

第 38 号

平成18年10月25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

〈2006/8~2007/7のスローガン〉

「冬は必ず春となる」英知とねばりで勝ち抜こう!



新理事長挨拶

JSR 理事長 小関和夫

去る9月13日のJSR第7回定時総会に於いて、第2代目の理事長にご指名頂きました。突然のご指名でもあり、長い間名理事長の誉れ高かった辻本さんの後任ということでもあり、またJSRが大変厳しい状況に直面している時でもあるので、その責任の重大さを痛感しています。

平成10年にドイツのミュンヘンで開催されたスポーツ小売世界会議の折、ドイツの組合VDSの理事長ハイツマン氏にインタビューした時に、氏が話された言葉を思い出しました。ナイキがドイツに乗り込んで来て、ファクトリーアウトレットショップを出店して安売りを始めた時に、自分たちの地盤に来て安売りをして市場を混乱させることは断じて許せないと言って、ドイツの全組合員に、買うな、注文するな、販売するなとボイコットを呼びかけて実行したのです。「私は組合員のためになることなら何でもやります。組合員のボディガードの役割をしているのです。ボイコットは正しい手段であると信じています。」と言われたのです。

私はもとより浅学非才で無力ですが、理事長を引き受けたからには、ハイツマン氏の精神を教訓に、微力ではありますが、精一杯諸問題に取り組み決意であります。

活動テーマはまだ具体的には決まっておらず、当面は辻本体制を踏襲したいと考えています。その第一は「JSRの生き残りのための問題への取組み」であります。なんと言っても大型店による影響は否定し得ないわけですが、その対応を考え、これなら共存でき、負けないという特徴のある、地域密着で顧客から愛され、頼りにされる店づくりこそ肝要であります。

JSRとしては、極端な安売りの防止のため、スポーツ公正取引協議会、卸、メーカーさんとの協議の場を設けさせていただき、ご指導、ご協力を頂きながら正常化取引のために努力してまいりたいと思います。

その第2は、JSRの悲願である組合員の増強であります。活性化委員会が主要なテーマとして活動していますが、残念ながら減少に歯止めがか



かっていません。その主な原因は、組合員の経済的疲労にあります。少子高齢化や通販、そして大型店の進出等によって売上が減少し、組合員の減少になっているのです。

「専門店化対策」や「店頭の活性化対策」、そして「体育の日の活性化対策」等への取組みをさらに進展させ、組合事業としても「ラインパウダー無害君」「JSR リポート」「ボールを贈ろう事業」や「アイドリングストップキャンペーン」等々は社会に認知していただける重要な戦略でもあります。必ず組合員の増強に寄与できるはずです。

問題への取組みについてですが、

- ① 重大な問題、たとえそれが困難な問題であっても、結果を恐れずに積極的に取り組むこと。
- ② ひと（他人）の痛み、ひとの喜びを自分のものとして、共に活動できる連帯意識をもつこと。

この二つを活動の基本理念として、五つの委員会の活動テーマの実践に向けて全理事とよく討議し、力を合わせて頑張りたいと思います。今は苦しくても「冬は必ず春となる」のです。明るく、希望をもって、英知と粘りで勝ち抜きましょう。何卒皆様のご協力を宜しくお願い致します。

全国大会を盛大に開催

10月13日、山形グランドホテルで開催

第七回定時総会 10:00～11:50

司会 岩満専務理事

1. 開会の辞 清水副理事長
2. 理事長挨拶 辻本理事長
3. 議長選出 辻本理事長
4. 議案審議
 - ① 平成17年度事業報告承認の件
 - ② 平成17年度決算報告並びに監査報告承認の件
 - ③ 平成18年度事業計画（案）承認の件
 - ④ 平成18年度予算（案）承認の件
 - ⑤ 平成18年度賦課金額・徴収方法の件
 - ⑥ 借入最高限度額決定の件



- ⑦ 役員報酬決定の件
- ⑧ 任期満了に伴う役員改選の件

- 5 委員会報告
- 6 ブロック報告
- 7 質疑応答
- 8 次期開催県 高知県
- 9 閉会の辞 竹原副理事長

役員改選は、指名推薦制で行われ、議長から推薦の選考委員7人による選考の結果、理事14人、監事2人が選出され、理事会にて新役員が選出され、本人の同意を得て決定した。

理事長	小関和夫	山形県
副理事長	清水誠一	京都府
副理事長	竹原和彦	福井県
副理事長	門田忠尚	高知県
副理事長	穴戸幸市	栃木県
専務理事	岩満一臣	宮崎県
理事	福士大二	青森県
理事	貫井清三	東京都
理事	伊藤章	新潟県
理事	角前博通	三重県
理事	澤田基朗	岐阜県
理事	水島隆司	大阪府
理事	尾坂真人	鳥取県
理事	武宮兼敏	福岡県
員外理事	蓮田茂樹	石川県
員外理事	重森仁	滋賀県
員外理事	矢野幸太郎	兵庫県
(員外理事は理事長の推薦)		
監事	神山利秋	山梨県
監事	中西英途	大阪府

〈全国大会〉

《式典の部》

国歌斉唱、物故者黙祷の後、主催者を代表して小関山形県理事長が歓迎の挨拶を述べ、続いて小関理事長がJSRの理事長挨拶をし、辻本直前理事長が挨拶。この後、JSR新役員が紹介され、感謝状贈呈と功労者表彰が行われ、辻本直前理事長から賞状、表彰状が手渡された。

感謝状贈呈（4氏）

昨年の国体開催県 岡山県組合山下理事長、全中大会開催県 千葉県組合伊藤理事長、全中大会開催県 岐阜県組合澤田理事長、JSR全国大会開催県 栃木県組合穴戸理事長

功労者表彰（19氏）

加賀忠雄	かがちゅうポーツ	秋田県
皆川光吉	皆川運動具店	山形県
宮本 保	ミヤモトスポーツ	茨城県
柴田邦夫	オリンピック運動具	栃木県
宮 健夫	ミヤスポーツ	群馬県
町田宏遠	——	埼玉県
武田孝一	サンスポーツ	千葉県
尾崎正夫	豊島屋	東京都
山本陽一	ツルオカ	神奈川県
北村 誠	きたむら商会	石川県
佐藤紀男	カトースポーツ	福井県
酒井正和	サカイスポーツ店	静岡県
宇佐美義男	スポーツショップ四日市	三重県
服部昌三	丸昌スポーツ	岐阜県
山下明男	ヒットマンスポーツ熊取	大阪府
中元英雄	栄光スポーツ	岡山県
井原周二	スポーツイハラ	愛媛県
吉川直治	ヨシカワスポーツ	佐賀県
薩本憲英	菊丸運動具店	長崎県

引き続き来賓を代表して齊藤山形県知事、地元選出の遠藤衆議院議員、羽田野全運団連会長、山口東京卸組合理事長が挨拶を述べられ、祝電披露の後閉会した。

《研修の部》

（第一部） 記念講演会

森 喜朗 日本体育協会会長
衆議院議員（前内閣総理大臣）

（第二部） 基調講演

安部 純平 JSR 顧問

（第三部） パネルディスカッション

テーマ「これからのスポーツ店のあり方」
コーディネーター 小関山形県組合理事長
パネリスト 奈良靖久 栃木県組合会長
室谷隆夫 福井県組合副理事長
重森 仁 滋賀県組合理事長
門田忠尚 高知県組合理事長

《三層懇親会の部》

開演の辞を山形県組合高橋副理事長（大会実行委員長）、祝辞を山形県体育協会金森会長が述べ、祝舞の後、東京工組小野会長の乾杯で宴が始まる。余興として花笠踊りを藤間社中の音頭で会場の皆で踊り、次期開催県への引継ぎセレモニーで高知県にバトンタッチし、北海道・東北ブロック幹事長の秋田県組合田中理事長の力強い万歳の三唱、山形県組合本間副理事長の庄内弁による挨拶で閉演。

《観光とゴルフ》

翌14日はあいにくの雨でしたが、観光組、ゴルフ組もそれぞれ予定通りに実施して無事大会を終了することが出来ました。



活性化委員会



委員 重森 仁

当委員会のメンバーは清水担当副理事長を筆頭に水島理事(主担当 専門店化への強化)、武宮理事(主担当 無償提供・直販・大型店・FO問題)、に私、重森(主担当 体育の日活性化)の4名です。力を合わせ、皆様に少しでもお役に立つよう努力して参りますので、ご協力お願いいたします。

「体育の日活性化」について

1. 「体育の日にスポーツ用品を贈りあう習慣づくり」を目標に、「体育の日活性化」を一歩一歩推し進めます。
2. ①『大切な人に、健康と共に、スポーツ品を贈ろう』キャンペーン ②Tシャツ『背文コンテスト』③店頭活性化『写真コンテスト』④『児童養護施設にボールを贈ろう』の4つの事業の継続、発展を目指します。
3. それぞれの事業について組合員に周知、徹底を図る方策を実施し、活性化の輪を広げます。

「専門店化への強化」について

1. JSEC 主導の3大会以外の全国大会、国際大会等、ついて、専門性を生かし、深くかかわることができる体制作りに取り組みます。
2. 専門性を生かして、高野連、高体連各専門部と協力体制を構築し、物品の斡旋等につなげる努力をします。
3. 地域専門店としてその強みを発揮できる商品の開発(いわゆる商品すみわけも視野に入れ)をメーカー・卸と検討します。
4. 専門性を生かした収益事業の発掘等、生き残り施策を検討するため、各ブロックに専門委員会を設置することを推進します。

「無償提供・直販・大型店・FO問題」について

1. 各ブロック代表の理事の方々を通じるなど適切な方法で現状の情報収集に努めます。
2. 問題が発生したときは、速やかに関係者と協議し、解決に努めます。
3. 現在、実施している「販売促進の正常化の為の懇談会」を継続、発展させます。

当然のことですが、上記の取り組みを円滑に進めるため、メーカー・卸、他の関係団体と交流を深め、強固な協力体制の構築を目指します。

皆さんから「英知」と「勇気」をいただき、各事業に、諸問題の解決に真摯に対応すれば、組合の存在感が増し、会員増強の土台も出来上がってくるものと確信します。ご協力を重ねてお願いいたします。

広報・渉外委員会



委員長 竹原和彦

新しい役員体制の中で、従来の交流委員会を、広報、渉外委員会と名称変更し、気持ちも新たにスタートさせて頂きました。

委員会の内容も分かりやすく具体的に致しまして、第一に、各組合やブロックとの交流をはかりコミュニケーションを深める事と、各卸や、メーカー、他団体との交流をはかりたく思います。

組合員の皆様から御理解頂き、御協力が得られるようならJSRであるためにはどんな努力をしたらよいのでしょうか…

各卸やメーカーの方々と共に、自分たちの業界の問題を改善するためには、どんな活動をしたら良いのでしょうか…

皆様の熱い思いや、御意見をお聞かせ下さい。皆様のお声を力にして、執行体制の強化と協力体制の強化をはかって行くための潤滑油として、少しでも責任を果たして行きたいと思っています。「困難な問題だから…」とか「面倒な事だから…」と言って、逃げずに勇気を持って立ち向かう気持ちを忘れないようにしたいと思います。逃げても特に重大な結果が生じないこともありますが、そうすると、次後逃げるのがくせになってしまいます。又、「良い知らせは人を動かす」とも言われていますが、JSR リポートには新しい情報や身近な良いニュースをお知らせしたく思います。「良い知らせ」はきっと次の良い事を生み出す事のきっかけになるものと思っています。

この2年間、広報・渉外委員会のメンバーは、下記の者で担当させて頂きまますのでどうぞ宜しくお願いします。

- ・ 委員長 竹原和彦 (福井県)
- ・ 副委員長 尾坂真人 (鳥取県)
- ・ 委員 伊藤 章 (新潟県)
- ・ 委員 角前博通 (三重県)

教育・情報委員会



委員長 門田 忠尚

J S R山形全国大会も盛会に終わり、新しい理事役員を迎え新年度がスタートしました。引き続き教育情報委員会を担当させていただきます。

9月22日IT委員会が大阪で開かれました。出席は、辻本昌孝顧問、門田忠尚、浅井一友、中山博識、松田修一の各委員と、プラネットの宮本純一、清水亮平でした。議題は(1)新J S R - P O Sシステムの開発の背景(2)システム内容のパソコンによるデモ(3)J S Rホームページ運用の見直し、各ページの作成者を早急に再決定する等でした。

さて山形の全国大会で種目専門店についてディスカッションをしました。メリットとデメリットについていいますと、まず専門店としてのメリットは圧倒的な在庫の豊富さに商品だけでなく専門スタッフが情報や知識を伝えることができ顧客に満足と信頼を与えます。デメリットとしましては、地方都市の専門店が50%以上のシェアが必要と思われませんが、大型店の進出の影響を最も直接受ける事になります。例えば、ラケットにおいて50%のシェアのA店にとって大型店が進出し100本のラケットを売ればその内50本はA店の売上を持っていかれたことになります。又ブーム的要素が1種目の専門店であるために売上に大きく影響することに注意しなければなりません。

朝早く海辺に投げ釣り(キスねらい)に行きます。200メートル程沖を2隻のトロール船が小魚を根こそぎもって行きます。人類はまず魚を手づかみで取り、銚釣り、網、養殖と道具、手段を次々に進化させて来ました。魚とりで言えば今小売業がどの段階にきているのかわかりませんが、売り方の構造変化(道具の変化)(流通革命)がかつてないスピードでやってきているのはまちがいありません。そしてこの構造変化は止めることはできないと思います。現在スポーツ小売業界において驚異となっている大型チェーン店(カテゴリーキラー)は地域の専門店を潰すのが目的です。それに対して生き残れば勝だと思えます。インターネット通販も新しい流通構造です。そんな中で幸い私達の世界には長く携わってきた競技という素晴らしい媒体があります。競技専門店としてはお客様とのコミュニケーションの質を高め、生き残る道を造りたいと思います。

事業委員会



委員長 穴戸 幸市

長期にわたり、J S Rの発展に寄与された辻本理事長が、山形大会を最後に退任し、新たに小関理事長が誕生した。それに伴い副理事長という大役を担当させて頂く事になりました。

又、委員会の方は事業委員会となりましたが、前任の清水委員長は、事業活動を次から次へと生み出し進めて行った名事業委員長であったから、小関理事長から事業委員会担当と言われた時には、身が詰まる思いでした。しかし優秀なメンバーを配置して頂き、心躍る気分でもあります。

さて、今年度の事業委員会の取る道は？

もちろん前任の清水委員長が行った業績を汚すことなく、一步一步、誠実に進めて行く事と思えます。第8期の予算書を見ると共同購買事業収入が900万と前年対比374万を伸ばすように予算化されて居ます。一步一步近づけるよう、J S R組合員全員に問いかけて行こうと思えます。

事業内容は(1)J S E C(2)ラインパウダ“無害くん”の販売(3)ショッピングバッグの販売(4)地域でのスポーツ大会の推進等があります。(1)のJ S E Cは、国体・総体・全中大会のスムーズな運営への協力の組合で購入数0がありました。

今年度は各ブロック、各県の皆様に御協力を頂きながら、一步一步進たく考えて居ます。(2)のラインパウダ“無害くん”につきましては各県組合に諸事情があるとは思いますが、昨年間販売数7502を10000台に持って行けるようにして、J S R・各県組合そして各組合員の皆様の利益に結びつけて行く事が問われているものと考えます。最後に今年度から「ブロック主催のスポーツ大会の推進」も担当する事になりましたが、現在、九州ブロック、北海道東北ブロック、近畿ブロックでは取り組んでいます。他のブロックでも推進致したいと思います。この2年間、貫井理事、蓮田理事、福土理事との4名で進めて参りますので、皆様の御協力をよろしくお願ひします。又、ご意見がありましたらご遠慮なく私共の方へご連絡下さい。

ありがとうございました。



直前理事長

辻本昌孝

10年半の間、理事長としてつとめさせて頂きました。本当に有り難うございました。

この10年半を大過なく過ごせたと言っていいのか、どうか分かりませんが、何も分らないまま全運小連の理事長を3年半、そして、法人化してJSRとしての7年間でした。

今、青い表紙の2000年の名簿を開き、JSR初年度の組織表を見ますと、副理事長に谷さん、石井さん、小関さん、上田さん、専務理事に渡辺さん、理事として小島さん、町田さん、森さん、池田さん、服部さん、野中さん、平岡さん、岩満さん、監事として小林さん、清水さんという方々と共にJSRをスタートしたわけであります。それから7年経過して、今年9月の新役員として名を連ねておられるのは小関理事長、清水副理事長、と岩満専務理事の3人だけになってしまいました。その間3回の役員改選がなされたのですが、3回の改選で常に活性化に向けての変革が行われていると言う事だと思います。

またこの7年間に役員・理事14人、監事2人の内、石井さん、池田さん、野中さん、小林さんがお亡くなりになっておられます。この辺からしましても一口に7年と言いましても、重い年月だと思った次第でございます。

私はこの業界に決して長く居た人間ではありません、そういう意味から言えばスポーツのことを良く分った人間ではありませんでしたが、人の良い提案には、積極的にその事業を理事会で慎重審議し、遂行してまいりました。

JSRには全国から選ばれた14人の理事がおります。理事は所属員の数に比例して決められております。北海道東北ブロックは2人の理事、関東甲信越ブロックは理事が3人と監事が1人、中部ブロックは理事が3人、近畿ブロックは理事が2人、監事が1人、中国ブロックは理事が1人、四国ブロックも理事が1人、九州ブロックは理事が2人です。

このように各地域から理事が出ているのですから、地域の意見を理事に伝えて頂き、地域から選ばれた理事が決めてきたことは尊重して頂きたいのであります。

理事の発言と、ブロックの意識が一致しているのが望ましい事であり、その辺のコミュニケーションがなくては、連合会としての組織の運営が空中分解してしまいます。

10年以上前からメリットと言う事がいわれておりましたが、JSRが組合員の皆様におかえりできる、「メリット」と言うものがどんな物か、自分自身の価値基準によるメリットはあるのですが、それはJSRの組合員さんが一般的におっしゃるメリットとは合致していないようでありました。

私はJSRレポートの創刊号に次のように書いていました。私は理事長である前に、愛知県の一スポーツ店の店主でしかありません。ですから、皆様に偉そうにメリットを与える事など出来ません。それよりも、組合とは私達、弱い零細な商店主が集まって、お互いに知恵を出し合い、得たいものを得ようとする貴重な存在となる必要があるのではないのでしょうかと書いておりました。

棚ボタで得られるようなメリットは組合員の皆が得られたらそれはメリットと感じず、もし、他の人には与えられず、自分だけに与えられればそれはメリットになるのでしょうか、組合として、それはメリットになりません。

私は組合の研修会などに参加し、そこで為になるお話を聞いて、その良い所を持ち帰り、自分のものにした時に、自分にとってメリットであると思うのです。

このように、各個店が差別化し、独自のアイディアで店作りをする。このようにしなければ生き残りは出来ないのではないのでしょうか。

最後に、私はこの10年間を振り返って感じている事を上げてみますと、先ず第一はこの「JSRレポート」の発刊です。季刊で10年間、第38号達成は本当にうれしい事です。第11号から、引き継いで頂いた小関さん本当にありがとうございます。

続いて、うれしいことはJSR-POSレジです。これは、彦根の上田さんの先見性と的確なるアドバイスのお陰で完成し、現在150店舗に導入されております。上田さん本当にありがとうございます。

そして組織の事を教えて頂いたのは、九州の谷さん、と福井の竹原さんです。本当にありがとうございます。このように挙げだすと限がないので、この辺で止めさせて頂きますが、私に対して、沢山の皆様のご指導、ご示唆を頂きましたお陰でここまでやる事が出来ました。皆様、本当にありがとうございました。



第7回 JSR山形大会を終えて

第7回 JSR全国大会山形大会実行委員長 高橋 健司

去る、9月13日全国都道府県の組合員、メーカー、卸など200余名の参加を頂き『冬は必ず春となる』英知とねばりで勝ち抜こうのスローガンのもと、四季感動の山形で全国大会が盛大に開催することが出来ました。この日のために一年前から実行委員会を組織し栃木大会に研修という形で8名の理事の出席により始まりました。

今年は、JSR顧問橋本様蓮田様のお力添えにより（財）日本体育協会会長元内閣総理大臣森喜朗先生が公私共に大変お忙しい中わざわざご出席いただき本大会に華を咲かせて頂き深く感謝申し上げます。

今まで各県より要望がありました前日の各県理事長会議を廃止し一日で定時総会式典研修の部が終了するように決定された模様です。午後からの式典の部では各県の組合に貢献された方々受賞本当におめでとうございました。

研修の部第一部では森体育協会長の記念講演、第二部では安部JSR顧問の基調講演、第三部のパネルディスカッションではテーマ『これからのスポーツ店のあり方』コーディネーターに山形県小関理事長パネリストに奈良栃木県組合会長、室谷福井県組合副理事長、重森滋賀県組合理事長、門田高知県組合理事長と様々の立場から貴重なご意見をお聞き致し大変参加された方は勉強されたことと思います。

本日のメインイベントの三層懇親会の部では祝舞常盤津『老松』を藤間松廣様よりご披露していただきアトラクションとして花笠踊りを藤間社中の皆様県組合員そして参加者の方々も一緒になって踊って頂き会を盛り上げていただきました。

山形県の組合員も27社と少なく婦人部、青年部の協力を頂き皆様方にサービスさせて頂いたつもりでおりますがホテル側の不手際によりコンパニオンの手配がされておらず皆様方には大変失礼

申し上げました。

今回のJSR役員改選により当県の小関理事長がJSRの理事長に就任され当組合としても大変光栄なことと存じております。

翌日の14日はゴルフ及びエクスカージョンとして全国的にも有名な蔵王、山寺と計画させて頂きましたがあいにくの天候で如何でしたでしょうか。今回は、北海道・東北協議会後援で山形県スポーツ用品小売商売協同組合が主管として開催させて頂きましたが北海道、東北ブロックの各県の役員方々山形県の組合員も多数参加していただき実行委員としての大役を果たすことが出来感謝の念で一杯です。

2007年は高知県での開催が決定され今から準備の段階のことでしょう。高知のカラーを十分発揮され大成功を折念申し上げ御礼と御報告まで申し上げます。





日本体育協会森会長(前総理)

講演要旨

9月13日のJ S R山形全国大会で森日本体育協会会長(前内閣総理大臣)がなされたスピーチの要旨を紹介する。

1. 優秀な人間より立派な人間を

最近の多くのお母さん方は教育熱心で、灘高だらサルだ、開成だと我が子のけつをたたいて勉強させて、末は通産省だ、大蔵省だと夢を追いかけている。世の中の付き合いや何も知らない役人が、30歳そこそこで税務署長だ県警本部長だと赴任してくる。そのような役人が、中小企業がどれだけ苦労しているか全く知らずに日本の社会を支配する。そんな日本の教育の過ちを正そうと、ゆとり教育をと言い出したら学力が落ちたと母親たちがきいきい言い出して塾通いをさせる。スポーツこそ人間形成に大いに役立つはずなのに、勉強だけ出来て、末の立身出世のみ夢見てスポーツを悪徳呼ばわりする。子供たちができるできないかは、その親を見ればたいがい判るのに、スポーツの才能を伸ばしてやろうとしない。子供がかわいそうだし、世の中は優秀な人間より立派な人間を求めているはずですよ。

以前には、幼稚園の運動会で50メートル競争では1等2等の旗をあげたものなのに、最近ではゴールの手前で、手をつないで一緒にゴールさせているそうではありませんか。平等主義は大事かもしれないが、スポーツに強い子はその子の立派な才能でしょ。なぜ伸ばしてやらないのか。スポーツを通して体を強くし、教養を身につけ、すばらしい人間性豊かな子供を育てることこそ大事なはずですよ。スポーツは人間をつくるのに大変な役割をしていることを是非お判り頂きたい。

2. スポーツは礼に始まり礼に終る

最近ではスポーツを金儲けの手段に利用する人が多くなっている。亀田三兄弟はみな非凡で、父親がスパルタ教育を施した。すばらしいことだと思う。然し何か欠けている。何だろう。

「おまんら、なにしてんのや。こんにゃら、あ

ほんだら」

スポーツマンという言葉ではないんじゃないでしょうか。記者会見の時、黒めがねをかけたまま、相手の選手にバンと物をぶっつける。それが面白い、さあ本番では大変なことになりそうですとマスコミがはやし立てる。視聴率を上げるには何でもやる。スポーツは礼に始まり礼に終わり、お互い礼儀を守るものです。スポーツは人間教育の一環であることを認識してほしい。

最近高校総体の開会式に出席した時のこと、文部大臣、県知事、高体連などの挨拶が長いので、生徒たちを座らせたまま始まった。やがて皇太子殿下の挨拶となってもそのまま、ご挨拶が終わったら「全員お立ちください。ただいまから選手宣誓を行います。」皇太子殿下のご挨拶の時立たせて、そのまま宣誓式に移れば良かったのではないかと後で文部省に文句をいいたら、高体連の管轄です。高体連に相談したら宮内庁がそのままでいいと言われた・・・。

3. 三問運動

今の子供たちには遊ぶ仲間、遊ぶ空間、遊ぶ時間がないのでJ S Rの皆さん、各地域で三問(仲間・空間・時間)運動をやってもらいたい。そして、日本中の原っぱを芝生にしようではないか。芝生の上なら誰でもスポーツをやりたいと思うでしょう。そうすればスポーツ用品を求めにくるでしょう。みんなスポーツをやりたい環境をまず造りましょうよ。J S Rのみんなの力で日本教育再構築のための一翼を担ってください。学ぶことも大事ですが、スポーツも大事であると申し上げて今日の話が終わらせて頂きます。

(リポーター小関)

◆小関山形県理事長が 中小企業庁長官表彰される◆◆◆

J S R全国大会の前日にあたる9月12日山形市のキャッスルホテルに於いて、山形県中小企業団体中央会の創立50周年記念式典が開催されたが、その席で組合功労者として、中小企業庁長官表彰を受賞され、J S R全国大会に華をそえた形となった。ここにお祝方々お知らせいたします。

「これからのスポーツ店のあり方」

山形大会“パネルディスカッション”の見聞録

広報・渉外委員長 竹原和彦

山形大会のパネルディスカッションを見聞し、その内容を少々書きとめました。全国の皆様に多少なりともその時の模様をお伝え出来れば幸いです。

〈小関コーディネーター〉

回復基調にあるとは言っても、我々の業界は残念ながらまだ、おしなべて厳しい状況にある。その原因は「大型店のせいだ」



という人もいるが、もちろんそのためだけではない。現在他の業種でもこのような問題はいくらかもある。そんな冬の時代の中でも明るい希望を持って頑張ろう。

本日は4人の方々からそれぞれ独特の体験をお話頂き、会場からも御意見をお聞きして進めて行きたい。

まず昨年 of 全国大会の研修会を立派に運営された栃木県の奈良さんからお話を頂きたい。

〈奈良パネリスト〉

昨年は栃木県主管の大会では、大変お世話になりました。私の店は、人口7万人位の小さな田舎町にあり1階も2階も



150坪位の売場で、1階は主にスポーツシューズとウェアを中心に展開している。

まず、お金をかけない陳列棚を使った陳列を心がけてきたので雑然としているが、商売で大切なのは思いやりだから、そんな気持が基本となっている。いろいろな事が出来るものと思っている。“いつも来てもらえるような店…” “来ると楽しい店”づくりを心がけてきた。

接客はプロ（社員はプロとして客の相手をして

いる。）我々の年代はどうも買い物が下手でないだろうか…。どこで買って良いのか分からない人も多いように思える。そんな人達に対してやさしく思いやりをもってその人の立場に立った対し方が出来ればまた来て頂けることになる。例えば私共では今、靴を選ばれるお客様に対しては、ひざをついて、勧めるよう心がけている。それに商品知識はもちろんだが、「お客様の不満は何か」を調べるようにして、それを調査して改善をしたいと思っている。

店主は買物好きになろう！

又、気づいたことは手帳に必ずメモする事に行っている。基本は“顧客は正しい”という事で「ここが間違っている」と思った時は店のルールを改正する。又、我々店主は買物好きでなければならぬと思う…。いろいろな店を見て回ることは、客の立場を体験できるし、他業界からの思いがけないヒントもとり入れる事が出来る事になる。

サイズ別陳列

私の店ではサイズ別の陳列をしているが、靴からウェア、靴下等、全部裸陳列して、手がふれられる工夫をしている。自分の欲しいサイズのコーナーへ行けば、一目瞭然、いろんなタイプがそろっていて勝手に選べるから、その中から選びやすい。大型店に対してアイテムで勝てるという気持で、靴では12センチから32センチまでそろえているし、ウェアも120センチから5Lまでの幅広いサイズ対応の体制を強調して、それを私の店の魅力としてアピールしている。

簡単な事から独特のサービスまで、出来る限りのサービスを心がけて行きたい。（サービス宣言）

日本はどこへ行っても専門ショップが多いということは地方の人達にとって恵まれている事だが、その専門店の良さをもっと判かって頂けるよ

パネルディスカッション

うにこれからも身近なライフスタイルの専門店をめぐって行きたい。

〈小関コーディネーター〉

次に大型店に対して積極的に対決し、意欲的に取り組んでいる室谷さんからお話頂きたい。

〈室谷パネリスト〉

まず、福井県におけるスポーツ用品小売業界の状況についてお話すると、福井県の人口は82万人で福井市は27万人という中に大型店が1200坪、700坪、300坪等と突出して、出店インパクトは34%にもなり、これは1位の富山の40%について全国2位でここ数年の間に急速に増えてきた。そのため福井県組合でもこの10数年の間に廃業倒産等になった店も多く、今も厳しい状況にある。



感動と楽しさを発信

私共の店ではまずユーザーに感動と楽しさを発信出来るような店づくりをめざしている。

又遊び感覚をそれぞれの店に心がけ、例えばスリーオンスリーのバスケットコートを設置をしている。次に私はメーカーの使命は「商品開発」だと思ひ、我々小売店の使命は「販売の開発」だと思っている。第3に大型店に対抗するための地域密着店づくりが大切である。

ブランドコーナーの設置

今、私共の店では他店との差別化のために高付加価値品をいかにして品ぞろえして行くかという事に力を入れている。又、街で着こなすファッションとしてのスポーツウェアをどのようにしてスポーツ店側から提案し、異業種とも差別化して行けるかを考えて行きたい。現在私の店ではアディダスコーナー、ナイキコーナー、プーマコーナー等のブランドコーナーを設けて多くの人達に街着として使って頂けるようなカジュアルウェアを品ぞろえした売場づくりをしている。

“脱運動具店”という気持ちで、デパートのようにぶらりと寄ったり楽しく待ち合わせの出来るような店づくりをしスポーツをやらない客層にも

来てもらえたらと思う。又、アスレ部門の強化は大型店に対抗するために大切な事である。

冬場の除雪と駐車場の確保

大型店との差別化の第一はスタッフのプロ化である。そのために社外講師による接客マナー講座を開催したり、メーカーによる商品勉強会もし、異業種の店を見学したりもしている。又、総合型地域クラブにもかかわり、各種目の大会開催して地域での役割も果たしている。今後の課題としては(1)生徒数減少への対応(2)団塊の世代に向けての商品アピール(3)インターネット販売への対応(4)雪国における冬場の除雪と駐車場の確保などの諸問題に対して今後も対策を考えて行きたい。

〈小関コーディネーター〉

地域と密着した型で商売を進めて居られる重森さんからお願いしたい。

〈重森パネリスト〉

人口45000人位という小さな町のどこにでもあるような店だが、創業85年になる。私はその3代目だが、どうも3代目はあぶないと言われる。ソフトボールやランニングシューズがメインで、社員の内3人は、ソフトボールの経験者である。

我々は日頃、地域密着、接客重視、専門強化という観点からかなりの経費をかけて努力している。義理広告をし、大会主催し労務提供し時間外労働もし、交際費の負担もある。そんな中でその一つ一つに対応してきている。

その利益率はせいぜい20%位だが、皆さんの所はどうだろうか？大型店は40%もあるが、我々小売店としてはせめて28%~30%粗利が望ましいと思う。これが確保出来るかどうか店の維持出来るかどうかである。

きっと私共は、身をけずっての商売でやっと思いつないではないかと思っている。そこで今後粗利30%を確保するためには、

(1) 低粗利の理由をよく理解して、利益アップのための自助努力が大切である。



(2) 主として構造的な問題であると理解して流通の無策を反省しなければならない。

(3) 利益を確保するためのシステムづくりを考える。

〈小関コーディネーター〉

言われる通り我々は朝早くから夜遅くまで働いて、いろんな犠牲のもとにようやく成りたっている……。

それでは門田さんからお願いしたい。

〈門田パネリスト〉

31年間私は専門店としてやってきたが、その歴史をふりかえると昭和50年にテニスとサッカーの専門店を開店した。その当時は、地方では余り専門店というのがなかった時代であったが、サッカー馬鹿の従兄弟がいたので、その人脈でサッカーショップが開店出来た。

当時硬式テニスの店もサッカーの店もなかったから攻めやすかった。4～5年で高校のベスト8チームのすべてが当社納入となるという結果になった。

テニススクールに注力

しかしその頃組合に入っていないなくてADSが扱えないという事もあったし売り上げは増えても、かえって資金ぐりは悪くなるということもあって苦しい時もあった。

そんな頃テニススクールを始めたが、仕入れのない商売が出来たのは幸いだったし、店の大きな力ともなりそれ以来、スクールに力を入れる事になってきた。

荒利の60%以上は、物品販売以外の部門のテニススクール等のおかげで順調に推移してこれたようである。

専門店としてのサービスの仕方

専門店として我々はどんなサービスをし、それをどう進展させて行くかが問われているが、ポイントカードを早い段階で始めたり、スパイクの修理を習ってミシンで縫うというようなサービスを先に先にといい思いでやってきた。

又、安部顧問の言われるように「つかず離れず」

という姿勢をいつも心がけるようにしている。

今、問題なのはサッカースパイクは便利さと価格の安さでインターネットにとられている事である。大型店以上にインターネット販売に攻められている現状である。情報がとにかく早い事と価格の安い事は問題である。中学生等は靴合わせだけして、その品をインターネットで注文するというような事も多くなっている。

将来の夢としては今やっているクラブ以外の種目も含めたスポーツクラブをやってみたいという事である。

スポーツマン相手の商売だったから、スポーツ店をやってきてこの31年間楽しかったと思っている。

〈小関コーディネーター〉

もう少し時間があれば「ネット販売」「通信販売」「健康とスポーツ」等についても討議の予定であったがまたの機会にゆずりたい。

本日は大変に充実した討議を頂き感謝したい。1対1では聞くことの出来ない経営のノウハウとか、お店の特徴・販売の仕方、成功例等いろんな角度からお話を頂き感謝したい。私共は否が応でも大型量販店との共生の時を迎えているから、自分の店の特徴を生かして、これなら大型店とも共生出来、負けないというものを伸ばすと共に、地域の人から愛され頼りにされる店づくりこそ肝要である。

本日のディスカッションからひとつでもそのヒントを学んで頂けたらこれに勝る喜びはないと思っている。

※会場のメーカー・卸・小売店の質問ややりとり等は紙面の都合で省略させていただきます。御了承下さい。



あなたの背中は輝きましたか 店のディスプレイも輝きましたか

活性化委員会 委員 重 森 仁

体育の日、日本全国各地に1700本余のノボリ旗「大切な人に、健康と共に、スポーツ品を贈ろう」がはためいたことと思います。ブルーの波が大きくなるとなると、日本全国にスポーツ品を贈りあう習慣が作られればと願いました。今年度より体育の日活性化事業として、新たに『Tシャツ背文コンテスト』と『写真コンテスト』を実施させていただいたことはご存知のことですが、ここでは、その中間報告をさせていただきます。

『Tシャツ背文コンテスト』

～君の背中に輝くとき～と題して、今、流行のバック文字プリントTシャツにヒントを得て、その背中にプリントされる文に、ユーザーから息吹を吹き込んでいただく企画を実施しました。具体的には、スポーツマンがTシャツの背中にプリントして着るのにふさわしい文(30字以内)、たとえば、自らを鼓舞する言葉、スポーツに賭ける情熱、健康讃歌などを募集いたしました。JSRではこの文のことを『背文』(せぶみ)と呼ぶことに決め、浸透を図りました。

「応募用紙は全部配っていただきましたか。」さらに、「増し刷りして配っていただきましたか。」「何枚回収していただきましたか。」全国各地からの応募総数は682点(40都道府県より)ありました。最も多くの応募をいただいたのは滋賀県の125点、以下鹿児島県、福岡県の順でした。

今後、協賛メーカーの一次審査後、JSRで最終審査を行います。11月下旬に入選者の担当店に連絡させていただきます。12月の中下旬に担当店の方で、表彰式を行っていただく予定になっています。

店頭活性化『写真コンテスト』

「あなたの元気なお店の店頭、切り取って送っていただきましたか。」「自慢のディスプレイ、フレームの中で輝いていますか。」『店頭活性化大賞』楽しみです。組合員の方より写真コンテストに応募いただいた総数は42点で、第一回という状況を差し引いて

もやや寂しい内容でした。福井県組合の14点を最高に、長野県組合、山形県組合の順の応募状況でした。審査の発表は11月下旬を予定しています。入賞されても、されなくても、自分の店を見直す良い機会になったことと思います。

また、今回は別の視点からあなたのお店を覗いていただきました。メーカー・卸の営業の方にご協力をお願いしました。「あんな生き生きとした店頭があったのか」とか「こんな面白い陳列の仕方があったのか」と琴線に触れた1コマを撮って応募いただき、『魅力発見大賞』を目指していただきました。メーカー・卸の営業の方も単に注文を取って歩くといった消極的な営業から一歩抜け出し、小売と一体となって商品を売ろうという積極的な営業(すでに実施されている方には失礼ですが)のきっかけにさせていただければ嬉しく思います。

メーカー・卸の営業の方の応募総数は386点でした。ミズノ社の98点が最高で、全部で11社からご応募いただきました。

組合員の方が撮影された写真、営業の方が撮影された写真は共に2月の展示会、スポーツショー等で展示させていただく予定をしています。どうかご覧いただき、参考にさせていただいて、皆さんのお店作りに反映させてください。

今年より新たに実施しました上記の2つの事業について事業内容が組合員一人一人に十分浸透していたのか疑問が残ります。もっと十分な説明の機会を持つべきだったのではと反省しています。そのことも含め、事業終了時に総括し、多角的に検討を加えていきたいと思います。『Tシャツ背文コンテスト』にご応募いただいたユーザーの方々をはじめメーカー・卸の関係者の方々、本事業にご協力いただいた皆さんに感謝しつつ、次回の進化をお約束したいと思います。



岡山県運道具商協同組合
理事長 山下 日出夫

気温が36度を越える暑さ・・・思わぬ大雪・・・今まで経験したことのないような豪雨・・・これらは異常気象なのでしょうか・・・。

長い長い地球の歴史では、たいして問題にならない事かも知れません。しかし、生まれて60年という私にはどうも異常に感じられます。子供の頃は、気温が30度を超えると大変な事だった事が思い出されます。

又、私の子供の頃の通信手段は郵便で情報を伝える手段は、ラジオのみでした・・・。テレビも計算機も・・・コンピューターもケイタイ等もどんどん世に現れて、それも加速度的に進出し目を見張ります。そんなスピードについて行けないと思っているのは私だけではないかも知れません。人間の精神と肉体は長い間、大きくは変化していないと思います。何百年も前から「今の若い者は・・・」と言われてたり、「あの時は何故あんな事を言ったりやったりしたのだろう・・・今ならもっとやり方があったのに・・・やはり若かったのだろうか・・・」等と思ったりする事が、いくらでもあります。

やはり「健康な身体と健全な精神を涵養すること」が大切です。私達の業界はこのことに大いに役立っているのではないのでしょうか・・・。さて平成16年に島根インターハイの際、岡山県内でも3種目の競技が開催され、次に国体のプレ大会が県内各地で開かれました。平成17年には、第60回国民体育大会と全国障害者スポーツ大会も開催されました。当時中元理事長のもとで、私も副理事長として東京での会議、地元での打合わせ等にも参加して多少なりとも勉強する事が出来ました。岡山県の組合員は現在31店ですが、今までは組合が我々に何をしてくれるのかを楽しみにしていた立場から、組合に対して何が出来るかを考える立場になりました。この任期の2年間、足元を見つめながら組合員の皆様にも少しでも喜んで頂けるよう、“役立つことの出来る組合”をめざして頑張ります。どうぞ宜しくお願いします。



埼玉スポーツ用品小売商協同組合
理事長 関口 孝夫

本年6月、埼玉スポーツ用品小売商協同組合の理事長に就任致しました。とんでもない責任を感じつつ、まだ落ちつかない日々が続いております。

私は1957年（昭和32年）生まれの49才です。埼玉県の組合は現在95名と全国でも最も多い組合員数ですが、今回若い役員も多く入れて頂き新しい構成でのスタートとなりました。

私が生まれた頃、我家はもうすでにスポーツ店を営んで居りましたが、昔はスポーツ店といっても品物が少なく、祖父がリュックを背負って東京まで出かけ、ミズノやイソノ、タマザワ等から直接仕入れをしていたという話を聞かされて居ました。昭和30年代の高度成長、東京オリンピック等とスポーツ業界はオイルショックも全く怯まづ、右肩上りに成長し続けていました。我家の倉庫がスキー、スケート用品やオニツカ・タイガーの箱、デサントやアディダスの箱等が山のように高く詰まっていた事を今でも鮮明に覚えております。

そして私達の時代になりましたが、スポーツ業界は非常に大変で難しい変革の時代を迎えているのではないのでしょうか・・・。バブルがはじけ景気の低迷、デフレ、少子高齢化など逆風が吹き続いて居ます。ダメ押しするように、大型ショッピングセンター（パワーセンター）の乱立もあって、業界全体の構造改革の時期になってしまいました。

私達は、この組合という組織にあってもっと高所に立ち業界全体を、三層全ての皆様と一つひとつ改善し、生き残るための改革を図って行かなければなりません。私達は、単にスポーツ用品を提供しているのではなく、未来を担う青少年達の成長のために、スポーツそのもののすばらしさを提供して行くことをお手伝い出来る組織でもありたいという事を強く感じて居ます。組合員の皆様と力を合わせてこれからも努力してまいります。

全国の皆様の御指導をよろしくお願い申し上げます。



J・S・Rレポート考

広報・渉外委員会 尾坂眞人

再度ブロック理事を務める事になりました。

2年前、「人口最少県の歪みは必ず全国に波及し全国の荒波は必ずや、中国地方小商圏に波及する」と案じた通り、地方格差の進行は目を覆うものがあります。全国各地で郊外大型ショッピングセンターが乱立し、中心市街地が埋没しています。大型スポーツ店を始め各種カテゴリーキラーの地方進出も衰える気配が見えません。そんな中で私達はどうか生き残り、勝ち残って行くのか？日々考え悩める所ではありますが、ブロック理事を務める中で気付いた事が有ります。それは小圏故に影響が素早くダイレクトに出やすいのではということです。環境ホルモンの例の如く、体力のない所、免疫の弱い所から影響が出るとすれば、あながち最少県の代表が全国理事として相応しくないというものでもありません。最も早く危機を察知出来る立場ならばその立場を活かし、全国に発信する『木鐸』でありたいものです。そんな思いで2期目を務めさせて頂く所存です。御指導の程よろしくお願い致します。

平成バブルの絶頂期、幕張メッセでの『スポーツショー』の華やかし頃、鳥取県の一理事であった私は、県理事長の代理で、幕張プリンスでの『全国理事長会議』に初参加しました。

出席にあたっては『アルペン問題』を提言しようと思いました。アルペンさんの紙爆弾ともいえる圧倒的チラシ量、その中で打たれる二重小売価格表示、そして卸段階での下代の二重価格。この二つの二重価格構造を改善しない限り、消費者の業界への信頼回復はない。「この問題を糺さずして、何の全運小連か・・・」勇躍出かけた会場で、心が怯むのを感じました。大変失礼な言い方ながら、多くの方が現場を後継者や幹部社員に任された現場感覚のない方に見えたからです。

各県からの発言もあまりなかった様に記憶しています。「これだけ変化の激しい業界なのにこれでは、現場の危機を分かって頂けないだろう。」そんな落胆を覚えた記憶があります。血気に逸る思い上がりの頃の話です。

会議後の懇親会では「メーカーさんから資金的援助があるおかげでこの会が持てる」といった趣旨の挨拶がありました。「何故その様なお金が出るのか？それでは言うべき事も言えないではないか。」とつぶやいた時、ニヤリと笑って名刺交換をしたのが、当時愛知県理事長だった辻本昌孝氏でした。時はめぐりJ S Rとなって辻本氏は初代理事長となり、私もひと歳とりました。嘗て批判したその歳その立場になって来たかも知れません。（「以って肝に命ずべし」）

辻本氏が就任にあたり、何を為すべきかと考えた時、最初に思ったのが『情報』だったそうです。この『J S Rレポート』が年4回発行されているのもそういった思いからです。会員の皆さん読んで頂いていますか？紙面は期待に答えていますか？思いが届いていますか？気になる所では有ります。私も以前、記事を書かせて頂きましたがその反応の無さに些か拍子抜けした思いがあります。他の投稿者の方は如何でしたでしょうか？。文章の巧拙それだけでしょうか…。もしかしたら無関心？次元が違う、的を射てない。そんな事も有るかも知れません。でも同じ業界に住み、同じ悩みを持ち、同じ喜びを共にする仲間の集まりです。

面白かったら「面白かったヨ!」、問題点を見つけたら「問題があるぞ!」。そんな気軽に意見や感想を述べ合える“身近なJ S Rレポート”で在りたいと思います。耳に痛い事も有るかも知れませんが『良薬、口に苦し』とも言います。共通点は激動の今を必死で生き抜いている仲間の集まりという事です。

真摯に気軽に想いをぶつけ合える、そんな『読者投稿欄』といったページを持てたらと思います。全国自薦・他薦の論客の皆様、活発なる御意見、質問、便り、自由投稿等々共に盛り上げて行くではありませんか。

この欄のご意見ご感想はF A Xでお寄せ下さい。

F A X 03-3865-7704 事務局

大波乱の香川県のスポーツ業界

香川県運動用品小売商組合

理事長 大西 一成

香川県のスポーツ業界は、今、大波乱の渦中にあります。7月には老舗の社長が市職員との贈収賄罪で逮捕され、続いて8月には香川県の一番店が民事再生法適用を申請しましたから、今はこれらのお話でもちきりとなっています。

折しも8月後半に全中大会、J S R 四国ブロック大会と続きましたから、それに対する役割分担の変更、事務局不在の処理やらで大慌てを致しましたがようやく数日前にこれらの行事が無事修了する事が出来ました。正直胸をなでおろしているところです。ふりかえりますとまづ父の事からになります。今年82歳になる父親(会長)は敗戦後、ソ連から引き上げたのち、船長などを経て大衆食堂を営むという非常にめづらしい経歴もっています。

多くの従業員がいて、はやっていた食堂でしたが、父は40歳をもって一念発起・・・時代に先がけスポーツ店を開業いたしました。

持ち前の積極的な姿勢で営業活動の毎日で官庁や学校を主体に、地盤を築いて行きました。

丁度その頃大阪府立大学を卒業して、サラリーマンをしていた私でしたが当時は、オイルショックで自分の思う会社にはなかなか入れなくて、人に使われるのも性分に合わずUターンをしたのが30年前でした。その頃戻ってすぐというのに、十分に商品のことも知らないまま、外回りをはじめましたがそれでもわりとすぐに注文を取ってこれたことを覚えています。

その頃は、良い時代だったのでしょか・・・店頭ではアディダスやパウが飛ぶように売れて本当に活気ある時代でしたが、テニスブームが起これ、ゴルフが続いてスキー、バブルも到来しました。

丁度そんな頃、結婚して子供も出来、店も発展的に増築し、すべては順風満帆であつという間に十数年が経って行きました。ところが、10年前にデポが進出し、その2年後にはゆめタウンにゼビ

オまで襲来となりました。それらの店は私共の店から、車で15分もかからない所にありますから、たちまち店売りは大打撃となってしまい、私はその穴埋めのためには外商しかないとばかりにそれまで以上に走り回る日々が続きました。

しかし、店だけではなくて外も“値引の嵐”でしたしそのうえ、入札は“火の海”でした。

スポーツのみならずあらゆる業種に量販店は殺到しましたから、日本で一番面積の小さい県が、消費者一人当たりの量販売場面積では日本一の広さを更新し続けている事になってしまいました。

その結果、当然の事ながら商店街はシャッターが目立ち始め、暗くなりましたが、逆に土・日ともなりますと、高松の郊外店は徳島ナンバーの車さえ目立つほどの大賑わいです。

このような中で、香川県では、冒頭の大地震が起こったのです。事態は流動的ですから、時が経たないと今回の影響のほどは分かりません。今、私の周りでは、「商売のおもしろみがなくなった・・・」「店の将来予想図が見えてこない・・・」「後継者など、とんでもない」等といったような嘆きばかりが聞こえてきます。それに、物や情報が洪水のようにあふれてはいても、地方経済に活力はありません。また、店で若者に接しても私どもの時代の頃のような活気が感じられません。

今、よく見かけるカード会社のコマーシャルではないですが、本当に安倍さん、小沢さん、「ドースンノ」ミズノさん、アシックスさん「ドースンノ」そして我ら組合員の皆さん「本当にドースンノ・・・」そして「どうなるの?」そんな不安の中で、組合としての活動が少しでも組合員の皆様の活力になればと思っています。ラインパウダー無害くんへの取り組みをスタート致しました。又、新町村合併にともない、見積りの機会も多くなりましたが、少しでも意見交換が出来ればと思っています。元気を出して、共に頑張りましょう。



相手の身になって

JSR 副理事長 竹原和彦

「人は、相手を理解した時に動くのではなくて自分の事を理解してくれる人のために動くのです。」と言われたことがある。

我々は、人に「こうして欲しい」という事をお願いする場合、一生懸命、自分の言い分を相手に理解してもらおうと、努力するようである。

それにやむにやまれず、いろいろ頼み事をする事だってある。しかし、なかなか、それが聞き入れてもらえない事が多いから、失望したり意欲を欠いてしまったりする。でも考えてみると、自分にはたしてどれだけ相手の身になって理解をしてきたかという事も考えねばならない。

組合活動のあり方で例えば「体育の日に施設にボールを贈る運動で協力して頂けませんか?」とか「組合員増強のために一声かけて下さい」とお願いした時、「とてもそんな事までやれないし活動の仕方はそれぞれのやり方、考え方で良いじゃないですか…」と言われてしまう事がある。

確かに組合員を増強するという事は我々にとって店の売り上げを上げることと同様に難しい問題であるから、努力して維持している状況への理解も忘れてはならない。

それに努力しても努力しても組合員数が減少するという事もあることへの理解も必要かも知れない。そんな状況の中で、現在各組合と組合員の間で気持ちのズレはないのだろうか…。又、各組合とJSRとはそれはどうだろうか…。

確かに、それぞれの組合の力や状況を理解した上での対応が大切だが、同時に気持ち次第でやれることだってあるという事も忘れてはならない、我々は経済的弱者として、自分達を守り救われるための努力として個々の自助努力と組織としての自助努力をしている、その努力は、役員だけの責任でなくて、全員の責任なのである、「組合に入るとどんなメリットがあるのですが?」という決まった問いに対して、いつになったら応えられるようになるのだろうか…。今それぞれの組合でその組合らしい独特のメリットを生み出す事は、出来ないものだろうか…。

「精神的なメリットとしてはこんな事がある…」 「経済的なメリットとしてはこんなものがある…」 という事を皆で考え、書き出し、つくりだしてはどうだろう…。こんな事は日頃意識していない事だから当然としている事でも、各組合やJSRに入っているからこんなメリットがあるという事はいくらでもあるように思う。組合員の側に立ってそれらを更に改善発展させ、明確に出来れば多くの人から入っていて良かったと理解してもらえる事になるだろう。まず相手の事を理解する事から始めよう…。

編集後記

●全運小連からJSRへと11年間…。

全力投球の辻本理事長が9月14日で勇退…。強いリーダーシップを発揮し、常に指令塔として、発想し、行動の11年間でした…。お疲れ様でした。

●新登場の小関新理事長…。

出発は、地元山形での全国大会…日本体育協会の森会長（前総理）の講演や安部顧問の講演…それに山形ならではのパネルディスカッション等々盛りだくさんの内容の記念すべき大会となって上々のスタート。

●体育の日の活性化事業として、今回からメーカー・卸をまきこんだ形の写真コンテストが実施されました。一年目とはいえ「三層で力を合わせて…」というのには、まだまだ程遠いという結果。しかしこれで、決してあきらめてはなりません。

●9月9日から10月9日までの一ヶ月…この期間、全国で何本の青い旗が、店頭に飾られたでしょうか…。とにかくやってみる事から始めましょう。やった上での御意見こそ説得力があるはず…。

●辻本前理事長の思いをのせたこのJSRレポートが、今回小関理事長から私にバトンタッチ。責任の重さを痛感…。

●新しい小関体制の中で、私共広報・渉外委員会がこの広報誌「JSRレポート」の編集を担当。まず元気が生まれるような良いニュースをお知らせしてJSRと組合員の皆様をつなぐ役割を果たせたらと思っています。(K・T)