

第 29 号

平成16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

〈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!!

JSR・47各都道府県から

100箇所以上の児童養護施設へ 色々なボールを贈りましょう!



理事長 辻本昌孝

去年は近畿ブロックの各府県から、児童養護施設へ、JSRの体育の日のポスターキャンペーンにのっとり、各種ボールが贈られました。その結果、県によっては一般紙に報道されたり、児童養護施設の子供たちから沢山の

感謝状が来て、近畿ブロックの皆さんは私達に大変良い見本を示して下さいました。

今年は、全国のJSRの小売店の皆様と一緒に、近畿ブロックの皆さんが実行されたこの素晴らしい活動を見習って、私達の業界の最も大切な日として、「体育の日への思い」を明らかにしようではありませんか。

Q① 児童養護施設は都道府県内に何箇所あるの？

A① 各都道府県の人口に比例しているそうです。数カ所の県から、二十数カ所の県まであるようです。東京は三十ヶ所以上あるかもしれません。各都道府県では、自分の県は何カ所あるか、事前にあたってください。

Q② どんなボールを贈るの？

A② 予算は児童養護施設一ヶ所当たり5,000円位です。そして、ドッジボールやソフトバレー

ボールというように、色々地域のカラーで選択してください。そして、皆様の都道府県らしい特色を出してみてください。

Q③ 予算はどこから出るの？

A③ JSRの本部から、1万円。二ヶ所分程の予算だけ補助金として出させていただきます。



アナタとワタシの健康宣言
健康と共にボールを贈ろう。

10月11日
体育の日



それに、各都道府県の事情によって追加予算を立てていただき、3年から5年ほどで、全国の各都道府県の組合から、全ての養護施設へ、ボールを贈る事をやりとげる事を願っております。

Q④ 何時行う？

A④ 体育の日の直前、10月1、2日の金、土か、4、5日の月、火あたりが良いかと思われま

す。
JSRのお店へは「体育の日 10月11日」「健康とともにボールを贈ろう」というポスターが9月20日ごろ届きます。

この事業は、せっかく私達の業界の記念日を「体育の日」として、国が制定してくれているのに、スポーツ店として行動を起こしている店が少ないように思われます。

そこで、バレンタインデーにチョコレート贈ろうという事業に、習った事業です。チョコレー

トを贈る習慣も30年間の努力があって、今の結果があるそうです。

本来この日はスポーツ店として、スポーツを体験するように働きかける提案をすべきだと思います。安部顧問がおっしゃっておられますように、お店で体力測定をするのも一つの方法だと思います。

しかし、体育の日にお孫さんにサッカーボールを、お父さんにゴルフボールを、テニスをする彼にテニスボールを一缶というように、色々なボールを、色々な人から、贈っていただく習慣が出来たなら、そのボールを使ってスポーツがなされ、健康も贈られたというような習慣が出来て、スポーツ店として何にもまして素晴らしいことだと思います。

今後、10年間、20年間かけて忍耐強く、体育の日にボールを贈る事が習慣になるまでがんばろうではありませんか。

第5回 JSR 京都大会へのご案内

2004年9月14日(火)～16日(木) 京都全日空ホテル

主催 日本スポーツ用品協同組合連合会
主管 京都運動具商協同組合

●スケジュール 14日(火) 全国理事長会議
15日(水) 第5回定時総会
16日(木) エクスカーション

古都、京都もようやく梅雨明けの季節となり、連日蒸し暑い日が続きます。

皆様に於かれましても、益々ご隆盛の事お慶び申し上げます。

さて、第5回JSR全国大会の準備の頃となりました。今回は京都運動具商協同組合の主管で開催されます。本年も、沢山のご参加を、宜しく願い申し上げます。

このところ、世界の情勢は刻一刻と変わり、景気回復を阻む事態が増す中、国内においても、しかりで、一向に景気回復が私達のところまで届かない状況にあります。このような状況下で開催される全国大会ですので、元気を持って帰って頂けるような京都大会にしたいという気持ちでいっぱい準備させていただいております。

スローガンも次のように決めさせていただきました。

《何かある！「努力で活かそう地域の特性」》

このスローガンのもと、参加していただいた皆様に「勇気と元気」を持ち帰っていただけるような大会にしたいと思います。

このスローガンではワンパターンや人真似で店は活性化しない、自分の特性、地域の特性を活か

して、努力してみよう、きっと何か見つけだせる。と、呼びかけています。

京都大会は、研修の部を二部構成といたしました。

第一部は、ウォーキングに関する講演会といたします。近年高齢化が進む中、生活習慣病を防ぐ為、ウォーキングに取組まれる方が多くおられます。そこで、(財)日本ウォーキング協会・副会長の村山友宏様を講師に、「ウォーキングの歩みと通年基地について」というテーマでご講演いただきます。

第二部は私達スポーツ小売店のこれからを指し示す講演会といたします。

低迷する経済状況は私達に大きなマイナスの影響を落としております。このマイナスの影から脱却し「勇気と強い精神力」の構築が是非とも必要であります。特に小規模零細店で構成されておりますJSRの小売店の為に、講師として(株)ルネッサンス・ユニバーシティ代表取締役小田全宏様をお迎えし、「変革の中の小規模店の生きる道」をテーマにしてご講演いただきます。

願わくば、小田全宏様のご講演で何かヒントを得て頂き、明日からのお店の経営に役立てて頂きたいと思ひます。

事業委員会



委員長 谷 久 人

組合員増強

JSRとして今大きな課題の一つとして取り組んでいるのが、組合員の増強です。

全国理事長会議において「組合員の増強はやり方によって可能だと思いますか」というアンケートをとりました。38県からの解答のうち、33県は「可能だ」という答えです。

JSRでは下記のようなステップで、組合員の増強を進めたいと思っています。

組合員の増強対策の進め方（案）

ステップ1 全国理事長会議の分科会 《協議》

- ① 1県1店増の努力（減少の歯止め）
- ② 組合メリットの明確化
（経済的メリット）と（精神的メリット）

- ③ 組合員増強の重要性の確認

ステップ2 JSR理事会 《検討》

- ① 組合員数の目標数の設定
- ② 増強対策の検討
（短期的＝今年度）（長期的＝今後）
- ③ 新しいメリットの発見とマニュアル化
- ④ 各県未加入店リスト作成の依頼
（文書、アンケート）

- ⑤ 加盟努力組合奨励方法

ステップ3 全国大会・全国理事長会議 《依頼》

- ① 未加入店のリストの配布
（店名、扱い品、主取引店）
- ② 勧誘方法マニュアルの配布と増強努力依頼

- ③ 各県の目標数の確認（アンケート、他）

- ④ 新しいメリット提案依頼（アンケート、他）

ステップ4 JSR理事会 《確認》

- ① アンケートや意見の集約
- ② 組合員増強対策要綱の作成

ステップ5 全国理事長会議 《報告》

- ① 結果報告と今後の方法協議

9月の全国総会及び理事長会議で協議したいと思います。各県理事長及び組合員の皆様の良き知恵と協力のほど宜しく御願い致します。

総務委員会



委員長 高野 征 宣

◎全国共通スポーツ券

6月22日に日本スポーツ券(株)の第13回定時株主総会が開催され、その中で営業報告と今後の取り組み方が報告なされました。

- ・加盟店数 2195店（25店減）
- ・取扱店数 3659店（16店減）
- ・未回収残高 15億2800万円（回収率）77.7%

となっており今後の方向として、すでに発行済みの未回収券をいかに効率よく回収できるかが課題であるが、スポーツ券には有効期限がないので大方の回収までに長い時間を必要とするため、回収促進の告知広告等効率のよい回収策を検討し、同時に事務所移転と縮小、人員及び諸経費の削減等を継続的に行ない運営管理費を下げていく。

消費者保護の立場から全国エリアでスポーツ券がいつでも利用できる加盟店の確保が重要なポイントであり、引き続き株主と業界三層各位の更なる理解と協力を重ねてお願いしたいとの報告であった。

尚前号でご案内した通り、スポーツ券は引き続き使用できます。ほんの一部だと思われそうですが、もう使えないとかスポーツ券の会社がつぶれたとか間違ったことが言われている様ですが、我々の業界のことであり、ましてやそれぞれの店のマイナスにもなりますので正しい扱い方（言葉と共に）をお願いいたします。

◎ショッピングバック斡旋

今期もあと2ヶ月となりましたが皆様の御協力により順調に出荷数を伸ばしております。夏のセール等に合わせて新規、追加の申込をお願いいたします。尚残念ながら全国で3県のみがいまだに1つのセットも申込をいただいております。今一度各県理事長様にお願いをいたしたいと考えております。

今期の6月末迄の出荷セット数はAセット182 Bセット122 Cセット87。

IT委員会



委員長 清水 誠一

第3回IT委員会を6月14日（月）、京都市左京区の京都府中小企業会館で開催しました。出席者は、辻本JSR理事長、清水委員長、青柳、藤本、志野、浅井、中山、讃岐、松田の各員の他、プラネット宮本部長、同清水氏であります。今回はJSR-POSシステムの仕入管理（買掛管理）の対応について話し合われました。3月以降の在庫管理システムと、外商管理システムの修正について、その業務メニューに従って検討内容が報告されました。

又、JSR-POSシステム、IT委員会の発足から現在までの歩みが説明されたので以下に、その概略を明らかに致します。

〈JSR・IT委員会の歩み〉

2000年4月にIT委員会が発足し、POSシステム導入による小売店活性化に対する環境整備と研究事業に着手しました。2001年、JSR-POSシステムによる在庫管理と外商管理の開発によって、同年9月に実証実験を開始しました。

2002年3月にはその実証実験に成功し、同9月に普及活動を進め、POSシステム導入店舗は24店舗に達しました。2003年3月にはオプションシステム「顧客管理システム」のリリースを開始、同年、上田IT委員長が、体調不良のため、JSR近畿ブロックから、京都運動具商協同組合の清水誠一が、IT委員長に就任しました。同11月に、総額表示対応が検討され、JSR-POSシステムの改善点の検討が議論されました。

2004年2月にJSR IT委員会が、名古屋で開催されました。議題は総額表示への対応の説明と、JSR-POSシステムの改善点の説明があり、外商システムバージョンアップの説明もありました。同2月には大阪スポーツビジネスフェア・東京スポーツショー・名古屋スポーツフェア04等に出店し、多くの来場者の注目を浴びました。

3月現在の導入店舗数は標準版POSシステムが40社、65店舗となり、外商システムが13社15店舗、本部システムが3社21店舗となって居ます。

さらに努力致したく思っておりますので皆様の御理解をよろしく御願います。

広報委員会



委員長 小関 和夫

(1) 健康フロンティア戦略

自民、公明両党の幹事長、政調会長が6月19日細田官房長官に「健康フロンティア戦略」に関する申し入れを行った。同戦略では、日本が超高齢社会へ進みつつある今、国民一人ひとりが生涯にわたり元気で活動的に生活できる「明るく活力ある社会」の構築が不可欠であるとし、2005年から14年までの10年間で生活習慣病と介護予防対策の重点的な取組みを行い、元気に暮らすことのできる健康寿命を2年程度延ばすことをめざす。

その施策のひとつとして、**総合型地域スポーツクラブを推進し、（5年間で全市区町村、10年間で全中学校区約1万箇所）**、その機能を活用して、高齢者がスポーツに親しみやすい環境づくりを進めるもので、来年度予算の骨太方針に盛り込むよう要望されました。

(2) 環境革命

政府は5月28日に閣議決定した環境白書で、「環境革命」というスローガンを掲げた。環境への負荷を減らす技術革新である「環境のわざ」と、環境を大切にする「環境の心」を組み合わせ、環境保全と経済発展の両立をめざすもので、産業革命やIT革命に続く大きな変革と位置づけている。

「環境のわざ」とは、地球温暖化ガスの排出を削減できる燃料電池など新エネルギーや、消費電力の少ない家電などで、「ISO14001」も「環境のわざ」として紹介している。「環境の心」は、地球環境の恩恵を将来世代と分かち合う心や、環境保全のために皆で協力し合う心のことである。

限りある地球環境という制約をバネに、社会・経済を発展させる「環境革命」の進展に期待したいものである。

(3) 氷河の後退

地球縦回りの旅の第一弾・グリーンランド縦断を成し遂げた山形県の冒険家大場満郎氏がイヌイットやグリーンランド最北の町に住む日本人とのやりとりの中で、地球温暖化が確実に進んでいるのを実感。最大級の氷河が、150年間で30Kmも後退した話や、海の凍結期間が数年前から短くなり、氷上を犬ぞりで移動するイヌイットの生活にも影響を与えている現状に触れ、「氷河の後退はものすごい速度で進んでいる」と警告を発している。



ショウバイ考 13

JSR顧問

安部 純平

商売の内容は生売……その1

商売の本質

私達はお金を払って商品を仕入れ、その商品をお客様に販売して、お金を頂きます。これが商売の形であり、何商売であれ、商いの原型であります。

それでは、商売の内容（なかみ）は、どう考えたらよいのでしょうか。

商人の原型は、近江商人であるといわれています。近江商人は、滋賀県にある日野の城主であった蒲生氏郷によって育てられたといえます。近江商人の象徴は、天秤棒であります。日野近辺の特産イグサから編んだ畳表や、古着などを、天秤棒で担ぎ、伊勢路、中山道、北陸道などと未知の地方の家々を尋ねて商売をして歩き、帰りはその地方の特産品を購入して、故郷近辺の家々に販売するという行商が近江商人の発祥であります。

氏郷は「商人は市井の家臣」と呼び、「売買で得た利益は、お客様からの俸禄」とであると教えて、胸を張って歩けと訓しました。

商人全体をみれば、悪い商人もいたのですが、近江商人の歩く道は、童門冬二さんの近江商人に係る本によれば、「佛の道」と呼ばれたそうであります。

誠実に商いを続け、多大の信頼をお客様から得て、喜びを運んでくる行商人の道は、夢と期待を持ってこれを待つ人達にとって「佛様の来られる道」と思えたのだと思います。「喜びを売る」という商売の内容は、今日も変わらないと思います。

仕入に当っては、お客様が欲しがられる商品を、しっかり掴んで、品選びをし、お客様のためにできる限り有利に手に入れようと、手練手管を使い、神経を磨り減らしますが、商談が纏まれば、「こんな良い品を手に入れることができ、本当に有難うございます」と素直に喜びを伝えて帰店します。

心待ちした荷が着けば、心躍り、早くお客様に見て頂こうとディスプレイに心を配ります。

お客様がご来店になれば、控えめに商品の説明をさせて頂いて、お客様のお声を承ります。質問や意見のやりとりがあって、お客様の決定が下れば、私達は心から「お客様本当に良い品を選ばれましたね」との思いを込めて、「有難うございます」と申し上げます。

お客様は「こんな良い品が手に入って、夢が膨らみます。本当に有難う……」、商売の内容は、このように始まり、このように終るべきものというのは、今日でも変わらないと思います。

商売の本質は、お客様に喜んで頂くこと、夢を持って頂くこと、幸福を感じて頂くこと、そして生き生きとした弾む心でお帰り頂くことであり、私達はおお客様の心を受けて、生甲斐を感じます。それを商売冥利というのではないのでしょうか。

スポーツ店の本質

毎日私達は、シューズを選んで頂き、トレジャツ・パンツの色、形を見て頂き、野球グラブやバットの説明をいたします。

私達はこれらのスポーツ品の販売を通じて何を願っているのでしょうか。それ等の服装や用具を使って身体を鍛え、心を磨いて、心身の健康をお客様のものにして頂きたいと願っているのではないのでしょうか。

あらためて、健康とはどんなことなのでしょう。病気をしていないから健康なのでしょうか。身体は病んでいなくとも心の病んでいる人、どこも悪いところがないのに、自分の健康に不安を感じている人が沢山おられます。これは日本の将来にとって決してよいことではありません。スポーツ品店の販売を通して、積極的に、生き生きと明るく、楽しく明日に向かってチャレンジする健康人へのサポートこそ私達の天職であり、私達の生売ではないのでしょうか。

生きる喜びを売る…これが商売であります。



卓球を通しての社会貢献

株式会社タマス 営業チームマネージャー

宮 本 恵 一

卓球を愛し普及させることと同時に、どうしたら卓球を通して社会に貢献が出来るかという事を考えて参りましたが、株式会社タマスは、卓球にかかわる企業として、これからも、社会貢献事業を考えて参りたく思っています。

〈卓球台の寄贈〉

2001年、(株)タマスは、創業50周年の感謝の気持ちを形に表そうという事で、50台の卓球台を全国の障害をもつ方々の施設に寄贈させて頂きました。その後も、全国からの強いご要望もあって、その事業を継続させて頂き、2002年は、51周年記念事業として51台、そして2003年は、52周年記念として全国の児童養護施設及びそれに準ずる施設へ、卓球台を52台寄贈させて頂きました。2004年は、国際卓球連盟が打ち出した「若手選手の育成」の方針に従って計画しています。なお(株)タマスは、経営環境の著しい悪化がない限り、本事業を、創立60周年まで継続させて頂く計画で居ます。

〈卓球道場の運営〉

(株)タマスは、1983年4月26日に、東京阿佐谷に、地上2階地下2階の卓球専用体育館「バタフライ卓球道場」をオープン致しました。

本事業は「世界各地の青少年に刺激的な練習場を提供したい」という目的でのスタートでしたが、これは「会社の利益を社会に還元する」という理念から発したもので、施設の建設・利用・運営などにかかる費用のすべてを、(株)タマスが負担させて頂いています。毎年、ブラジルやアメリカ等からのジュニア選手や、全国各地からの卓球人がこの卓球道場を利用されて居ます。

バタフライ卓球道場には、卓球台8台が常設された練習フロアや、国内外のビデオ3000本が用意されている視聴覚室、卓球の歴史が一目でわかる資料コーナー、それに30人以上が宿泊可能な研修室などが完備されています。

バタフライ卓球道場では、選手達の強化練習は、もちろんですが、毎週月曜日には、林家こん平監督、三遊亭小遊三コーチ率いる、らくご卓球クラ

ブを筆頭に、音楽家卓球クラブや、俳優卓球クラブなどが活動しています。またマスコミの卓球取材のメッカとして、映画「ピンポン」などの練習・撮影所としても利用されています。

〈チャリティーオークションの実施〉

バタフライホームページを通して、2001年から「チャリティーオークション」を毎年実施しています。2003年は「GSチャリティーオークション2003」の名称で(株)タマスの契約選手であるティモ・ボル選手(ドイツ)や松下浩二選手(ミキハウス)らの協力を得て行いましたが、その落札総額を財団法人日本ユニセフ協会に寄付致しました。

〈アフガニスタンへの復興援助〉

国際卓球連盟(ITTF)は、国際オリンピック委員会(IOC)と、アフガニスタン・オリンピック委員会、(株)タマス等の援助を受けて、「卓球のボールで陣壁を崩そう」運動をアフガニスタンで開始し、同国で初めての普及プロジェクトをスタートさせました。(株)タマスが送付した卓球台などの用具は4箇所の合宿所に配布され、指導者講習会が行われましたが、大変喜ばれています。アフガニスタンに於いて、スポーツの指導者講習会を行うのは、卓球が、2番目となりますが、今回のプロジェクトほどの規模で行われるのは初めてだそうです。

〈フォローの風〉

さて、卓球業界は、5～6年前から、中高年層の人気等もありまして、フォローの風が吹いているようにも感じられます。又近年では、福原愛選手の活躍によって、卓球への関心も高まって、卓球部への入部も増えているのではないのでしょうか。「若手の強化」「卓球の底辺の開拓」そして「国際交流」という卓球道場建設の際の目標を忘れず、これからも卓球用品の改善と卓球競技の普及に努めて参りたく思っています。



二人三脚

東京都東久留米市 久留米スポーツ

貫井和子

結婚して最初のボーナスという時、主人はゴルフのクラブセットを担いで帰宅したのには、びっくりしました。その後11年間も勤めた会社（ボールメーカー）を突然辞めると言い出したと思ったら、すぐに本当に退職してしまったのにも驚かされました。

さあそれからが大変でした。主人の将来設計はスポーツ店の経営と決めていたようです。昭和42年（1967年）7月25日は私共の店が地域一番店として創業した記念日です。主人は毎日朝から外商に出かけ、私は2才の娘と2人目の身重の状況でした。

開店と同時に主人がまず出かけたのは、地元の教育委員会や社会体育課への開店挨拶でしたが、担当職員課からは、早速、軟式野球連盟事務局を引き受けて欲しいともちかけられたのには、閉口しました。とても容易でない事は承知の上で、事務局を受けさせて頂きましたが、それがのちのち大変な苦労でもありましたが、勉強にもなり、自然と商売との関わりを大きく、強くしていった様な気も致します。

春、秋のスポーツ大会のシーズンになると、各チームから、ユニホームの注文が重なって、マーク加工のため、ミシンを踏み、徹夜の連続となって寝不足のためか、血圧が高くなった事もありました。そんな努力を重ねまして、ようやく店舗30坪兼住宅（3F）が新築完成したのは、昭和55年の11月でした。

当時、私共の地域のスポーツ愛好者の方々は、数キロも離れた近隣地のスポーツ店で、主にスポーツ用品を求めていたようです。

あの頃は、体力もあったのでしょうか…。一日中私と主人は働きづくめで、無我夢中という商売の仕方でしたが、場所柄、何でも扱わねばならないという萬屋的なスポーツ店でした。

主人は地域密着型のスポーツ店を目指していたようで、素人の私は、ただもう主人の言われるままの対応の仕方が精一杯でした。また、お客様からいろんな事を教えて頂いた事は幸せでした。

地域性から何でも屋としての営業ですが、今後はたしてその種目だけに片寄った専門店として、この地で成り立つのかと思うと決断しかねて居ます。今後遅咲きながら特徴のある専門店づくりの方向へと努力してみたいとも考えて居ます。主人は社会奉仕活動こそ、有形無形の財産だというポリシーをもって、地域において、NPO法人活動・法人会トップとして、体協、バスケット連盟、地元中学校、高等学校OB会等の要職も多くて、その分毎日私にふりかかってくる仕事は増えるばかりです。

故に健康管理にはお互い気を配り、食と睡眠と軽運動には心がけるようにして居ります。

開業以来、主人はトップとて、猛烈な営業活動と奉仕活動をして参りましたが、その中で多くの方々から得たものは多く、人間関係の良さの御陰で、現在は協力をして頂ける事が多くなって参りました。

一つの身でしかない身でありながら、何役もありますから、それに仕事の方もまだ第一線にあって、内心こんな事をしていては倒れるのではないかと心配になってしまう事があります。主人は対人関係が多いためでしょうか…ストレスも人一倍多い様ですが、最近、時々物忘れが気になります。ふと、これは、ボケの始まりではないんだろうかと、心配したりもして居ます。しかし、人前では、気持ちも引き締めているのでしょうし、人間関係に助けられてもいますから、まだ当分は、今のペースで頑張れる事でしょう…。これからも創業の精神を忘れないで、引き続き、地域に愛され親しまれる店づくりのために、主人と2人3脚でまだまだ頑張ってみようと思っています。

「小さな変化が、大きな力への第一歩」と言われます。店の中に、私の力で何か小さな事でも良い「新しい変化」を心がけたいと思っています。いつか主人にとって、大きな力になる事を願いつつ…。

店の仕事は、これからも2人にとりまして、きっと「元気の源」となる事でしょう…。



鹿児島県運動具小売商協同組合の活動

鹿児島県運動具小売商協同組合 代表理事

恒 吉 憲 一

〈再度・法人組合への努力〉

鹿児島県組合は、現在30名の組合員、30,000円の年間賦課金で運営して居ます。20数年前、鹿児島県にて、国体・高校総体が開催されるのを機に、任意組合を法人化致しました。そして国体・総体は、無事成功裡に終わったのですが、その後、ご多分にもれず、組合員も減少するし、まとまった収入は今後ないにもかかわらず、税金を負担し、続ける体力が組合にはないという様な事で、今考えると、非常に浅はかな勘違いをしてしまい、昭和60年に解散して、任意組合へ移行致しました。

平成11年協同組合として再度、認可を頂く事が出来ましたが、一度つぶした協同組合を再発足させるのは、大変な苦勞を要する事になりました。

県の中央会に何回も出向き、まず話だけでも聞いてもらうのが第一歩でした。設立発起人代表 恒吉憲一、発起人 丸山修、川元公郎、松下次男の4名で、我慢強く必死の思いで、何度も御願いを続けさせて頂きました。

念願がかなって、やっと設立の具体的な話に入れた時の嬉しさは格別なものでした。今から思うと、せっかく法人として認められているものを、大事にして維持・発展させて行こうという事に思い至らなかった当時の未熟さに恥じ入るばかりであります。

〈仲間との努力〉

また、組合運営に当りましては、その当時から事務局の丸山氏らとは、長年にわたり、コンビでやって参りましたが、性格の違いがありますから、補い合う事も出来ました。2人の考え方の違いがあって、もう一度考えてみるきっかけになった事もありました。組合運営にとりまして、大切なのは共に考え、高め合える仲間が組合の中にいるかどうかという事だと思います。長く意欲をもち続ける事が出来たのも、その存在があったからこそと思って居ます。

〈スポーツ券販売事業への努力〉

法人化への目的は、共同購売、特にスポーツ券を共同受注するという事でした。即ち県や市からのスポーツ券の大口受注が最大の目的だと思います。幸いにも昨年度は、鹿児島市厚生会本庁支部3000万円、鹿児島市交通局厚生会350万円、鹿児

島市水道局厚生会450万円、鹿児島県警本部厚生課240万円と、合計で約4000万円強の受注実績がありました。しかし3月の日本スポーツ券株式会社の破綻は非常に大きな衝撃でした。

岩手県組合さんのスポーツ券の高額の受注を聞いて、そのやり方を少しでも真似出来たらと思い、やっと安定的な受注が期待できるかなと思った矢先の出来事でした。九州ブロック協議会で、九州エリアスポーツ券の検討を致しました。しかし、毎月の運営費や、管理の問題もありまして、最終的には今のところ難しいとの結論に達しました。そこで（自家発行型）スポーツ品引換券として、各団体様に紹介させて頂く事になりましたが、契約出来れば、組合員増強に結びつけられるものと期待を致して居ます。

〈スポーツライン事業への努力〉

平成15年7月からスポーツラインの共同購買を始めました。スポーツラインは価格の割に重量があり、カサばりますから、難しいのは、運賃問題だと思います。鹿児島市、川内市、鹿屋市の3ヶ所の販売店で都合の良い所に出来るだけ引き取りに行ってもらう様にしています。本事業は初年度でまだ軌道にのっていませんが、10ヶ月で600袋の実績があり、今後目標を決めて新しい事業として取り組んで参ります。

〈組合員増強への努力〉

「組合員数の減少」の原因を早急につかまねばならないと思います。後継者の問題か、倒産か廃業かという事と、非組合員の数はどうか等という事等で、このままだと、メーカー・卸の姿勢がますます我々から離反してしまいます。努力したい問題であります。

〈JSRへの期待〉

「全運小連」から「JSR」へ移行して早くも5年になります。その間、TOTOやPOS等の新しい事業に取り組まれました。又福井大会では各県組合の活動状況を初めて知り、各県がいろんな事業に熱心に取り組まれ、努力されているという事を知り、大変刺激を受けました。これからも、我々は、力を合わせて組合事業に取り組んで参りたく思っています。

魅力的な組合メリット

秋田県

他県に余り見られないユニークな組合事業を展開している秋田県組合は、組合の存在を全県下に、もっと浸透させるために、学校や役所、クラブ、スポーツ団体等に対して、この程組合活動の状況や目的、そしてその意義等を明確にした文書を発信した。今、秋田県組合は、組合のメリットを、具体的にアピール出来て、組合員増強が、期待されているが、勧誘するのも、されるのも、今がチャンスではないだろうか…。

1. 平成19年に秋田国体が予定されている。
2. 秋田県組合独自のソフトバレーボールが近年の地域スポーツ振興で需要が伸び、取り扱えない非組合員にとって、大きな差別化になっている。
3. 全国スポーツ券が、3月に発券停止となったが、併行して取り扱ってきた秋田県独自のスポーツ券の方も発足当時から順調に推移してきていて貴重な事業となっている。

以上の様な秋田ならではの組合メリットと共に、長年培ってきた組合員相互の人間関係と、コミュニケーションへの努力は今後の体制強化につながるものと思われる。

県中体連に試合球寄贈

岐阜県

今年も又、岐阜県組合では、県中学校体育連盟に対して、今年夏の県中学総体で、使用する大会使用球等を寄贈した。

寄贈したのは、バレーボールやバスケットボール等8競技の試合球264個と、バドミントンのシャトル60個。中学生によるスポーツ振興のため、組合として1990年から毎年寄贈を続けている。5月に、服部理事長が中体連会長に目録を手渡した。

岩手県独自のスポーツ券での議論

岩手県

岩手県組合の総会では、全国スポーツ券の発券停止は、スポーツ用品の市場の縮小につながるという見地から、岩手県独自のスポーツ商品券発行について議論した。

1. 大口購入先の動向
1. 損益分岐点は？
1. 具体的に誰が、どうやれるのか。
1. 組合の発券によるメリットとデメリットは何か…
1. 会員（組合員）への販売金額と回収金額の想定はそれぞれいくらか…等で話し合われたが現時点では不可能という結論となっている。

ライン・パウダー販売の取り組み

石川県

一昨年のJSR全国大会（福井）で、各県の事業報告で、強い刺激を受け、昨年は、3つの新規事業に取り組みを始めた。特にラインパウダーの販売は、一年目としては、まずまずの2500袋という成果があって、努力すれば、毎年販売店と組合の双方に利益をもたらしてくれる事業であると喜ばれている。本年は、更に販売量を伸ばすために、石川県独自のデザインを考えたが、富山県と福井県も入れて、北陸3県の統一オリジナル袋を製作する事となった。商標権の問題もあり、製作に時間がかかったが、富山・石川・福井の3県の組合名も入れて、商品価値を高める事が出来た。この袋の良し悪しは別として、3県が協調して一つの事業が出来た事は大きな喜びである。又組合員にとって、今までのメーカーの袋では、どこにでもある既製品を売っている感覚だったのが、これからは組合員だけが扱える商品を作り上げたという意識がもてた事は、何にもかえがたい事である。この袋が出来て、組合員の意気込みも変わった事もあり、今年度は4000袋へと期待がふくらんできた。

全店参加をめざして

京都府

9月に開催される第5回JSR京都大会を前に6月15日、清水理事長と宗田総務理事は、一日をかけて、京都府北部の各店を訪問して、大会の趣旨説明を行ない、大会への協力を要請した。全店から心良く協力承諾の返事を得たが、京都組合は全店参加を目指して、今大きな盛り上がりを見せている。

組合員増強へのステップづくり

福井県

意見を意見だけに終わらせないで、一歩ずつでも、成果に近づけるような5つのステップを示して増強活動（行動）のきっかけづくりをする事になった。

1. ステップ1(作成) **4月** 未加入店リスト作成
2. ステップ2(方針) **6月** 理事会
担当理事の決定 未加入店リスト表の検討
3. ステップ3(検討) **10月** 総会
未加入店リスト表配布(メーカー・卸・組合員に協力依頼)
4. ステップ4(実施) **11月** 人を変えて時をおいて
勧誘文等発信、重点交渉店訪問
5. ステップ5(確認) **3月** 総会
経過報告、短期的目標(今年度)長期的目標(今後)



浦田 良輔

元熊本県スポーツ用品協同組合理事長
合資会社浦田運動具店代表社員

(1) わが社の紹介

- 1913年 初代社長が文具店兼業でスポーツ用品を販売
- 1932年 二代目社長が「浦田運動具店」をオープンしスポーツ用品全般を取り扱う
- 1964年 三代目社長に浦田氏が就任し、合資会社を設立。兄弟3名で経営に携わる。
- 1980年 荒尾市に支店をオープンし、本店を三つの独立店に分けて、アスレ館、ベースボール館、ゴルフ館を開店して専門化を図る。

兄弟で経営しているスポーツ店の多くが失敗している中で、兄弟3人で経営して成功している浦田スポーツは全国でも例がないのではあるまいか。その理由は明らかであるとどなたもおっしゃる。それは浦田社長が温厚誠実で、面倒見がよくいわゆる“いい人”であるからと。社長の経営理念「営業活動に際して何事も誠意を以って当たる事」を知り、むべなるかなと納得した次第。

(2) 組合活動

- 1964年 二代目社長の後を継ぎ組合に入会
- 1993年 理事長に就任。「組合員全員が各事業に一致協力し、各人の理解のもとに『和』をもって当たる事」を活動理念として臨む。組合員30名。1999年 第54回国民体育大会（熊本未来国体）開催。組合員35名で組合売店活動を74会場で実施。晴天に恵まれた事もあって成功裡に終了。
- 2001年 全国高等学校総合体育大会（ひのくに世紀総体）が国体の2年後に開催され、35名の組合員と従業員の方々の強力な後押しで、組合活動が一気に盛り上がり、成功裡に終了。
- 2002年 二大イベント終了を機に理事長を退き、林理事長にバトンタッチして組合の相談役に就く。

(3) 組合活動の思い出

- ①在任中2大イベントを開催するに当たり、組合

資金がゼロに等しく、全理事との共同責任で銀行から活動資金を借り入れし、2年後に完済することが出来て、理事の方々に迷惑をかけずに済んだこと。

- ②国体開催期間中に緑内障を手術して2週間の入院をしたこと。その間、役員を始め全組合員の忠実な協力と働きを知り、心底うれしかったこと。

- ③在任中に二大イベントのお手伝いが無事できたこと。

(4) 地元での活動

青年会議所：1968年に第13代玉名青年会議所の理事長を勤める。JC歴在籍18年。

町の区長：区民のため微力ながらご奉仕が出来ていること。

玉名商工会議所：常任理事として活躍中。

(5) 家族の紹介

浦田氏夫妻と子供三姉妹。ただいま次女と同居。孫6名（男3、女3）。

奥様は店のこと、家庭のこと等で浦田氏より10倍も働いているのに、その20%も恩返しが出来ておらず、奥様に対し毎日合掌しているとおっしゃる。昔から“スポーツ店は奥様で持つ”と言われて来たが、浦田社長の誠実さと火の国熊本の働き者で優しい奥様との名コンビがご繁盛の秘訣と拝察した次第です。

(6) スポーツマン

熊本県民は日本武道に強い関心を持っており、柔道、剣道、なぎなたが非常に盛んである。浦田氏ご自身もスポーツマンで、小中高校時代には卓球選手で鳴らし、大学では野球を、社会人になられてからは野球、ソフトボール、ゴルフをやられている。高校時代に卓球の県大会で優勝して頂いた商品が浦田スポーツ提供の物だったという事で、地方紙に「見たような賞品」のタイトルで紹介され、うれしいやら、気の毒やら、恥ずかしいやら複雑な気分だったことが今でも懐かしく思い出されるとのこと。

「人に笑顔で対応、明るい職場に『福』来たる」を人生訓とし、毎日日本酒を適量2合を嗜み、ゴルフで、適度な運動をしていることが健康法である。最近は少ない年金、少ない会社のお手当てでゴルフと旅行に精出していますと話される笑顔が美しい浦田社長でした。

（リポーター：小関和夫）

メジャーリーガーの世界

(タック・川本氏の講演より)

リポーター 小 関 和 夫

5月19日に北海道・東北ブロック協議会総会が青森県小牧温泉で開催され、タック川本氏の講演を聴くことが出来た。川本氏は米国メジャーリーグのアナハイム・エンゼルス国際編成を担当しており、力と力がぶつかり合う自由奔放に見えるメジャーリーグのベースボールが、日本のプロ野球よりも厳しく管理されている事を知り驚きました。ここにその要旨を紹介します。

(1) 一軍～八軍

日本のプロ野球は一、二軍で構成されているが、メジャーリーグは八軍まであり、毎年2,000名の新人選手が入団する。入団時の面接で「野球を辞めたら何をしますか」と聞かれるそうですが、これから野球をやろうとしている人に向かって、辞めたらどうするかという質問はけしからんと怒る選手もいるそうですが、どんなにうまい選手でも必ず限界が来るわけで、今から考えておきなさいという親心なのです。入団後3ヶ月位で結果が見えて来るそうで、①努力しない人、②酒タバコをやる人、③生意気で協調性のない人は五軍までに首になるとのこと。どんなに野球がうまくても、辞めさせられる厳しい世界なのです。才能よりも技術よりも、メジャーリーグという社会に適応できる人間性こそが、この世界で一流として這い上がる事ができる鍵なのだ。イチローや松井秀樹がアメリカ人にすごく人気があるのは、野球がうまいだけではなく、人間的に立派であることをファンは良く知っているからだということです。

(2) コーチは教えない

コーチに教えられてうまくなるのはアマチュアまでで、メジャーリーグでもマイナーリーグでもコーチは自分から教える事はしない。自分の中に自分流のものを発見し、伸ばしていけない選手は、メジャーリーグでプロとしてやっていく事は出来ないのです。

努力したからうまくなるという事は通用しない。何故か。努力するのは当然で、努力しない者はついていけないからです。

(3) 自分でスカウト

三軍になると、夜一通りの試合や練習終了後に

300回の素振りをする。更に100回、200回と夜半の3時頃までやる人が多い。自分の才能は自分でスカウトしなさいという事です。

(4) 4回目の食事

三軍では殆どの選手が夜寝る前に4回目の食事をする。しかしこれは食べ物の食事ではなく、野球以外の知識を勉強する事です。例えば、野球を止めて、大学を入りなおして医者になるとか、別の人生をスタートする時に備えて勉強するので

(5) 本当の自分

二軍の選手で万引きをした人がおり、うまくやったら喜んで居たそうですが、そういう選手は大成しない。誰にも見つからなくても、もう一人の自分が見ていたはずだ。本当の自分と、うその自分が一致しなければいけないというのです。

(6) ライバル

どのチームにもライバルがいます。エンゼルスにも160キロを投げる投手が2人、163キロを投げる人も一人いるそうです。ライバルがいるから強くなれると考えられる人は一軍に上げられるが、そうでない選手は二軍どまりだということです。

(7) 一流の選手になれる条件

- ①拒否されてもひるまない強い精神力
- ②高い理想、理念に対しストレスを感じない人
- ③他人に思いやりのある人
- ④自己満足しない人
- ⑤収入の30～40%を他人に与えられる人

米国では800ドル(10万円の)給料の人が100ドルを教会に寄付する人が多い。「自分の野球人生を通して、社会にどんな貢献が出来るか」、それがメジャーリーガーの共通のテーマであり、一流の人間としての誇りでもある。彼等の多くが社会活動に力を入れている。例えばシカゴカブスのサミー・ソーサは母国のドミニカ共和国にサミー・ソーサ財団を設立し、米国に比べて教育水準の低い母国の為に毎年1億円を使い学校にコンピューターを寄付するなどの活動をしている。

最後に川本氏は、

- ①物をなくせば、小さな物を失います
 - ②信用をなくせば、大きな物を失います
 - ③勇気をなくせば、すべてを失います
- と言い、人間には“コールドゲームはない”と結ばれました。

苦情・クレームは、 氷山の一角



福井県スポーツ用品協同組合
理事長 竹原 和彦

こんな例え話がある…

アメリカ人の100人が、レストランで食事をしたが、その中の一人の料理が、くさっていたそうである。するとその中の4人がその店に対して、強く抗議をし、文句を言ったが、他の人は無関心のままであった。

しかし、同じ事が日本人100人の団体でもあった時、その場で文句を言ったのは、食べた本人の一人だけであったそうである。ところが、残りの99人はその時は無関心であったのに、家に帰ってから、家族や友人、知人にその事をくわしく話す事になるのである。人は大体同じ事を7人には話すと言われているから、そうすると99人×7人＝693人の人達に、この事がたちまちの間に伝わってしまう事になる。その693人の人達が、又別の人達に話したら、どういう事になるのだろうか…。

この様に、日本ではその場でキチッと苦情を言う事の出来る客はほんの一部であるから、その背景には、当然不満を持った客が、多数いるという事が考えられる。その時、直接クレームとして出なかったとしても、決して安心をしてはいけない。何故なら口こみとして広く、いろんな人達に伝わって行くという事が考えられるからである。

我々の業界にあって最近、小売店は物を言う元気をなくしていないだろうか…。卸やメーカーに対して、苦情や要望を言わなくなってしまった事が気になるが、それは決して満足しているからではないと思う。せっかく、スムーズにいつている関係を大切に事事をあらたげたくないという気持ちがあるかも知れない。何故か、買う立場であっても、あきらめて、じっと耐えているという様な気がしてならないのである。

いちがいには言えない事だが、自社の効率ばかりを求めているメーカーや卸は、社員を減らして、売り上げは、とにかく利益を上げ、利益率を高めたという大きな満足はあったかも知れない。しかしその事で、客である小売店へのサービスでは、はたしてどれだけの改善が出来たと言えるだろうか…。社員を減らした結果での自分達の対応の方

法が、どれだけ小売店に承知されているかという事を謙虚に考えてみた事があるのだろうか…。

ある調査のサービスのランキングによると、東京ディズニーリゾートが顧客満足度の第一位だったそうである。それは、お客の声をいかに早く反映させるかと言う事に対しての努力の結果では、なかっただろうか…。東京ディズニーシーは、開園早々に「観客席が低くて、ショウの全体が見づらい」という苦情が多かったが、これに対してオープン直後であったのにもかかわらず、早速資金を投入して、その声に対応したという事への評価も大きかったと聞いている。大切なのは、苦情の多少でなくて、苦情への対応の仕方であり、いつ、どの様に対応しているかという事が問題なのである。何事でも、改善が望まれるのは当然であるし、苦情こそ、客からの新しい提案であり、指導であり、その店への思いでもある。これから、客の希望を聞きながら、このつながりを大切にしていかなければと思っている。

編集後記

閑かさや岩にしみいる蟬の声
芭蕉

山形の郊外にある山寺立石寺で詠まれた「奥の細道」の中の名句です。

梅雨明け前から連日の猛暑、皆様お元気でお過ごしでしょうか。

- ◆ 曾我ひとみさんの家族の再会。久しぶりの面白いニュース。是非、4人揃っての日本永住が実現されん事を！
- ◆ 参院選挙も終わり、堅物の岡田民主党の善戦。政権交代の序章かどうかはともかく、あなどれば民意がそむく事の証しであろうか。ともあれ小泉首相が改革路線継続との決意表明。「堅調に回復」と発表された景気が、わが業界にも安定して波及してくれる事を熱望したいものである。
- ◆ 改革はわが業界にも急務。組合員増強は待ったなし。今こそ衆知を結集して9月の総会に向けて行動を起こそうではないか。
- ◆ 人命尊重の今、子供たちの健康のためにどの学校も安全無害なスポーツラインを求めている。各県の組合の力をつけるためにも、組合事業としての取組みを始めようではありませんか。組合員の増強にも必ず貢献できるはずです。

(K.K)