

第 41 号

平成19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

(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!

最近の活動から…



JSR 理事長

小 関 和 夫

(1) 理事会が開催される

5月7日JASPO 会議室を拝借して開催。理事長、各委員長の報告事項の後、協議した主な事項を列記する。

- ① 「無償提供廃絶と直売問題」の今後の対応について
- ② ラインパウダーについて
- ③ ショッピングバッグについて
- ④ 「体育の日」の活性化事業の具体案について
- ⑤ 都道府県組合及び各ブロックとの交流について
- ⑥ 高知全国大会について
- ⑦ toto 取扱店の再募集について
- ⑧ 定款の変更について

この度協同組合法の変更に伴いJSRの定款の一部が改正されたので要点のみ記します。9月の定時総会に提案してご承認を頂く予定です。

- ① 会員は100分の3以上の同意で会計帳簿等を閲覧、コピーができる。
- ② 監事は、理事会に出席し、議事録に理事と共に署名捺印する。
- ③ 総会の招集に際して、決算書類・事業報告書・監査報告を会員に提供する。

終始、全理事の活発な発言が相次ぎ、大変有意義な理事会にすることが出来ました。

(2) 「無償提供廃絶と直売問題」の今後の対応について

前号に述べたように、JASPOさんより公式の返書を頂き、「JSRの申入れに各自襟を正していきましょう」との誠意ある話し合いがなされたとお聞きし、必ず良い結果が出ることを期待して静観したい。西武球団による不適切な支払い問題が明るみに出て、二人の青年の前途を危うくしかねない事態に進展し、更にまた高校野球の特待生問題にまで進展し、今や大きな社会問題になっているが、スポーツビジネスを生業にしている者として、自らに与えられた教訓として捉えていくべきではないでしょうか。

もし今後もJSRが意図する結果が出ないようであれば、JSRとしてはその廃絶に向けての行動を再び起こさざるを得ないことをここに確認させていただきます。



JSR理事会風景

(3) 環境問題について

地球温暖化問題は人類の生存基盤にかかわる緊急且つ最大の課題です。この問題を抜きにしてはどんな企業も組織も立ち行かない時代であることは論を持たない。

オーストラリアでは、上空、特に南極に近い上空

にフロンガスが充満し、オゾン層が破壊されて紫外線が強く降り注ぎ、皮膚がんの恐れから子供達が2時間以上屋外で遊んだり、スポーツをすることが禁じられているのです。事態はそこまで深刻さを増しているのです。

政府はようやく「21世紀環境立国戦略」を閣議決定し、安部首相はその温暖化対策戦略を「美しい星へのいざない」として発表し、2050年までに世界の温室効果ガス排出量を現状から半減するという長期的なビジョンを発表しました。10年前の1997年の京都議定書で温室効果ガスの削減を1990年を基準にして、日本が6%、米国が7%、EUが8%の目標は全くクリアされておらず、相も変らぬ自国中心、経済優先の考え方に腹立たしさを禁じ得ません。

温暖化問題は、国民一人一人が“もったいない”の精神でCO2削減の運動をしていきたいものです。JSRとしては、「アイドリングストップ」「ダンボールのリユース」「過剰包装の見直し」を、個人としては「クールビズとウォームビズ」「車をやめて出来るだけ電車やバスで」等のエコライフの実行など…

健康問題を標榜している私共としては、平成11年から推進しているアイドリングストップのキャンペーンを継続し、自分達の子、孫、ひ孫、玄孫（やしゃご）と何時までもきれいな環境の下、楽しくスポーツが出来る地球を守っていこうではありませんか。

(4) 東京小売組合の総会に出席して

5月25日の通常総会で、提案された全ての議事を満場一致で可決承認され、役員改選では竹内理事長が会長に、後関専務理事が理事長にそれぞれ昇格。竹内理事長は優れた見識とリーダーシップで大東京の組合をまとめてこられた手腕に敬意を表すと共に、長い間のご苦勞に感謝申し上げます。後関新理事長は就任のご挨拶で、スポーツ店を経営できる喜びを語り、いつも前向きに楽しく仕事をしておられること。そうすることで後継者問題もうまく解決できるし、組合運営についても楽しい組合にしていきたいと、前向きに力強く決意を披露された。今後のご活躍にご期待申しあげたく思います。

(5) 佐伯年詩雄氏のスピーチより

3月16日東京の如水会館で開催されたスポーツ産業団体連合会の理事会で拝聴した佐伯氏のスピーチ「スポーツイノベーション」のごく一部を紹介したい。

アジアに於いていち早く近代化を達成した日本は、スポーツに於いても長い間、先駆者の位置を誇っていました。しかし、1964年の東京オリンピックを境にして、その力を落とし低迷状態に陥っているといえるでしょう。そして今、アジアに於いては中国、韓国の後塵を拝し、先のトリノオリンピックでは、ついに金メダル1個に甘んじる事態になってしまいました。とりわけ、企業のスポーツ撤退を契機にするチームゲームの衰退は甚だしく、それは、まさしく日本スポーツの社会的基盤の微弱さを顕著に示すものとなっているのです。

他方、市民スポーツの振興も、バブル景気までの著しい躍進は影を潜め長期経済不況を境にした低迷状況が続いています。例えば、約6兆円に達していたスポーツ直接消費も、今は4兆円台に落ち込んでいますし、総人口の7割を占める愛好者数にもかかわらず、週2回以上の積極的な実践者は、13.3%にとどまっています。

この状況は、大多数の人々は、スポーツの楽しみや健康への第一義的な意義については一通りの理解を持つに至りましたが、スポーツを暮らしにおける大切なもの、価値あるものとしては、まだ十分に位置付けていない状況を示しているといえましょう。それでも、愛好者8500万人、直接消費4兆円超のデータを見る限り、すばらしいスポーツエネルギーが、この列島にあふれています。

スポーツが、成熟型人生のライフスタイルを構成する生活文化となり、望まれる21世紀型ビジョンを担う為には、スポーツ自身もまたそれに値する質と水準を持つことが求められる。

旺盛な潜在力を持つスポーツエネルギーをコントロールすべき日本スポーツの文化は、いったいどんな状況といえるのでしょうか。

確かに、夢の大リーグで活躍し、スターにまで成長する競技者や、ヨーロッパのサッカーリーグでヒーローとなる競技者を見ると、その競技水準はきわめて高いということが出来るでしょう。し

かし、こうした成功者の背後に、数千を超える野球少年やサッカーボーイの海外留学が潜んでいることを忘れてはなりません。それは又、MLBの先駆者野茂英雄競技者に象徴されるように、この国では、なお自らのスポーツ的可能性を十分に開発できない状況にあることも示しているのです。

トリノオリンピックで日本中を感動に酔わせた唯一の金メダリスト荒川静香競技者が、首相にリンクの少なさを直訴したことに現されるように、日本スポーツの優れた競技水準は、なお競技者本人と家族・関係者の多大な自己犠牲の上に成り立っているのです。

市民スポーツでも状況は同様です。野外スポーツの発展と共に、それが生み出す自然破壊も深刻な問題となっています。例えば、釣り人口1500万人となれば、残餌や破棄具による野鳥への悪影響は甚だしいものとなります。海のスポーツ愛好者が一人増えれば一人分、海がきれいにならなければなりません。山のスポーツ愛好者が一人増えれば一人分、山がきれいにならなければなりません。しかし、日本スポーツの現状は、まさにこの逆を行っているのです。

スポーツ集団の閉鎖的で、封建的、かつ権威主義的な体育会的体質も残り続けており、質実剛健と暴力との境がつかない行動（殴る行動）も少なくありません。つまり日本のスポーツ文化は、メディアの扇動的な人気昂揚にもかかわらず、なお文化的な品位・品性に欠ける未熟な段階にとどまっていると言わなければなりません。

スポーツの発展に社会的理解と支援が不可欠であることは明白です。そして、そのような理解と支援を得るためには、それに値する文化的品位を確立し、それに携わる人々が自ら誇りを持ち、巧まずして敬意と尊敬を得る社会的地位を確立するよう、日本スポーツをイノベート（刷新）することが望まれるのです。

注：佐伯年詩雄氏について：

筑波大学名誉教授

平成国際大学教授

（スポーツプロモーション学部設置準備室）

スポーツ産業団体連合会理事

「高知への誘い」



JSR 全国大会実行委員長

高知県組合専務理事 美馬 義一

2007 第8回JSR 全国大会は高知県スポーツ用品小売商協同組合の主管で9月20日（木）21日（金）高知市で開催されます。

私達小売業が大変きびしい環境の中今までの商い慣習が大きく崩れていることを肌で感じる今日この頃です。

こんな中で“負けたいかんぜよ！ 今が勝負の時じゃきに！”とまさに業界の現状にマッチしたスローガンが決定し元気な大会にしたいと準備中です。

20日は9時より受付、10時より定時総会、13時より式典の部、14時より研修の部をおこないます。

●研修の部

1部 記念講演は石毛宏典四国アイランドリーグコミッショナーに（四国ILの挑戦）

2部 講演 辻本昌孝顧問（JSRの歩み）

3部 パネルディスカッション

“激動の時代 スポーツ小売業の未来を語ろう！”をテーマに

●司会 門田忠尚 高知県理事長

●パネリスト

伊藤 章 新潟県理事長（外商の極意について）

松井智治 ㈱ワールドスポーツ 高知県
（専門店から異業種への展開）

中山博識 ㈱中山スポーツ 滋賀県
（スポーツIT業界の問題点と進む道！）

久保進介 ㈱サンエススポーツ 高知県
（総合店からの脱皮と新しい展開！）

それぞれの意見をお聞きして大いにディスカッションしたいと思います。

懇親会は豪快な土佐の宴会を堪能していただくよう予定しています。

21日は観光とゴルフです。多くの方のご参加をお待ちしています。



桂浜

活性化委員会



活性化委員 重森 仁

いよいよスタート

第2回『Tシャツ背文コンテスト』

『『体育の日』健康と共に、スポーツ品を贈ろう』のノボリ旗を先頭に、『体育の日』活性化を一步一步押し進めます。「スポーツ品を贈ろう」を大事業としそれを支える『Tシャツ背文コンテスト』、『ショップ写真コンテスト』、『児童養護施設にボールを贈ろう』の三事業を含めた構成とします。中でも『Tシャツ背文コンテスト』はTシャツの在庫の関係などから昨年より1ヶ月半ほど前倒しになり、夏休み期間の募集、体育の日に合わせた表彰式になります。夏休みの販売戦略に生かせるよう工夫してください。

『Tシャツ背文コンテスト』の流れは次のような予定になっています。

- 7月中旬 要項配布（このレポートと同送）
準備が出来次第速やかに『Tシャツ背文コンテスト』の応募用紙を配布してください。
- 7月28日 応募受付開始
- 8月19日 店頭応募受付終了
各店は速やかに応募用紙をJSRへお送りください。
- 8月24日 応募締切
- 8月29日
） 第1次審査
- 9月4日
- 9月11日 最終審査
- 9月20日 審査結果発表
(全国大会)
- 9月下旬 担当店連絡
- 10月8日 表彰
(体育の日)
- 10月31日 表彰式報告書提出（担当店）
- 1月中旬 JSR リポート新年号掲載
- 2月 ビジネスフェアーにて展示

『Tシャツ背文コンテスト』応募期間が終了する8月中旬から『ショップ写真コンテスト』に舞台を移します。同封の要項に従い、奮ってご応募ください。

広報・渉外委員会



副委員長 尾坂 真人

本委員会は、各ブロックの交流（親睦・情報交換 etc.）を促している訳ですが、その前提条件として単位ブロック内の交流が密なる事が求められます。各地域において、気候風土・経済状況などに差異が有るのは当然の事で、互いの存在価値にも継がるものです。各々の事情を察知し認め合い、その上で互いの必要とする所を補填し合う関係でなければ、手間暇かけて何の組合活動か？と言う事になるのかも知れません。

私共、中国ブロック総会の紹介をさせていただきます。以前から参加費の高い組合総会には疑問を感じていました。経済基盤が脆弱で店数が少ない鳥取県組合は、理事長を全国・ブロック大会に参加させるだけで組合資金が枯渇する状態が続いていたからです。幸いブロック長就任時に地元鳥取で『ブロック大会開催』の機会を得たので日頃のプランを実践しました。『早い・安い・旨い』です。『原則日帰り日程で、費用は懇親会込みで一万円以内。内容を充実させ、メーカー・卸・小売の参加費は同額に。各県組合の独自性を尊重。』です。日時は商人の集まりである以上、商いの比較的に暇な時期にと、原則11月中旬に設定しました。昨年度で3回を数えますが、色々な意見が出ております。実践・反省・改善して行ければと思っています。昨年のブロック総会は2月にずれ込みました。『地元組合総会とダブらせて開催したい』との要望が有ったからです。『決算承認』が遅れますが、地元の御苦労・工夫と理解し、11月に役員会を開き『決算・予算の仮承認』をして対応しました。満を持しての2月総会（山口市）は、業界の論客『民秋史也モルテン社長の記念講演』と言う目玉もあり、大いに盛り上がりました。

6月12日未明、前岡山県理事長（中国ブロック直前会長）中元英雄さん（栄光スポーツ）が急逝されました。『岡山国体』での陣頭指揮姿が目に浮かびます。糖尿の持病がお有りだった様ですが、国体成功への御無理も有ったのでは？と心が痛みます。

合掌。

教育・情報委員会



委員長 門田 忠 尚

2～3年ではなく1～2ヶ月で流通環境が変化している気がします。インターネット通販の影響が随分大きくなりました。店に来ていただけるお客様の環境の変化（特に小、中、高生）も情報化時代に翻弄されている時代だと痛感します先日趣味の商品をネットでやっと思つてすぐに発注しました。29000円で決して高くないと思いましたが後日背景の商品を調べていますと同じ商品が別の店で18000円で売られていました。スポーツ業界も同じようにますます価格競争がはげしくなります。30%、50%、80%引きなど特価品（廃番品）の割引宣伝が氾濫しています。廃番品の何%引きは商法違反になる訳ですがチラシはダメでネットはいいというもおかしな話です。業界のコンプライアンスという事を念頭に流通をコントロールする役目の問屋はこの件についてどこまで積極的な活動をしているのでしょうか。やりたい放題、無法地帯のネットの世界、スポーツ用品公正取引協議会と協議しながらなんらかの手を打たねばなりません。

JSR ポスレジの状況は5月末現在、標準版116店、外商27店、計143店、オプションシステムの本部システム9社、顧客管理システム41店になっています。今年になって26店の増加です。プラネットの努力でほぼ予定通りの成果ががっています。

JSRのHPに加盟店の住所録がのります。あるメーカーからお客から問い合わせがある場合、地元の組合名簿にリンクして紹介していただけるという大変ありがたい話がありました。レジャー用品などで“スポーツ店が扱っているの？”というお客様が以外に多いようです。他のメーカーの方も是非御協力おねがいします。

事業委員会



ショッピングバッグ担当委員
貫 井 清 三

直前担当委員会との引継ぎもなく、戸惑いもありましたが、委員長のご指導により、初期スタートを切ることが出来ました。ショッピングバッグについて1月と4月にJSRレポートでPRと、ご案内をさせて頂きましたところ、学販の需要期とも重なり好スタートを切ると共に注文店様のご協力により、当初売上目標の80パーセントをクリア（5月17日現）する事が出来ました。注文店様の皆様に厚くお礼申し上げます次第であります。残る、後半について委員会として引き続き全力で当初目標を上回る活動を展開して参りたいと存じますので各店様におかれましては、サマー＆オータムシーズンを前に需要が更に見込まれることと予想されますので絶大のご協力を頂きます様お願い申し上げます。7月のレポートにて第3回の注文書を同封させて頂きますので各店様の在庫状況等をご精査頂き早めにご注文賜ります様お願い（ご案内）申し上げます。

尚、ご注文並びに、お支払いの手順については次の通りになっております。

1 注文店様から（お申し込み書にご記入の上faxをして下さい）各所属組合へ（各組合帳合）そしてJSR事務局へ（から） メーカーへ（から） 注文店様へ

2 お支払いについて 注文店様は、所属各組合にお支払いして頂き、所属各組合において適宜取りまとめて、JSR事務局にお振込みして下さいます様お願い致します。

今後について 7月年度最終レポートにて3回目の注文書を同封させて頂きますので各店様の在庫状況等をご精査頂きまして早めのご注文を賜ります様お願い（ご案内）申し上げます。又、次年度に向けてデザイン等について鋭意手探り中でありまして。会員様より、繕り親しまれ魅力あるデザイン＆カラーなど等をお聞かせ頂きご参考の糧とさせて頂きたいと考えております。ご意見をお待ちいたしております。

※アンケートにご協力をお願い致します。現行ショッピングバッグの各セット内容について。

1. 各セットの内容枚数について 少ない 多すぎ
2. デザイン＆カラーについて 良い 改善すべき
3. 改善すべきご意見の会員様へ具体的なカラーを明記下さい。

※反省点として前半需要期に一部在庫切れを出しご迷惑をお掛け致しました事につきお詫びさせていただきます。現在通常にて出荷されております。

◆ JSR 事務局移転のご案内 ◆

拝啓 梅雨の候、ますますご清栄のこととお慶び申し上げます。

さて、JSR 事務局はこの7月より現事務所から下記へ移転し新体制で業務を行う事になりました。

何卒ご高承のうえ一層のご指導、お引立てを賜りますようお願い申し上げます。

■新住所 〒101-0052

東京都千代田区神田小川町1-8-6 フタバビル3階

TEL: 03 - 5297 - 1700

FAX: 03 - 5297 - 1771



☆明田 志津子 (めいだ しづこ) toto 担当



東京都出身。

小学生時は地元小学生バレーボールチームに、中学、高校時分にはバスケットボール部に所属し汗を流す。

その割に身長は伸びず、主力選手になれなかった苦い経験を持つ。

趣味はバンド演奏とピアノ。妹と共にヴォーカル活動中。

☆藤田 美穂 ショッピングバッグ担当



青森出身。

小学生から高校生までブラスバンド部に所属し、トランペットとホルン、アルトサックスを担当。練習に明け暮れる毎日を過ごす。

趣味は引篋もって読書とカラオケ。2人の息子と遊ぶ事。

という二人で事務局を盛り立てて行きたいと思っています。

いま話題の toto について、新規取扱店舗様を募集しておりますのでお気軽にお問い合わせ下さい。

主に高体連主催競技出店メーカー 販売無償交付について



鹿児島県運動具小売商協同組合

理事長 恒 吉 憲 一

国体、高校総体、全国中学大会が現在各県組合の主管であるという現状の認識ではありますが、種目、競技においてブロックの中での各県持ち回りでの違いが大いにあります。

例えばバスケットでは(出店メーカー7社)

1. 非組合専門店主管と出店メーカー
2. 協会と出店メーカー
3. 特定の組合員の店と出店メーカー
4. 組合と一部の出店メーカー

大方、以上の組み合わせで大会が運営されているようです。

勿論、初期の段階から組合が主体性を持ち協会と出店メーカーと事前に協議することが大事であります。

しかしながら、高体連の専門部会で組合の要望する引継ぎが行われていないのが現状です。

バスケットボールにおいては、日本協会自体が混乱しています。ましてやこの弱い日本で二つのプロバスケット機構が存在するという、目を覆いたくなるような現状です。又、高校の外国人プレーヤーも大いに問題があると思います。

先般プロ野球の問題がありましたが、高校駅伝での外国人一区不出場等各競技によっては大いに問題があると思われます。

ブロックに在中のメーカー、問屋はほぼ100%協力をいただいております。ただ東京在中のメーカー等一部問題があるようです。

過去において陸上大会でも問題がありましたが、(4社出店メーカーの中1社だけ問題があった)我々の申し送りでその後の出店販売手数料は解決しました。ナショナルチェーン出店の時代に各店、各組合売り上げ、組合員の減少の中、国体、総体、全国中学大会を主催する労力も無く、一定量の収入がある各競技の販売手数料をもっと真剣に協議して、組合の力を維持できたらと思います。我々鹿児島県では、スポーツ券販売を組合の中心事業として取り組んでいましたが、中止となった現在1月に開催される指宿での菜の花マラソンをミズノさん協力で組合事業としました。出場者のTシャツ(参加者15,000人)をミズノに決めて、手数料を組合の収入にした。我々のタッチしない地方のマラソン大会等イベント業者やマーク屋等でTシャツ、その他諸々の商品販売があると思われます。各ブロック、各県、各地方で今一度色々な大会、イベント等を見直し組合の強化につながる行動を起こしてもらいたいと思います。

ナショナルチェーンのなかった時代とは今は違います。皆様、今すぐ行動を!

「鈍感力と気配り」



愛知県副理事長
望月英明氏

「中部ブロック大会に出た、7人の理事長の中で、懇親会の席で、何人の人がJSR理事長に、あいさつに行ったと思いますか?」という思いがけない望月さんの質問にびっくり。「自分たちの組織のトップへの気配りがあるのか?」という話である。また更に「各県のトップとしてそんな緊張感や気配りは当然じゃない?メーカーも、卸も、小売りも、人は見てるんだわ…」この方からこんな話が出るとは思わなかったから、考えさせられてしまった…。

6月12日、愛知県組合の主管で、中部ブロック大会が名古屋市で盛大に開催された。

その大会実行委員長として最も気配りした事は、少しでも多くの人達に出席してもらう事だったと、この方は言う。迎える立場として、地元の組合員が、出席して体制を整える事こそ、一番の気配りという事だったのだろう…。又、彼は、「私は、鈍感力と気配りの男だ。」と強調した。そう言われても、この方のイメージとして、いつも、言いたい事を言って、それも言いにくい事でも言っているから、なんだか「私は鈍感力と気配りの男だ」と言われても、にわかには、信じられない思いがあった。しかし今回の大会運営を見てなる程という思いである。各県組合の総会やブロック大会の魅力づくりは、今年度のJSRのめざす所であるが、今回の大会は若手を中心に、多くの人達の役割分担による大会運営であったと思う。

この日、通販の現状と問題点について、愛知県組合の代表が発表し多くの参加者から評価を受けたが、望月さんは、早速その人に対して、「あの発表は良かったが、自分の発表で時間オーバーをしているんだから、次の司会進行の時にもっと話を短かく気配りをするべきだった…もっと全体を見て判断をしないと…」と手厳しいひとことだったが、この発表者にとってはきっと次のステップへの良きアドバイスではなかっただろうか…。人は言いづらい事は言わないで済ませてしまうしともすると、言わなければならない事でも言わないでいる事が多いようである。

「正論で行くよ」と言う望月さんの役割は、これから大きいだろうが、この方に対しても、言うべき人の出現が待たれる。

『能登半島地震に思う』



石川県七尾市かぶとやスポーツ
代表取締役 甲 秋水

能登半島地震発生から早いもので3ヶ月近く経過しました。その間インフラも突貫工事により整備されて来ました。ただ激震地区は、今でも傷跡が残っていて地震の物凄さを物語っています。能登と加賀の格差がこの地震で増々拡大して行くような気がします。能登には、これと言った産業がありません。唯一あるのは観光産業です。大型連休前にこの地震によるダメージは計り知れないものがあったと思います。今でも官民挙げて風評被害をなくそうとキャンペーンを張っています。又、マスコミも『ガンバル能登』を取り上げてくれます。ただ反面公共事業削減の時代に地震特需で潤った業界もあるのも事実です。但しこれも一過性のもので喜んではばかりいられません。一方、我々の業界はと言いますと、この地震による心理的ダメージが大きいものがあります。又、自治体の予算は、復旧工事を優先して教育予算中でもスポーツ部門は最下位におかれてる現状です。

少子高齢化とこの地震被害の逆風の中でスポーツ店を経営して行くには、今まで以上に創意工夫が求められています。単なる物販では成り行かなくなって来ます。インターネット販売・通販・大型店の攻勢、それに物販のボーダーレス化を見ると、今までの体質を変える必要性を感じます。自店が地域にとって必要不可欠な存在になっているのか、提案型の販売が出来ているのか、商品の特性を理解しそれをアピールして販売しているのか、こだわりのないただ漫然とした今までの延長線上の商いになっていないのか、この地震を機に足元を見直して災いを転じて福となすべく日々努力していきたいと思います。ユーザーにとって魅力あるスポーツ店になるには、何が必要なのか。これは中小のスポーツ店にとって喫緊の課題だと思います。そこでJSR活動を通してその答えを探し求めていきたいと思いますので、会員の皆様の一層の指導をお願いします。最後になりましたが地震の際、JSR皆様の御厚情をいただき、感謝しております。この紙面をお借りしまして慎んでお礼を申し上げまして寄稿文を終わらせていただきます。



ブロック活動と組合活性化 近畿を例に

JSR 活性化委員 重 森 仁

「こんな投資話があるのですが、いかがですか。高いリターンが得られますよ」、「この相場で、こんなに儲けた人がいるのですよ」などといった誘いの電話に、「それなら自分でやったらいいのに」と答えて受話器を置く。誰も簡単に儲けさせてくれないことなど百も承知である。組合活動だってそうである。「組合に入っているけど何のメリットもない」との声がある。ここでのメリットとは儲けということだろう。だからインターハイや国体の開催が終わると組合員が減るという嘆き節が聞こえる。組合で儲かる話があれば、それこそ「自分でやっている」だろう。組合は自分たちがうまく商売をやっているように環境整備をやっている集団と割り切れれば、それなりに見えてくるものも多い。ただ、我々の努力は、非組合員にもメーカーにも卸にも分配されていく。組合に入らず、また組合に協力しないで、我々の努力からの恩恵を受け、ヌクヌクと大きくなっている業者もいるかもしれない。それだって業界ボランティアと思えば腹の立ち具合もいささか抑えられる。

スタンスは気楽にとったとしても、問題は山積している。大型店、無償提供、直販問題、会員の減少、総会出席率の低下…、大型店問題など一部に前進はあるものの、先はけして明るくない。解決に王道はないが、より効率的、効果的な道はないものか。たいした提案ではないのだが、ブロックの役割を問い直してはどうかと思う。現在北海道・東北ブロックから九州ブロックまで7ブロックある。その機能強化が組合活性化にカンフル剤としてはたらくのではと期待する。

1. ブロックは問題解決にベターな規模である

地域で発生した問題に対する初動には各都道府県組合が大きな力となる。しかし、いざ本質的解決となるとブレインも予算も限られるし、影響力も限定的である。大きなうねりを作り出すにはやはりJSRの力が必要となる。ブレインも豊富で、メーカー・卸との交渉力も十分ある。JSRはスケールメリットを背景に力を発揮することが期待できる。ところが泣き所もある。たとえば、JSRの理事会を開催するには、多額の旅費をはじめ、多くの経費がかかり、頻繁に開催することできない。タイムリーに対応するには限界がある。また大所高所に立つことは出来ても、地域性を十分に考慮出来るとは限らない。

地域性を損なわず、一定のスケールメリット持ちつつ、あまり経費をかけずに機動性を発揮できる規模を考えると、ブロックの存在がクローズ

アップされる。問題解決にベターな規模といえるのではないかな。

以下、主として近畿ブロックの活動をもとにブロックの持つ可能性を考えてみた

2. ブロックには事業を生み育てる力がある

兵庫県組合が発案し、近畿ブロックが提案した「体育の日にボールを贈ろう」のポスターを全国に向け発信したことがきっかけとなり、児童養護施設にボールを贈ることがJSRの事業となった。

また、ラインパウダー事業の発展にも各地のブロックがかかわってきた。

3. ブロックはパイプ役である

3年ほど前に滋賀県の中山理事長（前）から提起され、近畿ブロックで何度も会議を持った大型店「チーム用品、30%OFF」問題では、ねばり強いブロックの取り組みが功を奏し、JSRに事の重大性を認識いただき、各方面の協力を得て、大型店に一定のプレッシャーをかけることができた。この問題を滋賀県組合だけで取り組んだら相手にされなかったはず。ブロックがパイプとなりJSRに働きかけたことが大きなうねりとなった。

4. ブロックは都道府県組合の応援団である

昨年末、大阪組合からフットサル問題の提起があった。某卸が小売を抜きにして直接フットサル施設に販売（卸）をするための行動を取っているとのことであった。大阪組合が先頭に立ち、近畿ブロックがバックアップする形で対応に務めた。その結果、計画を断念させ、小売（組合店）をないがしろにしないとの確約を取ることができた。ブロックのバックアップが大阪組合の力を発揮させて、卸の横暴を阻止することができた。

5. ブロックには愛がある

私など新米理事長にとっては組合運営に不安が先行する。総会の企画・運営ひとつをとっても眠れない夜が続く。そんなとき、ブロック内の先輩理事長からのアドバイスは嬉しい。また、事業に消極的な姿勢を見せたとき、間髪いれず叱咤激励される言葉にも愛情を感じざるを得ない。

近畿ブロックの例を中心に、ブロックの役割の一端を見てきた。組合活性化の方法論の一つとして、ブロックの活性化を是非考えていただきたいと思う。もちろんブロックが全てを解決してくれるわけではない。近畿ブロックに属する各府県組合にも課題は多い。けれども、ブロックが活性化している限り、それを克服し得る希望がある。

「毎日ニコニコ楽しく」を、 モットーに…

東京スポーツ用品専門店協同組合
理事長 後 関 成 夫

去る5月25日の組合総会において、竹内勢四郎理事長の後任として指名頂きました、後関成夫と申します。宜しくお願い致します。

いろいろ思い巡らしても適当な文章も出てきませんので自分自身の仕事に対する考えや、組合活動に関する思いなどを文章にさせていただきます。

当店は、昭和33年、父と母で店を始めました。東京下町深川の富岡八幡宮の向かいに店があります。平成7年に父が他界し、後を受けて経営しております。現在、私、母、妻、従業員1名の4人で営業しております。業務内容は、野球クラブ、スクールウェア、及び野球、バスケットボール、バレーボールなどのユニホーム、トレーニングウェア、ウインドブレーカーなどを、チームオリジナルデザインでGOSEKIブランドとして製作販売させていただいておりますのが80%、学校納品や店頭でのナショナルブランドの商品の販売が20%です。『毎日ニコニコ楽しく』をモットーに『仕事を通じて少しでも自分たちの魂を磨ければ良い』を目標に、規模は小さいですが、楽しく仕事をさせて頂いております。お陰様で、業績も少しずつではありますが上がってきています。今日よりも明日がもっと楽しい店にしていきたいと思っています。

さて、組合活動ですが、私が理事長としての役目は、まず第一に『皆で元気を出してやっていこう!』『運動具屋が、これから本当に地域で必要とされる時代が来る!』『小さいことは良いことだ、小さいから大きく成れる!』を組合員の皆さんと実行していくことだと確信しています。竹内前理事長の口癖『組合は、仲間作り』の教えを踏襲して、『わからない事があったら、素直に聞ける。知っている事があったら、もったいぶらずに教えてあげる』仲間作りだと思っています。

第二番目として、私のように小さい規模の店が、組合活動が店の経営に支障をきたさないように活動して行く事だと思っています。まず、自店の良い所を見つけ、楽しく仕事をし元気な店になる。チョット余力をつくって組合に出てきて、一緒に明日を考える。そんな行事を行っていききたいと思っています。

ここ数年、業界は成熟期を迎えて成長が鈍化したとか、大型店の乱立で売上が落ちたとか、インターネットでの割引販売が問題などという他族的なご意見が多いように思われます。確かに影響が全く無いとは申しませんが、『他人と過去は変えられません。自分と未来は変えられます』という言葉を感じてやっていきたいと思っています。何せ小規模な店を誠意一杯やっている身で御座います。なかなか時間が足りません。やりたい事も一杯あります。JSRの事業については、大ベテランの貫井副理事長に全面協力していただいておりますので宜しくお願いいたします。

以上、身勝手な文章になりましたが『新米の、ヒヨコ理事長のカタコト挨拶』として読み流していただければ幸いです。皆様方にはこれから色々とお世話になりますが、本当に、宜しくお願いいたします。

時代に対応した リニューアルを…



富山県スポーツ用品協同組合
理事長 木 村 達 郎

今年度より富山県の理事長を務めさせていただきましたことになりました木村です。

前理事長の鶴見さんには、長年にわたり富山県の理事長として頑張っていたいただき本当にありがとうございました。

私自身も鶴見理事長の下、長年理事としてお手伝いさせていただきましたので、それなりには覚悟していたつもりでしたが、やはり立場が違えば、何か違うな〜と微妙なプレッシャーを感じている今日この頃です。

私共の富山県は、全日本運動用具小売商組合連合会の下部組織として、昭和37年任意団体富山県スポーツ用品小売商組合を結成し、平成3年の法人化にともない富山県スポーツ用品協同組合として再出発しました。設立時の大きな目的であった平成6年のインターハイ、平成12年の国体を経て、現在に至っています。設立時には50余りの組合員が在籍しておりましたが、現在26組合員と約半数に減っています。組合の存続事態を含めて大きな岐路に立たされている状況の中での船出になっています。

私自身は組合とは、保険みたいなものと認識しています。もしもの時の為に必要不可欠なものであり、まず継続させることが第一だと考えます。法人化にともない旧組織を解散し、新しい組織の立ち上げに関わったとき多くの時間とエネルギーを要した経験から、いまの組織を解散して新たな物を作ることは不可能に近いと思われます。その意味でも現状の組織を時代に対応してリニューアルしながら継続させて行くのが、ベストの道だと思っています。また全国のJSRの仲間達には素晴らしい考えやユニークな発想を持っている方がたくさんいらっしゃると思います。是非そういう方々の考えやアイデアを私共の組合にフィードバックできればと思っています。次の方にあたすきを渡すまで立ち止まらず一歩一歩前に進んでいきたいと思っています。

D&M100 年の御愛顧

全国運動用品商工団体連合会 会長
(株) D&M 商会 取締役会長

羽田野 隆司

お陰様で永い間多くのお客様にお引立を頂いて参りました。社歴の古さからその年月の経過を、昔から常に身に染みて思い、大変有難く存じていた処ではありましたが、2002 年の創業 100 年を迎えましたこの十年程は、一入その感深く思う処であります。

先般一部の方に、茲十年余の弊社の社歴と D & M のルーツを調べた経過等のレポートを差上げましたが、先日 J S R の竹原副理事長より、J S R リポートへと有難いお言葉を頂き、努めて纏めてみた次第です。

創業以来日露戦争、第一次世界大戦、日中戦争、そして第二次世界大戦と、日本の歴史は戦争の歴史であります。特に第二次世界大戦はその前後を含めて長い間、非常な状態でもとも海外の状況等を知る由もなく、この間のブランクが最大のネックでありました。1980 年代後半からスーパーショウ出向の折など、それが戦前私共が最後に知り得ておりました米国 D & M 社の所在地シンシナティ市へ寄り、州立公文書館等で古い記録を調べておりました。それが六年前の 2001 年に劇的に D & M 社のルーツが判明、翌 2002 年の創業百年の宴で御披露をし、D & M 社発祥の地ニューハンプシャー州（以後 N・H 州と表記）プリモスの町から関係者十二、三名を招きました。町の人々、又町にある州立大学の関係者から、町の歴史として保存してあった百年以上前の D & M 社の製品等を、土産として寄贈されました。

D & M の由来はジェイソン F ドレイパーの D とジョン・メイナードの M、この二人の共同経営者の名前のイニシャルです。十九世紀半頃創業者ドレイパーは卓越した技術で野球のグローブを主に、多くのスポーツ用品の製造を行っておりました。仕事が増え、1881 年に販売を担当するメイナードを共同経営者に迎え、D & M 社が創立されました。プリモスの町の雇用人口の半分が D & M 社と云われ、1916 年にはレッドソックス時代のベーブルースが D & M の工場を訪れ、ボールを縫っている写真が有り、これは弊社のカatalog 等にも使用されています。1920 年代には大リーグのプレーヤーの 90% が D & M 社のグローブを使用していました。この頃ベースボール等の盛んな中心地シンシナティに進出します。然し 1937 年、代表者のメイナードが亡くなり、後継者無くマグレガー社に売却し、D & M 社は幕を閉じました。以上が米国 D & M 社の歴史の要約です。然しこれ等の事は 6 年前に突然一ぺんに判った事、でその時私は夢の中にいる様に感じていたのを憶えています。

さて、江戸も末の頃、芝金杉橋に、代々尾田源兵衛



地元へ寄贈された野球場
DM ダイヤモンドパーク前で

を名乗る酒問屋がありました。長兄は家を継ぎ、二男は呉服橋の油問屋（灯明油）「伊勢吉」へ奉公に出されます。この「伊勢吉」は多角経営で、その材木部門の商権を譲り受け、深川へ移って一代で材木問屋を築き上げた筒井忠次郎が私の曾祖父。三男は同業の江戸城出入りの酒問屋、新橋の守「三河屋」へ養子に出されました。ここも代々、鈴木宇兵衛を名乗り、この人が弊社の創業者であります。時代は明治に入り、お城の仕事が無くなった鈴木宇兵衛は店を閉め、家族を連れてアメリカへ渡ります。渡航の年代は判りませんが、伝え聞いた処では、後年サクラメントでホテルを経営、1902 年帰国、日本の将来にスポーツを夢見て、当時全米一のスポーツ用品メーカー、D & M 社とエージェント契約を結び、芝の三田に D & M 商会を創業しました。（明治 35 年）そして 1912 年（大正元年）後継者として大阪の高島屋さんから羽田野庄二（私の父）をスカウト、1928 年（昭和 3 年）宇兵衛の兄、材木商の筒井忠次郎の孫娘、伊井美代（私の母）と妻あわせます。1931 年（昭和 6 年）羽田野隆司出生。鈴木宇兵衛の後を継いだ父は D & M 社からの輸入に加え、当時品質が向上したゴム織物からサポーター製造に着目、1933 年（昭和 8 年）会社を三田から縫製業メリヤス業の中心、本所緑町に移転し、サポーター全般と国内初めてブラジャー・コルセットも製造、各デパートに納入していましたが、大きな夢を持ち乍ら 1938 年（昭和 13 年）に 38 才で他界、戦時中は造る物も無く、母が一人店を守り終戦に到ります。

2001 年もそれ迄と同様シンシナティへ行き、地元のシンシナティ・インクライアー紙に「尋ね人」的な広告を出したら、プリモス州立大学の関係者が丁度シンシナティへ旅行中にこの記事を目にとめて、即 N・H 州へ連絡、こうなると正にインターネットの時代、シンシナティの我々に連絡が入り、D & M とかつてエージェント契約した会社が日本にあって社名も D & M、その会社が来年創業 100 年を迎えるので代表者が D & M のルーツを求めて今シンシナティに居る。「…何だ…この話は、直ぐこっちに来てくれ」と云う事で急転直下アメリカの東の端迄飛んで行きました。そのプリモスの町へ着きましたら、大勢の町の人に迎えられ、振り向くとそこにはドレイパーが寄贈したビルで、現在は大学が使い入口にはドレイパー & メイナードのプレート、町の中にはやはりドレイパーが町に寄贈した野球グラウンド、D & M パーク。手づくりの即席歓迎パーティも嬉しく、今様浦島みたいな幸福感をしみじみと感じた夜でありました。



「バドミントン人生」

石川県（スポーツショップマツダ）

松田 新二郎

北陸自動車道を金沢に向って走ると「美川県一の町」という大きな看板が見えてきて思わず笑ってしまう。その美川インターを降りたところが、旧美川町（現白山市）である。

町の中心にある旧美川町役場や美川中学校と、道路をはさんですぐ前にスポーツショップマツダさんがある。松田さんは、今年 65 才になられたというが、仕事のペースは長年少しも変わっていない。

「自分はバドミントンが大好きなバドミントンのきちがいですから…」といつも言われるが朝から夜遅くまでバドミントンをやったり教えたり、バドミントンのガットを張ったりする忙しい毎日、バドミントン漬けの幸せを楽しんで居られる。

朝は 7 時から仕事が始まり、まず前日持ち帰ったラケットのガット張りに集中する。朝食は、9 時頃になってしまうが、その後いろんな準備を整えて 10 時頃にはもう店を出ると、昼食抜きの毎日、夜の 10 時頃までは、出っぱなしになってしまう。

家庭婦人との場、小中高生との場…一般の人達の場合というように、次から次へとこなし、時間をかけて回るというハードスケジュールがあたりまえになってしまっている。

その間、店の負担は総て奥様にかかってしまうことになる。電話の応対…ガット張り作業…問屋・メーカーとのやりとり…来客との会話…少しも手のぬけない一日のくりかえしである。

松田さんは「私の財産はこの家内と、店に飾ってあるこの大会写真です…」と言われたが、北信越代表として、全国中学バドミントン大会等、毎年のように全国で活躍してきた姿が所せましと展示されていて、その思いが伝わってくる。

私の育ててきたこの選手達が、また立派な指導者となって、多くのバドミントンファンを育ててくれることだけが、私の願いです。」と言われるが、バドミントンの低辺拡大やバドミントン人口増強のために果たされてこられた役割の大きさは、自他共に認める所である。現在、日本小学生バドミントン連盟の副理事長として、全国各地の指導者を指導して歩かれていて、毎年各県をいろいろ回って居られるから、本当に忙しい毎日である。

ある。「店を大きく、売り上げを大きくという喜びもあるでしょうが、私は、自分の好きなことがやれてそれが仕事にもなっていて、その方が何よりも幸せです。」と言われる。又、更に「我々専門店で育てた人が、全国で活躍し、そしてオリンピックへとという夢を持ってやっていますから、商売のため…利益のために…専門店づくりをするというだけではありません。我々専門店としての大切な仕事は売る事、利益をあげる事だけでなく、それ以外の何かを見つけなければなりません。選手としてのこだわりもあるでしょうが、私も、専門店としてのこだわりがあります。」合併する以前の美川町は人口 12,000 人位の町だったが、その内 600 人もの人達がバドミントンをやっていたと言われる。松田さんは理事長として、バドミントン人口の拡大に懸命の努力をされて 1,000 人をめざされたそうである。店の中央にロールガットがキープされたものが、ビッシリ 200 人分も整然とならべられていて、お客とのつながりの深さが感じられた。

松田さんは、17 年間繊維業界の仕事をされ 42 才で転職されて、好きなバドミントンの仕事を選ばれ良い人生だったとふりかえられる。「商売はお金を回収して始めて商売である。」というのが松田さんの持論であるが 23 年間、本当に堅実な商売を続けてこられ、今、時間を忘れてバドミントンの魅力を語られる時のその笑顔は明るく若々しかった。



キープされたバドミントンのロールガット

（訪問インタビュー） 竹原 和彦

フタバスポーツ大宮店

正月二日の早朝、大宮の駅前通りと交差する中山道の歩道で長い行列が出来ている。その行列は、そこから二つめの信号をビルに沿って右に曲がり、更に一帯のブロックを取りまいて続いているという。その人達は、フタバスポーツ恒例の新春福袋セールのために並んでいるのである。この行列は大通りの繁華街にまで達してしまう程で、年々加熱してきて、最近では整理券を渡している位だという。この福袋セールの会場はこのビルの屋上のフットサルコートにあって、積み重ねられた福袋の山は見る間に小さくなって行って昼頃にはなくなってしまう。福袋はテーマ別に作成されていて、「浦和レッズ福袋」や「シーズンチケット入りの福袋」それに「対戦シリーズ福袋」「海外クラブチーム福袋」などいろいろなアイデアいっぱいで作成し 2,000 個を用意するという。たった一日のための準備として店は一ヶ月も忙しくなるが、それ程力が入るのも、朝早くから並んで来店されるお客様にご満足頂く事と新年度への期待を感じてもらうためだと意気どまれる。

東京からすぐのさいたま市は、今 100 万人都市として大きな発展を続ける活気のある町だが、そのさいたま市の中心、大宮駅から歩いてすぐの所に、このフタバスポーツさんがある。

ビルの中の一フロアを全部使った 300 坪という広い売り場には、サッカー用品が所せましと並べられいっぱいである。そこはビルの 3 階にあるというハンディが感じられない。まずエレベーターの扉がサッカーショップとしてのムードをあおるような力強いデザインで強烈な印象である。また、その商品量には驚かされたが、専門店として、このような圧倒感を出した提案の仕方はさすがで、この店ならではのいろいろなやり方が随所に見られる。初めてお会いする橋本社長は、大学教授のような雰囲気、サッカーとは違った、おだやかなお人柄が感じられたが、そのお話のされ方には説得力があって、力強さも感じられた。一つひとつの売り場を丁寧にご説明でご案内頂けたが、ジュニアサッカーコーナー、レディースサッカーコーナー、キーパー手袋コーナー等というように、独特の売り場があって、広い売り場ならではのコーナー展開が、うまく活かされていた。又サッカーの神様をまつた、その名も「蹴球神社」



橋本社長の説明を聞く小関理事長、清水副理事長

という神社が店内にあったのにはびっくりした。「多くのサッカーファンがこの神様の前で身を正し願いをこめられている」と橋本社長が説明された。又社長は「商売はテクニックではありません。いかに、お客様に対して有利な事を考えてさし上げられるかが大切です。」と言われた事が印象深く忘れられない。

さらに社長は「なぜイチローや松坂が、あのような大金をもらえるのかを考えてみて下さい。彼らの野球への取り組み方や集中力・情熱のどこかが違うんでしょう。他の人も皆、それぞれ一生懸命練習しているんですが何か違うんです。どこか姿勢が違うんでしょう…野球のセンスや体力もあってどの人も努力しているというのに、何故こんなにも違いが出るんでしょうか？この毎日の少しづつの違いが、これ程までに大きな違いになってしまうんです。」この方の言われる具体的なお話のされ方は分かりやすく説得力があった。さらに「お客さんからもうけさせてもらっているんですから我々はお客様より「ありがとう」と言って感謝してもらえるような工夫と努力をしなければなりません」とも言われた。豊富な商品量には驚いたが、常時 5 万足が陳列されていて、スパイクは多い時、一日で 700 足も売れた日もあるというからすごい。さらに何年もの間毎月必ず「スパイク売れ行きランキングベスト 20」を店内に大きく表示し発表されてきたのもすごい事である。

もう一つこの店のすごい事は屋上にフットサル場が二面（内一面は天然芝のコート）もあって多くのサッカーファンから喜ばれているという事である。このようにいつもお客の身近にあっていかに満足度をたかめて行くかという事が一番の課題だと社長は言われたが、そのために、まずフタバスポーツで買って頂く事に安心して頂けるよう安心度を心がけて行きたいと話を結ばれた。繁盛店らしい意欲的な姿勢からいろいろな事を学ばせて頂いた訪問であった。

(レポーター 竹原 和彦)



外商一筋

新潟市（有）イトウスポーツ 伊藤圭子

昭和40年、その当時、新潟県ではとびぬけた一番店で、全国でも5本の指に入るようなスポーツ店へ、私は入社致しました。

そこで主人と知り合い、結婚しましたが、主人は外商部で私は事務職として勤務致して居りました。入社後10年位たった頃、社長の奥様より「昨日章さん（主人）が辞表を出されましたよ。」と言われて、びっくり、私も思わず「えー！私聞いて居りませんけど…」と言う程でした。主人は私に相談でもしたら、きっと反対されて面倒なことになると思って、こっそりと、それも独断での行動となったようです。主人が31才私は30才の時でしたが、なんとか外商のスポーツ店を持つ事が出来たのです。主人はそれまでの11年間外商で学校まわりをした経験がありますので、店に品物をならべて、お客様の来るのを待つというやり方を選ばず「外商一筋」でやって行こうという事を二人で相談して決めました。スタートは6坪程の小さな店で私は電話番号をし、主人は中古車で学校を廻る毎日でした。

こうして二人三脚でスタートしたのが昭和51年の2月の事でした。当然の事ですが、独立してからは仕事のスケジュールの方がどうしても優先してしまいましたが、その時母に、「子供と家庭とどっちが大事なの？」と怒られることがたびたびでした。その事は今でも思い出されますが、今となっては良い思い出となっています。それから5年が経って、店も順調に推移し、個人から会社組織へと変わって社員も持てるようになりました。「章さん、もっともっと頑張って！私も出来るだけの事はするから…」と、心の中で応援する毎日でした。それから会社もなんとか32年が経ちましたが、おかげで、外商も軌道にのり、今では主人と私、それに社員3人パート1人という6人の体制で頑張っています。さて今、私は主人に一つだけ注文とい

うかお願いしたい事があります。それはメーカー、卸さんがミスをした時、あのこわい顔と大きな声（高校時代応援団長）で怒ります。私はいつもハラハラドキドキしています。でも私が主人に私の気持ちを伝えると「俺が怒るのは、メーカー・卸そして、イトウスポーツのために大事なことのだよ…」と言いかえされてしまいます。しかし、私はセールスの方が怒られるのを見ているとたまらない気持ちでかわいそうでなりません。なんとかこれだけはやめてもらいたい事なのです。しかしこれが主人らしいやり方で「愛のむち」なのでしょうが…。主人の商売でのモットーは「決意」です。いつも好きな言葉は何かと聞かれると、「決意は実行なり。」と言って居ります。今後もこの仕事に情熱を持って自分を見つめながら納得の行く仕事をして頑張りたいと念願しています。主人はいつも社員に「どんな品物でもどんなに遠くても、困っている時にこそ気持ちよく喜んでお届けするように。」と言ってお客のための対応の仕方を話して居ます。今では先生方に「困った時のイトウスポーツ」と言われて嬉しく思っています。

最後になってしまいましたが、今まで本当に良い社員に恵まれ、助けられここまでやってこれたことに感謝したいと思います。

又、家に帰ると3才と5才の孫が待っていて私も二人の顔を見ると「フーッ」と疲れも何もかもが取れてしまい「また仕事を頑張るぞ！」というエネルギーがどんどんわいてきます。本当に幸せな一時です。これからも主人の良き理解者として話をしながら少しでも影の力になればと思って居ます。主人には、これからもマイペースでまだまだ頑張りたいと願っています。そして主人のあの力強い話し方や決意の仕方を身近に感じながら私の出来る役割を果たせたらと考えています。

改めて、**toto**取り扱いにチャレンジしてみませんか？



取り扱いのハードルが随分低くなりました。



やり方により、維持経費が殆んどなくなりました。

文部省は**toto**販売を《JSRの健全なスポーツ店》に期待しておられます。



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

さて、本当に中心商店街がみずから甦ろうとするとなるとどの様にしてゆくか、全国のにぎあいあふれる商店街を前回紹介させて頂いたが、ここでいろいろな活性化への根本的な方策を考えてみよう。小売業の大きな役割は、生活とのかかわり方がいかに大きいか、そのかかわり方が生活をいかに支えるかという貢献度に大きな存在性があると考えられる。日本の商店の数は1980年代には、170万店あったということだが今日では、120万店になってしまったと云われている。そして大資本の大企業型チェーンストアがすべてを制してしまった様に思われるが、まだ120万店の商店がある。そして商店の役割は依然として高い比重を占めている様に思われる。だから我々商店のお客様への貢献度と、こんどはその裏面から見たお客様の我々、商店に対する生活依存度の高さが我々の一番大切にせねばならぬことの様に思われる。お客様の要求は、一目わがままで経営のサイドから見れば矛盾だらけの様に見える。品揃えが良く、味もよく、鮮度も新鮮で、品質も良く、試食も多くあり、従業員の対応も良く、価格も安く、いつでも買いたい時に買える店、これがお客様が要求する店である。そして彼らはそれになんの矛盾も感じてはいない。しかしこの要求をどう実現するか、当たり前として受け入れられるか、が我々商店に要求されている。そしてこのことは、大型チェーン型の経営では実現することが難しいと思われる。なぜなら、会社経営の効率論では、この要求は矛盾しているからである。ここに我々小企業で全員が商人に徹して仕事する店なら実現の可能性が出てくると思われる。ではなぜ大企業では実現しないのか考えて見ます。会社とは、営利の追求を目的として、株主に貢献することである。結局資本の効率をいかに高めるか、が最大の目的である。ですからこの会社経営論と同じリングに登らなければ大企業と競争することが出来ると考える。つまり会社を伸ばすのではなく、お客様の支持と彼らの生活への貢献度を高めることを目的とすれば大企業が出来ないことを創造することが出

来ると思われる。

会社を良くするのではなく、店を良くすることが大切であり、資本の効率が高まっても店が良くなければ意味はない。店主が限りない商業に対するロマンを持ち、志を持って商売に取り組んでゆけば必ずお客様の支持を得られると考える。会社を大きくすることを目的とせず、その地域のお客様のニーズにどの様に役立つかを考えればその道は、必ず見つかる。手間暇かけた仕事を心がけ、生産性追求型経営では絶対に出来ないことを店主自から先頭に立つて行う心持が大切と考える。我々小売業や企業、サービス業は店にお客様が来店し、そこで自分の商品を選び、その店の快適さや、心こもり方を味わいながら買物するところである。人間は決して、論理や理屈や合理で日々生活しているわけではない。論理的であったり合理的であっても、そのよそよそしさは、大変不快だったりする。我々店側とお客様とは、始めは利害が対立しているところから出発する。お客様は良い物を安く、サービス良く気持ちいい店で買いたいと思っているし、我々店側は、商品を売ることによって儲けたいと思っている。これは利害の対立である。しかしこの対立の中で、我々店サイドは、お客様の役に立つことを自分たちの使命にしていることを伝え続けなければいけない。そしてお客様の疑いの目がなくなるまで続けて、お客様の気持ちが我々の使命感を素直に受け入れてくれた時、初めてお客様に我々店への安心感が生まれる。そしてこのことは大企業だから出来るのでもない。むしろ小さくても、ゆっくりと、あらゆる努力を払ってお客様の信頼を勝ち取った所に生まれるものである。

商店街の活性化とは、その商店街を形成している商店、一店、一店が以上の様な気持ちでロマンを持ちお客様の生活への貢献度を高め信頼を勝ち取るところにあると思われる。そして一店一店の活性化が出来上った時、その商店街の活性化が成就することとなる。



『特待生問題に思う』

広報・渉外委員会 副委員長 尾坂 真人

前号で『無償提供への提言』を投稿した直後に、西武球団の裏金問題が表面化した。問題の根の深さと裾野の広さに唖然とする所だが、これ程のことを自己申告するには、余程の外圧が有ったのだろうと推測する。無名に等しき学生に1千万円。有力指導者に最高1千万円と聞けば、「プロ野球って儲かるんだな」。思わずつぶやく率直な思いであるが、他人事では無い。裏金問題も無償提供も根っ子の部分では同じと考えられるからだ。『子供たちの心を歪める事を顧みず、大人の利益を優先しているから』だ。前号で『必要悪』と書いたが、やはり『悪は悪。毒は毒。』体に良い訳が無い。裏金問題が発覚する以前に、JSRが本年度の重点課題として『無償提供』を取り上げた事は、自浄能力として評価いただけるのではと自負する次第だが、この問題に関しプロ野球関係者は一様に歯切れが悪い。『170名の氏名を公表すれば球界は壊滅する。』そうだが、それ程大変な事をしておきながら自浄努力が伝わらない。指導者も指導者で、1千万円と公表された方は、色々と詮索されて迷惑だろうから、疚しき事が無ければ弁明をして欲しい。これでは『人の噂も75日待ち』ではないか。

本来、『裏金問題』と『特待生問題』は別の筈だが、とんだ騒ぎになった。個人的には高校段階での度過ぎた特待生制度には疑問を持っていたが、『高校野球は別』とは知らなかった。確かに『学生野球憲章』に鑑みれば、『金品の授受』に繋がるのだが…。我県にも『特待生制度』を採用している私学が複数有り、最有力校が春季大会を辞退したが、その実態を知って驚いた。野球部員45名中、43名が特待生だと言うのだ。これでは残る2名の方が『特別待遇生』ではないか。笑えぬ話にふと気が付いた。先鋭化した特待生制度が、『より多くの子供達の夢を奪っているのではないか?』と。考えて見て欲しい。「野球が好きだ。レギュラーは無理でも頑張ればベンチ入り位は出来るかも知

れない」。そんな思いで野球部の門を叩いた子が、特待生制度の現実を知ればどう思うだろうか。今や、一般のニュースでも必ずと言って良い程、スポーツの話題が流される。誰が考えてもスポーツは生活に定着している。ところが、業界は『若者のスポーツ離れが深刻』と悩んでいる。その一因が『特待生制度』と言えは穿ち過ぎだろうか?。今の子供達は、或る意味『不幸である』。私が小学生の頃は、『誰もがプロ野球選手を目指せた』。情報も少ない時代だったから、かなりの歳まで『夢を追いかける』事が出来た。サンタクロースの存在を信じる事が出来た様に。現在は、一部のスポーツエリートと圧倒的多数の観覧者達。こう言った図式になってしまった。スポーツの楽しさ素晴らしさを一部のスポーツエリートに独占させる今の形が本当に良い事なのだろうか?。

『高校野球選手である前に、一高校生たれ。運動具屋の親父である前に、一常識ある社会人たれ』。自戒を込めて語る言葉である。運良くプロ野球選手となれても、多くが30歳前後で社会に放り出される。それから先の人生の方が、圧倒的に長いのである。週刊誌の見出しだが、『特待生制度を返上すれば8千人の半分は不良化する』と言う。『教育の一環』と言いながら、その程度の『人間教育』しか出来ないのか。皮肉の一つも言いたくなる。『勉強と思わず教養と思え』。子供達にこう言い続けてきた。特待生の名の許に勉学の機会を封じれば、花開くべき才能も埋もれたままとなる可能性もある。各地から秀でた人材を集め、優秀と言われる指導者をスカウトして勝ったとて、どれ程の意味があるのか?。最後まで勝ち残れる者は、極少数である。圧倒的多数は敗者で終わる。勝者が偉く、敗者が劣るのか?。否。その払った努力のプロセスにこそ意味があるのだ。『人生に無駄は無い』。そう称え合える社会を念じて、一先ず、ペンを置きたい。



「水性のり」への対策

J S R 副理事長 竹 原 和 彦

環境問題がさわがれている時、今、卓球の「水性のり」のことが大きな問題となっている。昨年、日本卓球協会では、小学生は07年4月から、中高生・一般は08年9月から水性のりでと言う事が決定していたのに、日本卓球協会は突然6月9日の理事会で、07年9月からは全面的に「水性のり」使用という事を、決定してしまったからさあ大変…。従来の接着剤はどれも使えなくなってしまったのである。

我々のような規模の小売店にとってこれは大変なリスクではないだろうか…。まずスピードチャックや従来の接着剤は私共の店の在庫だけでも、18種類にもなっている。その上ラバースプレ等も使えなくなってしまうのは、何種類にもなる。当初、来年9月からスピードチャック等が使えなくなるという事だけでも大幅な売上げダウンで困った事だと頭を悩ませていたのに、それが一年も早くなってしまったから、今の在庫は全て不良在庫となるし、それでは余りにも早過ぎて時間が足りない。

今、ラバーを買う人に対して、「9月からは水性のりの使用が義務づけられますが、従来のチャックではるのか水性のりを使うのかを決めて下さい」という事を必ず伝える事にしている。又、「ラバーのはり代は従来ののりですと1枚につき210円ですが、水性のりでののはり代は1枚につき420円ですが、どちらではりますか？」それに「ラバーのはる時間が、30分から40分かかりますが待って頂けますか？」という事を話して了解を得る事にしている。この春は、小学生だけというのに、混雑して大変な思いをしたが、今後の事を考えると頭をかかえてしまう。福井県内では従来ラバーのはり代はどこでも1枚につき210円頂いて、自分達の技術加工料として抵抗はなかったが、その何倍もわずらわしく原価もかかっている「水性のり」での接着についての420円は、バドミントンやテニスのガットの張り代以上の時間をかけてまだ安い位である。又、「試合当日に新しいラバーを使わないで、封をあけてから2～3日たった品を使って下さい」と余りにもルールにこだわり過ぎた伝達もあった。ラバーのシートとスポンジの接着剤がビニール袋の中にこもっているからというのにはびっくりである。今年の3月に、廃番

のあるスピードチャックを使ってラバーをはった岡山の人が、そのラケットをビニールの袋の中に入れて運び、それを袋から出した時、袋の中にこもったものが一気に出て体調をくずしたという事が今回の決意を一年早める事になったという。取り扱いの説明は、一つひとつ販売者の責任になってしまうのだろうか…。使う人としては何の責任もないのだろうか…。今後は「売る人間の自覚」と「使う人間の自覚」が求められる事になるだろう。

今回の水性のりへの移行は仕方のない事かも知れないが、我々小売店としてはこの事を良いきっかけに出来ないものだろうか…。スポーツ店としてや、専門店として、技術と時間をかけた水性のりではる事の出来る技術づくり…、作業に対して正当なはり代をとる事を当然とする認識づくり…、それにラバーをはる時間を活用した丁寧なお客とのコミュニケーションづくり等を心がけてみてはどうだろうか…。もともとこうした事は、我々の最も得意とすることではなかっただろうか…。

編集後記

●無償提供・直売問題等についての懇談会が2月に大阪と東京で開催されたが、それから

もう5ヶ月になる。JSRの発信に対して、その反応はさまざまである。

- スポーツに関係してきたこの業界で、チームプレの大切さを知っていながら、「自分だけ良ければ」という事ではもう通用しない…。三層のそれぞれが、共に考え、力を出し合って、改善しようということはそんなにも難しいことなのだろうか…。
- 曾野綾子の「ほどほどの効用」という書の中で、「むずかしくても、どうしたら希望に近い道があるのか探す姿勢をとれるのが人間の魅力である。「出来ない理由」を語って平然としている人に、私は魅力を感じられない。「出来る道」を探す姿勢を覚えて欲しい」というのがある。
- 「出来ない理由」はあるかも知れないが、「やれる方法」を探そうでないか…。あきらめしないで小売りの声を出し合おう！

(K・T)