して、世の人をアッと言わせたのもその一つです。もちろん口コミで噂は拡がり、来客は、見物客も含めて賑わったと先輩の言。

エレベーターを運転する女性に、洋装のユニフォームを着せたところ、これが珍らしく、大勢の人達が見に来られ、活況であったといいます。

このように今聞けば、何の目新しさも感じられないかもしれませんが、昭和の始め、誰も、何処でもやっていないことを着想して、これを実行したのですから、全く敬服いたします。

利八翁は、物づくりに素晴らしいアイデアを出されただけでなく、店頭活性化の着想も、尽きぬ泉のようでありました。

昌売こそ商売なり

商売をしていて繁昌を願わぬ人はありません。繁昌するためには、昌運を掴まねばなりません。昌運とは、栄え伸びていく運であります。その昌運は、明るく、賑やかな、そしてキビキビ立ち働く元気な貴男や貴女の手によって掴むことができるのです。

どうぞ、昌売こそ商売なりと思いを定めて、日々楽しく、明るくお客様に接して頂くよう願っております。

修理への取り組み方について

株式会社エバニュー
アスレチック・フィールド用品事業部　次長
渡　辺　茂　樹

JSR組合員の皆様には、平素格別な御引立を頂き、厚く御礼申し上げます。当社は、学校及び社会、体育施設を中心とした体育器具を手がける「アスレチック・フィールド用品事業部」と「アウトドア用品事業部」を両輪としており、修理室は本社内に設け、事業部に関わらず修理品に対応して居ります。

現在、修理としてお預かりした商品の７割程を社内に於て修理して居ります。商品、修理内容によって個々の生産工場で行う事も有ります。

〈増える修理品〉

体育器具に関しましては、ここ数年の傾向として修理数では少しずつ増える傾向にあります。学校に於ての購入予算の減少という事も影響してか、新しい物に買い替えると思われる商品でも使えるのであれば、修理するといったところでしょうか…。私共で納品させて頂いた商品が、故障をした場合、まず小売店の皆様の所へ、御相談があることと思います。商品を販売する事も大切なのですが、同時にそうした御客様のクレームや修理依頼等に対して、すばやく対応して出来る限りはやく御使用頂ける様に、修理することが信頼関係を深めるものかと思われます。私共は卸の方や小売店の皆様と共に、体育器具の簡単な修理をやりながら、修理の技術を身につけて頂く事もやって参りました。例えば、とび箱の修理やラインカーの修理につきましては、やり方によっては思いがけない安い価格で、小売店の皆様の力で簡単に修理出来ますヨと言う事も、御話して参りました。

〈修理のポイント〉

さて、私共の商品の修理を出して頂く際に、ご注意いただきたいポイントがあります。

⑴　「オーバーホール」は、くせものです。修理箇所を出来る限り明確にしていただく事が大切です。例えば「スポーツタイマー」の針が壊れて、その箇所の交換だけで良かった物が「オーバーホール」と書かれてあったために、内部を全て整備して高額になってしまったといった例があります。

⑵　修理と予算はどこまで？

修理内容によっては、部品コストが割高になる事があります。修理見積りが必要な場合には予め、その旨お伝え下されば、出させていただきます。費用によって、修理せずに処分して欲しいというケースも有りますが、その際は廃棄料がかかる事になります。

⑶　他メーカー品の修理は悪しからず

器具に於ては、他メーカーの商品と似ている商品の取り扱いがあります。「貴社で修理が出来ないか？」と出される事がありますが、細かなところで規格が異なって居ります。手を加えることでもしも事故につながった場合の問題がありますので御理解頂き御了承を御願いします。

⑷　検定品の修理

商品によっては、修理をする事によって検定が無くなる事があります。又測定機器は再度検定をとることから、検定料がかかるものもあります。体力想定器具は４月になると、点検・修理依頼が集中します。御使用の間際になって、故障に気がつき、あわててしまう事のない様、早めに学校にチェックを話しかけて下さい。

〈早く確実な修理対応〉

もちろん修理の必要のない商品づくりが、理想ではありますが、長く御使用頂き、安心して販売をして頂ける様、これからも修理対応に対して注力して行きたく思って居ます。いろんなサービスの中で最近は、特にアフターが求められていますが、それも技術のともなった早い対応が、大切かと存じます。どうぞ小売店の皆様も修理の御相談を受けられました際にはどの部分が、どの様に都合悪いのかという事を御聞き頂きまして、その点を明確に私共へ御指示下さいます様、よろしく御願いします。まだまだ充分ではありませんが「早く確実な対処」という事を目指し、システム化も合わせて進めて参ります。

販売した後も、責任を持つという姿勢が皆様の信頼につながるものと考えて居ます。

野球を通しての地域とのつながり

石川県スポーツ用品協同組合　副理事長
株式会社ハシモトスポーツ　代表取締役
橋　本　隆　一

＝地域とのかかわり＝

今、大型スポーツ店の攻勢の状況の中で、私共スポーツ店に残された生き残りのための重要な戦略は如何にして、地域とかかわって行けるかという事を考えた「地域密着型経営の確立」ではないでしょうか…。何故なら、少子高齢化の中で、従来の学生を主体とした営業のみであったら限界がありますから、地域総合型スポーツクラブ構想等に見られる、地域に於けるスポーツボーダレス化の傾向の中にあって、早急に地域スポーツ店としての独自の取り組みが必要ではないかと思われます。

＝小松市野球協会の事務局＝

現在、我々は自社の得意とするスポーツジャンルに関する地域団体、地域活動に対して奉仕活動を通じて貢献するという型で、人脈をつくってひいては、営業活動につなげられるよう取り組むべきではないかと思って居ます。そんな思いから、現在、私共は具体的には、小松市野球協会の事務局として、主に協会の各種大会運営の御世話をしたり、登録チームに対しての連絡や案内等をさせて頂いて居ます。もともと、この協会には当店の野球チームが登録していたのが、つながりのきっかけでありました。

その後、チーム活動に対して、私自身が参加する中、15年程前になりますが、協会の事務局を引き受けてくれないかとの依頼がありましたので「お役にたつ事なら…」という気持で、お引受けさせて頂きました。

＝役員として理事長として…＝

その後、役員を引き受ける様になり、平成12年からは、理事長として活動を続けさせて頂く事になりました。当初は審判や事務局のお手伝いという事で、ある程度限定された人脈づくりしか出来なかったのですが、役員を続けさせて頂き、更に理事長職を、お引受けしてからは、野球関係以外の方達とも、人脈が大きく広がってきたのではないかと思って居ます。こうした形で、協会に携わって行く中で、少年野球から中学校の部活動の野球、そして高校野球、はては寿野球に至るまで幅広い年齢層の野球に携わる人々と出逢う事が出来、必然的に、人脈の拡充や、情報収集が容易になってきました。これらの総てが、すぐに営業に結びつくという事は、現実的にはありえない事ですが、ここでまいた種は、今後も大事に育てるという事で、いくつかは素晴らしい収穫をきっともたらしてくれるものと考えて居ます。また確かにこの効果は少しづつではありますが、現れてきて居ます。

＝地域密着経営＝

地域密着経営の方法はそれぞれの人の考え方次第ですから、いろんなやり方があるものと思われます。そんな地域の中で自分の店は、どの種目でどんな型で支持され、どんな対応が喜ばれているのかを常に見つめなければなりません。

地元のお客様から「自分の近所に、こんなに良い店があって本当に良かった…これからも、いろんな事で相談にのって欲しい…」と言ってもらえるようになりたいものです。「その店があるから助かる」と言われる店こそ、今後その地域に生き残って行ける資格のある店ではないでしょうか…。

＝松井選手の出身地＝

石川県は、昔から野球の非常に盛んな土地ですが、特に私共の街はヤンキースのあの松井選手の出身地の隣町で、その関心の深さは特別なものがあります。

これからも野球をメインとして、地域でのいろんなお手伝いをさせて頂く事で、結果としてスポーツ人口や野球人口の拡大が計れればという思いで努力致したく思って居ます。

栃木県運動具商組合の活動

栃木県運動具商協同組合理事長
阿 部 捷 也

我々の組合は、組合員42名、年会費24000円で運営致して居ますが、ご多分にもれず、組合員の減少で、その活動のための資金では苦労を致して居ます。十年程前の栃木インターハイの組合利益を食いつぶしながらと、公共の入札等の利益等のお陰でなんとか維持を致している次第です。そんな中でも、この数年組合員に対しまして、数回の利益還元が行えました事は、少しは、メリットとして、喜ばれているのではと思って居ます。

〈総会は活動の原点〉

当組合は、弱小ではありますが、力を合わせて和気藹々頑張って居ます。特に、我々は組合員が一同に会する組合総会に対して全力を尽くして居ます。何故なら総会こそ、組合活動の総ての結果であり、活動の原点であるという思いでもあるからです。その組合総会の平成15年度予定を見て頂けますと、当組合の姿勢を御理解頂けると思います。

〈組合総会〉

平成16年度６月16日（水）　宇都宮コンセーレ

１．総　会　10：30～

２．勉強会　13：00～15：00

講師に浪川寿夫氏を御願いして、事前に組合員より浪川氏に質問をして頂き、当日はそれらの質問に対する回答講演を御願い致します。

質問内容の例としては、

・売り上げ低下で資金繰りに困っている。
・外商の集金が思うように集まらない。
・社員がどうしても育たない。
・競争が激しくなり、利益が以前より低下している。
・銀行の査定がスポーツ店に対して急に厳しくなってきた。
・問屋の支払が以前より厳しくなっている。

又、講演の後で浪川氏の個別、経営相談を行う。（１店30分内、決算書持参相談も可能。夜中まで行う）

３．三層勉強会　15：30～17：00

「これからのメーカー、問屋、小売の役割は」

４．懇親会　18：00～20：00

栃木県組合以外の小売店での講演受講希望がありましたら、お受け致します。

事務局 029-633-2714 までご連絡下さい。

〈組合員増強〉

さて現在、我々栃木組合の最大の問題点は、廃業等による組合員の減少です。メーカー・卸の御協力を得まして、組合活動への理解を頂けるよう、いろんなアピールを致しまして勧誘に努力を致して居ます。これからも、勉強会を通じて、同業者の悩みと、情報交換の必要性を全面に出して各地区の理事を中心に説得に当たり増強のために努めたく思います。

〈栃木の独自の組合活動〉

当組合は数年前から、埼玉組合と合同で総会を開催したり、懇親をはかって居ます。この事は第３回JSR福井大会の場で、栃木組合から新しい総会の方法として提案させて頂き、全国の皆様に、総会の大切さと意義をうったえる事が出来ました。二県の組合員が合同で集まる事によって、密度の濃い情報交換が出来、会自体が盛り上がります。

又組合の事業として、公共事業や施設への入札・受注にも努力し、PL保険加入の斡旋、ラインマーカー等販売事業や有利な価格情報開示も行って居ます。各組合員が、自分の目的意識をもった経営をして行くためにも、更に豊富な情報の入手も必須となってきます。当組合としては、各自が入手した情報を、出来るだけ多く早く、組合員に伝達する仕組みを作る事が、今後の課題かと思います。

〈今後の大会開催予定〉

当組合は平成16年関東ブロック大会、平成17年JSR全国大会を主管する事となって居ます。多数の皆様のご参加をご期待しながら、我々は、楽しくてお役に立てる意義ある大会づくりのために、努力を致して参ります。

◎平成16年　関東ブロック大会開催について

・期日　平成16年10月19日(火) 20日(水)
・場所　栃木県那須町「ホテルエピナール」

◎平成17年　JSR第６回全国大会について

・期日　平成17年９月13日(火) 14日(水) 15日(木)
・場所　栃木県日光市「日光千姫物語」

日光は、言わずと知れた東照宮の町であり、世界遺産に登録され、世界的に知れ渡っています。その東照宮は、今回の大会会場「ホテル千姫物語」から歩いて５分の所にあります。又、中禅寺湖や華厳の滝等にも近くですので御参加の皆様にはきっと、お楽しみ頂けるものと思います。組合員の力を合わせて、この二つの大会成功のために努めたく思って居ますのでよろしく御願いします。

奈良会長

宍戸筆頭副理事長

柴田専務理事

スポットライト

重森　三良

元滋賀県運動具商組合理事長
(株)重森スポーツ取締役会長

(1) 丁稚奉公

昭和28年滋賀大学経済学部を卒業後、東京の綿布問屋丁吟商店（現在、日本橋にある(株)チョウギン）に勤務。井伊直弼の御用商人で歴史のある会社です。当時は朝鮮動乱後の不景気のどん底にありました。

５年間在社したのですが、最初の１年間は文字通り丁稚奉公で、早朝にたたき起こされて夜半まで働き、寝る時には寝袋を使用して、商品の間に寝たものです。勿論トイレ掃除もしました。当時はこのようなことはこの会社だけではなく、大卒の私でも別に違和感を抱くことも無く夢中で働きました。東北の福島県や宮城県までセールスに出掛けたものです。その後京都に転勤しました。

若い時の苦労は買ってでもしろといわれますが、当時の厳しい暮らしを別に辛いとも思わずに働き、その間体に染み込んだ経験がその後の私の人生に良い教訓となったと思います。

(2) 家業継承

乞われて重森家の養子となり、昭和35年に会社をやめてスポーツ店を継承しました。先代の父が大正９年に八日市中学校（現、八日市高校）の開校に伴い、翌10年に同校の校門前に土地を取得して店舗を新設。「重森文化堂」の店名で開店し、運動用品と文具類を販売。同校の発展と共に、卒業生も多く、「文化堂」の名前で宣伝され、市内の有名店となる。その後、スポーツ熱の高揚に伴い、高校売店に文具類を委託販売し、店舗を改装、運動用品に専門化し店名も「重森運動具店」に改称（昭和37年）する。

昭和60年に新店舗を建設、法人化し(株)重森スポーツと再改称して現在に至る。私は二代目であり、現在は三代目（息子）が経営に当たっている。今年で85年目を迎えることになる。

(3) ボランティア活動

① 青年会議所　家業継承と同時に入会し、４年間在籍。
② ロータリークラブ　1972年に入会し、92～93年に会長を務め、現在に至る。
③ 八日市市商工会議所　常議員として現在も活躍
④ 組合活動

91年～94年の２期、滋賀県運動具商組合の理事長を務めたが、活動に当たっての基本的理念として主として次の２点に注力した。

イ、組合員各店の利益確保の為に乱売防止を提唱
ロ、組合加盟率の向上に努める

(4) 骨董品鑑賞

父が骨董品を鑑賞している姿を見ているうちに、私もいつしかその趣味にとらわれていました。対象は色々あるのですが、井伊直弼の御用窯の湖東焼、刀剣等が特に好きである。日本刀の光り輝く美しさは、眺めているだけで心が落ち着き精神の統一が図られる思いがする。その表層の移ろいや揺らぎの奥に、人間の情感を超えたある何かを見ることが出来る。良い刀の鉄は青く冴えていて、明るく柔らかく光を反射します。雲の様な朧な模様が浮かび上がって見えることもあります。刀鍛冶が長い時間をかけて、真っ赤に焼いた鉄を何度も何度も折りたたんで鍛えることによって、自分の生命を吹き込んで、鉄を美しく美術品まで高められた日本刀の魅力に惹かれるのです。

(5) 所感

毎日１時間の散歩と、週１回心の通う友人とゴルフをすることを楽しみにしており、日頃より「春風をもって人に接し、秋霜をもって自ら慎むべし」を人生訓としています。

最近体に衰えを感じながら既に古希を過ぎ73歳です。７月がくれば74歳になります。戦前戦後の波乱の中を生き、辛酸に耐えて来た今、人生を振り返れば、人の定めがさまざまな事によって岐れ、明暗の道を辿ってきたことを感慨深く思います。天命のままに生きながらえ、「行雲流水」の境地はなかなか難しいとしても、「日々是好日」でありたいと思っています。　　（リポーター：小関）

アンケートの結果（2月24日全県理事長会に於いて）

1．貴県で、組合未加入店はどれくらいありますか。

30店位－7　20店位－6　15店位－6
10店位－5　80店位－3　25店位－2
100店以上－4　その他－2

2．“組合の増強”はやり方によって可能だと思いますか。

1．可能－33　2．不可能－4　3．その他－1

何をすると良いと思いますか？

・統一した加入要項を作成し、小売・卸経由で配布。
・メーカー・卸・小売の三層が連携を密にして増強へ努力。
・メーカー・卸にも協力を依頼して、加盟店の購入額によりポイントカードシステムでバックマージン等の方法でバックアップ。
・スポーツパウダー等の販売で、組合加盟店メリットの明確化。
・組合主催の大会やイベントの開催（存在感のアピール）。
・組合加盟店でまとめての有利な仕入れの方法の検討。
・組合増強委員会や増強担当理事の創設。
・各県一斉会員増強デーを考える（年間を通じて）
・未加入店をリストアップし、それを分析し、それぞれに最適な対応の仕方は何かを考え、誰が、いつ、どういう方法で勧誘する事が最適かを考えねばならない。
・「一声運動」でともかく、まず、コミュニケーションをはかり、組合の立場としての意思表示をし、人を変えて入会を勧める努力と工夫をする。
・未加入店へJSRリポートを送付する。
・直接訪問してうったえてみる事が第一、また近くの小売店によびかけてもらう…。

3．未加入者に対し“組合メリット”として何を訴えますか？

・組合員同士の連帯・親睦のメリットと合わせて、対大型店、対メーカー・卸への交渉力アップと団結力。
・各種大会の売店販売協力による利益配分等のメリットを説明する。
・見積書の交換や商品の賃借が容易である。
・メーカー・卸・同業者との情報交換と相互扶助。
・ソフトバレーボール等の取り扱い、販売権をもっている事、又、スポーツパウダー等の共同仕入れ事業メリット。
・一店で出来ない事でも協同の力では何かが生まれる可能性があるということ。

4．貴店には、後継者が居られますか？

1．子供－23　2．親族－6　3．社員－3
4．他－2　5．いない－6

5．今年度のショッピングバックの件で、お気づきの事やご希望があればお書き下さい。

・デザイン・カラー共前回より良かったと思う。
・各店全部に見本を送って頂けたので、反応も良かった。今後もこの方法を続けて欲しい。
・店名を入れる事は難しいのか？可能であれば入れた場合の価格も提案してはどうか…。
・もっとアッサリした図柄でも良かった。
・価格を、もう少し安くする努力をして欲しい。
・注文数はともかく全県からもれなく注文してもらえるように啓蒙し、確認し、理解を深めて欲しい。
・ヒモつきバックの方は好評である。
・もう2まわり大きいサイズが望ましい。（シューズとウエアの両方が入るから…。）
・テニス・バドミントン用のタテ長バックは出来ないか…又各店の店名入れは出来ないか…
・非常にカラフルな出来ばえで使ってみたくなる感じである。未加入店に対しても会員増強の手段としてPR・斡旋してはどうか…。
・取りやめるべきである。
・組合員が余り喜ばない。店売り中心の店では自店の袋をもっている。又外商の店には、1セットの単位が大きい。
・小物の入る小さな袋のサイズが欲しい。
・もう少し、明るいイメージアップのデザインを考えて下さい。ショッピングバックを持ち歩きたいという様なバックにして下さい。
・比較的好評、しかしシューズ袋のガラ・選別希望。
・各店で自店のバックを作っているのでJSRのものを販売するのはなかなか難しい。
・価格面では満足の仕上がりです。デザインをもっとシンプルにしても、良いのでは…
・事業のための事業はやめた方が良い。

6．JSRリポートの中で、お気づきの事や御希望があればお書き下さい。

・全体的によく出来ている。
・これは全組合員の方に配布されていますか…。
・各県の組合の様子を順次紹介して欲しい。
・大変熱心に取り組まれていて敬意を表します。
・各県別の活動リポートものせて欲しい。非組合員には、メーカー・卸を通して配布して勧誘の手段にして欲しい。
・我々の業界サイドだけでなく外から見た業界への意見的面もあって良い。例えば地域スポーツ指導者・学生・先生等…
・リポートの用紙が高額過ぎると思うので、ワンランク下げて、コストダウンをして、その分、増刊

して会員募集での訪問時の資料として有効活用してはどうか。
・全体的によくまとまっている。係りの方の努力に感謝している。継続は力ですが皆様方に敬意。
・どれだけの人が読んでいるのかが問題である。作る努力…読んで支える努力…共に行動する努力…

7．我々スポーツ店にとって最も大切な日である「体育の日」に対してどんな取り組みが考えられますか。
・将来的にはJSR主催のイベントとして全国的に行うべきである。
・10月10日への復活への努力（体育の日）
・ボールを贈る運動の息の長い継続。
・ポスターを活用しボールを施設へ寄贈する。
・JSRとメーカー・卸との共同事業として、中近東等発展途上国へサッカーボール等を寄贈する。
・スポーツテストや体力測定の実施
・メーカー・卸がもっと率先して、体育の日に取り組みイベント化して欲しい。
・組合主催で体育の日にスポーツ大会を開催したい。
・スポーツの意義を訴え「スポーツをやろう！」と広告をする。
・ボールにこだわらず「総てのスポーツ用品とスポーツ心を贈ろう！」とする。

8．貴県に於いて“無償提供”等では、どんな事例がありますか？
・国体やインターハイの出場校に対してユニホームやスパイク等の用具の寄贈が行われている。
・メーカーが直接勝手に話をして価格を決めてしまって、小売はわずかな利益を含めた集金をさせられているのは一方的。
・野球ボールメーカーが連盟や協会に対して大量のボールを提供する事で、その地区の指定を維持しているが、それをその県の組合を通して格安で販売する形はとれないか。
・アディダスやナイキ等の外資がシェア獲得で動いている事が明白。
・高校バレーボールや陸上等でのユニホームやシューズの寄贈合戦。
・スキーの無償提供は以前から常識化している。

9．県内の各スポーツ大会等でメーカーの出店販売に対してどの様な対応をされていますか…。
① すべてリベートを要求－6
② 種目やメーカーによって要求－23
③ 全く要求していない－3
④ 今後は要求したい－7
⑤ その他－4

10．現在、貴組合では何が問題であると思われますか。
・種々の事業活動を行っているが、約束事や締切等の基本的な事が守られていない事が一番の問題である。
・組合員の減少とメリットの問題
・高齢化と後継者の問題。
・明確なメリットを打ち出せないので組合員増強の手がうてない。
・非組合員の乱売で困っているが、それに対して、メーカーや卸の考え方や真意が分からない。
・組合活動に対して積極的に参加意欲が感じられない。
・店主以外の人達（2代目・番頭）の参加が得られない。
・総会の出席が少なくて50%位であるのを改善したい。
・組合員の高齢化と後継者の問題。
・役員同士が何よりも友好関係でありたいが、昨今の厳しい現状の中でギシギシした面が心配である。
・見積とか入札等テリトリーの乱れや話し合いがかみ合わず、困惑の状況であるが、理解を深めて不満がなくなる努力。
・メーカーが年に2～3回行うあの大バーゲンセールは小売者の存在をどう思っているのか…。
・小売同士の安売り競争の激化。
・メーカーの直販では4掛～5掛があるのにそれが可能なら通常に小売店に対してのその条件が何故出せないのか。
・組合員の減少の中で法人の組合体制の維持のために活動のための資金が不足している。
・官公庁の入札や見積りの常態化と大型店の価格や物量作戦で利益の低下が続き、各店共経営基盤の低下。
・全国大会やブロック大会にもっと多くの組合員が参加しやすい様に参加費を安くして欲しい。会場を公的施設にする事は不可能か。
・全国理事長会議は宿泊費の負担より交通費の負担の方が公平であり、参加もしやすい。
・東京と大阪と交互に開催してはどうか。
・組合役員として店の規模や立場で判断しづらい事が多くなってきた。公平、平等の原則がどこまで可能かという事もあるし、自店の立場の主張がどこまで出来るかという事もある。
・熱い議論が足りない「どうでも良い」という事である面で提案した者が努力する事になるが、対案があっても良いし、いろんな部門毎に、それぞれ得意な人達を人選し、レベルアップへの努力をするべきである。
・組合に対して組合員は、メリット（損得）ばかり考えている人が多く、組合活動への理解が少ない。

妄言多謝

私の役割

愛知県　丸丹スポーツ用品㈱
辻　本　光　子

春の選抜野球大会に、主人は甲子園へ、私はテレビで応援し、愛工大名電が見事８強入りを果たし、胸をなでおろしていたところへ広報委員の竹原さんから電話が入り、原稿依頼をされました。竹原さん独特のソフトな依頼方法につい受けさせられてしまいました

昭和21年、戦後の荒廃した日本再建には、スポーツが不可欠との思いから、両親が創業してから58年、幼い頃から父は外で、母は店で朝から晩まで働く姿を見て育ち、家族三人で出かけた思い出もなく、旅行といえば問屋さんの招待旅行に母と二人で出かけたものでした。ですから、私の夢は、お金や、人の苦労もなく、お休みのあるサラリーマンのお嫁さんになる事でした。

しかし、そうもゆかず主人と縁あって結婚、ベテラン社員の中にあって主人は、古い体制の中で主人なりに苦労し、私は両親と主人の間でつらい思いもしました。

あれから32年、今振り返ってみると、主人はJC、法人会、そして今はJSRと外が多く、私は家の中です。ただ、母と違うことは、店と事務所を分けたこともあり、結婚してからはほとんど店に出なかったことです。その私の仕事といえば、昼間は税理士さんのところへ行ったり、支払いがスムースに行くように、銀行を廻ったり、一人住まいの母を訪ねたり、昨年生まれた孫の顔を見に行ったり、週に一度のテニスを楽しんだりしております。夜は皆が帰ってから経理の仕事をしながら、店の売上を受け取ったり、外商で遅くまで仕事をして帰る社員を待っています。また、社員の顔を見て、悩みや相談事がないかと話をする。そんなことしかして居りません。

５年ほど前でしょうか、主人が突然お前ももっと前面に出て、バリバリやったら、と言うようなことを申しました。

理事長をさせていただいて、全国を廻り素敵な奥様方にお目にかかり、自分の妻の能力のなさに気が付いたのでしょうか？しかし、今更言われても変わることが出来るはずがありません。

留守の多い主人に代わって、ベテラン社員はじめ、若い社員も皆頑張って支えてくれ、一昨年は娘婿も加わって、私の出番はなく、そっと見守ってあげることしかありません。

先日労務士さんと、今年定年を迎える社員のことで相談していましたら、「社長さんの方が誕生日が早いので、誕生日がすぎたら手続きをして下さいね。」と言われ、「はっ」と、現実を目の前に突きつけられた思いがいたしました。

経営者という立場から、定年と言うことを考えたこともなく、主人も結婚以来、日曜日に家でゴロゴロしていた記憶もありません。全国の理事長になってからは更に忙しくなり、「toto」をスポーツ店でも扱えるようにする為に、文部省、通産省や全国中央会へ出向いたり、名古屋へ帰っても、深夜まで色々な資料作りに追われ、その間、ブロック総会などで各地へ出かけ、このままでは、倒れるのではないかと心配致しました。

それだけ一生懸命やっていても、色々なことがありストレスも極限状態ではと思うこともしばしばでした。その頃からではないかと思うのですが、主人の記憶力が低下しだし、家ではボケ老人ではないかと思うことも。

しかし、最近では主人の愚痴も聞かなくなり穏やかになってきたように思います。

きっと、周りの方々に恵まれ、皆様に助けて頂いているからかと感謝いたしております。

若き理事長の誕生と言われて、９年経ち、主人もそろそろ定年なのでは？

これからも、私なりの役割を果たさせて頂きながら少しでも愛され、親しまれる店作りの為に努力致したく思っています。

編集後記

プロ野球も開幕しスポーツシーズンたけなわ、皆様もお忙しくご活躍の事とお喜び申し上げます。

メジャーリーグの開幕戦、しかもヤンキースの試合が全国の茶の間で観戦出来ようとは…松井選手のまじめな人柄と素晴らしい活躍がどれだけ日米理解の輪を広げてくれた事でしょうか。今シーズンも更なる飛躍を祈念いたしましょう…

先日の全国理事長会でのアンケートでJSRリポートについてのご意見を頂きました。「各県組合の紹介を」との声が多かったので、早速本号にトップを切って栃木県組合を阿部理事長よりご紹介頂きました。有難うございました。順次ご紹介致したく何卒宜しくお願い致します。

スポーツ券発券停止の報に全く予期せぬショック。組合活性化のためにこれからという時に残念至極。少なくとも消費者に迷惑を掛ける事の無きよう、業界挙げてきれいな最後にするために協力致しましょう。　（K.K）