

第 **33** 号

平成17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

〈2004/8~2005/7のスローガン〉

### 何かある！「努力で活かそう地域の特性」



日本スポーツ用品協同組合連合会  
理事長 辻本昌孝

#### ① 大型量販店

##### チームオーダー30%OFF の広告の件

業界紙を見ますと、コンプライアンス（法令遵守）ということで、JSRの言い分が却下されたかのような記事でありました。

しかしこのような状況を放置しておいて良いのでしょうか？JSRは法令違反をして、押さえ込んで欲しいとお願いしているではありません。チームオーダー30%OFFというような広告を出されているのに、その対象のメーカー各社におかれましてはどんな方法でも、売ってくれば、それで良いという姿勢なのでしょう。コンプライアンスにのっかっていうならば、メーカー希望小売価格から30%OFFで売られるということは、メーカーが希望している小売価格が高すぎるということになります。この点で、コンプライアンスの意味を良く考えていただきたい。

もう一つ、オープンプライスという方法もあります。

過去のスキー商戦において、量販店は我々の仕入価格で販売したことを覚えておられますか？仕入れが60%の時は『40%OFF』、仕入れが50%になったら『50%OFF』という広告で、私達JSRの専門店から、私達の中心的商品であったスキーの商売を取り上げられてしまいました。

メーカーさんには8~10年前の当時の辛かった事を思い出して頂きたいのです。量販店の寡占状態、独占状態は、それまで折角築き上げてきたスキーマーケットを駄目にしてしまいました。こん

なに短期間に国民がスキー離れを起こしたのも量販店がスキーの寡占状態の中でスキー靴の売り方にあったと言っても過言ではないと思います。量販店はスキーのマーケットを潰してしまいました。今、輸入協の小池理事長は大変なご努力の結果、復活の兆しはあるものの、量的には10年前の比較にもなりません。

もう一度お願いいたします。量販店はスキーのマーケットを私達から奪い、奪った後、さびれた魅力の無いマーケットにしてしまい、今度は、野球、球技などのチームものに入って来て、私達が育ててきた大事なマーケットを、又スキーと同じように荒そうとしております。メーカーさんは、10年も経つと、痛い目に遭わされたことをわすれてしまったのでしょうか？今こそ、10年前に学習された社員を陣頭に立って頂き、指揮を執って頂きたい。

私達は、スキー以外のスポーツを量販店の『30%OFF』により、潰されない様に守らなければなりません。

そして、各メーカーにおかれましては、私達JSRの専門店に対しても量販店と同じ土俵で競争が出来るような公平な環境を是非とも構築できるようにお願い申し上げます。今そういう体制づくりの為に、共に努力をしようという姿勢がなければ、我々の業界の将来はありません。

#### ② 今年の体育の日は10月10日

今年も体育の日に「健康と共にボールを贈ろう」という事業を推進する為に、今年のポスターに変わり、旗をお送りいたします。旗立棒は各お店で調達願います。

「健康と共にボールを贈ろう」を盛り上げる為に、昨年からもう一つ、各都道府県の『児童養護施設へボールを贈ろう』という事業を始めました。「児童養護施設」は余り恵まれていない福祉施設であり昨年実施した組合員さんからは大変喜ばれて、是非継続しようというご意見を多数頂きました。今年も事業推進費として各組合に1万円出させていただきますので宜しくお願いいたします。

### ③ 新潟県震災にもめげず 協同組合として法人化達成

2005年7月2日、新潟県スポーツ用品小売商協同組合の創立総会が開催された。当日は土曜日にもかかわらず、全運団連羽田野理事長、東京卸の山口理事長、東京工組の小野理事長、JSECの藪下専務理事等沢山の来賓をはじめ、新潟県内の卸、メーカーの所長さんをはじめ、東京からも卸、メーカーの役員さんが多数出席のもと、来賓の祝辞が続き、その後、懇親会がもたれた。

新潟県は昨年秋地震に見舞われたという大変な状態にもかかわらず、JSRとしては39番目の協同組合として法人化を披露された。昨年10月23日の新潟地震で被災された長岡の大宮直前理事長が代表してお見舞いに対してお礼を述べられた。

設立に当り、中央会の指導が組合員の所在地が、県内に満遍なくあることが条件で、一部の地域に固まっていたは駄目であった為、空白地帯の未加入地域のスポーツ店に加入をしてもらうという努力をした結果、会員を増やすことが出来たそうである。



【写真】被災の報告と見舞いの礼を述べる  
長岡の大宮直前理事長

### ④ 第六回 JSR定時総会 栃木・日光大会 2005年9月13、14、15に開催

- 1、全国理事長会議  
9月13日12：30～13：10（宇都宮集合時刻）  
JR宇都宮駅東口 バスに集合13：15出発  
会場は中禅寺湖畔「楓雅」  
会議は15：00～18：00
- 2、JSR・定時総会  
9月14日11：45～12：45  
会場は日光総合会館大ホール
- 3、JSR・全国大会「式典の部」  
9月14日13：30～14：20  
会場は日光総合会館大ホール
- 4、JSR・全国大会「研修の部」14：30～18：00  
会場は日光総合会館、ほか  
14：30～ 全体会議 分科会趣旨説明  
15：05～ 分科会  
17：25～ 全体会議
- 5、三層懇親会  
会場は「ホテル千姫物語」  
18：30～20：30

#### 《ご注意願います》

メイン会場は、「ホテル千姫物語」と、隣り合って「日光総合会館」ですが、初日の「全国理事長会議」は中禅寺湖畔の「楓雅」であります。「全国理事長会議」に出席の方は、JR宇都宮駅の東口に止めてある組合専用のバスが集合場所となります。13：15出発です。時間厳守で願います。

### ⑤ totoが生まれ変わります。

totoスタート以来、今年の12月迄の5年間の第1期とし、来年春から第2期となります。totoの運営は、今迄のJSAL（日本スポーツ振興くじ株）から、NAASH（独立行政法人日本スポーツ振興センター）に変わります。

又、totoの環境が変わります。今までの100万分の1の確率から、法律が変わって、4096分の1のtoto goal3や、243分の1のtoto5が登場し、当りくじが多く出るようになります。

又、第2期から端末が変わります。小型化してスピードアップ。今まで18万円であった端末利用料が、5年契約で5万円／年になり、通信費もISDNからADSLになり、年間63,000円なので約5,000円／月の固定制になる。

また、第2期から新しく出来た規則は、今までの賞金は、信金であったが、10万円以下は販売店で払い戻しをするというルールが、選択により加わります。すると、その月の払い戻しが有る無いに関わらず、月1万円の払戻奨励金が出ることになりました。すると、端末使用料と通信費が払戻奨励金でほぼ相殺される事になります。賞金の払戻は翌週の売上で清算することになります。

又、詳しく取扱店様に書類にてご案内しますので宜しくお願い致します。説明会もある予定です。

## 事業委員会



委員長 清水 誠一

## 教育・情報委員会



委員長 門田 忠尚

### (1) ラインパウダーについて

#### 全国統一袋デザイン決定する

いま使用中の各都道府県の袋が無くなりしたい全国統一のものに変更します。

#### ※ラインカーと『無害くん』との相性テスト

(株)エバーニューがラインカー6機種で実際にグラウンド使用したところ各機種とも良好な結果が得られたとの報告がありました。

#### ※『問題点』

- 1) パウダーが袋からこぼれるためメーカーに改善を申し入れする。
- 2) 今後の課題として、5kg・10kg袋の要望が結構あるためメーカーに取り組みを申し入れしたいと考えている。

### (2) 『体育の日』キャンペーン全組合で成功させよう!!

一昨年から取り組んでいるJ S Rの事業として福祉施設への各種ボールの寄贈と各組合店によるボールの販売キャンペーンを実施してもらいたい。昨年の調査によると11県の不参加がありました。この事業はJ S Rが初めて取り組んだ一環事業であります。今回は全組合が取り組まれることを希望します。

また、J S R事業委員会として従来ポスターを配布し店頭において掲示していただいたがユーザーへのインパクトに欠けることから、本年より『のぼり』を作成し各店で掲示してもらいます。7月のJ S Rレポートに同封して配布いたします。なお、この『のぼり』は、次年度にも利用していただきます。

### (3) 『ショッピングバック』のデザインが変わります

現在のショッピングバックが無くなりしだい、2006年には新しいデザインでJ S Rの知名度アップにつなげていきたいと思います。

また、店名が入らないかとの意見もあり検討していきたいと考えております。なお、新デザインを全国から応募してもらいJ S R本部で決定したいと思いますのでぜひ、斬新なデザインを提供して下さい。

### (4) 『2005』千葉県インターハイ

#### 『きらめき総体』成功への道

二年かけての取り組みの成否が問われる時が来たと千葉県スポーツ用品組合理事長長武田孝一氏から進捗状況が送られてきました。

7月6日には、県スポーツセンターを会場に総員参加の最終チェックと総決起集会を開催し、前年度より多くの売上を上げることを確認した。このレポートが配布されるころには、本番に突入しているかもわかりません。千葉県という広大な範囲での(64会場)出店となるため30余名の組合員で全力で取り組む固い決意表明の便りでありました。ぜひ、成功をお祈りしたいと思います。



4月19日名古屋で第8回 I T 委員会を開催しました。出席は辻本昌孝理事長、門田忠尚委員長、矢野幸太郎理事、浅井一友委員、中山博識委員、藤本忠委員、宮本純一(プラネット)でした。J S Rホームページについては、掲載ファイル作成者は指定のファイル形式及びファイル名にて各委員長にメール送付する。各委員長は最終チェックをして(株)プラネットにメールにて送付する。

掲載内容の検討は、諸会議・事業内容・業界情報・入会案内等です。各ファイルの内容とファイル名は

- |                    |                 |
|--------------------|-----------------|
| (1) J S R 定款       | (2) J S R 組合員名簿 |
| (3) 委員会活動内容        | (4) 諸会議         |
| (5) J S R スローガン    | (6) 業界スケジュール    |
| (7) 業界情報などと決まりました。 |                 |

次に私達の委員会が担当の(総合型地域スポーツクラブ)に関するアンケート調査をしたいと思えます。この数年間文部科学省が力を入れて推進し地方自治体も協力的です。その結果、各地域に多くのクラブが設立または設立準備中です。地域のクラブを調べるには教育委員会に尋ねるかインターネットで(広域スポーツセンター)(生涯スポーツセンター)を検索なされれば各都道府県の取り組みが掲載されています。私達組合員がどの様に関わっているか、単なる納入業者かクラブやクラブ経営にどの程度関わっているのか、現在の状況を調査すれば方向性が見えてくると思えます。調査にご協力よろしくお願いします。

さて、I P 電話が普及し始めました。ブロードバンドの普及で同一回線業者であれば通話料が無料のI P 電話が増加しています。メーカーや卸の業界では主に社内通話メリットで普及し始めたと思えますが、私達の業界が統一した回線業者になれば業界全体では莫大な経費の節約になると思えます。大手のメーカーや卸が中心になって統一すれば当然各々の社内事情はあると思えますが、小売業界はメリットのあることだけに自然と1本化されるのではないのでしょうか。

## 活性化委員会



武宮 兼敏

長引く不況の中で少子化や大型店の進出それにネット販売の拡大等と我々小売業をとりまく環境は厳しさが増すばかりです。今J S Rにおいても、「大型店時代における専門店化対策」について、議論を重ねているところです。現在、全国のどの地域においても大型店が出店して、いろんな形で悪影響が出ています。確かにいろんな魅力を持った大型店は、私達にとって大きな脅威であります。特に心配なことは最近若い親子連れの買い物客が目立ちますが、その時買物について行った小さな幼児や子供達は、きっとそのままその店だけがスポーツ店であるというような認識をもってしまわないかという事であります。今大型店の方に目を向けている客層を呼び戻すのにはどうしたら良いのか…という事と、本来は私達の客であった子供達をどのように取り返すか…という事を考えねばなりません。

そのためには「専門店らしい売場づくり」と「魅力ある専門店としての対応」を心がけねばなりません。「専門店」といっても多種の競技商品の充実が出来て、圧倒的品揃えも強化出来るような規模の店と、小さな売場を一人でやっているような店もありますが、それでも専門店としての「中身」は共有出来るものと思われまます。

それは店内の活性化のための毎日の積み重ねの努力でして、話題性の提供やポイントカードの発行各種大会やイベントの開催、ポップの充実等を続けられるかどうかだと思います。又大切な事は、その店のスタッフが知識をもって商品説明出来る事と用具の使用法や技術指導や修理・加工等『匠の仕事』が出来るとかという事と、お客の一人一人と対面しその人を理解した上で提案しているのかどうかだと思います。我々専門店と大型店の違いは、いわゆる「中身の勝負」ではないでしょうか。今年福岡県の組合事業としてプロ野球ソフトバンクのグッズを組合加盟店で販売する事が出来るようになった事です。九州各県にも呼びかけ九州全体で100社位のオフィシャルショップを目指しています。これは大型店に無い私達のメリットでもあります。個性と思いやりをもった専門店づくりを目指して共に活性化への努力をこれからも続けましょう。

## 交流委員会



尾坂 真人

### 環境問題に思ふ

今年は『クールビズ』とやらで国会が注目されたが、『服装より先に頭を冷やす方が先では』と言いたくなる様な大混乱。『火の車日本』の舵取り、しっかりと頼みませ。

今更と言うか、漸くと言うか温暖化対策が注目されている。京都国際会議から何年たったのか。ポーズのみで終わらず、今度こそ『環境元年』と行きたいものである。と他人事のように言っているが、『環境問題改善』の第一歩は、『一人一人が少しずつ不便な暮らしをすること』だと思ふ。『便利さ』の名の下に、今までどれだけの地球環境破壊を続けて来たことか。高度成長期『消費は美德』と、どれだけ沢山の資源を無駄使いして来たか…。今、『もったいない』と言う言葉が、国際的にも注目されつつあると聞き、『もったいない世代』の最後の生き残りとして嬉しく思う。元々、日本人は『木と紙の家』に住み、自然の恵みを生かし、再利用(リサイクル)に長けた民族だったのだから。

翻って、私達の業界は如何であろうか?日々、入荷して来る小口の荷物の数々に、溜め息の出る事もある。勿論、小口の出荷しか頼めない当方の腑甲斐無さも有るが、同じ会社名で小口の紙袋が並んだ日には、『クーレ何とか』なんて空念仏は止めてくれと叫びたくもなる。1971年に業界入りした当方としては、ミカン箱を再々々利用した時代が懐かしい。しかも、あの頃の方が儲かっていたのではなかったかな。『身の丈に合った業界にしようよ。利は元に有りなのだから。』などとつぶやいて見る。つぶやきついでにもう一つ。新製品新商品(より高く?、より強く、より早く??)の名の下に商品寿命を縮め、庶民の手の届かぬ『高値の花』としてスポーツ離れの一因を作り、異業種参入の隙を作ってしまった我が業界。ここは罪ほろぼしに、『修理・メンテナンス・リサイクル運動』などは如何でしょうか。『体育の日(10月10日と行きたいが)』にジャージで店頭においでのお客様、『修理・メンテナンス無料修理診断承り』。結構受けるのでは。

限りある資源の美しき星

『地球』を出来るだけ良い形で次の世代に手渡す為に  
『捨てればゴミ、活かせば資源』



# ショウバイ考 17

## 商売は証で始まり、証で終る

JSR顧問

安部 純平

### 証売の自覚が始まり

私達の日々行っている商売は、すべて法に則り行われています。

仕入先に電話で注文します。例えば「野球のグラブを10個、品番は〇番、納品は何日になりますか」、「有難うございます。1週間以内にお届けします」こんなやりとりが、日常茶飯に行われています。

これらの商行為は口頭で済ましても、売買契約証を交したのと同じ法的効果を発揮することを、私達は余り意識していないのが実状であります。

買った商品は、特別の約束のない限り、返品は認められないし、支払いの義務を背負うことになります。

また仮に、商品の到着が遅れて、小売店とお客様の間でトラブルがあれば、それにより生ずる損失は、通常仕入先が負担すべきであり、逆に、期日通りに納品された商品を自己都合で受け取らなければ、仕入先に生じた損害を小売店が負担する責任が生れます。

小売店とお客様の間での約束事も同じであります。いちいちお客様との間で証文を交わすことはありませんが、口約束も契約証と同じ権利・義務を生ずること知っておらねばなりません。

証とは証拠であり、あかしであります。口頭の約束も、契約の存在のあかしとなるわけでありませぬ。

ことほど左様に、私達の日常の商行為は、ごく些細な事柄でも、法律に基づいた権利・義務で規制されているわけでありませぬ。ですから、私達の一言には、重い責任がついて廻っていることを忘れてはなりません。

外国が契約社会といわれるのと比べて、日本では、何かトラブルがあったときには、お互いに四角四面の法解釈で対立するのではなく、折合いをつけていく知恵を働かせるのが得意のようでありませぬ。

しかし忘れてはならないのは、折合いがつくのは、お互いの間に好意がある間であり、折合いのつく範囲は、好意の及ぶ範囲であるということでもあります。

私達の一言、一言には重い責任があることを、しっかり意識しておらないと知らぬ間に、信用を失うことになってしまうことになりかねませぬ。

その意味で、商売は証売であると自覚することが、商売の始まりであると思います。

### 究極の商売を証売に求める

証には、もう一つの重要な意味があります。それは、佛教の言葉で証とは、「正法を習得して真理を悟ること」という意味があることであります。

私達の商売は、自分の売りたいものを売るものではありません。

お客様の欲しがられるものを売ることでありませぬ。

私達の商売の根本は、お客様の為になるものを売るということでありませぬ。お客様の為になるものを売ることを心掛ければ、必ず感謝が返ってきます。

商売の原型は行商であり、近江商人によって拓かれましたが、天秤棒を担いで歩く道は『佛の道』といわれました。

誠心誠意、お客様の為になる商品を心をこめてお届けした行商人は、地方で待つ顧客にとっては、夢と希望を届けてくれる佛様のように思えたのだと思います。

正直に、誠意をこめてお客様の為になるものを売る……これこそ真の商売であり、この境地を体得した者こそ究極的な商売人であります。商売とは証（あかし）に始まり、証（悟り）に終るといえます。



## 中川正二郎

ナカガワスポーツ  
(鹿児島県上屋久町)

九州から南に60km。樹齢数千年の「屋久杉」に代表される原生林と九州最高峰「宮之浦岳(1936m)」を擁する世界遺産の島「屋久島」(人口1万4千)。島唯一のスポーツ店である当店は、40年前に移り住んだ父が靴屋から始めた店で、20年前より私も手伝うようになり、父亡き後私が引き継ぎ今に至っています。

1993年。屋久島は日本で始めて世界遺産に登録され、島史始まって以来の脚光を浴びて、現在「世界」の名にふさわしい島を目指して暗中模索しながら急激に変化しています。観光客の倍増に伴いガイド業という新たな業種も誕生し、100人以上ものガイドがエコツアーや山岳案内などをするようになるうとは、誰が予測し得たでしょうか。

有名な「縄文杉」に一目逢いたいと登る人は年間1万人を超え、日本百名山「宮之浦岳」を目指す人が激増。いずれも山道を往復8~10時間も歩く本格的な山行にも拘わらず、「にわか登山者」達は日本一の多雨地に合羽も持たず、紳士革靴や果てはサンダル履きで登る人も出てくる始末で、当然のごとく事故も多発。消防団山岳救助隊員の私は、怪我人の救助や遭難者(山深い屋久島では殆どが行方不明)の捜索にも行きますが、残念ながら亡くなってからの発見が数度、いまだに見つからない人も多数います。(近年登山道や道標の整備が進み、またガイドが付くことで安全面はかなり改善されています。)

ちょうど10年前、たった一日のために高価な登山靴などを買って頂くのも忍びなく、かと言って軽装のまま行かせる訳にもいかずで…半分ボランティア精神で登山用品のレンタルを始めました。(後に登山靴のレンタルは日本初?と聞きました。)より多くの方に利用してもらえるように登

山靴で2泊3日1,000円という低料金です。サイズ合わせや使い方、山での注意など接客にかなりの時間を要し、また泥だらけの返却品を洗濯するのは大変な作業です。正直販売した方が楽ですが、「安全快適」と評判を呼び、屋久島登山の便利な方法としてすっかり定着しました。今では同様のレンタル業者も数件でき、当店だけでも年間1000人以上の方に利用して頂いています。今年はさらに前年を上回る勢いで伸びており、利便と安全に少しでも寄与できていることを嬉しく思っています。

屋久島に来られる登山者は、若者を含め皆さんマナーに関しては大変良く、ゴミを捨てる人も殆どいません。しかし一方「縄文杉」の皮をはがすなどの心無い人もまだ一部います。私は自然を単なる観光(見世物)にしてしまったこと、即ち自然に対する畏怖や畏敬の念が欠如しているからだと思っています。私達島人は小さい時から、沢を渡る時は咳払いをして水神様に知らせなさいとか、立ち小便するときは「ごめんごめん」と言いなさいと教えられますし、他にも山での行いには色々な作法があります。

シャクナゲが咲き誇る5月末、私と店のスタッフで地区を代表しての「岳参り(たけまいり)」を行いました。500年前から各集落に伝わる行事で、海の砂を宮之浦岳山頂の神様(島の守護神)へお届けし五穀豊穰・平和安全を祈願するのですが、都会化した私の町だけがここ数十年絶えていました。その復活を期し、また一般登山者にアピールすることも兼ねて陣笠に白はっぴ姿で登りました。案の定、途中多くの方から質問を受け、神宿る山である事を伝えることができました。

(私は決して熱心な信者ではありませんけど^^)

これからもより多くの方に厳しくも素晴らしい屋久島の自然を体験して頂き、そして屋久島にだけ自然を残して善しとするのではなく、皆さんの周りにも愛すべき自然が必ずあり、そこにも神様がいらっしゃると思って大切にしたいと願います。



### 大型店ニモマケツ 安売りニモマケツ

大阪府堺市（株）センヤスポーツ  
**泉 谷 徹**

今回、JSRのご依頼で、投稿させていただくことになりました大阪府 堺市の（株）センヤスポーツの泉谷でございます、私は運動具店の長男として生まれ、リトルリーグ、スキー、ゴルフなどいろいろなスポーツを当たり前のようにさせてもらい、門前の小僧のように、自然とグローブ修理、ガット張り、ピンディングの取り付けを覚え、大学を卒業すれば、当たり前のようにスポーツ関連のD社に入社し、7・8年はサラリーマンを経験するはずが、1年足らずで父の急逝。D社を退社し、表見は華やかなんですが泥臭い・厳しいスポーツ業界の荒波にもまれて早25年を迎えようとしていました。そんなところへ、今回の投稿、私のスポーツ業界25周年記念として、失礼がないよう心して、書かせていただきますので、お読み頂きたいと思います。

さて、昨今、大型店の出店ラッシュ、値引き合戦、少子化、……等々 我々中小スポーツ店を取り巻く環境は大変厳しいものがあります。特に、地方都市がこの大きな波にのみこまれ、廃業にまで追い込まれた店もあるとお聞きしました。私の大阪はというと、30年近く前から「〇〇スポーツ」などの大型安売り店、モラルがないのかと思うほどの外商での値引き合戦、簡単に出店できた（過去のケース）結果の過当競争、…等々 現況の地方都市より全て早くに経験をさせて頂いたようです。自分たちが過去に経験した現実が、遅れて地方都市に押し寄せていることを、対岸の火事と思わず、皆さんと共に問題解決をしていかないといけないのではと思います。どうか、JSRを通じて、情報交換等々のできるような、対策委員会なるものがないのでしょうか。

ところで、私どもの店は先代が、大学時代に陸上競技をしていました関係で創業いたしました。いつも、スポーツを通じて、地域に貢献するのだとよくいっており、役所の体育協会によく出入りもよくしていたようです。そんな関係で、陸上・サッカー・野球・軟式テニスなどの協会事務局をいくつかお手伝いさせていただいておりまし

た。そのため、先代は商売以外に費やした労力もかなりあったようですが、私たちは先代のまいた種に水をやり、花を咲かせるように努力を重ね。現在は、堺のサッカー・リトルリーグ等の協会運営及び事務局をしております。そんな関係で17年程前に支店をサッカーを中心の業態に、そして、15年前に本店をサッカー専門に業態を特化しました。今から思えば、Jリーグの開幕・Wカップの日韓同時開催など時流に乗った判断であったように思います。先輩諸氏が「地域一番店」を目標にとよく言われますが、私どもは、現在のお客様のニーズを考え、さらに進化させ「地域一番の専門店」を目指しております。また、この専門に特化しましたノウハウをうまく駆使し外商にも力を注いでいます。

ところで皆さん、トイザラスの進出で町の玩具店の姿がめっきり少なくなったように思われませんか。私たちがおかれている環境もこの現象に似ているのではと危惧しています。一方で私たちスポーツ店には、学校教育などを中心にした外商という逃げ道が残っておりますが、少子化・目を疑いたくなるような値引き合戦、同業者同士の過当競争、本当にこれでいいのでしょうか。商いはコツコツと積み重ねだと先人はよく言われますが、業界全体の将来性を考えて大局的な見地で判断できるよう啓蒙できないのでしょうか。

私は、ある会合でよく口にされる言葉が好きで、私の仕事のバイブルとしておりますので、書かせていただきたいと思います。それは「真実かどうか。みんなに公平か。好意と友情を深めるか。みんなのためになるかどうか。」です。私は、このことばに照らしあわせて、毎日、仕事・私生活を送るよう努めております。ご参考になればうれしいですが。

最後に、日清食品会長 安藤 百福氏を題材にされた本に、氏はいろいろな事業に失敗を繰り返し、48歳のときに「チキンラーメン」を世にだし、今日の会社の基盤を築き、75歳まで実質的に社長を務め、90代の現在も会長として世界を飛び歩いているそうです。氏が本の中で主張していました「人生にはおそすぎるといえることはない。」私、今年7月 48歳。創業者精神を継承し、大型店ニモマケツ 安売りニモマケツ…慾ハナク決シテ臆ラズ イツモシヅカニワラツテイル、…そんなスタイル・スタンスで無理な競争をせず、夢をすてずに健康に気をつけて、挑戦を続けたいものです。

合掌



## 「セレンディピティ」

株式会社ダイエム商会

代表取締役社長 羽田野 洋

皆様ご存じの方が多いとは思いますが、弊社が産声をあげてから今年で103年を数えるに至りました。また、5月には新社屋へも無事移転することが出来ました。これもひとえに私どもを温かく見守ってくださったJ S R組合員の皆様はじめ、スポーツ業界の諸先輩方のおかげと、厚く感謝しております。

社長に就任し一年が経ち、最近一つの言葉をよく思い出します。「セレンディピティ」という言葉で、以前、私がこの業界とは畑違いのテレビの現場で過ごしていた際に、上司や先輩から教えてもらった言葉です。

「セレンディピティ」というのはご存知の方も多いとは思いますが、「偶然から思わぬものを発見する力」「分かっていたのに気が付かない事が明示化される」「狙ったものよりも、その横にもっと面白い発見がある」というような意味だったと思います。

セレンディピティに必要なのは発想の転換と視点を変える事です。身近な例をあげれば、同じ花瓶を真横から見たものと俯瞰で見たものは違って見えます。また、いつもの街もちょっとコースを変えて歩いてみると街の様子が違って見えたりします。

テレビ時代には、撮影の際にちょっとした工夫と、照明の当て方やアングル、或いは撮影そのものの時間を変えてみると、すばらしい映像なったこともありました。

有名な科学的な発見はほとんど「セレンディピティ」によるものだとも言われています。

とは言え、発想の転換と視点を変えるとは言葉でいうほど簡単なことではありません。なにいう弊社でも、生来のまじめさゆえか、その集中力からか、頑迷ともとられかねない部分がなきにしも

あらずです。

一般に集中力があることはよいことだと考えられていますし、実際にその通りだと思います。ただ、一歩間違えてしまうと視野が狭くなってしまいう弊害があるのではないのでしょうか。その結果、せっかくの幸運が目の前を通り過ぎていってしまうこともあるでしょう。

また、発想の転換や視点に密接に関連してくるところですが、テレビ時代にはまた、以下のことも教えられました。それは、関心の広さ、好奇心の強さ、好みの複雑さ、あいまいさに対する寛容さ、の必要さです。言葉は違いますが、大脳生理学者の大島清氏は「かきくけこ」快老術を提唱しておられます。「か」は感動、「き」は興味、「く」は工夫、「け」は健康、「こ」は恋だそうです。快老術という言葉を取れば、これもまたすべての人に必要なことではないのでしょうか。

経営者には、三つの仕事しかないと言われたことがあります。①人づくり、②環境づくり、③明日づくり、の三点だそうです。そう考えると、ちょっと肩に力が入り過ぎている社員の肩を少し揉み解して、発想の転換や視点を変えることに手を貸すのも社長としての一つの仕事なのかもしれません。

科学的な発見など及びもつかない凡人の集団の弊社ではありますが、少しでも「セレンディピティ」を理解し、ユーザーの方に喜んでいただける商品の開発に生かしていけたらと考えています。かなり、抽象的であり、勝手なことを書き連ねましたが、意気込みに免じてどうかお許しください。志だけは高く、「空の高さを知らないニワトリ」にならぬよう、ワンアンドオンリーの商品開発を目指してまいります。

### 新しい出発

新潟県スポーツ用品小売商協同組合  
理事長 伊藤 章

新潟県スポーツ用品専門店組合は昭和40年に結成して以来、県内唯一のスポーツ専門店の組合として活動をして参りました。

しかし、近年におけるスポーツ用品業界の現状は大変困難な時代を迎えまして、大型スポーツ店のあいつぐ出店もあり、我々中小零細小売店の数は年々減少している状況にあります。

このままではいけないと危惧されますが、今の様な状況の中で、どんな生き残りの対策があるのかも、組合員と共に話し合い、検討しているところでもあります。幸いにして新潟県内におきましては2008年全中、2009年には国体、それに2012年にインターハイという風に連続して、大きな大会が開催される事になっています。

私共の組合と致しましても、これらの事業を組合としての一大事業としてとらえ組合の基盤づくりのまたとないこの機会に感謝しながら大会成功をめざして積極的に努力致したく思っています。今後、各種スポーツ用品等の共同販売・共同購買を行う事も考える方向でようやく組合員の意見も盛り上がりまわって参りました。

#### 〈組合の法人化〉

6年前に我々の上部団体であるJSR（日本スポーツ用品協同組合連合会）が法人化し、全国的にも法人化が進む中で、新潟県組合は今だに法人化されていないという状況でありました。そんな中、組合を法人化し、組合の体制を強化して、全中や国体インターハイに対応しようという気運が高まり我々組合員が取り扱うところのスポーツ用品の共同販売や共同購買、それに組合員の研修教育の実施及び情報の提供を行って、組合員の経営の合理化のための努力を致したく思っています。又共同販売による売り上げや利益の確保をはじめ共同購買による仕入れの合理化を通じ組合員の経営の安定を図れる組織へと発展させたくも思っています。

今回の協同組合設立は新潟市の伊藤章 湊谷茂彦・野口晃・石田博・松木徹男・幸田孝司・齊藤武の7名が設立発起人となって県内39社のスポーツ店に呼びかけまして今の所、ようやく法人化し設立に至る事ができました。

今日に至るまで、この2年間、中小企業団体中央会の山岸氏をはじめ多数の方々と我々発起人は何回も打ち合わせをして参りましたが、平成17年の6月中旬に至って、ようやくその認可がおりる事になり



新潟県伊藤理事長の組合創立のご挨拶

ました。新潟中越地震の震源地の隣である湯之谷村大湯温泉「ホテル湯元」で、7月2日新潟県スポーツ用品小売商協同組合の創立総会及び祝賀会を開催する事が出来ました。

#### 〈創立総会〉

創立総会では、業界からJSR理事長辻本昌孝氏、JSR関東甲信越ブロック会長高野征重氏、全国運動用品商工団体連合会理事長 羽田野隆司氏、東京スポーツ用品御売協同組合理事長、山口直樹様を始め小野金光理事長や藪下孝三専務理事等メーカー卸団体等17社の方々が来賓として出席されました。まづ発起人代表として伊藤章が今まで歩んできた新潟組合の経過を説明し、辻本理事長をはじめ、6名の御来賓の方から祝辞を頂きまして記念すべき創立総会は無事終了致しました。

その後、地区別に役員を選出した後、第1回理事会を開催して役員人事を決定した。

(理事長) 伊藤 章 (副理事長) 湊谷茂彦  
(専務理事) 野口 晃 (会計理事) 石田 博  
(理事) 松木徹男 池田 馨 梅田 茂 大宮右而  
大西 功 遠藤邦彦 大原荘一郎  
(監事) 幸田孝司 齊藤 武

又、協同組合祝賀会は創立総会と同じ出席者46名で行われました。総会で決定しました役員を紹介し、理事長の伊藤が代表してあいさつをし祝賀会に入りました。来賓の方々から、あたたかいお言葉を頂き楽しい雰囲気祝賀会は進められましたが、辻本理事長が、組合員の一人一人に言葉をかけて頂いたり地震の被災の方をいたわって頂いたり姿を見て感激しました。酒をのみ話をしたりして、時間も忘れて真剣なやりとりもありましたが、はじめてJSRの辻本理事長と会った人も多く、組合員が、理事長と身近にここまで親しくコミュニケーションをはかれた事は本当に思い出深いものでした。新潟県スポーツ用品小売商協同組合はようやく法人化し、スタートしたばかりです。39社の組合員の力をもって、これからも協力し合って2008年の全中、2009年の国体、2012年のインターハイ等の大きな大会に対して積極的に取り組もうという気持で我々は今熱い思いで燃えて居ます。

## “ディスプレイコンテスト” の結果



JSR 副理事長  
竹原和彦

先日、今年度のY社の「春のラケットまつり」ディスプレイコンテスト”の結果発表があった。それはテニスやバドミントンのラケット等を販売するための販促キャンペーンであるが、自分達の店の店頭活性化のために、毎年いろんな工夫が、こらされていて、店の姿勢を方向づけるものでもある。又、その飾りづけには、いつも目を見張るものだが、商品の的をしぼってのその店らしい意欲を強く感じられるものである。

さて、今回の28店の入賞店のディスプレイ写真を見ていろんな事を考えさせられた。

JSRの加盟店は、テニス・バドミントンの専門店を含めても7店でしかなかったのに、大型店は10店もあったし、テニスやバドミントンのいわゆる専門店等は、11店にもなるのである。

現在の様に商売の苦勞が多いのは、大型店のせいであるしこんなにも売れなくなったのも、大型店が進出したからだと思っている人が多いのかも知れない。それなのに、全国には、その大型店の何倍もの数のスポーツ店があって、いつも大型店を意識して商売をしているというのに、今回の様に大型店とも対等に競い合えるというコンテストの機会に応募もしなくて、「大型店のせいで…」とばかり言っている、良いのだろうか…。

大型店は圧倒的な売場や、商品力を持ちながらも、更にスポーツ用品のいろんな種目の一つ一つに対して、この様に細やかに出来る限りの自己アピールの努力も続けているのである、そんな彼らに対して我々の姿勢や努力の仕方は本当に今のままで良いものだろうか…。我々は、大型店や専門店以上の努力をしたとしてもそれでもなかなか通用しない相手であると言う事を分かっているが、対策したり、挑戦するという意欲に欠けているのかも知れない。

人間は苦境に立った時にこそ、その人の本当の姿や本当の強さが現われ、発揮されると言われているが、大型店にこれだけ圧倒され責められている中で、その「原因」も「対策」もひとまかせに

しないで、「自分は一体何が出来るのか…」「自分は、今、何をしなくてはならないのか…」という様な自分への問いかけがないとしたら、それでは他をあてにするという破滅型の論理となってしまふ。人をどれ程あてにしても、自分を救えるのは結局自分自身であるから、まずは自分があるために具体的な熱意を示す事からスタートしたいものである。

我々は、彼らの商売の手法に抗議し、反省を求めたり、メーカー・卸にも、改善のための対応を要求する事はしても、大型店に対しての自店としての対策を考えないままでも良いのだろうか…。それに、自分もそうだが10年もそれ以上も前の経営手法で、生き残って行こうとしてしている事に問題があり、商売のやり方が、こんなにも違ってきているという事をいつも、いろんな場面でも思い知らされてきている事も、自覚したいものである。

今こそ、気持ちを入れかえて、もっと、今の時代に似合った客へのアピールの仕方を考え、その客に適した商品や価格の提案等をくりかえす等販売方法の見直しを、はからなければならない。今でも全国の各地の有力店の多くは、JSRの組合員である事から考えても、この様な7店だけの入賞という結果はどうしても信じられない思いでもある。

さて、大型店時代とも言われている現在の生き残り策については、大型店も考えねばならないかも知れないが、我々の方こそ苦勞を避けないで一つ一つの機会も大切に生かして、挑戦する立場で小さな努力の積み重ねをする事が第一歩である。大型店の「危機意識」に対して、正念場を迎えている我々の方こそ、もっと小さくても、熱い危機感をもって当たる事が大切な時である。そうすれば、きっと次回の入賞者の数は逆転出来るし、大型店への対策も、具体的になるのではないだろうか…。

最後に、Y社に御願いたい事だが、毎回写真だけでの店の紹介のみに終わらせないで、「総評」として、もっと丁寧にその結果を分析して、更に主張する事こそ、このすばらしい企画のめざすところでなかったらどうか。又他メーカーさんもこうした企画を見習って頂いて、店頭の活性化と小売店の意欲の引き出しに力を貸して頂けたらと思う。



## 全仏テニス大会を 観戦して

JSR 副理事長  
小関和夫

5月23日に開会のフレンチオープンテニス大会を観戦。昨年はセンターコートのチケットを入手できず、ようやく実現したもの。パリの西側に位置する有名なブローニュの森の中にあるローランギャロスのテニスコートは、地下鉄メトロのポルト・ドトゥイユ駅から徒歩10分位。10時開門の1時間前にはすごい行列が出来ており、ウィンブルドンと似たような状況と雰囲気。青空に浮かぶ雲から試合中に2度ほど雨がぱらついたのも、まさにロンドンの気まぐれな空と酷似。気温は山形とほぼ同じで朝夕は涼しく日中はかなり暑い。周囲はブローニュの森の緑が美しく閑静。

コートに入って最初に目に付いたのが、主審副審の制服の色。全英、全豪のそれとは全く異なり黄土色にグレイが混じった一見地味な大人の色。「シック」というフランス語はこういう事をさしているのだと思い知らされた気がした。

テニスコートは赤土クレイで、グランドスラムで唯一のクレイコート。見た目は赤くてきれいですが、球脚はクレイ特有でスロー。選手は時々靴につく土をラケットではたく風景が見られた。土のコートなので、きわどい判定の時には、主審が審判台から降りてボールの落ちた跡を確認していた事。フェアで気持ちよし。コートの周辺には売店がずらり。スポーツ関連のものを挙げると、Yonex, Puma, Wilson, Dunlop, Slazenger, Head-Penn, Lotto, Babolat, Völke, V-sports。

大会会場の掲示も、プログラムも全てフランス語のみで英語の併記はなく、試合のカウントもフランス語であり、フランス人らしい頑固なプライドが偲ばれる。然し、世界から観衆が押しかけているので、そろそろ便宜を図る時期ではないでしょうか。

メインスポンサーはフランス第一の銀行PARIBAS。コートの壁にも、ボールボーイの背面に

も大きくネーム。ボールにはROLAND GARROSのネームがくっきり。

### ○ ローランギャロス

全仏大会はローランギャロスの大会といわれる。その名前の由来を知りたくて、数人の方に質問したが誰も知らない。制服を着た大会役員に尋ねたところ、大会の幹部らしい方に連れてゆき聞いてくれた。ローランギャロスは、パイロットでテニスプレイヤーの名前というだけで詳細は不明。後日観光ガイドに尋ねたところ、親切にご主人に電話をしていただきようやく分かった次第。ローランギャロスは陸軍に入隊。除隊後にパイロットとなり第一次世界大戦で活躍。30歳の若さで地中海で墜落死。彼は素晴らしいスポーツマンであり、スポーツ協会をつくった最初の人。友人が彼の死を悼み、彼の名を後世に残そうとブローニュの森にスポーツ施設を作って彼の名をつけたと言う。それが今や、全仏大会の代名詞として世界にその名を喧伝されているのです。

### ○ 日本選手の戦い

開会初戦に第3コートで19シードの浅越選手が登場し、ブルガリアの選手と対戦。立ち上がり調子が出ずに苦戦をするも7-5でとり、2セット目は実力どおり6-2で楽勝。

2日目の第一試合、同じく第三コートに23シードの杉山選手が登場しスペインの選手にフルセットの末破れる(3-6, 6-4, 2-6)。彼女はやはりダブルスの名手なののでしょうか。敗戦後、席に戻った杉山選手は、最前列の日本人ギャルにサインをねだられ、打ちひしがれているのにもかかわらずこれに快く応じている姿に感動。然しこんな時サインをねだるのは如何なものでしょうか…。

### ○ アガシの敗戦

2日目にセンターコートで、世界的に人気のある米国のアンドレ・アガシ選手が、フィンランドのニイミネン選手にまさかの敗戦を喫したのです。最近10代選手が活躍するテニスの世界で、最年長35歳のアガシは、軽快なフットワークと正確なショット、巧みな試合運び等で永年の間世界のテニスファンを魅了してきており、今年も又彼の華麗

なプレイを見られると期待していたのに、最初からいつものアガシとは違うように見えた。1セットを5-7で落とした時、観覧席には異様な空気が流れるのが感じられた。2セット目はさすがに6-4で取ったものの、3セット目はわが目を疑うようなプレイ。でもさすがにタイブレークの末8-6で取ったが、彼の動きはもうここまで。4、5セットはボールを追いかける事は全く出来ず、センターコートを埋めた満員の観衆の再三のアガシがんばれの拍手にもかかわらず、1-6、0-6で敗れてしまったのです。ローランギャロスには魔物が住むと言われていたが今まさに実感した次第。バッグを肩にコートを去ろうとしている彼の表情は苦痛にゆがんでいたものの、万来の拍手に2度3度と手を振って立ち去る姿には見ていた私も拍手を送りながら涙をこらえるのが精一杯であった。

翌朝のパリの新聞には、アガシの試合について大きく写真入りで報道されていた。ここ2年間位腰を痛めており、2月にコーチゾンの注射を打って痛みを鎮め、直前のローマ大会では準決勝まで頑張れたので、ローランギャロスでも注射を打たなくても大丈夫だろうと思っていた事。それが3セット目から激痛に襲われて試合どころではなかったとのこと。

“痛みでサーブも出来なかった。動く事も出来なかった。立っている事も…座る事さえできなかった…”注射を打ちながら試合をする年齢になったのかと思ったり、親友のピート・サンプラスのように、そろそろ引退の話がささやかれる頃に近づいたのを感じていると報じられた。然し、再起してもう一度あの華麗なプレイを見せて欲しいと期待するのは私だけではないでしょう。

### ○ 街づくり

パリの街はミュンヘンと同じで、建物はすべて5-6階建てになっており、1Fは店舗、2Fは事務所、3Fは倉庫、4F以上が住宅で、日本のような庭付き1戸建てはシラク大統領が住む大統領府だけである。アジアの特徴である窓を飾る洗濯物は全く見られない。これはカナダと同じくパ



リ市民が条例をつくって、人目につくところには洗濯物を干さない事を決定したからである。パリの道路は石畳が多く、道幅もあまり広くない。そして道路の両側に車を縦列に駐車をしているのです。建物が隙間なく林立していることもあって、駐車スペースが無く、路上駐車となっているのです。しかも驚いた事に車と車の間があまり無く、どのように割り込んだり出したりするのかと思いきや、お互いの車のバンパーの前と後ろにどしんどしんとぶっつけながら行うのです。バンパーはそのように作られていて、お互い文句を言わないのです。日本の場合を思い国民性の違いを痛感させられた次第です。

## 編集後記

暑中お見舞申し上げます、皆様お変わりなくお過ごしでしょうか。今年の梅雨は6月には殆ど雨が降らず、7月に入ると局地的に集中豪雨。この異常な天候は地球温暖化の影響との専門家の意見もあり、JSRとしてはアイドリングストップ運動を粘り強く継続してまいりたい。

◆ スポットライトにご登場の中川氏のユニークなご活躍に敬服。都会人が忘れかけている自然への畏敬の念、そして「安全快適」な登山靴レンタルの話などの素晴らしいレポートは、中川氏自筆の原文そのままであることを付記する。

◆ **全国大会**が9月13~15日に栃木県日光市にて開催されます。こぞって参加し、当面する諸問題につき一緒に討議致しましょう。

(K.K)