

第 **39** 号

平成19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

(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!



組合員の皆様と 力を合わせた活動を目指して…。

JSR 理事長 小関和夫

新年明けましておめでとうございます。皆様にはお元気でよい年をお迎えのこととお喜び申し上げます。

日本経済はいざなぎ景気を超えたと言われて迎えた2007年ですが、我がJSRには依然として厳しさが続いており、今年こそ明るい春が来ることを期待したいものです。

JSRとしては私ども組合員店の専門店化対策、大型店との共存対策等の生き残りのための問題や、組合員増強問題につきましては引続き取り組まなければなりません。

このたび広報・渉外委員会では新たに「県組合・ブロックとの交流」を活動テーマに揚げ、各県の組合とブロックとも積極的にコミュニケーションを図っていくことにしています。建設は死闘、破壊は一瞬、しかも破壊は内部から蟻の一穴から始まるという例えもありますが、JSRとしては組合の原点に帰り、組合員のためのJSRになるように、組合員の皆様と力を合わせて活動してまいりたいと思います。

活性化委員会が掲げている無償提供・直売問題については特に力を入れてまいりたいと思います。昭和58年2月25日付けで高野連牧野会長より全運団連の当時の石本会長宛に「野球用品無償提供の廃絶について」の文書が届き、全国大会に出場する各高校宛に一切無償提供を受けることを

禁ずる通達を出したので、高校野球の健全な発展のために全運団連及び会員に自粛してくれるようにとの申し入れがありました。

然し近年は巧妙に全国大会出場チーム、選手に無償提供・直売が行われていることは既定の事実であります。そしてこのことは高校野球にとどまらず各種競技に於いても同じであります。アメリカではアマチュア選手が無償提供を受け取った事が判り次第、公式の大会への出場を取消されています。

JSRとしては前途ある青少年の教育のためにも、また正常化取引確立のためにも廃絶に向けての運動を展開してまいる決意でありますので、卸・メーカーさんには何卒ご理解を頂きご協力をお願い致します。

去る9月13日の全国大会山形でご講演を頂いた日本体育協会森喜朗会長(元内閣総理大臣)がこんな話をなさいました。「今の子供達は、IT革命といわれた頃からずっとパソコンゲームなどに夢中になって家の中に閉じこもり、戸外を走り回る喜びを知らないで育っている。また一緒に遊ぶ仲間も居ない、空間もない、時間もないようだ。JSRの皆様にはこの仲間・空間・時間の三間運動をやってもらいたい。そして日本中の原っぱやグラウンド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来るでしょう。皆がスポーツをやりたくなる環境を先ず造りましょうよ」と呼びかけられました。ところがそれから間もなく、東京都が公立小中学校約2000校のグラウンドを全て芝生にする企画で、10年計画の初年度分として平成19年度の予算20億円を要求したという記事が日経新聞に載ったのです。私は思わずやったと思いました。森元総理の話聞いた時には、すばらしい夢でまさか実現できるとは思いませんでしたが、今東京都にすばらしい人材が居ることに敬意を表するとともに、是非実現できるよう石原都知事をお願いしたいものと願う次第であります。

ドイツをはじめヨーロッパの国々の学校にはスポーツの部活動は全くなく、スポーツをやりたい子供達は各地域にある総合型スポーツクラブに入会してスポーツをしています。そのクラブには子供から高齢者までいて、それぞれ自分の好きなスポーツができるシステムになっています。ドイツにはそのようなクラブが88000箇所もあり、サッカーをはじめいろんなスポーツの資格を持った指導者にコーチを受けながらエンジョイしているのです。高齢者は時間があるので、朝から出かけて毎日おもしろおもしろに体を動かすものですから、いわゆる丈夫で長生き、健康寿命をエンジョイしているのです。その結果として医療費が大きく削減されているのです。

茨城県の旧大洋村（合併して鉾田市）では、平成4年から高齢者のために健康増進のためのトレーニング施設を造り、それまでスポーツをした事のない高齢者がこの企画に参加して大きな成果を挙げ、その結果として医療費が大きく削減されたというニュースが報道されたことをご記憶の方も多いと思います。日本は世界一の長寿国といわれていますが、長年医療漬け、薬漬けの医療の発達により単に寿命を延ばすだけであり、いかに健康寿命を延ばすかが大切であることは言うまでもありません。下半身の太腰筋を伸ばすことにより、大きく健康増進を図られることが筑波大学の協力です科学的に証明されたのです。医療に頼らず、薬に頼らず、スポーツをすることで長寿を満喫できるのです。こんなに素晴らしい事があるのでしょうか。

「スポーツこそが健康に一番」であることを業界挙げてPRしようではありませんか。その結果、子供達のスポーツ離れを防ぎ、シルバー層をスポーツに誘う効果が期待できるのです。

日本全国の子供達が、緑鮮やかな芝生のグラウンドを嬉々として駆け回り、高齢者もスポーツで健康寿命を謳歌して、一家和楽の明るい家庭に笑いがはじける——そんな正月の夢を正夢にするための活動に寄与したいものと心から願っています。

現在の私共の置かれた厳しい状況の中で今年も私達は元気を出してその苦勞に耐えていかねばなりません。そんな中で「逆境に伸びる人」も居れば「順境につぶされる人」も居ます。その苦勞に対する思いや感覚が鋭いか鈍いかは、その人の精神の強さ・弱さに関係するものと思われま

す。J S Rもいろんな問題に対して力を合わせて挑戦して参ります。何卒、本年も皆様のご理解とご協力をお願い致しまして、年頭のご挨拶とさせていただきます。



J S R 今年度の主な予定

- ・2月 7日
～8日 「体育の日」写真コンテスト・背文
コンテスト結果発表
作品展示（見本市会場）
- ・2月 8日 J S R取引正常化懇談会（大阪）
〃 大阪卸組合役員との懇談会（大阪）
- ・2月13日 中国ブロック総会（山口）
- ・2月20日 全国理事長会議（東京）
- ・2月21日 J S E C連絡会議（東京）
- ・5月 J S R理事会（東京）
- ・5月 北海道・東北ブロック総会（岩手）
- ・6月 中部ブロック総会（愛知）
- ・7月 J S R理事会（東京）
- ・8月 高校総体（佐賀県）
〃 全中大会（東北各県）
- ・9月 J S R理事会（東京）
- ・9月20日 J S R定時総会（高知・新阪急ホテル）

子供たちの何が問題なの？

学校の教育がおかしいの？
それとも、家庭のあり方、しつけが
おかしいのでしょうか？



JSR 顧問 辻本 昌孝

《子供の事故の報道》

いま、子供たちはどうなっているのでしょうか？と言うような出だしにすると、全部が全部おかしいわけじゃない。健全な学校生活を送っている子供が大半であり、このような片よった表現は訂正しなければならないかと思います。しかしテレビの報道を見ると、まさにこのような表現が多くて、いじめにあったら、自殺するのが当たり前のような感覚になり、いじめによる自殺、その仕方なども連鎖的であり、なぜと言いたい。このような傾向を見れば報道のあり方も学習をする必要があるのではないのでしょうか？

《コミュニケーション》

自殺するほど、精神的に苦しくても親にも相談が出来ないものなのだろうかと考えます。学校がいじめを放置しておいたという事で怒鳴り込み、校長が自殺したというような報道もありました。校長も校長ですが、怒鳴り込んだ親は、学校に文句を言う前に、自分は子供と家庭内において親子関係はどのようなものであったか聞いてみたいものであります。

私は、会社におきまして12人しかいないスポーツ店ですが、社員の顔はいつも気にしております。家庭で何か？会社に対する不満？どこか体調が悪いのでは？などと気を使い、声をかけております。

ですから、親は少なくとも、家庭において子供との対話に心がけていただきたいと思います。私は息子の高校卒業時まで、和室の襖を外して相撲をとりました。体と身体をぶつけ合う、コミュニケーションを取りました。

《今と昔》

私の小学校時代も確かにいじめもありました。しかし、陰湿なものではありませんでした。担任の先生はいじめの対象になりそうな子を私の横に座らせ、頼むよと言われました。小学校の担任の先生はそのような配慮をしておられました。中学時代も受験勉強では苦労はしたものの、学友との遊び、生徒会活動などを進め、お陰で楽しい学生生活を送ることが出来ました。

今の子供たちと、私たちの小、中学校時代といたい何が違うのでしょうか？私は6人の兄妹育ちですが、今の子供は1人っ子か2人っ子が多いですね。祖母も一緒に生活をしておりました。ですから、母に叱られると、祖母の方へ逃げ込み、祖母に叱られると母の方に逃げ込むなどという三角関係が出来ておりました。

《学校のあり方》

今は学校のあり方はこうあるべきというものがなくゆれているように思います。

7年前は《ゆとり教育》がスタート。その《ゆとり教育》が修正されたり、今はまた「教育基本法」改正が進められております。最近の新聞に、授業時間を増やすと言う記事がありましたが、時間を増やすのではなく、内容が問題なのではないのでしょうか？現場が分った人を増加して審議していただきたいと思います。

《今スポーツ店は闇の時代》

若者がスポーツを楽しまない国に将来があるのでしょうか？昔から文武両道という言葉がありました。今はサポーター。サポーターをしていてスポーツをやった気持ちになってもらったのでは困ります。このような風潮が蔓延してはスポーツ用品は売れなくなり、スポーティスタイルだけでは日本の将来はないのではと、危惧しております。

私はスポーツも、プラスバンドも日本のトップクラスの高校に商売で出入りしております。その学校の先生は仰っておられます。プラスバンドでも、スポーツでも日本のトップクラスの学生はすばらし。態度がぶれていない。日本の1,2を競うような学生は本当に素晴らしい。そのような学生に引っ張られて、学校全体が良くなっているといっておられました。

その先生の前任校は公立の進学校でありましたが、学生の姿勢は雲泥の差があるそうです。

《ゆとり教育をスポーツに置き換えた教育基本法に》

今、社会は素直に挨拶が出来、素直に「はい」と言える人材を求めています。こういう人材はスポーツを一生懸命励んだ学生から輩出されます。多くの若い体操の先生を各小・中学校へ送り込んで頂き、年間履修時間に体育や音楽の時間を増やして頂きたい。そして、スポーツ振興することが、健康で挨拶をしっかりと出来る子供たちが育ち、地域を愛し、国を愛する子供が育つと確信しております。

活性化委員会



委員 水島隆司

「専門店化」への道

活性化委員会において、今回「専門店化対策」のリーダーを任命されました。

いろんな店のそれぞれの状況の中で、専門店化を進展させることは、大切な事ですが、困難も多く、お引き受けは致しましたが考えも及ばず暗中模索の思いでもあります。

以前はスポーツ専門店ということでお客の支持を得る事も出来ましたが、多様化した現在、それだけではお客の満足を得る事が出来なくなって、スポーツ店として通用しなくなったのかも知れません。つまりより専門特化してどの競技の何の専門店かが問われるようになったのです。

「専門店化」はある面“変革”であります。小売店として売れるものを売る、売れなければ他の売り上げで帳尻を合わせれば良いというマンネリ化からスリム化への大きな“変革”だと思います。大型量販店に出来ない細かなサービスと専門店としての知識を駆使する事により、消費者の足を我々専門店に向ける忍耐強い努力が大切です。人の気持やサービスの仕方が、人と人を結びつけ、人とその地域とも結びつけている事を専門店として忘れてはなりません。

さて、専門店化と言っても完全専門店化しなくても現在の取り扱い商品の中で、回転率の悪い商品への対応を考える等、大きな犠牲がともないます。それぞれの店の状況によって、段階を踏みながら、目標をもって、計画的に進めたいものです。

我々は大型店とは一味も二味も違った「何か」を表現出来る専門店をめざしたいものです。その「何か」はそれぞれの店の独自性であり、意欲のあらわれであります。我々は理念と目標を持って、時代が求める専門店づくりへの努力をしなければなりません。専門店化への皆様の御意見をどうぞよろしくお願いします。

広報・渉外委員会



副委員長 尾坂真人

私達の業務は「J.S.Rリポート」の編集と発刊、三層交流や他団体との交流、県組合、各ブロックとの交流、それに国際交流、環境問題等といろいろありますが、「JSRリポート」で「JSRホームページ」(教育・情報委員会)と「三層交流」で「無償提供、直売、アウトレット問題」(活性化委員会)や「JSEC」(事業委員会)に関わって行く事にもなります。今や「情報公開・説明責任」は世の流れ。「JSRは何を目指し、何を行おうとしているのか」、適切に正確にお知らせし、お諮り出来る存在でありたいと思います。

小関新理事長体制になって、早々の10月7日。島根県組合さんの法人としては最後の組合総会に竹原委員長と共に出かけて参りました。「中国04総体」(島根県主体)以来、法人維持か否かでギクシャクしていた問題に、一つの区切りがつかしました。結論は残念ながら法人解散となりました。大量の退会者が出るため、法人維持の費用捻出が困難となり、やむなくの任意団体化ですが、担当ブロック長としても痛恨の極みです。「組合維持への疑問」、「組合員相互の不信」など理由は挙げられますが、根底には、地方経済の疲弊が有り、組合員企業の二極化が進み、利害の一元化が難しくなっている現状は島根県のみの問題ではなく、JSR共通の問題として(各県の自治を侵さぬ範囲で)適切な指導助言が必要とされ、又、求められれば開く耳を持ち励ましとなれる様、心掛けねばと思った次第です。一つの事例でも、プラス思考で伝えるか、マイナス思考で伝えるかで受け取る側には全く違った伝わり方をします。各県組合員へのメッセージでもあり、代弁者でもある各県理事長さんの「何事にも前向きな姿勢」をお願いし、その為にも適切に、正確に本部の想いをお伝えし、各県・各ブロック・各組合員の想いを受けとめ紹介し、行動する「広報渉外委員会」の重要さを再認識する結果ともなりました。新年もそんな思いをもって努力致したく思っています。

教育・情報委員会



委員長 門田 忠尚

新年おめでとうございます

今年も教育・情報委員会は委員長門田忠尚（高知）、委員矢野孝太郎（兵庫）、委員澤田基朗（岐阜）のメンバーでHP、POSレジ、地域スポーツクラブについて担当します。よろしくお願いいたします。

毎年のように新年は激動の年というムードで迎えますが今年も私達流通業にとって大きな激動の年になることでしょう。

少子化と大型店及びインターネット通販の普及によってますます従来のスポーツ店市場は狭くなっています。今まで専門店としての売り方の研究をしてきたつもりですが、マニアックな高額商品の品揃えや特価商品販売によるサービス等、専門店としての強みをネット通販で一気に崩されました。ネット通販はますます拡大するでしょうが、カカクコムに見られるように価格競争が激しくなり、アスクルのように3-4年で大手が確立され戦国時代から寡占化へ猛スピードで変化するものと思います。効率化を追うネット社会に現実のスポーツ市場は翻弄され始めました。当然異業種の大企業も参加があるでしょうがメーカー・問屋はどんな考えで対応を考えているのでしょうか？大型店及びネット通販との商品の住み分け 差別化は出来ないもののでしょうか？三層の形をしっかり守っていく方向性がないとメーカーも問屋も将来的には苦しくなると思いますITの先進国米国のスポーツ小売業はどんなになっているのでしょうか！研究課題だと思います。

新年早々悲観的なことばかり述べましたが自店の得意とするソフトに磨きをかけ小さくなる市場の中でも生き残らねばならないと思います。

さて、今年のJSR全国大会は私達高知県スポーツ用品小売商協同組合が主管で9月20日高知市で開催します。有意義で楽しい大会にするべく準備中です。多数の方の御参加をお願いいたします。

高知城には（功名が辻）の山内一豊と千代が、それに桂浜には坂本龍馬も待ちゆうぞね！

事業委員会



委員長 宍戸 幸市

小関新理事長のもと、JSRに科せられた問題への取り組みをどうすべきかを事業委員会は問われた今、四つの事業内容を具体化し、一つひとつ各担当者が、その問題点に取り組んでいる所であります。

まず、第一に「ラインパウダー」の件ですが、蓮田理事が中心となり「無害くん」の継続事業、そして新企画をも合わせて現在検討中であります。今ここでお話をするには少し時期尚早と考えるので控えさせていただきますが、皆様には多分有意義な展開になるものと確信して居ります。次に「JSEC」の問題ですが、JSRにとりまして最大の稼ぎ頭であり、一様に我々だけでは問題解決とは行かないでしょう。急がず、一步一步ステップをふんでやって行こうと思っておりますが皆様のご意見をぜひお聞かせ頂き、前向きに努力したく思います。

そして「ショッピングバック」ですが、従来通り継続し、更に発展させるには何が必要か、現在このバックに関する問題点を貫井理事が中心になり検討しているところであります。デザイン、価格、数量等を細かく分析し、組合員の皆様に如何に御満足頂けるか考え御提案させていただきます。皆様の御理解を何卒よろしくお願いいたします。

このバックの販売の主体は、各県の組合にあり、各組合の事業として御配慮下さいますようお願いいたします。JSRが直接組合員に御案内しますが、販売の主体は各組合ですから、拡販の御努力も回収の面でも、格段の御協力をどうぞよろしくお願いいたします。販売の方法につきましては、昨年同様の方法で考えております。

最後に「ブロック主催によるスポーツ大会の推進」の件ですが、現在行われているブロックからの状況を聞いている段階です。具体的な御提案を出来るまではもう少しお時間を頂きたいと思っております。事業委員会のメンバーが力を合わせて頑張りますので、今年もよろしくお願いいたします。



組合やブロックとのコミュニケーション… メーカーや卸とのコミュニケーション…

「人を動かす前に、まず自分が動こう」という言葉があります。

各組合と各ブロックとのコミュニケーション…。そして、メーカーや卸の代表の方達とのコミュニケーション…。新しい顔ぶれという事ですから自分達の姿勢を御理解頂くために、まず相手を理解しようという気持の行動からスタート致しました。

10月は島根県小売組合と東京小売組合を訪問し、東京卸組合の役員の皆様と懇談会を致しました。又、11月には東京工組の役員の方々との懇談会を開催し、中国ブロックの役員会を訪問し、近畿ブロックの役員の方々との懇談会にも出席致しました。

1月始めには、大阪・東京・名古屋・北陸の賀詞交歓会に出席し、福井県小売組合の「スタート総会」にも参加致しました。

直接、組合員の皆様や役員の皆様それにメーカー、卸の皆様とお話が出来るという事は、本当に意義のある機会ですから、今年も大切にしていきたいと思えます。

1.平成18年10月7日(島根県小売組合)

JSR 竹原副理事長、尾坂理事(中国ブロック会長)

- ・「組合としての力」という事と「組合運営をしてきた人の認識のあり方・その責任」で考えさせられる。
- ・残ったメンバーで、一日も早く体制を整え、新たな思いでメンバーを一人ひとり増強するための努力をお願いした。

1.平成18年10月26日(東京小売組合)

JSR 小関理事長、清水、竹原、門田、宍戸副理事長
伊藤理事(関東ブロック会長)

- ・東京小売組合員が200人の事もあったのに65人に減少の問題点
- ・今の構成メンバーでの活動で良いのかどうか
- ・毎月理事会を開催し、活性化への努力
- ・個人で出来ない事を組合で考える努力

1.平成18年10月25日(東京卸商組合)

JSR 小関、清水、竹原、門田
卸 山口理事長、須山副理事長、小林、村川、大内理事、大石事務理事

<通信販売について>

- ・近年、岡山県のスポーツ店がソフトテニスボールの通販で10ダース以上3%off 送料元払のチラシを学校に配布、担当の先生より地元の外商に同じ条件での対応を依頼され苦慮の苦情が相次いでいる。メーカーでは直取引はしていないとの事だが、正常化取引確定のためにも、極端な安売りはしないように、お互いに協力して見守って行こうという事で一致。

<大型量販店の安売りについて>

- ・最近では極端な安売りのチラシはないようだが、レジで追加値引きということで、トータルではまだかなりの安売りと思われる。然し最近では、組合員同士の値引きが激しいのではないかとの疑問を呈される。

<粗利率について>

- ・現在の粗利率では経営が難しく、店主と店員の過重労働でどうにか成り立っている。もう少しアップして欲しいとの間には、卸も非常に厳しい状況にあるので不可能である。以前には東京卸商組合員が40社あったのが、現在18社に減少している事がその証と言える。

<見本市について>

- ・見本市は、来年から大阪卸でも年2回から1回になる。個展の影響で見本市を開いても、お出頂けなくなってきた。ドイツではISPOの前には個展をやらず、ISPOの後に、インタースポーツとか、スポーツ2000等が個展を開いていると聞いているが、日本では見本市の日程が決まるのを待ってその1~2週間前に個展を開催しているようで困っている。多品種少量仕入れの業界にあって卸の果たしてきた役割は大きかったが、最近では変化している。誰のための見本市開催なのかを再確認し、そのあり方を協議して参りたい。

1.平成18年11月14日(東京スポーツ用品工業協同組合)

JSR 小関、清水、竹原、門田、宍戸、岩満
工組 小野理事長、大江、岩井、北岡副理事長
宮田、出井常務理事

- ・JSRの活動状況報告(各委員会の活動内容説明)
- ・メーカーとのコミュニケーション(お互いの立

場の理解と尊重)

- ・見本市・個展のあり方(個展の集約化は可能か)
- ・メーカーの直販問題(直販・直営店)
- ・売店問題・通販問題
- ・他業種へのスポーツメーカーからの販売問題

1.11月11日(中国ブロック役員会)

JSR 竹原副理事長
中国 尾坂会長、杉本、山下、伊藤、木原、浅野

- ・全国レベルのスポーツ大会での売店収入の一部をブロック活動費として供出する事決定
- ・中国ブロック大会を2月、山口県組合主管で開催
- ・島根県組合伊藤理事長を中心に法人を解散し任意組合として再構築

1.11月20日(近畿ブロック役員会)

JSR 小関理事長
近畿 清水、水島、重森、矢野、竹内、黒田、野田宗田、中西、黒瀬

趣旨 JSR 新理事長と意見を交換し、親密な関係
を築くためにブロック総会の前に開催

<当面のJSRの抱えている課題・問題点>

大型店との共存対策、各店の専門店化対策組合員の増強問題を進めること。

極端な安売りについては、スポーツ公取の協力を得ながら対応して行く。組合の原点に帰り、結果を恐れず行動する事が肝要で「JSRはうるさい」という評価を得るようにしたい。

<JSRの収益事業の拡大について>

- ・現時点では、国体・インターハイ・全中が柱になっている。
- ・ラインパウダー無害くんを全国的レベルでの取り扱いを実現したい。
- ・その他の種目の全国大会での売店活動にも各県、組合が積極的に協力して行けるシステムを協力してまいりたい。

<ボール寄贈事業以外のJSRの慈善事業について>

- ・奈良県さんのような事業をやりたい気持はあるが、リーダーシップをとれる人が居ないし難しい。まず、現行のボール寄贈事業を全国的なものにして行く事が先決と考えている。

<JSR全国大会のあり方について>

- ・全国の組合が抱えている諸問題について討議する場を考えている。山形での一泊二日の試みが、時間的にきついと意見があるが、より効果的なやり方を協議してまいりたい。

<無償提供問題について>重森氏より提議

- ・高野連からの申し入れがあり、かなり自粛され

ていたが、最近はまだまだとのクレームが多いので、青少年の教育のためと正常化取引確立のためにも、その廃絶に向けて力を入れてまいりたい。

アメリカでは、無償提供の受取りが判ると即時公式大会への出場が取り消されるという厳しいルールが規定されている。

<今後の問題として>矢野氏より提議

- ・メーカーの納品伝票のバーコード化
- ・光通信システムの研究による業界全体の通信費の削減

最後の締めくくりとして、今回のようなJSRとブロックとの理事長懇談会は有意義であることを確認され、引き続き今後の開催を要望された。

1.平成19年1月9日(福井県小売組合総会)

JSR 小関理事長、清水副理事長
福井県組合員 21名

- ・大型店の出店に対する課題は我々にとって、生き残りをかけた問題であるが、より専門店化をする事で、自分は「これなら負けない」という特徴のある店づくりをする事が大切である。
- ・又、無償提供問題や、直売問題についても積極的に取り組んで行きたい。
- ・各組合や各ブロックとのコミュニケーションを深め、各卸や各メーカーとの交流も深めて行きたい。
- ・いろいろな問題に対して前向きに取り組む姿勢が大切で、難しいと言って最初からあきらめてはならないし、結果を恐れないで取り組みたい。
- ・「JSRの共同購入をもっと拡大出来ないか」とか「商品のすみ分けは可能か等の質問もあって、時間いっぱい理事長・副理事長と組合員との有意義な話し合いが行われJSRへの理解を深める事が出来た。

福井県組合総会風景





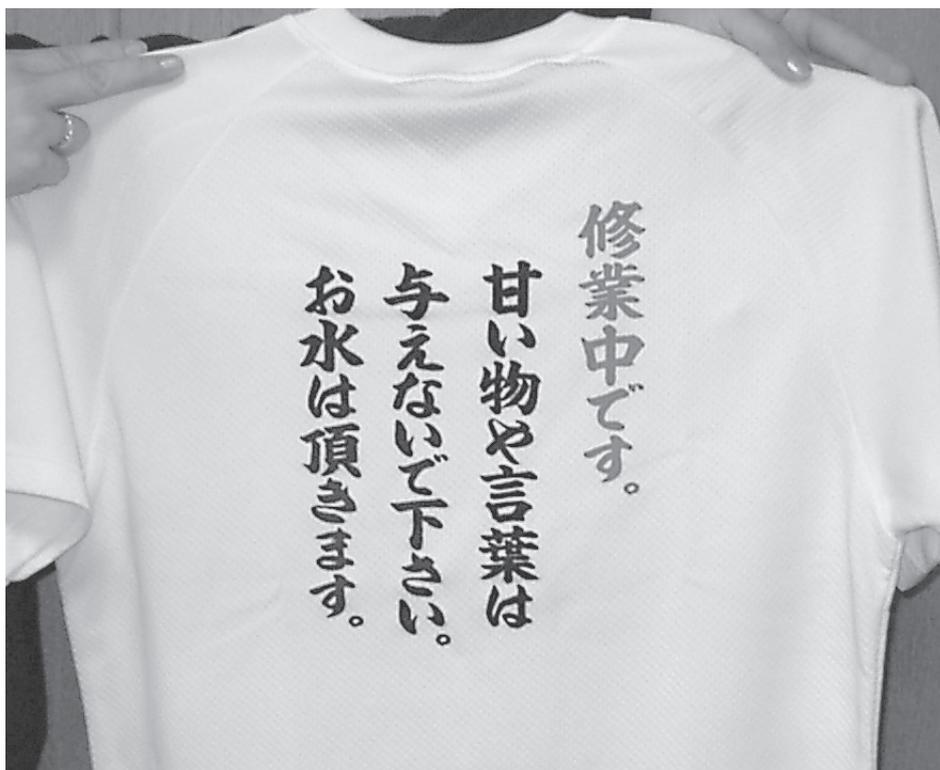
Tシャツ背文コンテスト入選作品決定

活性化委員会 委員 重 森 仁

第一回Tシャツ背文コンテスト、最優秀賞は静岡県、静岡大成高等学校野球部 堀 泰之様「担当店（株）富士スポーツ」に決定しました。応募総数 682 点の頂点に立った作品は『修行中です。甘い物や言葉は与えないでください。お水は頂きます』でした。練習の厳しさを、ユーモアを交えてソフトに表現、「給水」に対する現代スポーツ科学の視点の裏に指導者の思いやりを垣間見せるなど心憎い作品との評でした。

表彰式は、12月14日、静岡大成高校理事長室

にて富士スポーツ店主催、Tシャツ協賛メーカー様代表1名同席のもとに行われました。賞状の授与に引き続き、記念のTシャツが贈呈されました。優秀賞には『思い出せ!! グランドに流した汗と涙を・・・負けてたまるか!!』（長澤秀人様 神奈川県）「評 試合というドラマのなかで君は何を演じるのか? どんな展開になっても頼れるものは苦しい練習を乗り越えたという事実、忘れてはいけない原点を力強く表現した。」他9作品が選ばれました。



「修行中です。甘い物や言葉は与えないでください。お水は頂きます」

堀 泰之 様(静岡県)

活性化へのステップ 三層で力を合わせて

また、特別賞には、『水平線、向かって漕ぎ出す我が手こそ、勝利をつかむ夢の架け橋』（井上 柘二様 滋賀県）「評 自然相手のこの種目（カーヌー）ならではのスケール、雄大な絵画的表現に感動が倍加する。」

他 12 作品が選ばれました。

今コンテストには、滋賀県の 125 点を筆頭に鹿児島県 52 点、福岡県 46 点、新潟県、宮崎県 35 点の順に、40 都道府県より 682 点の応募がありました。

また、種目別では、野球 179 点、ソフトボール 107 点、バレーボール 68 点、サッカー 54 点、バスケットボール 48 点、陸上 26 点、テニス（含ソフトテニス）22 点の順で、24 種目からの応募がありました。応募数の種目別状況は、市販商品の販売状況を反映したものになっていると思われ

ます。

第一次審査は、全作品を協賛企業にメールにて配信し、11月2日～11月10日までの間に、協賛企業担当者の方から投票していただく方式で、実施いたしました。第二次審査は、第一次審査の結果をもとにJSR 正副理事長会議でおこないました。作品の独創性、インパクトの強さ、スポーツマインドの深さなどに種目、取引関係などを考慮しておこないました。予想を超える厳しいものとなりましたが、何とか決定することができました。

審査の事前準備を始め、当コンテストの推進に献身的にご協力いただいた、事務局 山本様に深く感謝いたします。また、コンテストに関わっていただいた皆さんに感謝申し上げますと共に、今後の発展のため、良きアドバイスを賜りますようお願いいたします。

優秀賞受賞 高橋厚様（右）～担当店 増田佳明様（増田スポーツ：左）より表彰状が授与される～



特別賞受賞 井上柘二様（中央）～表彰式後賞品のTシャツを着てパフォーマンスするカーヌー部員と喜びをわかち合う～

活性化へのステップ 三層で力を合わせて

Tシャツ背文（セブミ）コンテスト入選作品

	背 文	種 目	都道府県	入選者名
最優秀賞	修行中です。甘い物や言葉は与えないください。お水は頂きます	硬式野球	静岡	堀 泰 之
優秀賞	挑戦しろ、失敗しろ、そして強くなれ。	陸上	三重	山 本 洋 輔
優秀賞	思い出せ！！グラウンドに流した汗と涙を・・・負けてたまるか！	少年野球	神奈川	長 澤 秀 人
優秀賞	昨日より今日！今日より明日！強くなれ！	Jサッカー	香川	高 橋 厚
優秀賞	俺は一生野球バカ！！	軟式野球	宮崎	杉 尾 優 也
優秀賞	闘志を胸に、声援を力に。	ラグビー	新潟	渋 谷 亮 輔
優秀賞	「努力」という名の種を蒔き、「勝利」という名の花を咲かせる。	サッカー	熊本	岩 田 雄 介
優秀賞	努力惜しまず 夢失わず	卓球	山形	佐 藤 佳 久
優秀賞	全力はつくし 悔いは残さない。残すのは限界を越えた記録だけ	バレーボール	石川	岡 田 都
優秀賞	もっとうまくなりたい 強くなりたい「前へ進もう！！」今以上に！	軟式野球	鹿児島	泊ヶ山 翔 平
優秀賞	力を貸してくれ。 奇跡をおこしたいんだ！！	フットサル	宮崎	河 部 恭 典
特別賞	水平線、向かって漕ぎ出す我が手こそ、勝利をつかむ夢の架け橋	カヌー	滋賀	井 上 柊 二
特別賞	世代を超えて スポーツごころは いつも青春！	バドミントン	福井	小 寺 千 恵
特別賞	大きな声を出していこう。ファイト。ファイト。	Jバレーボール	三重	山 根 一 代
特別賞	全ては“俺の足”にかかっているぜ！！	サッカー	埼玉	島 田 光
特別賞	和を尊び 感謝の気持ちを忘れず 我が技を磨け	卓球	長崎	後 藤 ひろ子
特別賞	Passion なき者は、スポーツマンにあらず！！	サッカー	高知	東 山 和 樹
特別賞	元気！勇気！根気！やる気！本気！ 何事にも、全力勝負	バドミントン	大分	関 辰 夫
特別賞	本番は一度きり。死ぬ気で泳いで BESTを出す！	水泳	大阪	森 本 涼 歩
特別賞	正々堂々 真っ向勝負 出し切れチームのフルパワー	ソフトボール	兵庫	谷 口 みなみ
特別賞	あきらめない心が 奇跡をおこす。	卓球	北海道	倉 又 徹
特別賞	苦しいときこそ 笑え！！	ソフトボール	滋賀	大 淵 恵
特別賞	全ての答えは 己の中にあり！	バレー	兵庫	竹 村 周
特別賞	元気一番！ 心はひとつ！！	ソフトボール	福井	谷 口 大 介

入選者の敬称は略させていただきます。

Tシャツ背文コンテストにつきまして、ご意見、ご要望がございましたら、事務局までFAXをお願いいたします。

FAX番号 03-3865-7691

新しい取り組みを！



中部ブロック協議会長
鶴見 瑞夫

新年明けましてお目でございます。

昨年二月の中部ブロック理事長会議で、前会長の岐阜の服部氏が、十四年間ブロック長を勤めておられましたが、突然の勇退発言があり東海地区の次は北陸地区でとの事で、年配でもあり、中部ブロック協議会の開催県でもある、私に順番が廻って来た次第であります。服部ブロック長には永年に渡り御指導を頂きありがとうございました。感謝しております。思い起こせば組合活動との係わり合いは二〇〇〇年富山国体の開催にあたり、一九九八年より一期三年の約束で理事長を引受けた事が、ずるずる十年余りの内に中部ブロック長という大役を受けるはめになってしまいました。富山県の組合も現在組合員の減少は止まりません五十社近くメンバーが十年で三十社を割り込んでおり、今後の大きな問題になってきております。昨年のブロック協議会富山大会の三層協議会での記念行事を理事一人の提案で、今までと違うユーザーと一緒に学び、理解し合え、業界および組合のPRも行う事が出来る「デューク更家のウォーキングライブ」を実行致しました。前々回のJSRレポートで提案者の定塚氏の手記が掲載されましたが、並大抵の苦勞ではなかったもので、参加の皆様やユーザーの皆様より高い評価を得た事は、新しい事への取り組みに大きな自信になり今後の組合活動の活性化につながる様な気がしております。

現在当組合で大きな財源は「ラインパウダー無害くん」の共同仕入販売になって来ております。平成十五年六月より福井石川富山の北陸三県の組合でアサヒフィールドラインの販売に取組み四年目ですが、富山県としましては、当初目標の三千袋を超え、三千五百袋近くになって来ており、組合の活動費としての位置づけになっており今後益々頑張りたいと思っております。

福井で北陸三県の三層での賀詞交歓会に出席して気持ちを新たに致して居ます。

各ブロックの活動の年に！



近畿ブロック協議会長
水島 隆司

全国各ブロックに加盟の皆様「明けましておめでとうございます」

昨年は近畿ブロック「和歌山大会」に於いて、前清水ブロック会長の勇退にともない、その後任を引き受けることになりました。前会長の力にはとても及びませんが、役員力を得ながら、ブロック発展のために、多少でも寄与したいと考えておりますので、全国各ブロック長の絶大なご支援も頂けますようお願い申し上げます。

さて、弊協議会も、昨年は二つのビックイベントが開催されました。2006インターハイ、平成18年度国民体育大会にて、NES. JSECの加盟メーカー各位のご尽力により初期の目標が達成できました。また傘下の各組合は猛暑の中、目標の達成に全力を尽くされましたことに謝意を表します。

私共は、昨年から国体・高校総体・全中大会の総売上の0.2パーセントを近畿ブロックに供出し、今後のブロック活動に役立てることを目的に利用することに決定しましたが、昨年は170万余円の蓄積が出来ました。また上記三大大会だけでなく、近畿二府四県で開催される各競技の全国大会開催の状況を把握し、出店メーカーとタイアップし、参加選手のサービス提供と売上の活性化に協力し、それで得た資金を近畿ブロックの諸活動にあてたいと考えております。(ブロックとしての収益事業の構築) また近畿ブロックからの提案として全国の各ブロック長との懇談会を開催し、情報交換や各組合の組合員の増強等ディスカッションして、より強固なブロックの系体を築きたいと考えております。

その他2月に開催される「卸見本市」には一人でも多くの組合員が来館するよう受付ブースを設置して卸組合を側面から支援して行きます。本年は特に力を入れたいのはメーカー卸の直売問題を加盟組合員の協力を得て監視体制を強化し、三層の正常化に力点を置いて活動して行く所存であります。どうか「直販問題」につきましては情報提供を事務局までお知らせ下さいませようお願いいたします。

近畿から全国に波及した「体育の日」行事は本年、一層腰を入れ又「ラインパウダー無害くん」の販売にも努力致したく思います。全国の皆様に負けない「猪突猛進」の精神で商売に専念して参りたく存じます。

石川県組合



石川県スポーツ用品協同組合
理事長 蓮田 茂樹

私が理事長を受けて、やがて5年の月日が経とうとしています。理事長を受けた当初、半年ほどは全く活動もせず、理事長として何をすれば組合員のためになるのか迷っていたその年の9月にJSR全国大会が福井県で開かれ、隣県ということで10名の参加者を送りました。ここからが衝撃の始まりです。参加者全員が各県の活動状況を知り、我が県との歴然とした差を感じた瞬間でした。

以後、我が県にも初の委員会制度(国体、インターハイ、全中大会を除く)が出来、次のような活動状況です。

①共同購入事業委員会(ラインパウダー)

H15年	1年目としてはまずまず (メーカー袋使用)	約2,500袋
H16年	北陸3県統一オリジナル袋 (無害くん)	約2,800袋
H17年	他業者の参入により苦戦	約2,600袋
H18年	組合員の頑張り	約3,100袋

②スポーツ券拡販委員会

2年程、官公庁などへアプローチしたが本体が消滅のため断念

③スポーツイベント開催委員会

助成額が少なくても快く大会を引き受けてくれる団体と今後普及しそうな競技ということで「パークゴルフ」に着目し、H15年に「第1回JSR石川杯パークゴルフ大会」と銘打ち、H18年まで第4回を数える。

委員会は以上ですが、その他「体育の日」の児童養護施設へボールを贈ろう事業では予算を60,000円組み、毎年3ヶ所の施設へ希望されたスポーツ用品を贈り喜ばれています。

さて、平成19年は我が組合において、組合創立50周年を迎える年になります。昭和32年に創立され、全国の中でも東京、兵庫に次いで3番目の早さだと聞いております。先輩諸氏が築き上げた半世紀の歴史を重く受け止め、厳しい財政の中ですが、節目の年にふさわしい事業なども計画しております。すでに実行委員会も立ち上げ、着々、準備中の石川県です。

佐賀県組合



佐賀県スポーツ用品協同組合
理事長 中島 紘一

佐賀県は九州のへそと言われ、東西南北の通り道です。3年位前から大型モール街の進出の話が持ち上がり、地元販売店、大型老舗デパート等と対応策を打ち出して、対応に追われている中に、昨年末迄に超大型店2店がオープン。他の大型店も拡大増床と、一気に数倍の売場になり、大型店同士の激戦がスタートし、限られたパイをめぐる、佐賀のお客の争奪戦もスタートの感です。県内スポーツ店の売場面積も2倍以上に拡大しました。県内スポーツ用品組合加入の全員が、一応に年末の売上げは大変厳しいと実感しています。この対応が今後の最大の課題となります。

私事、平成18年2月の定時総会(31期)に於いて5代目の理事長の指名を受けました。突然の事であり10年以上の長きにわたりご苦勞をお掛けしていた前理事長の後という事と佐賀県の最大イベント19総体直前と併せて責任の重さを痛感しています。佐賀県組合は昭和51年、若楠佐賀国体の前年に設立され30店でスタートし、30年後の現在半減しています。組合数の増強と活性化、総体への準備と全員に役を持って頂いて協力を得る事を第一の目標に取り組んでいます。

総体特別規約を基に実行委員長を選任し、総務、企画、財務の各委員会を組織し、各委員長を中心に活発な協議を経て情報交換、視察、県準備室との会合、各種目委員会、各会場まわり等、この一年、遅れを取り戻すべく、精力的に行動しています。

それぞれの委員長には余人をもって替えがたい適任者を得たと思っています。

「質素で真心のおもてなし…」これは県の方針のようです。私達組合も出来るだけ支え合って、今後はインターハイ開会に向って全力投球で頑張ります。

先輩関係各位のご指導をお願いします。

新潟県中越大震災から2年を経過して



新潟県十日町市 (株)エビスヤスポーツ
代表取締役 野 沢 昭 夫

ゴーーー!! ガタガタガタ!! ガッチャーーン!!
初めて経験する大きな揺れでした。それが3回繰り返して!

2年前、全国の会員の皆様に励ましのお言葉や大きなお心遣いを頂き、本当にありがとうございました。この場をお借りいたしまして深く感謝申し上げます。

平成16年10月23日(土)午後6時頃、新潟中越地方を震度6強の大地震が襲いました。弊社は十日町市に2店、小千谷市に1店の店舗があり3店共に少なからず被災を致しました。幸いなことにお客様、従業員、そして家族全員怪我等がありませんでした。しかし、小千谷店のスタッフ一名は地震から1年半近く仮設住宅での生活を続けていました。最近ではそれほど大きな地震がありませんが、先月震度3程度の地震の際は、揺れる前にガラスが「ガタガタガタ」とした時は2年前の大きなゆれの前触れかとびっくりいたしました。小千谷市は震源に近かったため街全体が大きな被害を受けました。現在は以前と変わらぬ町並みを取り戻しつつありますが、1年前はいたるところで地震の爪あとが残っていました。十日町市は被害はありましたが小千谷市ほどではなく翌年春にはほぼ通常の生活を取り戻していました。地震のおかげ?という語弊がありますが、街中新築された家が本当に目立ちます。地震特需みたいところが土建業界を中心にあっただと思いますが、現在はかなり落ち着いたと聞いております。

新潟県十日町市というと豪雪地帯で有名です。(昔、小学校の教科書に人口密度に対する降雪量世界一?と紹介されていました。)もしあの地震が1月、2月に起きていたらどうなっていたらう。建物に1メートル以上の積雪があってあの地震が起きていたら…。そう考えると背筋が凍る思いがいたします。地震が起きる前までは少雪が続

いていましたが、地震後の冬は2月から3月にかけて大雪に見舞われ、又、昨年冬は12月中旬から大雪に見舞われ、私も経験がないくらいの除雪で苦勞をいたしました。十日町市は地震から始まり、大雪、大雪といじめられ続けていますので、これからはいいことがあることを信じています。

商売のほうは、現在は地震以前の売り上げを取り戻しています。が、説明の通り、小千谷店は地震後一年間は「生活が最優先でスポーツどころではない」というのが本音で、売り上げ的には厳しい期間が過ぎました。十日町店は小千谷市ほどの被害ではなかった為、一年後には売り上げは回復していました。一時期は十日町・小千谷にスポーツ施設も使用できないところもありましたが、現在は改修工事も済みスポーツに取り組む環境が整っています。十日町市は2009年新潟国体のクロスカントリースキーの会場になっている為、今年から全国規模の大会が続きます。地域をあげて大会成功に向け準備が進められています。

人口減、少子高齢化が進み、地域を取り巻く環境は決してよいとは言えませんが、スポーツの取り組みについては活発な地域ですので、スポーツ振興に貢献できるスポーツ店として地域に根ざし商売をしていきたいと考えております。





甦ろう中心商店街

三重県スポーツ用品協同組合理事長 角前 博道

全国の中心商店街の衰退が始まってすでに十数年が過ぎている。行政改革や規制緩和はやらなければいけないが、行き過ぎた競争で大手企業の寡占状態が進むのはいけない。全国約97%の街が郊外の大型店に客を奪われ閑古鳥が鳴き、ゴーストタウン化して来ている。大型店は以前駅前立地をもとめ、全国中小都市の駅前に大きな売り場を持つ建物を造って来た。その際、戦後まもなくバラックにて商売を始め地域と密着して営業して来た零細な商店をすべて駆逐し街を型造って来た。しかし売上げを増やす為のフローアーの増床と、車社会の急速な発展の為、大きな駐車場を持つ必要から、郊外へそしてその上もっと増床するためもっと郊外へと巨大な総合SCが造られて行った。元あった駅前の店を閉じてしまうから、その県市の顔である中心市街地の商店街は、シャッター商店街化しつつある。大型SCが駅前に進出して来た為、永い時間をかけて創って来た店が潰されていったその店の店主の気持ちを、大型店経営者はどの様に思うのだろうか？弱肉強食が経済の習いと云うが、本当の日本経済の今後進んでゆく最終的な目的なのだろうか。競争社会の米国でさえ中小企業の保護策を講じているし、なんでも市場原理、完全競争社会と云うわけではないと聞く。だからこれを守る為にも規制緩和は、慎重でなければならないと思う。又商業集積が郊外に大型化して進出し、若い世帯が一戸建に執着し核家族化してゆく現状の中で、多くの高齢者が棄民と化し中心市街地におきざれてしまっている。彼らは自動車に乗れないし、又たとえ運転出来たととしても、あの広大な駐車場に駐車スペースを探し、そしてその場所から歩いて、広い売場の目的の商品のある所へ行き着くことが出来るのだろうか…？

これからの少子高齢化社会を迎えて、もう一度中心市街地の活性化が必要だと思われる。

さてここで、大型店に原因をもとめても問題の解決にはならないから、我々商店街の人達にも反省しなければならない点が山ほどあるように思われる。失敗の内からその原因をつきとめ再出発のポイントを見つける必要がある。先日鳥取県中央会の加藤会長さんがお書きになったレポートを読

む機会に恵まれた。その中で会長さんが示しておられるのが、私の考えているのと重なるので、つぎに示させてもらう休日の日の決め方と、自店の商品の構成が消費者ニーズに合っていないのではないかと云う点である。

大変適確に捉えておられるので、すこし参考にさせて頂くと、高度成長時代、従業員の健康保護の為、週休制が採用された。週の内ある日は、商店街が全店閉店していた時代があった。まだ一部続いている地方もあるだろうが、客の利便性を考えると自己中心的で、客離れが起きても不思議でないと思われる。

クロネコヤマトは、年中無休で客の希望する時間に、そして全国津々浦々どこへでも客の我がままを配慮してくれる。だから消費者ニーズに支えられ郵便局を追い込んでいったのではないだろうか。

次に商品構成の問題であるが、あまりにも時代錯誤の店が多いのではないか。客のニーズが変わってきているのに、老舗と云われていることに胡座をかいて昔乍らの同じ商品を、同じ感覚で売っていないか。問屋メーカーまかせの商品構成や知識では適応しない時代が来ているように思われる。

さて我々中小零細の商店街は、どうしても大型店に勝てないのだろうか。我々はそれ程弱小で、どうしようもないのだろうか。大型店や郊外の商業集積の大きな店々のウィークポイントは、立地している地域が、長い間大切に育てて来た歴史、伝統、文化と何の関係もなく、ある日突然落下傘のように舞い降りてくる存在であり、儲からなくなるとすぐに撤退してしまうことである。地域の商業集積の代表としてもう一度自分のスタンスをしっかりと見つめ直すことにあるのではないか。

又ダイエーの事例に見るがごとく、大型店と云えども営業面での利益は、極く僅かであり、ほとんどが、ディベロッパーとしての優位上で出店した中小専門店からの収入で利益を出していると感じている。

続く



オニツカイズム永遠なり

ヲサカ大正堂（鳥取市） 尾坂 真人

年の瀬、故郷の大先輩、鬼塚喜八郎さん（アシックス会長）の母校訪問（鳥取一中、現鳥取西高）をセッティングする事となった。創立130周年記念事業としてトレーニングルームの設置を計画。大先輩の鬼塚さん（近畿同窓会名誉会長）に、全面協力を頂いて完成した事への感謝と顕彰のレリーフが出来上り、来鳥の折にはぜひ立ち寄って頂きたいと頼まれた為だ。丁度同窓会の予定が有り、ぜひにとお願いする事となった。朝一番（羽田7時発）の飛行機で来鳥、拙宅に立ち寄られての学校訪問となったが、疲れも見せず、お元気この上ない。早速トレーニングルームに出向き、顕彰レリーフの披露式。「（トレーニング中の）子供達に一言を…」の言葉に何と30分に及ぶ熱弁を振るわれた。『鳥取を出てスポーツシューズメーカーを志した経緯』『スポーツマンシップ五ヶ条』等子供達には新鮮で驚きで感激であったろう。暖冬とは言え窓を開放した部屋の室温が上がるかのような熱弁だった。ウィンターカップに向けて練習に励むバスケットの部員には「私も（バスケットボール協会会長として）行くから東京で会おう」と激励。玄関先で整列して見送る野球部員を見ると、車から降りて一人ひとりと握手して、本当に嬉しそうに力強くエネルギーッシュに行動された。御歳88才であるが、『故郷の若者に想いを伝えたい』そんな熱い心が伝わるお姿であった。

ここに到るには感慨があった。「『同窓会の名を借りて商売をしている』等と言われたくない」と固持される鬼塚さんに「スポーツを志す子供達に『世界のスポーツメーカーアシックスの創業者が、この久松山下（西高キャンパス）で育った』と意識させる事は、子供達にとっても意味の有る事です。」当時PTA副会長でもあった私も懸命に説得した。ならばと学校・同窓会に出された条件が「他社と公平に比較検討いただき、その上で御指名を頂けるならば、ここに居るヲサカさんには辛抱頂いて、原価で協力させていただきます」という事であった。いかにも鬼塚さんらしい言動であるが、その真摯な姿に関係者は打たれた。早速選考委員会が作られ、実際に使用している関西の大学・高校に先生が派遣され、納得の上での採用となった。

勿論、破格の条件である。私も紹介した甲斐があったが、最後に校長に我がまを言った。それは鬼塚さんの『書』をトレーニングルームの壁に揚げさせてもらう事だ。願わくばその『書』を見た子供達が『鬼塚ルーム』と呼んでくれる事を念じて。『今やらねばいつできる。わしがやらねば誰がやる』。鬼塚さんの十八番で私の励ましにもなっている言葉をイメージしていたが、贈られてきたのは『鍛錬は不可能を可能にする』であった。

この『書』が顕彰の言葉と共にレリーフにされ母校の壁に『鬼塚喜八郎』の名を永遠に刻む事となった。同窓会の会場に移動される鬼塚さんを見送った後、校長から労いの言葉を頂いたが「こちらこそ鬼塚さんの『晴れ』をさせて頂きました。」と深々と頭を下げた。まるで父親が受けた厚意を謝するが如き気持ちであった。スポーツの、スポーツ業界の、そして人生の素晴らしさを教えて頂いた師であり、大先輩である。オニツカ時代の『正直者が馬鹿を見ない会社』という社是は、今、『正直者が馬鹿を見ない会社と社会を目指して』と加筆して小社の社是ともなっている。お客様が喜び、売り手も喜び、そして、作り手も喜ぶ。「商売は後からついて来るものなんだよ」。そんな商いの原点を今回も教えられた。

『少しは恩返しが出来たかな…?』。そんな満足感に浸った冬の日であった。

鬼塚さん、これからもどうぞお体に気を付けてお元気で御活躍下さい。そして我々JSRの良き理解者であり、後ろ盾で在り続けて下さい。有難うございました。





会議の改善

J S R 広報・渉外委員長 竹原 和彦

毎月のように、いろんな会議があって、その会議のために、我々は時間をとって、車で走ったり、電車や飛行機に乗ってまで出かけたりしている。しかしその会議に出席した多くの人達は「長い」「疲れる」「一方通行」「形式的なもの」「報告が長くて発言の場がない」「消化不良」等といった会議への不満をもっている。それにせっきやく、会議に出席しても、参加者の一人ひとりの意見やその能力がほとんど引き出されないままであって活用されていないような気がする。又、その反面、出席者は会議のために、何の準備もしないで、自分の力を、何ら発揮しなくても、一応会議には出席出来るし、次の会議への参加資格も失われない事になっている。又、長い時間をかけて、経費もかけて出席しているのに、たった何分かの発言だけで終わってしまう事だってあるし、たとえ考えをもって出席したとしても、たくさんの人が集まれば集まる程、その発言が生かされない結果になる事だってある。我々は会議の際、相手の意見を聞き、それを要約して考え、自分の考えも又要約しながらコミュニケーションをはかって、効率良く、それも気持ち良く会議する気持ちをもちたいものである。

ともすると、肝心な事を議論しないままで「枝葉末節」といわれるような枝葉のことにとらわれ過ぎて、細かな低レベルでの話し合いで終わってしまうようなケースが多いようである。それに例えばある人が折角建設的なアイデアを出した時、「そんな事して大丈夫ですか？」と水をさし、「こんな悪い例もあります」と意欲を失わせるような発言をしたりして、悪暗示をして批判する事もあるようで、さもアイデアを出した人よりも、それを批判した人の方が良い意見を出したかのように思い違いをしたりする事さえある。

今、会議で大切なのは、何故多くの人が集まって会議をしなければならないのかという目的であり、より多くの人達の発想力を発揮する場であるという結果ではないだろうか…。一人では思いつかないようなア

イデアに発展させて人の意見をヒントにしなが、新しい何かを生み出す場にしてこそ会議を開いた意義があるはずである。

現在多くの人達が時間をつぶし合っていて、会議へのいろんな不満を感じているとしたら、会議を運営する側も、出席する側も改善への努力をしなければならない。

ともすると「無制限一本勝負」というような成り行きまかせの会議となってしまうが、[何のための会議か…]を考え、とにかく出席者は一人ひとりの考えを否定しないで、より多くの人達からいろんな意見を引き出し、共にそれをまとめて行く事が第一である。そうすれば、自分一人ではとても思いつかないようなアイデアとなり、いろんな人の考えを集約する事によって、新たな発想を生み出す事になるだろう。そんな思いを持って2月の全国理事長会議が開催出来れば、新しい何かを生み出す場にする事が出来るだろう。

編集後記

●理事長の年頭の辞から各組合やブロックとのコミュニケーション…メーカーや卸とのコミュニケーションへの姿勢が伝わってくる。

共に何を考え何をやって行くかを、我々も伝えて行こう…。

- 待望の「体育の日」の背文コンテストの結果が発表された。三層で力を合わせる事が出来た事が何より大きな成果であった。
- 委員会便りの中で、尾坂氏が「一つの事例でもプラス思考で伝えるか、マイナス思考で伝えるかで受け取り側には全く違った伝わり方をする。組合員への代弁者として何事にも前向きな姿勢を…」と書かれているが、この言葉を重く受けとめたい。
- 石川県組合が法人化して今年10月で50周年を迎えるという。東京、兵庫に次いで全国で3番目の発足で「全運小連」より早いスタート、我々の組合は今年何年になるのだろうか…。(K・T)