

第 42 号

平成19年10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

(2007/8~2008/7のスローガン)

負けたらいかんぜヨ!今が勝負の時じゃきに!



第8回JSR全国大会を 盛大に開催

JSR 理事長 小関 和 夫

9月20日高知市に於いて高知県組合主管で開催。午前中に定時総会、午後に式典の部・研修の部、6時半より三層懇親会が開催された。始めに式典の部の冒頭になされた小関理事長による挨拶の要旨を収録する。

日本経済は大企業を中心にこの上なく好調であると言われていますが、残念ながら私共スポーツ用品小売業界にはその実感がなく、依然として厳しい状況が続いています。

「冬は必ず春となる」英知とねばりで勝ち抜こう!のスローガンの下、組合の原点に帰って、組合員の組合員のためのJSRにしていきたいと思います。5つある委員会の活動テーマに基づいて取り組んでまいりましたが、前期は特に業界取引正常化のためと青少年の教育のために無償提供と直売問題に焦点を当てて力を入れていただきました。その他にもいろいろ問題もありますので、引き続き気を引き締めて取り組んでまいりたいと考えています。

「体育の日」の活性化事業は4件あり、好評のうちに実践しておりますが、その中の「児童養護施設にボールを贈ろう」の事業は4回目を迎えます。昨年今年と2年続けて日本バレーボール協会から国際大会等での使用済み球を、昨年は1000個、今年は47都道府県の組合に24個ずつ、合計1128個をご寄贈頂きまして、全国の施設に児童向けのボールをプラスして贈る予定にしています。これまで子供達から感謝の笑顔、かわいらしいお礼状などを頂き感動を深めているところであ

鬼塚喜八郎氏を 悼んで…



9月29日にご逝去なされた鬼塚喜八郎氏の御霊前に心からの弔意をお捧げ申し上げます。

氏は㈱アシックスの創業者としてオニツカタイガーの名を世界に広めただけでなく、世界のスポーツ界に果たされたその業績の偉大さについては論をまちません。

JSRのことも絶えずお気にかけて頂き、お会いするたびに激励のお言葉を頂きました。

去る6月15日のスポーツ産業団体連合会の、理事会、通常総会での会長としてのご挨拶の中で、この会のために昨日退院なされたことをお述べになり、終始お元気に、立派に議長をお勤めになれましたが、最後までスポーツ業界のためにご尽力なされたそのお姿は、私共への人生の鑑として何時までも忘れることが出来ません。

ここに、謹んでご冥福をお祈り申し上げます。

JSR 理事長 小関和夫

ります。日本バレーボール協会さんにはこの席を借りて改めて御礼申し上げます。

新年度におきましては、安心安全の時代に則して「スポーツ安全対策」講習会(仮称)を公取協、メーカーさんのお力をお借りしながら、全国各地で、できることから始めてまいりたいと考えております。スポーツは怪我や事故はつき物と言われますが、例えば野球の練習等で、強い打球を胸に当てた為に心臓震盪をおこして死亡する事故が起きていますし、体育器具の取り扱い等でも不測の怪我が報告されているわけで、これを未然に防止し、スポーツ用品を取り扱う私共の社会的責任として、安心安全なスポーツをエンジョイする為の

講習会を開催したいのであります。各地のユーザーとコミュニケーションを深めることにより、結果として新しい形のビジネスを展開できるのではないかと期待もしているところであります。

最近私共は、少子高齢化・大型量販店の全国展開・ファクトリーアウトレットショップ・ネット通販の普及等で、非常に厳しい環境に置かれておりますが、なんとしても打ち勝つべく努力しなければなりません。

しかし、ここでちょっと見方、視点を変えてみたいと思います。去る3月に日本スポーツ産業団体連合会の理事会におきまして、スピーチを頂きました筑波大学名誉教授・平成国際大学の教授で連合会の理事をなされている佐伯年詩雄先生のお話によりますと、わが国は国民挙げての健康ブームもあり、又メディアによる煽動的な人気昂揚もありまして、スポーツへの関心には明るいものがあります。わが国のスポーツ愛好者8500万人、スポーツへの直接投資4兆円と言われておりまして、素晴らしいスポーツエネルギーが日本列島に溢れていると申されました。

また本年5月に東京都組合の理事長に就任された後関成夫氏はその就任のご挨拶でこう述べられました。「私はスポーツ小売業は良い商売だと思う。中、高校生が何万円もする野球グラブやスパイク、ウエアを買い、120もたたく人がプロと同じゴルフクラブを買う時代です。仕入れたものをただ並べるだけでなく、どうやったら売れるかを一生懸命考え、工夫すれば道は開ける。私はだめだという言葉は使わないようにしている。そして楽しい店にすれば、お客にとっても楽しくなる。組合も楽しい組合にしていきたい。」

私は最近額にしわを寄せ、暗い顔をしていると言われますが、判っていることでも改めてこのように言われますと、はっとして、そのとおりだと納得するのであります。

いよいよ折り返しの2年目のスタートであります。メーカーさん、卸さんのお力添えを頂きながら、皆様と力を合わせて、明るく、楽しく、自信を持って仕事に、そして組合活動にがんばってまいろうではありませんか。

◆定時総会次第

日 時 9月20日 10:00～12:00

場 所 高知新阪急ホテル

司 会 岩満専務理事

開会の辞 竹原副理事長

議長選出 清水副理事長

●議案審議

- ① 平成18年度事業報告承認の件
 - ② 平成18年度決算報告承認並びに、監査報告の件 監査報告は神山監事が報告
 - ③ 平成19年度事業計画案承認の件
 - ④ 平成19年度予算案承認の件
 - ⑤ 平成19年度賦課金額・徴収方法の件 従来通り、年間6,000円
 - ⑥ 借入最高限度額決定の件 5000万円
 - ⑦ 役員報酬決定の件 報酬額 0円
- 以上滞りなく議案の承認がなされた。

●大会スローガン発表

『負けたらいかんぜよ！』

今が勝負の時じゃきに！！

●感謝状の授与

- ① 国民体育大会 兵庫県運動用品商業協同組合
- ② 全国高校総体 大阪スポーツ用品専門店協同組合
- ③ 全国中学選抜体育大会 香川県運動用品小売商組合
- ④ JSR全国大会主管 山形県スポーツ用品小売商業協同組合



(小関理事長から感謝状授与)

●委員会報告

活性化委員会	清水委員長
広報・渉外委員会	竹原委員長
教育・情報委員会	門田委員長
事業委員会	穴戸委員長
総務委員会	岩満専務理事

●ブロック報告

北海道・東北ブロック	大坪会長
関東甲信越ブロック	伊藤会長
中部ブロック	角前副会長
近畿ブロック	水島会長
中国ブロック	尾坂会長
四国ブロック	門田会長
九州ブロック	武宮理事

●質疑応答

報告事項 次期開催県は「三重県」に決定し了承
閉会の辞 穴戸副理事長

◆全国大会次第

《式典の部》

国歌独唱（明田志津子）、物故者黙祷の後、主管者を代表して門田高知県理事長が歓迎の挨拶を述べ、小関理事長がJSR 理事長挨拶（前出）。次いで、JSR 功労者表彰が行われた。

特別表彰

日本スポーツ用品協同組合連合会

前理事長 辻 本 昌 孝

功労者表彰（15 氏）

原田 和美	(株)原田スポーツ	群馬県
川田 寿	(有)シンゴウスポーツ	埼玉県
柳沢 昭子	ヤナギスポーツ(株)	東京都
山岸 義明	(有)中屋運動具店	神奈川県
神田 俊彦	スポーツショップカンダ	山梨県
敷地屋富士雄	カガスポーツ	石川県
片山 幸雄	スポーツショップカタヤマ	福井県
佐野 義治	(有)三島屋スポーツ	静岡県
今井千賀子	エイコースポーツ	京 都
泉谷 徹	(株)センヤスポーツ	大 阪
金井 啓次	タイマスポーツ	奈良県
吉岡 巖	(有)ヨシオカスポーツ	香川県
吉田 雄三	(有)ヨシダスポーツ	高知県
川西 晃	かわにしスポーツ	宮崎県
川本 公郎	(有)ケイケイスポーツ	鹿児島県

引き続いて来賓を代表して、橋本大二郎高知県知事、岡田誠也高知市長、羽田野隆司全運団連会長、渡辺泰男全運卸連会長にご挨拶を頂き、祝電披露の後閉会した。



（来賓挨拶される橋本高知県知事）

《研修の部》

●第一部 「四国 L.L の挑戦」

石毛宏典氏

四国アイランドリーグコミッショナー

●第二部 「JSR の歩み」

辻本昌孝氏 前 JSR 理事長

●第三部 パネルディスカッション

司 会 門田 忠尚 高知県組合理事長

パネリスト

伊藤 章 新潟県組合理事長

中山 博識 滋賀県(株)中山スポーツ

JSRIT 委員

松井 智治 高知県組合理事

(株)ワールドスポーツ

久保 進介 高知県

(株)サンエススポーツ

《三層懇親会の部》

開演の辞を美馬義一高知県組合専務理事（大会実行委員長）、祝辞を長崎豊彦高知市副市長と山本為信関西スポーツ用品工業協同組合理事長に頂き、中内桂郎高知県体育協会会長の乾杯で宴が始まる。余興として、はし拳、よさこい踊りがあり、次期開催県への引継ぎセレモニーで三重県組合にバトンタッチし、角前三重県理事長が挨拶。笹倉泰治徳島県組合理事長より中締めがなされ、西村安久高知県理事の閉演の辞で閉演。



（大会旗が高知から三重県へ）

《21 日ゴルフと観光》

*ゴルフ組

黒潮カントリークラブ

*観光組

高知城、桂浜、龍馬記念館

好天の下、予定通りに実施して無事盛会のうちに全日程を終了することが出来ました。

最後に、この素晴らしい大会を立派に主管して下さいました高知県組合の門田理事長、美馬実行委員長を始め組合員の皆様に心からの感謝を申し上げます。

定時総会報告

定刻通り10時より定時総会が始まり議案審議も 終わり大会スローガン“負けたらいかんぜよ！ 今が勝負の時じゃきに！”を發表しました。



(JSR 総会高知大会風景)

質疑応答では無店舗の安売り、メーカー直販、無償提供問題について意見がありました。時間がずれこみ質疑応答の時間が短くなりましたが全国大会では事前に質問内容をお聞きして答える方法しかないのではないかと考えられました。



(パネルディスカッションを進行した門田理事長)

昼食後式典の部に入り、JSR 功労者表彰と来賓の紹介に進み、橋本大二郎高知県知事には2002年よさこい高知国体での協力 地域スポーツの指導者として活躍している組合員が多いと謝辞をいただき他に 岡崎誠也高知市長 羽田野隆司全国運動用品商工団体連合会会長 渡辺泰男全日本スポーツ用品卸商組合連合会会長にご挨拶を頂きました。

研修の部は(一部)石毛宏典四国ILリーグコミショナーに野球に対する熱い思いと人生観を語っていただき、(二部)JSR 前理事長辻本昌孝顧問に‘JSRの歩み’について講演をして頂き会員としては認識を新たにしました。



(4名のパネリスト)

(三部) パネルディスカッションでは四名の方の事業やり方を<外商><ネット通販><多角化><総合店からの積極的变化>という側面から話していただき今後のスポーツ店の進化への参考になったのではと思います。現在私達の業界の最大のテーマです(ネット通販)についてゼットの渡辺社長及びメーカーはアシックス清水常務にその姿勢をお聞きし又問題点への業界としての対応について公正取引協議会の宮地専務から報告をうけました。

(ネット通販)を決して否定するものではありませんが三層が協力しながら秩序は守っていきたいという意見に集約されました。パネラーへの質問時間が少なくなり大変失礼しました。

三層懇親会は満足していただきましたか？

土佐流の宴会を堪能していただきましたか？

又のご来高をお待ちしています。



(懇親会でのよさこい踊り)

日本スポーツ用品協同組合連合会 (JSR) 全国大会 式次第

●とき 2007年9月20日(木)・21日(金)
●ところ 高知新阪急ホテル



(主管県挨拶する門田理事長)

〈20日(木)〉

受付(来賓・卸・メーカー)

12:40 南国土佐紹介ビデオ上映

〈式典の部〉

13:00～13:55

進行 岩満専務理事 明田志津子

- ① 開会の辞 竹原副理事長
- ② 国歌独唱 明田志津子
- ③ 物故者黙祷
- ④ 主管県挨拶 門田 忠尚 高知県組合理事長
- ⑤ JSR 理事長挨拶 小関理事長
- ⑥ JSR 功労者表彰
特別表彰 } 別紙
功労者表彰 }
- ⑦ 来賓紹介
- ⑧ 来賓挨拶 橋本大二郎 高知県知事
来賓挨拶 岡崎 誠也 高知市長
来賓挨拶 羽田野隆司
全国運動用品商工団体連合会会長
来賓挨拶 渡辺 泰男
全日本スポーツ用品卸商組合連合会会長
- ⑨ 祝電披露
- ⑩ 閉会の辞 矢戸副理事長

〈研修の部〉

14:00～17:50 進行 西村 仁志 高知県

14:00～15:00

*第一部 記念講演

「四国L.L.の挑戦」

石毛 宏典

四国アイランドリーグ

コミッショナー

15:10～15:40

*第二部 記念講演

「JSRの歩み」

辻本 昌孝 前JSR 理事長



(石毛宏典氏の講演)

15:50～17:50

*第三部 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」

司会 門田 忠尚 高知県組合理事長

パネリスト

- 伊藤 章 新潟県組合理事長
中山 博識 (株)中山スポーツ
JSR IT 委員
松井 智治 高知県組合理事
(株)ワールドスポーツ
久保 進介 (株)サンエススポーツ

17:50 閉会の辞

連絡事項

〈三層懇親会の部〉

18:30～20:30 3F 蘭の間

進行 井上 克彦 高知県組合理事

- ① 開宴の辞 美馬 義一 高知県組合専務理事
- ② 祝 辞 長崎 豊彦 高知市副市長
- ③ 祝 辞 山本 為信 関西スポーツ用品
工業協同組合
- ④ 乾 杯 中内 桂郎 高知県体育協会会長
はし拳、よさこい踊り
- ⑤ 次期開催県への引継ぎ
- ⑥ 次期開催県の挨拶
角前 博道 三重県スポーツ用品協同組合理事長
- ⑦ 中締め
笹倉 泰治 徳島県運動用品小売商組合理事長
- ⑧ 閉宴の辞
西村 安久 高知県理事



(高知県組合員が勢ぞろい)

JSR 第2回 T シャツ背文コンテスト速報

JSR 活性化委員会

理事会（9月）において厳正に審査いたしました。原則として協賛企業から推薦の多かった作品を入選といたしました。
最優秀賞に輝いたのは今村浩脩様
（兵庫県・株式会社スポーツマン様担当）でした。入選者下記の通りです。

◆青少年の部

賞	作 品	種 目	入 選 者 名	都道府県名	担 当 店
最優秀賞	エラーしたってええやんか 一生懸命プレーする姿がめっちゃ好き！	少 年 野 球	今村 浩脩 7歳	兵 庫 県	(株)スポーツマン
優 秀 賞	みんなで一緒に戦った日々一生の宝	サ ッ カ ー	関 涼平 16歳	新 潟 県	(有)イトウスports
優 秀 賞	今日、私は勝ちにきました。	スピードスケート	古頭 美樹 14歳	山 形 県	タキザワスポーツ
優 秀 賞	自分に勝てないやつは 試合にも勝てねえ まずは自分に勝て！	ハ ン ド ボ ール	高津 靖歩 11歳	愛 知 県	丸丹スポーツ用品(株)
優 秀 賞	一に努力 二に感謝 三に笑顔があればいい	ソ フ ト ボ ール	山崎穂菜美 16歳	滋 賀 県	(株)重森スポーツ
優 秀 賞	オカン見てくれ オレのはれぶたいを！！	野 球	下迫 壮太 11歳	兵 庫 県	ヤノスポーツ 北六甲店
特 別 賞	つらくても泣かない支えてくれる 仲間がいるから絶対あきらめない	バ レ ー ボ ール	城西中学校 女子バレーボール部	高 知 県	(有)ミマスports
特 別 賞	切れない絆で切り開け未来！	野 球	南園 裕 15歳	奈 良 県	(有)ノダ運動具店
特 別 賞	この壁の向こうには一味違った自分がある	陸 上	塩野谷実果 14歳	長 野 県	南スポーツ

◆成人の部

最優秀賞 該当者なし

優 秀 賞	日々の練習は勝利を掴みとる為の通過点。 終点目指して突き進め！	フ ッ ト サ ル	矢谷 侑子	京 都 府	(株)ゴトウスports
優 秀 賞	汗出せ！ 声出せ！ 心はひとつ！	バ レ ー ボ ール	山根 広文	三 重 県	阿倉川スポーツ
優 秀 賞	応援してくれる人がいるから頑張れる。 君は一人じゃない！	フ ッ ト サ ル	東 拓也	宮 崎 県	(株)イワミツ
優 秀 賞	自分に勝てず誰に勝つ。 勝利の鍵は自分の気持ち。	軟 式 野 球	原田 一	兵 庫 県	神戸屋スポーツ
優 秀 賞	「夢」夢は逃げない逃げるのは自分	ソ フ ト テ ニ ス	久富 徳也	熊 本 県	体育堂 春日本店
特 別 賞	ただ今、青春真最中！かあちゃん、 親孝行までもうすぐだからナニ	ラ グ ビ ー	斉藤 路子	岩 手 県	(有)タイガースports
特 別 賞	凹んでも凹んでも君の笑顔で また立ち上がれる 君の笑顔は最高！	ソ フ ト ボ ール	片山 清美	愛 媛 県	(有)インダスポーツ
特 別 賞	がんばれば、何とかかなるさ！ 流した汗は、一生モンだ！	陸 上 競 技	船越喜久雄	鳥 取 県	ヲサカ大正堂
特 別 賞	努力・努力 汗と涙の結晶で きっと輝くVサイン	グラウンド・ゴルフ	白崎 日女	山 形 県	タクエースports

(敬称略)

「京都組合法人化 30 周年」

京都組合 理事長 竹内 健一
〃 事務局 宗田 千耕

さる、8月21日（火）京都組合法人化30周年を迎え盛大に記念祝賀会が開催された。賛助会員26名（卸・11名・メーカー15名）そして、組合OB5名そして現役28名が京都ホテルオークラに集結した。山本為信関西工組・JSR近畿ブロック協議会会長水島隆司氏から来賓として祝辞を受け、また、JSR本部小関理事長から祝辞のメッセージが清水JSR副理事長の代読で披露された。祝賀会開宴には、アシックススポーツ販売(株)小西努会長の乾杯の音頭で華々しくスタートしました。このような盛大な集まりは、京都における『2007JSR全国大会』以来でありました。

とくに、ご招待したOB第2代理事長の森宏氏や過去に大型店出店を阻止するための力を合わせた仲間達と当時を思い大いにはなしが弾みました。近年会員が減少する中今回の祝賀会に会員の90%が集まりこの不況下を打破するために、お互いに助け合い手を組んで、乗り切ることを誓いあったことが大変印象に残り感激いたしました。また、賛助会員であります『卸』・『メーカー』様からの暖かい励ましの言葉には、出席者一同有り難く拝聴しました。この30年は、小売業界として大きな花を咲かせた一時代と言っても過言ではありません。30年の時は、初代が基礎を築き、(ホップ)これから新たなスタートは、2代目が確固たる業界の地位を構築する新たな30年(ステップ)に向けての歴史を作ってくれることを大いに期待したいものであります。30年後(ジャンプ)の記念祝賀会は、どのような集まりか楽しみです。

「大波乱の香川県 続報」

香川県運動用品小売商組合 理事長 大西 一成

今年に入り、量販店はまた大攻勢をしかけて来ています。春に丸亀市にデポ2号店、ゴルフファイズ3号店が隣接してオープン。時を同じくして、高松市北部にイオンショッピングセンターがオープン、オーソリティーの襲来です。県全体に激震が走りましたが、これはまえぶれで、つい先日には、来年度中には県南部綾川町にイオン2号店、そして西部の三豊市にゆめタウン2号店のオープンという、マグニチュード10並みのニュースが浮上したのです。

このままゆくと、人口100万人余りの県のスポーツ用品売場に、デポ、ゼビオ、オーソリティー各2店舗という、トリプルダブルそろい踏みが形成されるわけです。

余りにひどい、すごすぎる、もう笑うしかない。

香川県は平坦で、人口密度も高く、四国行政の中心でもあり、他県からの来客も狙っているのでしょう。ともかく、これまで以上に地元のあらゆる業種の小売店にとって、不安とやりきれなさは計り知れません。

他方、つい最近、県は向こう3年間で約600億円の歳出削減を発表。確実に予算は減るのです。数年前から始められた、県の電子メール入札制では、昨今、高等学校の消耗品がリストに載るのも当たり前になってきました。体育主任から注文をもらっていた物が、今は事務方の俎上でやりくりされます。

また、市役所の見積もりも、随意契約はしだいに影をひそめ、つい先日もソフトボール1打の入札依頼がFAXで届きました。

民間会社が、不景気なときも、役所、学校相手ならきっちり仕事が廻ってくるという図式にも、そろそろ幕がおろされつつあるようです。店売りが厳しい分、外商に重点を置く店が多くなっていますが、最後の砦というべきこの部分では、少なくとも県内で聞こえてくる範囲では、みなさんどうにか折り合いをつけ、無茶な競争は少ないようです。

しかし、長い目で見ると少子化の影響は心配ごとで、今後、学校の統廃合などが進んでゆけば、物件は減ってゆき、外商のスケールも縮小されてゆくのではないかと。こうした現状の中で、売上げをキープして、なんとか利益を出さねばと、あくせくした毎日です。

みなさんの中で10年後、20年後の店の姿を思い描くことができる方が、どれくらいおいででしょうか。私にはまったく見えてきません。得意分野主体の専門店でしょうかやはり総合店なのか。外商やインターネットのみで勝負か。あるいはコンビニ化してしまっているのでしょうか。また、そこに後継者がいて、元気で楽しんでスポーツ店をやっているのでしょうか。「今」をとにかく踏ん張って頑張るだけで、先のことは、まだまだ読めないのです。

ミズノさん、アシックスさん、見えますか、読めますか？

そして福田さん、小沢さんこれからドースンノ？



現状に於いて スポーツ小売店が進むべき道

大阪スポーツ専門店協同組合
副理事長 中西 英途

現在、当地（大阪）にはメーカー、卸売、小売、またイベント専門店等を含めスポーツ関連事業者が数多く集結しています。その中で我々小売店が進むべき道として、スポーツ用品のエンドユーザーであるお客様に直に接しているという強みを最大限に生かすことが、重要であると考えます。

昨今多く見られる、メーカーによる直販、ファミリーセール等への直接勧誘などは、まさにその重要であるとする小売店とお客様の関係を破壊させる行為であります。そういった行為が横行している折に、新聞、業界紙等ですでに取り上げられておりますが「アディダスジャパンと尾崎商事によるアディダスブランドの学校体操服の独占販売」が開始されました。

多くの組合店において学校外商、とりわけ体操服販売は経営の指針となる商いであることは言うまでもありません。その状況を承知しながら組合店を介さず尾崎商事が独占的に販売を行う態勢を開始するということに対して、大きな不信感と憤りを抱かざるを得ません。

アディダスジャパンに関しては、組合を無視して大規模なバーゲンセールを開催したことに対しての十分な説明も未だなされていない状況の中で、こういった発表をされたということは、組合店を含む多くの小売業者を軽視し、死滅に追いやる行為と捉え、組合店一丸となって抗議していきたいと考えております。

学校をはじめ地域と密着する商売の中で、日々接するエンドユーザーからのさまざまな情報収集、商品についての要望の吸い上げ、また大企業では困難な細かな対応を迅速に行う、我々小売店の存在はメーカーの商品開発、販売戦略に於いても不可欠であると自負しております。

またそういった形でメーカーと小売店の共存がなされてこそ、今後のスポーツ業界のより一層の発展があるのではないのでしょうか。

「JSR の存在価値」

奈良県運動用具小売商協組合 事務局
黒瀬 秀雄

ファミリーセール、アウトレット、大型店問題

は、ここ 10 年前後に及ぶ規制緩和のひずみが、我々小規模小売店に、しわ寄せされていると考えられます。

中央と地方の格差問題が、政治の課題として取り上げられています。

組合としても、長期的には、スポーツ用品業界内部の問題とは別に、業種を問わず小規模店と大規模店の格差問題として全国中小企業団体中央会等に改善策を訴える…、大店法の復活その他、これに代わる経済政策の実現を働きかける…JSR の存在価値ここに有りと思います。

「組織の代表者の信頼」

近畿ブロック協議会 宗田 千耕

今回の安倍政権の参議院選挙において選挙前の党首会談において、くしくも小泉前首相と同様なやりとりがあった事を御存知だろうか…。「今回の選挙は私をとるか、小沢代表をとるか？」やはり二者択一の手法を用いた事が大きく影響し惨敗の道をたどったのである。私は少なくともあの時点において首相が「今回の選挙は私が責任を持って主張する政策を取るか、それとも未知の政策を訴えている小沢代表の政策を取るか…」確かに言葉は同じでも選挙で随分違った結果が出たのだと思われる。これは小泉の言葉の自信、安倍の言葉の不安であったと言わざるを得ない。

この様に組織の代表者の言葉は大変重いものである。我々の業界に於いても 47 都道府県においてそれぞれの代表理事が居られる。全国理事長会議等にオブザーバーとして出席して大きく感じた事は、自信を持って発言される理事長と、自信のない発言をされる理事長とが居られる。おそらく前者の理事長はご自身の県の組合を良く納めている事が感じられる。それに又良きブレーンに恵まれているものと思われる。どうか、会議を進められるに当り代表者が議事の全てを仕切る事なく多くの意見を聞き、最後に自分の的確な感想を取りまとめて頂ければまわりから絶大なる信頼を得る事が出来るのではないだろうか。

仲良しクラブ的な発言は決して実のない会議である事をこの目で多く体験してきた…。

あなたの県の代表者は…顧問は…役員は…前者ですか？後者ですか？



重森さんの“出前講演”

平成 19 年度 北海道・東北ブロック総会 実行委員長

岩手県組合 専務理事 菊池 勝雄

今年も7月、ブロック総会・大会を無事終了する事が出来ました“個店の力”だけではなく会員個人のもっている能力を借りながら主管したつもりですが、参加の方にお役に立てたか反省させられます。しかし、今回はJSR 理事、重森様にご講演を賜りました事が、我々スポーツ店にとって、自店の経営・小売の置かれている状況を系統立てて考えてみる、又とない良い機会になった様に思います。

メーカー・卸の中には「三層懇談会といっても、中身がなく、小売が取引先に文句を言うだけの会合が多々あるけれど、今回の大会での重森さんのお話は、謙虚に受け止めなければならない」という声も聞かれました。

しかし、一方では今回の映像のCDをもらいに来た取引先は1社のみでした。

このブロック大会の重森レポートが各メーカーや卸の本社まで報告されるような事はないのかと思うと残念でなりません。

スポーツ小売の疲弊した現状を構造的問題とあきらめないで、だからこそ小売のまとまった方向や、小売の切実な声が必要と思います。

(主管県の声)

.....

重森氏は講演の中で以下の様な話をされました。小規模零細小売店にとって経営環境は悪化の一途ですが、自らも、他からも「地域密着」「接客重視」「専門強化」を唱えています。

例えてみると「地域密着」の中身は“義理広告”であったり“無償労働提供”・“時間外労働”それに“各種交際”等とかなりの経費をかけています。又「接客重視」といえば、“人件費”の問題となります。「専門強化」には“研修費”と“専門備品関係”への投資を伴います。いずれにしろ相当の経費が必要になります。したがって我々の業種も一般の小売業と同じく30名程度の粗利が必要ですが、現状は20名前後ではないでしょうか…そのため長時間労働をしたり、“経営者の資産取り消し”などで急場をしのぐ事になっています。何とか適正な利益を確保するためには、メーカー・卸・小売の三

層が協力して、それぞれが適正な利益を得られるような仕組みを作り上げなければなりません。

メーカーには、自社の製品に誇りを持っていただき“指導力”を発揮され、安易に安売りされないように努力して頂きたい。

又、卸にあっては、小売を近い存在として適切なアドバイスを与えるなど、“市場をコントロール”して頂きたいと思います。

異業種には適正な利益を安定してあげているブランドが多々あって、メーカーの指導力、卸のコントロール力が充分に発揮されています。

我々小売店としての自助努力が大切であるのはもちろんですが、三層が協力し、それぞれが適正な利益を上げられる仕組み作りこそ、本質的な解決に向かう道であると考えます。以上の様なお話から、適正な利益の取れる仕組み作りの大切さ、それにメーカーの指導力、卸のコントロール、組合加盟店の結束力の大切さ等が考えさせられました。我々は今まで、組合加盟店として地域のスポーツ振興に寄与し、正業としての地位を確立してきました。三層は協力して低迷している業界の仕組みを改善し、お互いに利益の取れる正常な姿への転換をはからねばなりません。今回の講演を重森様にお願いした最大の理由は、メーカーや卸の皆様「まず、とにかく小売りの現状を分かっていたいただきたい、それには我々の現状を系統立てて考え、我々も共に理解し、三層が同じ舞台に立ち、業界としての構造上の問題を少しでも解決したい」という思いからでした。

こんな小売の思いが、どれだけメーカー・卸の上層部まで届くか解りませんが、それでも解って頂けるまで組織として訴え続ける必要があるのではないのでしょうか…

重森様の講演内容は、今後JSR 幹部はもちろん、メーカー、卸のトップの方々も、最優先で考えて頂き、話し合って頂かなければならない事でもあります。私個人と致しましては、今後一年に数回の仮称「業界再生会議」を開催したらどうかという気持ちにまで気持ちを高めて頂いた貴重な講演だったと思っています。(菊池)



唐橋卓球(株) 専務取締役

唐橋 和之

■接着剤のルール変更に伴い■

世界に先駆け日本では9月1日からスピード接着剤などの「揮発性有機溶剤を含む接着剤」があらゆる大会で使用禁止となり、現在では多くの大会で用具の検査が行われています。このルール改正で何が変わるか選手はどう対応すればいいのか…。そしてルールが変わり1ヶ月が経過したところで、各社から出されている水溶性接着剤に様々な問題点が生じており現場は混乱している状況です。

水溶性接着剤が持つ性質の欠点は従来の有機溶剤入りの接着剤に比べ乾燥に時間がかかる。ラバーとラケットの両方に塗り接着するタイプとラバーだけで良いタイプのものがあるが、どちらも接着剤が乾いてから貼りつけるので、試合前に張り替えることは出来ない。また、ラバーを剥がした際に接着成分の膜が残るため、その性質は様々だがラケット側は除去できてもラバー側の除去は困難なものが多い。

水溶性接着剤は膜を溶かさないので、重ねて塗ると表面に凹凸ができてしまう可能性がある。以上これらの点からはっきり言って現在の水溶性接着剤は従来の接着剤よりも使いにくいということになる。今後のメーカーの研究開発が進み、ユーザーの意見のもとで進化していくことに期待をしたい。快適にラバーを貼りがえられるようになるまでにはユーザーの試行錯誤も必要になりそうです。

■グルー禁止で用具はどう変わるか？■

「グルー禁止だからどうしよう？」と慌てている選手はどの位いるだろうか。日常的に今までグルーイングしていた選手は全体の3割程度だが、

競技レベルが上がれば上がる程グルー使用率は高くなり、それらのグルーユーザーたちの悩みは大きい。

ー悩みの打開策としてー

- 従来のラバーより硬めのラバーを使う
- テンションラバーを使う。(トップシートとスポンジにテンション＝緊張を与えたもの)
- スピード補助剤を使う。(スポンジを膨張させる溶剤)
- ラケットの材質を硬いものにする。

ー専門店の声(水溶性接着剤について)ー

現在売られている水溶性接着剤は取りあえず試すための安くて量の少ないものです。ボールを飛ばすためのスピード補助剤も出てきていますが、1枚のラバーを長期にわたって貼ったままにする人と定期的に貼り直す人とでどのような接着剤が適しているのかを模索している段階です。水溶性接着剤を使用する事で「ラバーを貼り損ねた時に修正しづらい」「1度剥がしたラバーを再び貼ることができない」などの点に不安があります。

ーラバーの張り替えをより簡単にー

ラバーの張り替えの困難を少しでもスピーディーにと弊社ではラバー張り替えキッドを思索中です。このキッドは各社から販売されている水溶性接着剤を詰め替え容器に移し、ラケットやラバーと付着する容器の上部ノズル部分に特殊スポンジを取り付けた画期的なものです。接着の際に凹凸にならないようにより平坦、迅速に張り替えができるキッドです。

弊社は、唯一の卓球用品の専門問屋として選手層から初心者まで、幅広い客層に対して愛され、信頼を得られるよう努力し、卓球を、気軽に出来るスポーツとして頂けるような環境づくりに努めたいと思っています。



いいのか？ ネットショップって

愛知県組合 副理事長 土 赤 光 宏 (株)フットジョグ

はじめに、1987年に『足の健康を考えた運動具店』としてやっていこうと決めフットジョグを設立しました。人がスポーツするための人に合うシューズ選びをさせてもらう。お客様にママさんバレーボーラーが多いこともあり昨年より、女性のための健康を考えたフィットネスクラブも開設いたしました。まずはネット販売は展開していないこと申し上げておきます。

では何故していないのか。経営理念『スポーツは、明るく・楽しく・健康に』を、大切にしているからです。スポーツは笑顔でプレーすることで明るくなり、仲間とのコミュニケーションで楽しくなり、自身への健康へと繋がっていくと考えています。ですから私どもの店では『スポーツショップではなく、運動具店である』と常にこだわりを持っています。物を販売するだけならスポーツショップでもネットショップでも良いと考えます。しかし当店ではスポーツをする物とは考えず、明るく・楽しく・健康になる道具として対面販売させていただいております。接客することでお客様とのコミュニケーションが図れ、安心・信頼をいただいております。

ネットショップ販売は確かにネット人口の増加に伴い、かなりの伸びや将来性を示していることは判ります。始めるにあたり以前のような自店独自でバナー広告などを使い告知展開するだけでは時代遅れである。やはり集客力の多いネットショッピングを使い展開しなければならない。もし当店がスポーツカテゴリーの競技種目の中でもシューズだけに特化したとして、①人材…専属担当者の人数と配置が必要②売上高と粗利益率…固定費、変動費を考えた損益分岐点売上高③客数…アクセス数から見た注文数と客単価。以上3項目の分析に計画運営をしていくことが必要条件になると思っています。何よりも時間と努力を惜しまないやる気が必要である。これは凄く感心させられます。

私の『2012年の運動具店』目標にはネットショップ販売はありません。数年前まではメーカー取り寄せでも良かったものが現在はネットショッピング用の商品確保が必要不可欠になっています。さらに最近では、お客様が価格を決めるネットオークションに取り組むお店も増えて来ているのが現状のようです。この現象には消化率・知名度共に上げる狙いがあるようです。ここで注目しなければならないのが、実店舗で割引競争をして利益率を下げ激化しているにもかかわらず、早くもネットオークションのショップ内でも入札開始価格を1円で提示し落札価格が欠損金額となって販売していることです。となるとたえず問屋さん・メーカーさんと折衝して他店より、より良い条件を引き出そうとしているのが窺えます。ネットショップを出店するために掛かる費用そして維持していくために掛かる費用を算出し実際に先程申しあげた損益分岐点売上高がどれくらいなのか。そして知っていましたか？日本最大のインターネットショッピングモールの料金体制を。月額利用料金+ロイヤリティ=出店料金なのですが、そのロイヤリティ算出額の方法（総売り上げ金額の割合でなく、決められた一定金額ごとの割合算出して合算した金額）のため安いように見えるが決して安くはないと感じた。この会社らしさが携帯電話同様でている気がしました。

私はこの先ネット販売の増加に近い将来『特徴ある運動具店と特徴あるスポーツ店とに分かれて互いが独自性ある店づくりをしていく』そして人の健康を考えた活力あるスポーツ業界が成長していくと確信しています。

結びとして、JSR レポート前号の41号「人とことば」のページ内にあります、中部ブロック大会にて発表し次のステップへの良きアドバイスをいただいたのは私です。この紙をおかりして感謝の言葉とさせていただきます。ほんとうにありがとうございました。心

好評発売中!!

**JSR のラインパウダー
(JSR 推奨品)**

●お問合せ先 各県理事長、事務局 JSR 事業委員会

※ガイアフィールドライン (専門ラインカー)

エバニユ・モルテン

◆ 2008 年発売予定 ◆



eco 商品 卵カラ製



炭カル製

新潟県中越沖地震 御礼とご報告

新潟県スポーツ小売商協同組合

理事長 伊藤 章

10月に入り暑さも和らぎ組合員の皆様におかれましては益々ご隆盛のことと存じお慶び申し上げます。

さて、このたび7月16日10時13分に発生しました中越沖地震につきましてJSR理事長より連絡をいただき被害状況を早急に出してくださいと言われ、柏崎のお店2軒に連絡を取り理事長に報告し、すぐに口座を開きました。

すると、全国の組合員様から沢山のお見舞いが届き本当にありがたく感謝の気持ちがいっぱいでございます。見舞金も集まり9月5日県の総会で北野屋さんと大原スポーツ店さんに直に手渡しをいたしました。北野屋さんと大原さんからは暖かいお見舞いに対して大変感謝され「地震に負けずがんばります」と元気な声が返ってまいりました。新潟県内の組合員と力を合わせて柏崎を応援してまいりますので全国の皆様、応援のエールを送っていただきたいと思ひます。

最後になりましたが組合員皆様に感謝申し上げましてご報告とさせていただきます。

中越沖地震の御礼

（株）北野屋スポーツ 社長 遠藤 邦彦

この度は中越沖地震の義援金をJSRの皆様から贈っていただき誠に有り難うございました。新潟県の総会の場で伊藤理事長より皆様からのお気持ちのお話をいただき、私共は有り難く頂戴いたしました。

さてこの度の地震以前に私は2度の大きな地震を体験しております。私が中学1年の時の新潟地震、東京オリンピック、新潟国体の年でした。そして3年前の中越地震でした。全国の同業の方々でも三度の大地震を経験されてる方は少ないのではないかと思います。



北野屋さん店頭

当日、私は高校野球の新潟県大会のメイン会場の柏崎佐藤が池球場でお客様の高校のチームの写真を撮りつつ応援をしておりました。7月16日10時30分、少しずつスタンドが揺れ始め遊園地のアトラクションに乗っているがごとく揺れ、グラウンドの選手は四つん這いになり立ってられない状況になりました。私は会社へ連絡を入れましたがもはや電話では通じません。このような時はメールが意外と連絡できるようです。



北野屋さん横壁

会社までは倒壊した住宅、アパートなどが路上に倒れており、相当の時間がかかり会社に着きました。

店内、事務所は手のつけようが無い状況でしたが、社員にはすぐに自宅に帰宅するように指示をしました。地震でのライフラインで一番困るのは飲料水よりも生活用水、特にトイレが一番大変でした。普段風呂の残り湯は抜かないでよく日までは確保しておくことが有ればと思ひました。高層階にすんでいらっしゃる方は水の確保には相当の覚悟が必要と思ひます。

会社の復旧には、ミズノ様を初め多くの代理店、メーカーの方々の応援を頂き、市内の支店を含め2店とも営業を19日からすることができましたことに感謝申し上げます。会社の実質として倉庫に利用しており、将来はスポーツの小さい博物館に利用しようと思ひておりました、2階建ての蔵が全壊、また駐車場に隣接する、新潟県にも3戸しかない3階建ての蔵が倒壊し弊社に外壁が崩れて一部損壊という被害となりました。

全国で放送された「えんま通り」は弊社から約50メートル位しか離れておらず、倒壊した店舗から救出された方がおりましたが不幸にも亡くなられた方がおりました。市内で亡くなられた私の恩師を含め11名ということは奇跡に近いできごとでした。休日が幸いし、工場などが操業していたらとんでもない事態が起きていたことと思ひます。お見舞いには、取引先様を初め、この度は弊社が応援している大相撲の地元刈羽出身の幕下14枚目の希帆ノ海が本部社員の激励に来店しました。

この度の経験はまだまだ書ききれないほどありますがまずもってJSRの皆様へのお礼の一文とさせていただきます。誠に有り難うございました。

皆様のご厚情に感謝

大原運動用品(株) 大原 安津夫

その日の前日、7月15日(日)は市内の商店街一帯で「どんがら祭り」がありお店の前は交通止めをしてよさこいのイベントが行われていました。

私は、役員として踊りの審査役で店をあけていました。お昼を少し過ぎた頃、交通止めをして踊っている道に救急車がサイレンを鳴らして進入してきました。救急車はみるみる近づいたかと思うと、自分の店の前の駐車場に入って止まりました。びっくりして、走って店に駆けつけると、社員の1人が倒れたとの事、もう1人の社員の話によると、「自分が昼休みで、地下室にいて、倒れた社員が1人で店番をしているとき倒れたこと、店のお客として高校の野球部の数名がその異変に気づいて、地下の社員に知らせてくれたこと、倒れた社員の右半身が動かないこと、ことばのろれつが回らないこと」でした。脳梗塞か脳溢血だと推測されました。すぐに奥様に連絡して救急車と一緒に乗ってもらいました。

そんなことで、翌16日、重い気持ちで残った社員と2人で10時頃軽く打ち合わせをして、仕事に取り掛かりました。10数分経ったとき、グラッときました。3年間と同じだと思いました。でも3年前と違いました。ゆれはさらに大きくなり、私はその場にバンザイするように倒れるとすぐさま頭の上にシューズの箱が「ガバッー」と覆いかぶさったと思ったらその箱と一緒に数回胴上げをされたようになりました。ゆれがおさまると、覆いかぶさったシューズの箱は自分の体の下に回りこみ、クッションの役目をしてくれていました。「大丈夫かー!」「はいっ!」「外へ出るぞー!」「はいっ!」2人は外へ出ました。怪我はありませんでした。しばらくすると2階階から娘(高校1年)が引きつった引きつった顔で降りてきました。無事を確認すると社員を自分の家に帰らせて、店を覗くとめちゃくちゃでした。どうしようもないと思ったので、娘に留守番をさせて、近所を見て回りました。当商店街は6年前に道路拡幅の際に再開発をして建物を新しく見かけには被害は少ないように思いました。そして町内のはずれに行くと、土蔵が全壊していました。振り向くと再開発をしなかった古い家もつぶれていました。一瞬頭をよぎったのは、古い家の多い西本町方面が被害が多いのでは、という思いでした。

すぐ、西本町方面に向かいました。西本町方面は今年の春から毎日、ウォーキングコースにしている親しみを感じていました。「やっぱり」たくさんの家が潰れていました。つぶれた家を回って「誰かいますか」「怪我をした人はいませんか」すでにレスキューの人が入っているところもありました。消防

車もちらちら見えてましたが、つぶれた家のほうがはるかに多くありました。「助けを求めてる人がいます」レスキューの人を呼んだり消防車を誘導して人が埋まっているところに来てもらったりしました。

レスキューの人はとても勇敢に崩れた家に入っていました。時々余震もあり自分の身の危険も顧みず働く姿を見て、感動させられました。

何時間かが過ぎ、いったんお店に戻ろうとお店に帰ると、新潟のメーカー担当者の方が立っていました。休日てまたま近くに来ていたので、上司に柏崎に向かえと言われ来た、とのことでした。

しばらくすると、その上司の方がみえてすぐ店を片づけましようと言いました。10人もいればすぐ片付くと言いました。でもその時はショックで何もする気にはなりませんでした。だから「まだいいです」と断りました。その日は電気がつかず、懐中電灯とランプで夜を明かしました。翌日も電気はつきませんが、夕方になってやっと明かりがつき、序々にやる気が出てきてメーカーさんに明日片づけるから手伝いに来て下さいと頼みました。

翌日10数人で片付けると、あっという間に終わりました。さすがに人数がいると早いもんだと思い、落ち込んでいる自分の肩を押してくれたメーカーさんに感謝しました。

1週間後に水が来て、2週間後にガスがくるとやっと普通の生活に戻りました。自衛隊の方々にも大変お世話になり、給水の際には本当に涙が出るほど感謝しました。

今では自衛隊も撤収し、ところどころで取り壊しの作業が続けられています。街は次第に平静を取り戻しつつありますが、スポーツの復興は一番最後のようで、中止になる大会も多く売り上げは例年の半分位です。3年前の地震のときも被害の多かったところでは、もどに戻るのに数年くらいかかったそうですので覚悟はしております。

被災時には迅速に対応していただいたメーカー、問屋、組合、各御取引様には心から御礼申し上げます。



大原さん店内



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

甦ろう中心商店街と題して、話しを進めて来たが、ここで国の政策を検討してみよう。

アメリカの外圧によって大店法が廃止されてしまい、街づくり三法が出来た。その為大型店がつきつぎと郊外に出来て中心市街地は、空洞化してしまった。このことは、前にも書いたことであるが、今回この三法が改正され、大型店の郊外出店が規制されることとなった。ただこの法律にも問題があり、都市計画区域内での話しであって、区域外は、ほとんど今回の都市計画法の規制対象外となる。その上、日本の国土の約7割は、都市計画区域外である。今現在各地で法改正する前の駆け込み出店する動きが、大変多い様である。そもそもなぜ法律を改正するに至ったかと云う認識が全然無い訳で、今までの三法では街の疲弊・崩壊に歯止めがかかっていないからと云う状況を考えて大幅な増床や、出店の駆け込みを防いでもらわねばならぬのに、なぜ日本の法はこの様にぬけ穴だらけなのだろうか…。さて今回の中心市街地活性化法であるがこれは「商業等の活性化」と「市街地の整備改善」と云う従来の2つの柱に、「都市福利施設の整備」と「まちなか居住の推進」と云う2つの柱を加えて4つの柱になった。そしてこれに新しく盛り込まれたものは、TMOに代る中心市街地活性化協議会である。この協議会は商業関係の団体と建設関係の団体が、それぞれ参画することが必要条件となっている様だ。だから国の支援をうけて活性化を企もうとするならば、その市町村は、新たに基本計画を作り、その上に総合振興計画や都市マスタープラン、さらには市町村長選挙時のマニフェストまでチェックを受けねばならぬ様である。半端なことでは、認めてもらえそうもない。

中心市街地の活性化とは、どの様な都市を考えているのだろうか。それは「コンパクトで賑いあふれる街作り」を目指している様である。これからの日本は人口の減少と、少子高齢化と云う状況になって行くので、高齢者も含めた多くの人々にとって暮らしやすい多様な都市機能をコンパクトに集めて、歩いて暮らせる都市を実現させることが必要と考えられる。

手本として欧州米国の事例を見てみると、欧州のコンパクトシティーは、オールドシティーと云われる旧市街地にその姿を求められる。米国はどうだろうか。ダウNTOWNと云われる業務地区にその姿が求められる。

今度の新法は、どうやら欧州型の路面型商店街を有した中心市街地を求めている様だ。

ただその具体的な支援策を見ると、高層化して造るコンパクトシティー米国型を目指している様だ。しかしこれからの社会（少子高齢化社会）で求められる商店街や、商店は、歩き回りたくなる様な街並みで、魅力ある商品やサービスがあり、おしゃべりも楽しくなるといった型に集約される。つまりヨーロッパ型の商店街や店舗を高齢者でも歩いて回れる様にしておくことが大切である。だから新法によるアメリカ型の支援メニューを工夫して、ヨーロッパ型にうまく取り込み活用することである。この時代の大転換期を乗り越えて地域の商業を元気にするためにこれが一番良い方法の様に思われる。

地域・安心・安全は、我々商業者が守ってまた自負している。それは、地域に生かされた又地域に育てられたからである。だから地域への貢献としては当然のことである。我々が大型店の郊外出店に反対するのは、中心市街地が空洞化して、商店街がシャッター通りになれば、その当然のことである地域の安全・安心が守れなくなると思われるからである。総務省の調査によれば、国民の過半数は、郊外の大店型は、不要と答えている。消費も少しずつ気付き始めているのではないだろうか。少子高齢化社会の本格到来を控えて地域の安心・安全を守る商店街本来の機能が、もう一度見直される時期が来たと考えられる。

～ welcome to 伊勢・志摩～

2008 JSR 全国大会

●期日 2008年10月23日(木)24日(金)

●場所 三重県 エクシブ鳥羽アネックスホテル
三重県スポーツ用品協同組合



『よもやま考』

広報・渉外委員会 副委員長 尾 坂 真 人

甲子園の夏は『佐賀北高校』の優勝で幕を閉じた。神は時として粋な計らいをする。昨夏の決勝再試合の最終打席。田中君と斎藤君との力勝負は、さすがの水島新司氏も書けないだろうと思えたが、今年も又、絶妙な差配を見せた。広島から大阪に進学、最後の夏の主演と目されたN君が夢叶わず予選で泣き、地元広島が決勝進出。終盤の一球の判定から公立進学校が逆転優勝を飾るなど、予想だにしない展開で『特待生の処遇』に揺れる高野連に救いと示唆を与えるが如きに思えた。

話変わって『参議院選』。自民党の惨敗に『地方の怒り爆発』と報じられたが、私は「地方の悲鳴がようやく届いた」。鳥取・島根のみならず、「地方は何処も大変なんだ」と妙な安堵感さえ覚えた。結果を受けて、都市一極集中型経済にも歯止めが掛かるかと期待した矢先の首相辞任劇。『政治は弱者の立場で考えるもの』『政治家は貧しく、国民は豊かに』は、郷土の政治家・故古井喜実氏の言葉であるが、バブル崩壊に続く小泉独裁政治で死語になってしまったか。

お盆の『同窓会』、8月の『組合総会』、9月の『大学記念行事』と続けて事務方を引き受ける事となった。仕事を終えての作業で時には深夜に及ぶ。客商売だから『情けは人の為ならず』とやって来たが、昨今は疑問符が付く。地域のお世話は地域の店が、でも買物は郊外のショッピングセンターで、なんてやってると地域に店が無くなりすべてのお世話を行政にお願いする事となり兼ねない。当然、増税のおまけ付きとなろうが。『地元商店の地域保持機能を軽視して競争一辺倒にした事が「ふるさと日本」を滅ぼしている』。中小企業団体中央会の『小売業経営の実態調査』へのコメントである。『いずこも同じ秋の夕暮れ』であろう。

昨夏、小学校以来の友人が命を絶った。保証協会の同級生に思わず言った。「大企業が債務免除を受け、銀行が公的資金を注入されて史上最高の利益を上げ、地方の零細業者がこんな形で詰腹を切られる今の世の中は間違っている」。彼に一言も無かった。友が『命に代えても守ろうとした

もの』とは一体何だったのだろうか？

一昨年の暮れには、組合幹部を長年務め、組合を支えてくれた仲間が『事業閉鎖』をした。商店街の理事長も務め、奥様も『街づくりレディース』の会長を務めるなど、地域を支えて来た店が立ち行かなくなった。先のインターハイを見事に差配した隣県の前理事長も、この度廃業して東京に出たと聞く。二人とも私にとっては、正義感の強い真っ当な商売を志す心通う仲間であった。力一杯組合活動を支えてもらいながら、仲間として何も支援できなかった組合活動とは何なんだろうか？ 無念でならない。

以下は平成13年9月に開催された『全国大会(広島市)』の事前アンケートに答えての拙文である。残念ながら今も充分に通用する内容に思えるのだが、如何であろうか？

『大型店の節度なき同質価格競争(昨12月、当地にもDEPO進出)。小売店同士の特設会場バーゲン。アウトレット、競技団体などへのメーカー直販問題など、デフレ下での小売レベル、業界レベルの問題は山積している。こう言った現実に触れる事無く、大金をかけてシャンシャン大会をやっている良いのか!?. totoも良い、POSも良い、明日を語るのはもっと良い。しかし、今を耐えてこそ明日が有るのではないだろうか…。現実の問題、今困っている問題を一つ一つ取り上げ、結論は出ないにしても、声を上げること、訴えること、怒ること、そして努力し、連帯することこそ大切と思う。皆、諦めていないか、怒りを忘れていないか。発言すること、訴え続けること、継続することが明日に繋がると信じる。時間と金をかけ、来て良かった、発言して良かった、頑張っている、同じ仲間がいた。そう実感出来る「広島大会」にしましょう。広島県ガンバッ!!』

『冬は必ず春となる』

英知とねばりで勝ち抜こう！

『今が勝負の時じゃきに!!』



「つもり違い」

広報・渉外委員長 竹原和彦

湯のみの横腹に、「つもり違いの十ヶ条」というのがある。

1. 高いつもりで、低いのが教養
1. 低いつもりで、高いのが気位
1. 深いつもりで、浅いのが知識
1. 浅いつもりで、深いのが欲望、等と続いている。

多くの人達が、この十ヶ条程に、謙虚に自らを反省し、見つめる事が出来れば、もっと世の中のもめ事は少なくなる事だろう…。

いつの時代でも力を持った者の「つもり違い」はあるようだが、時には歴史までも変えてしまう事があるようで、あの明智光秀の謀反に倒れた信長は、まさにそんな「つもり違い」ではなかっただろうか…破竹の勢いで「もうこれで天下を取った」というつもりでいた時、「信長は、高転びに転ぶ」と言って、その悲運を予言した人が居る。

君臨しているつもりで足元を見ていない、というのが力を持った時の有頂天の姿と言えるだろう…。ライブドアのあの堀江社長も又、そんな大きな「つもり違い」をした一人だったのだろう…。

さて、我々の業界にも、そんな姿のメーカーや卸はいないだろうか…今まではあれ程「三層の力で…」とか「三層が力を合わせて…」と、そろって言ってきたつもりなのに、最近では、メーカーや卸からは何故かそんな言葉は聞けなくなってしまったようである。

三層で力を合わせてやらなくても自分だけでもやってしまうメーカーにとって、卸や小売と力を合わせてやってきた時代もあったという事さえ忘れてしまったようである。

それに謙虎にそんな時代の事を言い伝えていないから、三層の係りを知らない人ばかりというのも、残念な事である。

それでも、メーカーは「私共は卸や小売店の事を大切にしているつもりです。」と言うに違いない。我々小売店から考えてみると「メーカーにとっての客は本来は卸であり、小売店であるはず…」というつもりでいたが、最近のメーカー等の動きから考えてみると、確かに小売店も客の一部ではあるが、協会や学校も客であるし、小売店の客であ

るはずのユーザーまでもが、客であったりしていないだろうか…。

協会や学校への販促にも熱心だし、一般のユーザーに対してのパイロットショップや直営店を、どんどん増やし続けているのはどういうつもりだろう。

又、「卸主催の見本市」よりメーカー自身の「個展」の方が商売の場という状況である。メーカーとしては「そんなつもりではない」と言うかも知れないが、「メーカーの卸への挑戦」・「小売店への挑戦」に対して「どういうつもり？」と、問いかけたい疑問は他にもいくらかもあるが、メーカーと小売店との「つもり違い」なのかも知れない。そんな小売店にもこんなつもり違いが考えられる。

1. 高いつもりで安いのが、もらう立場のリベート金額
2. 安いつもりで、高いのが特価品の卸価格
3. 深いつもりで浅いのが、なじみ客との人間関係
4. 浅いつもりで深いのが卸と他店との人間関係
5. 厚いつもりで薄いのが売れ筋商品の在庫量
6. 薄いつもりで厚いのが客と店との心理的な壁
7. 強いつもりで弱いのが「値引きしない」という自分の決心
8. 弱いつもりで強いのがフリー客からの値引交渉
9. 多いつもりで少ないのが客からの売掛入金
10. 少ないつもりで多いのが卸からの請求金額

メーカーも卸も、小売も、売る立場としては当然のつもりでいても、買う立場としての見方は、いろいろである事を忘れてはならない。

編集後記

●全国大会に出席すると、いつも鬼塚会長の張りのあるあの力強い来賓あいさつに接すると、それだけで多くの人達が元気づけられたものである。

●今回の高知大会にはその御姿が見れず、「どうされたのだろうか？」と話していたところへ、突然の訃報…

●鬼塚会長のこの業界での存在感の大きさは言うまでもないが、果たされてきた長年のご功績の数々に感謝し、謹んで哀悼の意を表したい。(K・T)