

第 43 号

平成20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

(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!



年 頭 所 感

日本スポーツ用品協同組合連合会

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事とお喜び申し上げます。

年頭にあたり、所感を述べさせていただきます。

1. スポーツマンシップ

昨秋の大相撲の朝青竜、プロボクシングの亀田三兄弟の事件に鑑み、改めてスポーツマンシップとは何かについて考えさせられました。古来日本ではスポーツは礼に始まり礼に終わると言われ、相撲道と言われる大相撲の世界では、横綱は強さだけではなく人格、振舞いにも他の模範となる事を求められているのに、モンゴルから来た朝青竜は文化の違いもありその基本を理解できておらず、これまでも色々あったとのこと。しかしこれは彼一人の責任と言うより部屋の親方や協会にも大いに反省を求めるべきでありましょう。亀田三兄弟は、天賦の才に加えて父親の徹底したスパルタ教育で強くなり、やくざまがいの言葉使いや振舞いをマスコミが面白おかしく煽動したこともあって、スポーツマンシップを忘れて有頂天になりWBCフライ級タイトルマッチでの恥ずべき反則行為でファンはもとより協会からも厳罰を受けたことはご承知のとおりであります。

『ルールと審判、及びその判定と、相手の選手、そしてチームメートを尊重し、フェアプレイで全力をつくす』のがスポーツマンシップとするな

ら、これはスポーツ界のみならず一般社会、ビジネスの世界でも尊重されるべきことであります。最近『三層の絆』の必要性が改めて強調されているが、わが国のスポーツ用品業界のこれまでの歴史はその絆を基に発展してきた事は衆知の事実であります。ところが大型量販店、アウトレットショップ等が増えるにつれて、この絆の崩れが指摘されているのです。自由競争の時代とは申せ我が業界にあるスポーツマンシップに貫かれた長い伝統の『三層の絆』を存続することで、今後益々発展できますよう皆様のご協力を宜しくお願い致します次第であります。

2. 無償提供問題

昨年10月17日の関東甲信越ブロックの総会に於いて長野県組合の方が私にこう話されたのです。長野県の野球の名門校のある選手に、某メーカーよりグラブの無償提供の申し出があったとの事。それを聞いたその子の父親が「とんでもないです。息子は、小さい頃から野球一筋に打ち込んで来て、今ようやく甲子園への切符を手に出れたのです。勝ったとたんにただでグラブを貰えるという教育は、まだ世間知らずの高校生の息子に押し付けなくて頂きたい。息子がどうしても欲しいと言うなら、買ってやります。」ときっぱり断られたと言うのです。教育の鑑とも言うべき、なんと爽やかな対応ではありませんか。私共はお互い業界人として、このような意見に耳を傾け、謙虚

な気持ちでビジネスを推進していく必要があるのではないのでしょうか。

3. スポーツ安全対策講習会

野球、ソフトボールの練習中や競技中に、強い打球を胸部に当てた衝撃で死亡した事故が10件以上もあると聞いた時の驚き。スポーツ用品を生業にしている私共は社会的責任と言う点からもその予防の為に講習会を開催しようと決意しました。その後10月11日に産経新聞が詳しく報道されたので要点を紹介します。「まだ胸の骨格の柔らかい子供が、強い打球を胸部に受けた衝撃で、不整脈をおこし、心停止に至る『心臓震盪』。既に平成9年から昨年9月までに15件（硬式・軟式野球10件、ソフトボール3件、サッカー2件）起き、その内13名が死亡している。」各メーカーさんでは「胸部保護パッド」が造られているのでその着用と、事故が起きた時の救急処置、AED（自動体外式除細動器）をグラウンドに設置してもらうための啓蒙等を、JASPOさんにもご協力を頂いて全国各地で講習会を開催して、安全なスポーツの環境整備をしたいとの趣旨です。その節は何卒宜しくお願い致します。

本年もJSRでは業界の発展のために、結果を恐れず、前向きに諸問題に取り組んでまいりますので更なるご協力を宜しくお願い申し上げます。

「容器包装リサイクル法」について

わが国では年間約5000万トン（平成16年度）ものゴミが排出されています。その内、家庭から排出される生活系ごみは3400万トンであり、この生活系ごみのうち「容器包装廃棄物」は容積比で約60%もの割合を占めており、これを資源に甦らせる為に、平成7年6月「容器包装リサイクル法」が交付され、平成9年4月から施行されました。更に、平成18年6月には、3R（リデュース・

リユース・リサイクル）を推進するために、同法の一部を改正、公布されました。

3 R **Reduce**：廃棄物の発生抑制、
Reuse：部品等の再利用、
Recycle：使用済み製品等の原材料としての再利用)

「ごみ」を再び「資源」に生まれ変わらせる為に、全ての人々が、それぞれの立場でリサイクルの役割を担う—これが容器包装リサイクル法にうたわれた基本理念です。すなわち、再商品化（リサイクル）の義務を担う「特定業者」（私共の業界も含む）、分別収集を行う「市町村」、分別排出を行う「消費者」…どれ一つ欠けてもごみは資源へと生まれ変わる事は出来ません。

容器包装の「容器」とは、商品を入れるもの（ショッピングバッグもこれに含まれます）、「包装」は商品を包むものとお考え下さい。容器包装リサイクル法では、「商品の購入はその商品を入れ、または包む為に提供される「容器」または「包装」（「容器」「包装」自体が有償である場合も含みます）」であって、「商品が消費されたり、商品と分離された場合に不要になるもの」を「容器包装」と定義しています。

「特定業者」である私共スポーツ店がお客様に商品を販売する時に使用するショッピングバッグや包装紙のリサイクル費用をそれぞれの店で負担する義務があるというものです。但し、総売上が7000万円以下、従業員が5人以下の場合は適用が除外されます。全国の商工会議所及び商工会が窓口になりますので、各自で照会していただき、義務を果たして下さる様お願い致します。再商品化の義務を負う特定事業者が、万一この義務を履行しない場合は、国による「指導、助言」、「勧告」、「公表」、「命令」を経て「罰則」が適用されます。

JSR と北陸3県組合との懇談会

1月9日、JSRと北陸3県（富山、石川、福井）組合員との懇談会が金沢で開催された。JSRからは清水副理事長、竹原副理事長、蓮田理事が出席し、活発な意見のやりとりが行われた。

（主な意見は次の通り）

1. 卸見本市の在り方について、JSRはもっと小売の立場で主張し、共に考える場を持って改善への努力をして欲しい。
1. 今の業界の状況の中で通販への対応はこれでよいのか、正しいのか。JSRは認識不足ではないか。
1. 無害くん、ガイヤフィールドライン等のラインパウダーの今後の方向を明確にして欲しい。
1. 三重大会成功のために各県共協力し出席への努力をしよう。

◎ JSR 第9期 年間スケジュール(平成20年1月1日～平成20年10月31日)

年	月	日	本 部 行 事	業 界	ブロック行事
20	1	28	第3回理事会	6 関西新年賀詞交換会	22 中国ブロック
		28	第3回正副理事長会	7 東京新年賀詞交換会	(広島リーガロイヤルホテル)
		28	全国理事長会議(東京)	8 名古屋新年賀詞交換会	
		29	JSEC 連絡会議	9 北陸3県新春賀詞交換会	
				29 JSR取引正常化懇談会(東京)	
				29・30 東京スポーツショー	
20	2	6・7		6・7 スポーツフェスタ大阪	
		7		7 JSR取引正常化懇談会(大阪)	
				7 大阪卸役員との懇談会	
20	3	6	第4回正副理事長会	スポーツ産団連理事会	
20	5	15	第4回理事会		
20	6			全運団連・公取協総会	中部ブロック総会
20	7	17	第5回理事会		北海道・東北ブロック
		17	第5回正副理事長会		
		28	高校総体(埼玉)		
20	8	20	高校総体(埼玉)		
		17	全中(北信越)		
		25	々		
20	9		監査:第1回正副理事長会		
			第1回理事会(決算承認)		
		27	国体(大分)		
20	10	7	国体(大分)		
		23	第9回定時総会(三重)		

JSR ショッピングバッグ販売価格改定のお願い

ショッピングバッグ担当委員 貫 井 清 三

新年明けましておめでとうございます。旧年中は会員の皆様には、JSR 各事業につきご理解とご協力を賜り厚くお礼申し上げます。

さて、標記の件について、既に新聞報道等でご承知のことと存じますが、04年よりナフサ価格の歴史的な高騰が続いているそうであります。国内原反メーカーでは04年より11回の価格修正をし、現在35%～40%価格が上昇し、その他(インク、溶剤)等の価格もこの状況を背景に上昇してきております。加えて、中国に代表される石油製品の旺盛な需要に起因する樹脂のひっ迫傾向は継続しております。供給不安の状況は解消されておられません。JSRと致しましても従来にまして鋭意合理化に努力してまいりましたが限界に来ております。誠に不本意ではございますが、同封発注書の通り販売価格の改定をさせて頂きたくお願い申し上げる次第でございます。

諸々厳しい状況下にあることと存じますが、諸般のご事情をご賢察の上ご理解賜りますよう更なるご協力をお願い申し上げます。

※販売価格改定実施期日は昨年12月10日より実施させて頂いておりますが、既に各組合事務局 & 理事長を通して各組合員さんにご通知させて頂いております。

活性化委員会



重森 仁

第二回ショップ写真コンテスト最優秀賞に

神奈川県相模原市

株式会社クボタスポーツ

稲垣 仁美様

の作品が選ばれました。

昨年11月の理事会にて厳正な審査を行い、入賞者を決定いたしました。今年度の応募点数は268点で少し寂しい結果になりましたが、内容は昨年以上にありました。3部門に絞りを、焦点を明確にしたことで撮影し易い環境ができた結果ではないかと係りでは分析しています。

最優秀賞の稲垣様の作品は店の50周年セールと「体育の日キャンペーン」を巧く組み合わせられ、相乗効果を生み出している点が高く評価されました。

手作りPOPの部など優れた力作が多数ありましたが、メーカー・卸の方からの応募が大半で、店の方々からもっと応募いただけたら、尚一層良かったと思います。

今後は「体育の日活性化」事業としての位置づけをより鮮明に打ち出した企画、たとえば、各店での「体育の日キャンペーン」の様子を撮影したもののコンテストなど、今までの店のディスプレイの撮影を超えたものにバージョンアップさせていく方向で考えたいと思います。

尚、入選作品（優秀賞以上）は次の通りです。

◎最優秀賞

稲垣 仁美様 (株)クボタスポーツ 神奈川県

◎優秀賞

柏原 秀輔様 (株)ナイキジャパン 大阪営業所

瀬沢 彰様 (株)ナイキジャパン 大阪営業所

荻野 学様 ヤノスポーツ名谷 兵庫県



最優秀賞 稲垣 仁美 様の作品 (2枚組の1枚)

広報・渉外委員会



角前 博道

新年度、広報渉外委員会としては、各ブロック、各組合で行われる総会において、内容の濃い、参加しがいのある会になる様に改善努力し、又その総会が成功する様に、協力して行こうと云うことになった。ともすると各会場において組合員の声が聞こえているのか、又JSRの活動や各組合の運営への理解が得られているのか等々不確かな所も多かったと、思われるので…。具体的には、JSRの役員を各組合総会や各ブロック総会の研修会へ派遣することによって、各組合・ブロックとのコミュニケーションを図り、JSRへの理解を深めてもらう、又それぞれの総会の内容充実と活性化への協力をする、又そうすることによって役員自身の意欲と自覚にもつながりJSRの強化につながる。そしてそのことにより各組合、ブロックの問題点・組合員の意見に直接触れることが出来るのではないかと考えられる。今までなら講師と云うと、メーカーの社員にたのんだり無難な人に依頼したりしていたと思われる。今後それぞれの総会で活発な意見交換が行われると思われる。

島根組合問題について、今、島根県は法人としての組合が解散となり、任意団体となっており又組合員数も極端に少ない様です。何とかして早く建て直して、元の状態にもどってもらいたいと役員一同のねがいです。JSRとして、何か協力出来ることはないか、残られた組合員と話し合い旧組合員へ再入会をはたしてもらい様、勧誘を連名にて送付するとか、又旧組合員へTELにて直接依頼するとか地道な努力が必要と思われる。ともすると全国の組合に、この様な考え方や思いが波及しないともかぎらない様にも思われます。

ここは、一ブロックの問題だと考えないでJSR全体の究極の目題と考え、全員で解決出来る様努力しようではありませんか。

教育・情報委員会



総合型地域スポーツクラブ
について

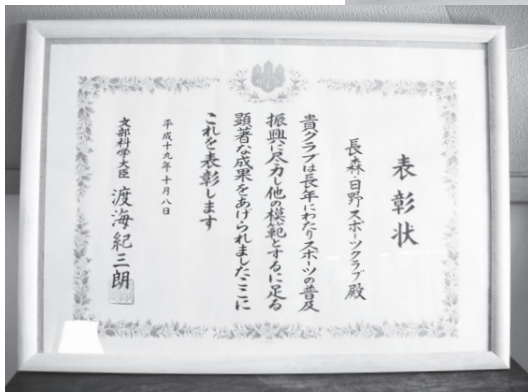
澤田基朗

長森・日野スポーツクラブ…これは、私が関わっているスポーツクラブです。9年前に、文部科学省より総合型スポーツクラブのモデル地区の指定を受け発足しました。場所的には岐阜市の中心から3km程東の所です。

現在の組織ですが岐阜市立長森中学校区(4小学校があります)の中で活動をしています。会員数は小学生516名と中学生567名、一般成人704名の約1800名です。運営の資金はこの会員からの年会費とわずかですが、岐阜市から体育館等の施設管理費を頂きこれが、収入のすべてです。活動種目ですが、小学生は軟式野球・サッカー・バレーボール・陸上・卓球等です。女子バレーボールが全国大会に出場します。中学生はほとんどの種目があり、学校部活動として行われています。卓球の男・女と相撲は全中大会に出場し、優秀な成績を収めました。一般のチーム(サークルと言っている)は各種の競技やエアロビックス、ヨガ、太極拳などがあります。

クラブが主催するスポーツ教室は年間に9回行っています。それぞれ定員は25～40名程度で1種目につき6回のコースで行っています。受講料は会場の使用料程度の負担をお願いしています。教室の体験を元に新規に加入の方にはすでにあるサークルへの入会を勧めています。これは活動場所の確保が出来ないため、新規のチーム(サークル)は認めることが出来ないのです。こんなことで少々ですが、会員は増加して居ります。

先日はクラブにとって嬉しい話がありました。10月8日の体育の日に、全国優良スポーツクラブとして、文部科学大臣表彰を受けました。これは約9年間地道に自主財源で運営してきた事へのご褒美と思っています。



事業委員会



ラインパウダー売り込みの
チャンス!!

蓮田茂樹

11月2日付けで、文部科学省より、“消石灰”使用禁止の通達が出されました。その内容によりまずと消石灰は、強アルカリ性で、眼に入ると角膜や結膜を侵し、視力に影響する障害が起きるためより安全性の高い“炭酸カルシウム”などを、使用することになっています。各学校へは教育委員会(文部省)より通達文が出され、マスコミ関係では12月3日付けの日本経済新聞紙上他にも掲載されました。私達JSRでは以前より炭酸カルシウムの“無害くん”や安全性には、自信のあるエコ商品で卵の殻使用の“ガイアフィールドライン”の販売を推奨しています。

組合員の皆様には、これを機会に、これらの商品を積極的に、販売下さいますようお願い申し上げます。

教 第 2491 号
平成 19 年 1 月 14 日

教育事務所長 様
市町教育委員会教育長 様

教育委員会事務局
スポーツ健康課長

運動場のラインなどに使用する石灰の取り扱いについて

標記のことについて、平成 19 年 11 月 2 日付け 19 ス学健第 19 号により、文部科学省から別紙写しのとおり依頼がありました。

つきましては、石灰による角膜等に障害が生じるなどの事故を未然に防ぐため、運動場のラインなどに使用する石灰については、より安全性の高い炭酸カルシウムなどを使用するよう、別添の「学校での消石灰使用に関するアンケート調査」を十分に参照のうえ、貴管内の学校に、適切に指導方御配慮いただくようお願いいたします。

好評発売中!!

JSR のラインパウダー (JSR 推奨品)



eco 商品 卵カラ製



炭カル製

●お問合せ先 各県理事長、事務局 JSR 事業委員会

お詫び

第 42 号“JSR レポート”11 ページに掲載しましたラインパウダーの広告の中に、誤字、脱字が見つかりました。各関係者には多大な迷惑をおかけしましたことをお詫びし、謝罪申し上げます。

エバニユ →エバニユー
2008 年発売予定 →発売は未定



近畿ブロック協議会 定時総会 報告

主管県（滋賀県）理事長 **重森 仁**

昨年 11 月 21 日大津市、旅亭 紅葉にて、大阪スポーツ用品卸商業組合副理事長 佐々木恭一様はじめ、4 名の来賓の方々のご臨席を賜り、『目指せ！スポーツ州「近畿」支えるは三層の「絆」』をスローガンに、近畿ブロック協議会定時総会、並びに関連事業を開催いたしました。比叡おろしの身を切る冷たさにも負けず、総勢 98 名（うち協賛企業 21 名、報道関係 1 名、組合員 72 名）の方にお集まりいただき、盛大に挙行できましたことを嬉しく思います。関係各位に心よりお礼申し上げます。

近畿ブロック水島隆司会長、JSR 小関和夫理事長の力強いご挨拶で総会は凜とした雰囲気となり、滞りなく、進行しました。総会の最後に大阪組合より、「中学校の武道必修化」にかかる問題について提案がありました。「まもなく中学校の体育で、武道が必修となるが、柔道着のメーカーの一部に直販の動きがあることを察知した。力を合わせ、早急に対応しよう」とのことでありました。この提案について、近畿ブロックとして力を合わせて取り組むことを確認し合い、閉会といたしました。

引き続き、三層懇談会では『三層の絆』を確かめ、さらに三層懇親会ではそれをいっそう深めました。江州音頭の踊りとともに夜は更けて、次回開催の兵庫県へとバトンタッチされました。

主管県として最も力点を置いた三層懇談会は二部形式で行いました。〔第一部 三層へお願い〕は、拙者が『確かめよう 三層の絆』と題して緊急アピールを行いました。引き続き『三層の絆 アンケート』を行いました。〔第二部 講演〕では、サッカー界では名指導者として名高い松田 保先生（現びわこ成蹊スポーツ大学教授）から「強い個とチームワーク」の演題でご講演いただきました。協調して成果を挙げるにはどうすれば良いか、示唆に富む内容で三層にとって心強い応援歌となりました。サッカーは思いやりを持った強い個（選手）が役割を自覚してオーケストラを編成し、名曲を奏でるようなものである旨の締めくくりをされました。我々の業界も、メーカー、卸、小売が、それぞれの役割を守って、強い個（強いメーカー、卸、小売）に成るよう努力しつつ、三層が協調してオーケストラを編成し、「顧

客満足」の賛歌を奏でることが繁栄に繋がると確信しました。

この近畿ブロック総会において、『目指せ！スポーツ州「近畿」』の一步を踏み出せたか確信はありませんが、『三層の「絆」』を確かめる一石は投じられたのではと胸を撫で下ろしています。

残りの紙面で『三層の絆 アンケート』について一例を報告いたします。

アンケートはほとんどの滋賀県組合員が運営の都合上参加できなかったため、他の 78 名（メーカー 11 名、卸 13 名、組合員 54 名）の方々に記入していただきました。

無償提供につきましては、予想されたように、メーカーと組合員の立場の違いが鮮明になりました。

ところが、メーカーのファミリーセールやアウトレットショップについては意外な結果になりました。主催者にあたるメーカーを含め、三層ともに疑義を感じている姿が浮かび上がりました。

（参考）

問い 6. メーカーのファミリーセールについて考えをお聞かせください。

- ① 即座に中止すべきである。
- ② 縮小、廃止の方向が望ましい。
- ③ 厳密に家族に限定して実施すべきである。
- ④ それほどガタガタ言うことではない。
- ⑤ わからない
- ⑥ その他、無答

	①	②	③	④	⑤	⑥	計
メーカー	2		4			5	11
卸等		5	3	1	4		13
組合員	21	23	8			2	54

この項目は、行き過ぎた現状に警鐘を鳴らす結果となりました。

アンケート、たかがアンケートですが、問題解決の糸口になるかもしれません。

私たちの抱えている問題について、諦めることなく、多面的に取り組んでいくことが必要だとの示唆とも受け取れました。

（詳細はスポーツ産業新報 1843 号最終面をご覧ください）



福井県運動具商協同組合

元理事長 藤田 晃邦 (フジタスポーツ)

(業界の正常化)

早いものであれからもう 28 年もたった事になる。今回訪問の藤田さんが、福井県組合の理事長の時私も、当時 30 代だったが、副理事長に選ばれ、この方のその懸命な姿勢を、いつも、身近に見てきた。

全運小連総会では、毎回の様に挙手され、いろんな型で例をあげながら、異体的に業界の正常化を、うったえ続けられ「スポーツ業界にある人間として、それで良いの？」と問いかけてきた。また、全運小連の発行する新聞「全運小連」でも、「意識の改革・心の改革」をいつもうったえられたが、我々小売は、問屋へ甘え、問屋はメーカーに甘えの状況を反省し、体質改善への自功努力をするべきだと強調された事が今でも、印象深い。

「スポーツ店の経営者として、我々はもっと良識をもった商売の姿勢が大切でないでしょうか…」というのが藤田さんの口ぐせであった。

それから 20 年以上もたったというのに、JSR の行事やブロック大会・組合総会等で、来賓のごあいさつの中で「今、業界の正常化が、問題となって居ますが、この事は、何年も前になりますが、福井の藤田さんがうったえられた事から始まります。」等というように今もなお折にふれ藤田さんの名前が出てきたりする事からも、いかにこの方が力を発揮され努力されてきたかという事が分る。

「先見の明」というか。この方が 20 年以上も前に手がけられた事がこうして今もなお通用しているが、その一つは組合活動での業界の正常化運動であり、もう一つは店づくりにおける専門店化への努力であったと思う。

(野球用品に特化)

藤田さんは「自分の得意分野へ特化し、それをしぼりこむ事が、生き残りの道です。」と言われていたが、当時、福井ではほとんどの店が冬になればスキー用品を取り扱わざるをえない状況だったのに、それでもどこよりも早くスキー用品の取り扱いをやめてしまい、その次は春のテニス用品や卓球用品をあきらめ、間もなく夏の登山用品の扱いもやめてしまうなどどんどん野球用品に特化し、扱い種目を選別されたから、周囲の店は「えッ！なんでやめるの？」と驚ろいたものである。それから 10 年もたってどの店もスキー用品の取り扱いをやめたり、どんどん専門店化を考えざるをえない状況になったよう

である。

藤田さんは福井商業高校や福井農林高校の野球部監督を勤められ野球には人一倍の思いをもったスポーツ店経営だったが、県内各地の野球部に出入りされ圧倒的な力を発揮されてきたのである。

(87 才で現場に立つ)

藤田さんは、現在 87 才になられたが、今でも毎朝 8 時 15 分になると誰よりも早く店に出られ駐車場のカギをはずしたり前日のメモの整理、納品書をきり、卸からの納品書の整理をし電話にも出たりお客の相手もされたりで大忙しの毎日である。この事が健康の元であり動いたり話したり考えたりする事が以前からの習慣でずっと続いたままだと言われている。

御長男、次男、社員の男性の方に加えて昨年より、お孫さんの御主人が店に入られ男性ばかりの店内で指令塔の役割を果たされている。夜 7 時半までの営業時間ビッシリ仕事を続けられているから、今でもこの店の大きな戦力となって居られると言えよう。

(全運小連理事として活躍)

藤田さんの話の中で全運小連時代の懐しい方々の名前が今もよく出てくるがきっと深い人間関係で結ばれていたのだろう。

栗本さん、竹波さん、魚見さん…そして大阪の前田さんや山口の平岡さん、石川の橋本さん、大分の木村さん…等と、当時、全運小連の中心となって活躍された方々の名前が、今でもどんどん出てくるのにはびっくりした。個人的に今、考えてみると「業界正常化」をうったえられた藤田さんが、理事長の時にその姿勢に出会ったが、今も私はその藤田さんといろいろダブル面の多い小関理事長のもとにあって、「もっと、しっかりやって下さい！」と励まされる言葉を頂く訪問となった。



(インタビュー 竹原和彦)



ビーウェイ(株) 代表取締役

山本 秀樹

■大型量販店問題について■

最近常にこの大型量販についての問題定義が活発に出ています。

私たち小売店の利益が阻害されるということですが、本当にそうでしょうか？

本当に大型量販が安売りをを行っているのでしょうか？

そのことでメーカー・問屋に圧力を掛けて何とかなる問題でしょうか？

いつも疑問に感じます。問題は自分たち組合にもあるのではないのでしょうか？

私たちスポーツ小売店は昭和30年代～40年代に掛けて学校体育が盛んな時期に発展したように思われます。その中で力をつけてきた総合店が中規模～大型化してきた中でいろいろな癒着構造を形成してきた事実があるような気がします。

現在、学校教育が衰退してきている中、私たち小売店がありもしない既得権益を守ろうとしている結果、これからスポーツ店をしようとしている人たちにメーカー・問屋に圧力をかけ出店をさせなくしていることのほうが重大で重いことだと感じます。

すなわち、大型量販店には組織を使って圧力を加え、地元の小規模・零細店には自分たちの力で圧力を加えているのではないのでしょうか？

これからのスポーツ業界は地域健康の活性化のために社会体育・生涯スポーツの発展の基本作りに邁進しなければならないと思います。そのイニシアチブをとるのは私たちスポーツ店ではないのでしょうか？

減り続ける小売店に歯止めをかけ新しい小売店を三層がバックアップして増やさなければならないと思います。自分たちだけがよければいいということでは将来の希望が無くなります。私は、今年で50歳になりますが、業界内では未だに若手です。

20代・30代の経営者の育成が急務だと思いませんか？自分たちが培ってきた営業ノウハウを次世代に伝える役目を放棄しては未来はありません！

大型量販店は一般ユーザーになんらかの役目をしています。私たち小売店もユーザーに受け入れられるよう努力をしていき未来を切り開かなければいけないと思います。

若い人たちが、この仕事をしたいと思えるように、仕事量に見合うだけの報酬を得られるように私たち組合が頑張らなければいけないと思います。

大型量販店だろうが、総合店であろうが、専門店であろうがすべてはスポーツ業界の発展のために仕事をしている仲間です。決して敵ではありませんし、敵対すべきではありません。メーカー様も問屋様も自分を守るのではなく、同じ土俵で発展させてこそではないのでしょうか？組合内では個々の利害関係よりも全体の市場発展・拡大のための論議を尽くしてほしいと心からお願いしたいと思います。

■メーカーの無償提供問題について■

メーカーの商品の無償提供については、長い時間論議されていることですが、メーカーにとっては販売促進という名目で予算化され特に、国民体育大会・インターハイ等で多く使われています。

元来、メーカーの宣伝のためにそして、小売店の店頭で販売しやすくする目的で行われていたものだと思いますが、近年メーカー間の勝手な競争のために、そして試合会場で自分たちのブランドを少しでも目立たせるために、メーカーの自己満足のために市場とは関係なく勝手に無償提供を行われるようになっていきます。

ではその無償提供の予算はどこから出しているのでしょうか？当然そのメーカーからですがもともとは、私たち小売店がメーカーから仕入れた商品にその予算もONされていることを私たち小売店もメーカーさんも忘れていないのでしょうか？

だから、本来は販売促進費であってまさしく小売店の店頭で販売を促進するためにしか使わないお金のはずです。他の業界と比べても高い掛け率でも我慢して買うのは、自分たちの商売がスムーズに行くようにメーカーさんがテレビ広告・雑誌広告・大会プログラム広告等にお金を掛けてくれるからなのであって、アマチュアスポーツ選手に無料で商品を配るためではないのです。

一部の全国の有力校の指導者に使ってやるからタダでもってこいといわれて嬉しそうに持っていく販促部という名のメーカーの社員の顔を立てる為に使ってほしくないのです。メーカーのお客様は、エンドユーザーではなく私たち小売店であるということ思い出してください。

しかし、反面私たち小売店側も一種の既得権益みたいに一言ったらメーカーからタダで商品をもたらしてあげるからとか、メーカーにお祝いで無料で持ってこいとか言っていないですか？双方に悪い点があるのも事実だと思います。

元来アマチュアスポーツに無償提供はありえないことです。

私たち、業界で襟元を正してなくしていくべきではないのでしょうか？

強ければもらえるというのは、スポーツ精神からも在ってはならないことです。

どうしてもお祝いで渡したいのなら、お金を出して買うべきです。

メーカーさんは小売店で売ってもらうために作った商品を勝手にアマチュア選手に無料で渡すのは基本的な考えができていないと思わないのでしょうか？

どうぞ、お店にこられて、貴方たちが決めた希望小売価格で買ってから学校等にお祝いでお持ちいただければいいように思います。

自分たちが一生懸命に作った商品の価値をメーカーの人間が一番、軽んじていることが我慢できないです。

私たちの仕事の社会的地位を上げなければいけないのにタダで商品を渡す行為はその逆ではありませんか？

自分だけがよければいいという精神はスポーツ業界から締め出してよい業界作りを三層が協力して行っていきたいものです。



販売ノウハウ公開しあいましょう

栃木県大田原市 (株)奈良スポーツ 奈良 靖久

私の店は栃木県の北にあり市町村合併でやっと7万の人口になった田舎の小さなスポーツ店です、しかし2008年には近くに大きなアウトレットやイオンモールが出来る予定で今後の荒波を心配しています。

私は常々チョット個性のある店にしたいと考えています、ディスプレイや販売方法にも少し変わった事や販売ノウハウがあります、いくらかでも役に立つのであれば喜んで公開しています。私は買い物が好きで色々なお店に行きます、ですから私の店にお見えになったお客様が買いやすく、出て行きやすく、相談を掛けられ易く、その相談には直ぐ答えられるアイデアを多少持っています。

私の考えた、当店にとっては宝物のアイデアを公開してみたいと思います、興味のある方がいれば喜んで資料等も差し上げます、小さいながらも大型店やチェーン店に対抗するのには個性的な販売方法が役立つと私は思っています、地域に根ざしたスポーツ店がそれぞれの大切なノウハウの一部を公開しあうことが多くなれば地域で必要なスポーツ店になれる可能性が増えると思います。

当店ではサイズ商品(シューズ・ウェア等)は基本的にサイズ別のディスプレイをしています、S・M・L・Oのコナーの中に色や形の違うもの色々なブランドをブレンドしてお客様が自由に触って選べるようにしています、理由はお客様は自分の欲しいものを自分のサイズの中で色々選べます、店としての利点は在庫の縮小調整と在庫切れによる売りはぐれが少なくなりお客様との対応も豊富になります。

ディスプレイ器具にはシューズは電線巻きの古材やりんご箱をふんだんに使用しています、更に建築の足場材もウェアに使用しています、金がかからず簡単に変化させることが出来るので15年位前から便利にしています。

最近私はパソコンを利用したお客様対応に役立つソフト作りに取り組んでいます、当店は2層で300坪の店ですがパソコンは12台使用しています、勿論仕入れ売り掛け売り上げ等の管理は当然ですが、メーカー問屋とお客様との受注も多く使用しています、しかし当店の利用の特徴は私の作製したExcelソフトを駆使している点です、幼稚なソフトですがお客様と当店の従業員が対応しながら簡単に使えるユニホームマーク見積ソフト、トロフィーカップ等の受注ソフト、各種見積作成ソフト、分割払い金利&支払額計算、スキー金具調整適合表、各種ゼッケン受注ソフト、学生服体操着等の学校用品受注ソフトを駆使してお客様の要望に素早く対処しています。

これらのソフトは当店ではとても便利に使用しています、見積作成やマークの金額計算には結構時間が掛かりましたのとお客様にその場で提出するのが

大変でしたがこのソフトを使用するようになり簡単に誰でも作成が出来るようになりました。

興味がある方には差し上げます、幼稚なプログラムですが方向性はわかると思います、Excelに強い方が手を加えていただければ更に使い良いソフトが出来上がると思います、その節には私も利用させていただきたいと思います。

沢山の人がアイディアを出しあって手直しをしていくと素晴らしいものになる可能性があります、アイディアの話し合える機会が増えると各店の利益になる機会も増えます。

パソコンの話に戻りますが、私がお奨めしたいのはFujiXeroxのDocuWorksというソフトです、これはユニホームマークや文書をスキャンしてデジタル保存する、それをお客様からの追加発注等の時に直に簡単に取り出せる、さらにはFAXも取り込めます(紙いらず)5~6年前の栃木県組合の総会に紹介したのですが時期尚早でした、今はユニホームマークは自店で作成している店が増えていると思いますのでこのソフトで管理すると大変便利です、FujiXeroxのホームページでDocuWorksを検索すれば説明が出ています。

レーザー光線による野球グローブやグラウンドゴルフ・球技ボール等の名前入れも好評です、野球グローブの名前入れは色付けに苦労しましたが完成しました。

子供の運動靴の品揃えも独特であると自負しています、県内でもデパートや靴店と一味違うようで良く売れます、子供靴もスポーツ店で売るのが本来の姿だと思います。

いろいろ書いてみましたが更に進んだ販売方法を実践している店が数多くあると思います、その一部でも公開いただければJSR加盟している利益になると思います。

大きなお店には出来ない手を加えてお客様にお渡しすることで地域に必要とされる店になれるように努力しています、気になる事がありましたら声を掛けてください。

Mail: nara@narasp.com



スポーツに携わる 人間として…



長野県運動用品専門店協同組合
理事長 大工原 章介

高校球児の最大の目標はなんと言っても、甲子園出場であるかと思います。優勝に近いチームもあれば程遠いと思われるチームまで皆、夢の頂点に向けて毎日猛烈な練習に励んでいます。

その中で、勝ち残った者だけが、全国の高校野球ファンの前で汗と涙の入り混じった興奮と感動の青春ドラマを繰り広げるのです。

全国より 4088 校出場した第 76 回全国高等学校野球選手権大会では、夏の甲子園では初出場の地元私立佐久高等学校（現佐久長聖高等学校）が、ベスト 4 となり、大健闘いたしました。校訓である「礼儀・忍耐・誠実」が如何なく発揮された大会でした。以前、私の所へ出入りしている某メーカーが、「県大会で優勝が決まりましたら、エースの M 君に、当社のグローブを甲子園出場祝いとして当社より無償提供させて下さい。」との意向があり、その事を M 君のご両親にお話をしたところ、お父様が、「今から、（若いうちに）人様から、物を貰ってチャホヤされると、成長（人間としての資質）が止まってしまうから遠慮させて下さい。そうでなく購入という形なら甲子園で、ぜひ使わせたい。」という話になって結果としては、お買い上げ頂きました。そして M 君は初出場ながら大会では 80% の投番で、すばらしいピッチングでベスト 4 進出となりました。又大学に進学してからも数々の活躍をし、大学法学部卒で現在、佐久市役所職員として活躍されています。平成 19 年の秋田国体には佐久市役所野球チームとして出場し、堂々 7 位入賞という結果も出し、職場でも幹部職員として、益々の期待が寄せられている事と私は思います。

聞いた話ですが、アメリカの大リーガーはマイナー時代に、メジャー引退後の将来設計、人として人の痛みがわかる人間教育、そして社会福祉や学校教育・学校建設等に自分の報酬の一部を募い、社会に貢献するという奉仕的教育を受けているそうです。そのためメジャー選手は、現役時代同様引退後も一目おかれる存在と聞いて居ます。

「スポーツ用品産業は聖業である」と水野利八氏は言われ、鬼塚喜八郎氏も「スポーツを通して、これからの日本や世界を背負っていく子供達・若者達を育む礎にして行きたい」と言われました。長年私もスポーツ用品業界に携わる人間の 1 人ですが、数々のスポーツの興奮・感動を人に与える事が出来、人として情操性を育む事の出来る聖業に誇りをもって、前向きに目標に向かって努力したいと思います。

和歌山県の理事長を お受けして



和歌山県スポーツ用品組合
理事長 有家 輝明

昨年、和歌山県スポーツ用品小売組合の総会において推薦され、同組合の理事長に就任いたしました(株)ミキスポーツの有家輝明と申します。なにぶん突然の推薦でしたので当初はとても戸惑っておりましたが、引き受けた以上は少しでも皆様のお役に立てればと思い始めた今日この頃です。

少々自己紹介をさせていただきますと、私のお店は現在和歌山市内でテニス、バドミントンの専門店として営業いたしております。創業から 30 年余りになりますが、開店当初は総合スポーツ店として出発しました。しかしながら、昔から商売をされている老舗にはかなわないと思い、自身がとにかくテニスをするのが好きでガットを張るのも大好きということもあり、開店五年目ぐらいから徐々にテニスとソフトテニス、バドミントンに特化しました。この仕事をやっていて良かったなと思う事は、選んだ道具がお客様にピッタリだった時や、張り上げたガットが選手の好みに仕上がり喜んでもらった時です。このお客様や選手がいるからこそ私共のお店は成り立っているのだと日々感謝しています。

さて現在、スポーツ用品業界全体を取り巻く環境は大変厳しい状態が続き、問題は常に山積しております。現状を見極め、組合員の皆様と共に現在出来ることを探りながら、微力ではございますがまずは第一歩を踏み出したいと思います。

最後に、和歌山県は皆様御存知のとおり北は橋本市より南は本州最南端の串本町まで南北に長い県です。山が多く道路事情も決して良くはありません。そんな中、今まで永く理事長をされていたクロダスポーツの黒田様を始め役員の皆様に感謝の意を表します。そしてこれからもどうぞ皆様御指導のほど宜しくお願い申し上げます。



北陸のムードメーカー

石川県 (株)太陽スポーツ金沢 代表取締役 吉本 端 男

農業をやっている多くの人が「農業程、合わない仕事はない。」と言う。農家には専業農家と兼業農家とがあるが「まだうちは兼業農家だから、なんとかやって行ける」と言う人が居るが最近はどうだろう…。

スポーツ店でも「店だけでは効率が悪くなって、少しでも学校を廻って外商しないとやって行けない」という話を聞くようになった。ほとんどのスポーツ店が店売りと外売りの両面を持っているが、その外商と店売りの比率のバランスはいろいろである。外商中心と言っても、店をかまえていれば一通りいろいろ店に商品をならべたり、誰かがお客の相手をしたりで店での売り上げも気になるところである。

今回ご紹介の吉本さんは創業以来、外商一筋のやり方で通されてきたが、今、その独特の商売の姿勢が多くの人達から評価されている。

11月4日、石川県組合の創立50周年記念祝賀会が開催された際、馳衆議院議員は、来賓祝辞の中で、スポーツに関係した話をしながら「太陽スポーツの吉本さんが居られると思います…」と言われて、自分の学生時代に、吉本さんの商売の姿勢にふれて以来の親交の話をされていたが吉本さんの人柄が伝わってくる…。

富山・石川・福井の3県のスポーツ店は展示会や会合等集まる機会が多いが、そんな場でいつも目立っているのがこの吉本さんでもある。

大きな声がしたかと思うと、次から次へと言葉が続いてその周りは「ドーッ」と笑声で明るくなってしまふから不思議である。多分この業界では北陸の“ムードメーカー”といえよう。それもよく気がきく“ムードメーカー”である。きっと次から次へと何かがひらめくのだろう…一体、この小柄な体格のどこからそんな元気が出てくるのだろう…と思う事もある。

スポーツが好きで、陸上をやっていたが、卒業と同時に、金沢にあるスポーツ卸のニシナガ商会に入社し、その後独立されたが、ずっとこの業界に関係して今年47年という大ベテランである。

「人と接するのが好きで、出かけて話をする営業の仕事が自分に合っていたんでしょ」と言われていたが「ある卸の方から何よりも客に自分の顔を覚えてもらう事が大事ですと言われてその言葉を大切に、顔を覚えてもらい、注文をもらえるように、と

にかくお客の言う事を一生懸命聞いてきた」と言われたが、いろんな苦労をはねとばされたのもこの元氣な明るさだったのだろう…さらに「大切なのはこの人に頼めば間違いないという安心感をもってもらうことで、注文はなんとしても間に合わせるようにしてきた。」とも言われた。

13年前の独立以来、カタログ中心の商売で、在庫は置かないで出かけて注文をもらうための行動の毎日でも在庫は、ほとんど置かないで、一年中で最も多い時でも500万～600万円位の在庫だそうである。

「商品がなくても商売は出来る」これが、この方の強みである…。それに毎日毎日棚卸をされるから、店の人達は何がどれだけあってそのサイズは何かまで覚えているというような事は他では考えられない事だろう…。

今年63才になられ学校へ出かけても、年下ばかりになってしまったから「お客に遠慮されたり、気を使わせたりするのは良くないのでだんだんと若い人にまかせるようになったが、仕事をしていて最も大切なのは、お客にどれだけ感謝してもらえるような事をやっているかどうかです。」と言われた事が印象深い。

この人のように行動力のある人には、失敗や失点を恐れないという共通点があるものである。誰にも負けない行動力・営業力をもったこの人はこの業界に入ってから「失敗しないだろうか…」という不安よりも、きっと「どうしたら喜んでもらえるだろう…」という事に、意欲をもって対してきたのだろう。吉本さんは片方の耳が聞こえないそうだがそのハンディを全く感じさせなかったのは、相手の目と口元から言わんとするところを察したり、しっかりその人の気持ちをくみとろうとする熱意の結末からだったのだろう。寿し屋での主人とのやりとりで絶妙のタイミングで、「大将！今日は、白身の良いのが入ってますが…」と声をかけられると、ついのもってしまうものだが、腕の良い板前は客の心を読んでいて、今この客は何を欲しがっているかが読めている。そして「欲しいのはこれではないですか？」と、目の前に出してまで見せる事が出来る…。吉本さんと話をしてみて、この人の商売の姿勢にもこれと同じ様な、気のきかせ方が感じられたのである。

(インタビュー：竹原和彦)



三層お年玉 ―あなたに愛のムチを差し上げます―

JSR 理事 **重森 仁**

人って怒らせると本音を出すらしい。アンケートに先立って拙者が少々過激なアピールをしたものだから、三層各位の怒りを買った面もあるらしい。結果的に、アンケートの随所に本音が垣間見えると言えば、三層各位に大変失礼だが、三層の絆を深めるには、「本音が一番」とお許しいただきたい。

次に、三層への要望（意見）をまとめてみた。「特価商材が卸より先に大型店に流れる」？とのサプライズあり、「あなたの店のオンリーワンを作るべし」とのアドバイスあり、そして「共に頑張ろう」とのエールありで興味は尽きない。是非、一読、一考を、そして『愛のムチ』と感じたら、さあ行動を！

メーカー ➡ 卸

- ① もっと細かく在庫を積んで欲しい。
- ② 営業車に、持ち込み販売を徹底させる。
- ③ 販売機能の低下を憂う。
- ④ メーカーめいた動きをしている。
- ⑤ 価格競争の是正をすべし
- ⑥ もっと利益を取るべし。
- ⑦ 情報を正確に小売に伝えて欲しい。

メーカー ← 卸

- ① 特価商材を大型店より先に回して欲しい。
- ② 直販を考える前にもっと卸の機能を使うべし。
- ③ ブランド政策の徹底（乱売防止）して欲しい。
- ④ 差別化商品の供給を希望する。
- ⑤ 共生をモットーに行動して欲しい。

メーカー ➡ 小売

- ① 組合員の増大（新規獲得）を願う
- ② 業界外の商品による同等品入札
- ③ 支払い期限の厳守
- ④ 小学校への訪問販売に工夫を
- ⑤ 安売り合戦を回避（特に外商）すべし
- ⑥ 販売に創意くふうを！
- ⑦ 組合員と非組合員を分けて扱えない。
- ⑧ 組合員としてのメリットはあるのか

メーカー ← 小売

- ① 直販、ファミリーセールを止めて欲しい。
- ② 自社のことばかり考えすぎ、もっと業界のこと。
- ③ 協会とパイプの意味を誤解している。
- ④ チーム対応商品の充実を願う。
- ⑤ 協力して良い物を作っていただき、販売したい。
- ⑥ 商品の差別化を望む。（組合店向き）
- ⑦ 廃番が早すぎる。
- ⑧ 展示会の時期が早すぎる。
- ⑨ 組合の会合に出席しないメーカーこそ問題あり。

卸 ➡ 小売

- ① 権利の主張も大切だが、努力と行動すべき点も大いにある。
- ② 経営方針の立案とそれを基にした販売政策を策定すべし。
- ③ 店のオンリーワン商品、カテゴリー等を作るべし。
- ④ ターゲットの明確な設定とその顧客満足のアップをはかるべし。
- ⑤ 過当な価格競争を排除（特に外商で）すべし。

卸 ← 小売

- ① 卸の存在感がない。（ペーパーマージン商法？）
- ② 直販、ファミリーセールに対しての動きが鈍い。
- ③ もっとプライドをもって昔の卸にもどって欲しい。
- ④ 営業、自社品の売込みが主で、本当の卸の仕事は？
- ⑤ 今の卸ならメーカーが直販したい気持ちがわかる。
- ⑥ 卸としての中長期ビジョンを明確にして欲しい。
- ⑦ 協力して共に頑張ろう。
- ⑧ 卸価格が高過ぎる。
- ⑨ 組合員店への配慮を望む。

近畿ブロック大会（滋賀県組合主管）三層アンケート（H19.11.21）記述部分をもとにまとめました。
メーカー 11 名、卸 13 名 組合員 54 名（開催県除く）の方々の要望です。

「トキメキ新潟国体」 へ向けて

新潟県スポーツ用品小売商協同組合
事務局 石田 博

〈県組合改革までの状況〉

新潟県スポーツ用品専門店組合は平成17年に、平成20年全中、21年国体、24年インターハイと「ビックイベントに即応する体制づくり」を理念の一つに掲げ、現伊藤理事長のリーダーシップの下、組合の法人化を行い名称を新潟県スポーツ用品小売商協同組合としました。

現在37店の組合員を4地区（上越、中越、下越、新潟）に分けて、各地区代表理事を決め理事会、組合活動に取り組んでおります。

〈全中大会 国体リハーサル大会を前にして〉

本年は全中大会、国体リハーサル大会が新潟で行われる訳ですが、昨年の総会にてJSEC 戴下専務理事より全中、国体に対しての販売マニュアルの実際の売上げにそった説明を頂き大変勉強になりました。出席した全組合員が「やらなければ」という思いになったに違いありません。

また「秋田わか杉国体」視察では、株式会社 竹半・大野専務様より会場責任店の立場から貴重なお話を沢山頂き、新潟としてどう対処するかを理事会で話し合いました。

〈準備の苦悩〉

昨年より、関係団体と打合せを行ってまいりましたが、組合は先へ先へと挨拶もすませ理事長から2度3度と準備室へ顔を出してもらっているのですが、日程表が思ったように出てきません。昨年の中越沖地震による会場変更が有り、JSEC 戴下専務理事には多大な心配をかけております。本国体よりリハーサル大会が手間取るとは思いもしませんでした。

〈うれしい誤算〉

組合活動を通じて昨年青年部を立ち上げる事が出来ました。新潟は国体終了3年後に高校総体が北信越ブロックにて行われます。

その時は現青年部が活躍してくれるはずです。

〈大会成功へ向けて〉

2年間の準備期間が過ぎ本年度 全中大会、国体リハーサル大会、来年度「トキメキ新潟国体」とすばらしい行事が新潟で行われる訳ですが組合員全員が一丸となって事に当たりたいと思っております。

関係各位の御指導の程、宜しく御願い致します。

最後に昨年度、中越沖地震に対しましては心温まる御見舞いを頂きまして厚くお礼申し上げます。

「秋田わか杉国体」 を終えて



秋田県スポーツ用品協同組合
理事長 田中 三夫

数回に及ぶ連終会議、実行委員会、リハーサル大会等を経て、わが秋田県スポーツ組合の懸案事業でもあった「国体売店」事業が九月二十九日の開会式を皮切りに、一気加勢に始まった。不安と期待が入りまじった最大事業はいろんな要素を含んでいて、組合に携わる人間ならば願ってでも体験すべき事業であることを再認識した。なによりも特筆すべきは「万人は一人の為に一人は万人の為に」と古くからある格言を、まさに現実に体感した。業態、規模、手法など、かなりの部分で異なる組合店が、こうも強調しえるものか、補えるものかと、ある種の驚愕と感動を覚えた。この売店事業の準備段階で俗人の私は余計な心配ばかりが頭をよぎった。我田引水的販売行動、売上金処理のトラブル、非協力組合員の出現、収支に関する不明と、いま考えると情けない事ばかりを考えたものである。組合活動に積極的に参画して来た人間はある意味、限られてきたのが、それまでのわが組合でした。しかし開けて見れば全員別人の様に行動したのは驚いた。総務渉外、広報、経理とこまかい指示も命令を発信しなくても、ごく普通に、あっさりと、それでいて大きなミスも、手抜きもなく堅実にスピーディに推進して事を確認し、期間途中でかなり落着きを回復した。『やれば出来る。なんと、すばらしい組合員達よ』と感謝と満足感でいっぱいだった。「わが業界」はきびしい社会環境の中で、決して活性してるとは言い難い昨今である。そんな現況の中で、これほどまでに統制された組合活動を目のあたりにする事は、なに事にも替え難い財産を将来に残したことになる。全国的にいま、組合店の減少が続いている組合県が出てきているが、やはり底辺にある組合精神はどの県も、まだ健在と思うことが大事である。JSR 組織の中枢も、この組合精神を信じて組合店減少に歯止めをかける様、大きな思索を掲げて前進する様願うものである。



第9回 JSR 全国大会三重大会への誘い

三重県スポーツ用品協同組合 理事長 角 前 博 道

毎年秋に開催されている、JSR 全国大会は、本年度（平成 20 年度）は、中部ブロックにて開催されます。そしてその主管県が、わが三重県であります。全国小売商組合連合会の時代から順に当番制の様に各県で引き受けて来て三重が一番最後しんがりを務めることになりました。すでに昨年九月より実行委員会を立ち上げ、そして会場の決定、予算書の作成、来賓の決定および出席の依頼とつぎつぎと大会の主な項目の決定を行っています。

一番大切な研修会内容をどうするか、かなり神経を使うところではありますが、もう少し時間をかけて、多くの人の意見を聞きながら、決めて行こうと思っています。全国津々浦々からそれぞれの県の代表の方達を迎える訳ですから内容の濃い大会にと意気込んでいます。私としては2日目のゴルフと観光の内、ゴルフを全面的にやめて（どこでも、いつでもやれる）この際参加いただいた代表達を伊勢神宮の御垣内参拝に御誘いしようと思っているところです。御垣内参拝とは、特別なる参拝であります。内宮、外宮（両宮で伊勢神宮と呼ぶ）が鎮まります御正殿は、四重の御垣で守護されていて最も神聖なところを御垣内といいます。この御垣内の中中で特に参拝を許されるのが特別参拝であります。従って特別参拝者は、心身ともに清浄に努め、しかも正装が必要です。日常一般には許可され難い参拝であります。現在、御参拝いただく JSR の皆様様に神宮司庁の特別の計いがあるようお願いしております。（おそらく許可してくれると思います。）それで今回、すこし紙面を借りて、神宮のことを詳しく、お知らせしようと思います。伊勢神宮は、神宮が正式の名称であります。（便宜上他の神社と区別する上で伊勢神宮と云うが）そして神宮は皇大神宮（内宮）、豊受大神宮（外宮）の二つの正宮を中心として、別宮、摂社、末社、所管社百二十五の宮すべての総称であります。その御祭神は、内宮が天照大神であり外宮は豊受大神であります。この二つの神社が鎮座されたのは、皇大神宮が第十一代重仁天皇の時代であり、それより二百年おくらて豊受大神が鎮座されたのであります。神宮が伊勢の地に鎮座する前は、宮中に祭られていました。そのころ宮中では、皇祖神である天照大神と地主神である倭大国魂神の二神を並べて

祭っていました。その為他の神がおそれて、共に住もうとしない。国内に疫病が流行って神に祈っても治まらなかったのが、崇神天皇は、自分の行う政に誤りがあるのではと思い、天照大神の宮居を別の場所に移してお祭りしました。重仁天皇の代になって倭姫命は、天照大神の鎮座地を求めて巡行しはじめます。八咫鏡と草薙剣とを持って武装した五人の武將に護られて八十年も巡行し伊勢の地にたどり着きます。この様にして流浪する神であった天照大神が落ち着きどころを得ました。これが伊勢の地に伊勢神宮・内宮が鎮座した由来であります。

内宮と外宮とは、もともと別々の神様で他人同士、それがなぜ一緒になったのか。

雄略天皇（四五七年～四七九年）の夢に天照が現れて、「自分一人でいるのは苦しいし、食事も思いのままにならない。丹波の比治の真奈井にいる豊受大神＝等由気大神は、我が食事の神であるから、それをここに迎えたいと思う」と告げたことによって豊受も伊勢に鎮座することになった訳なのです。

丹波の京都府加佐郡大江町には、伊勢と同じ様に五十鈴川（宮川とも）の東岸に、「豊受大神宮」があり土地の人は「外宮」とか「元伊勢」とか呼んでいるそうです。

天皇や神の食事、または食事を供することを「御饌」と云います。こうして食事をつかさどる神、すなわち御饌津神（豊受大神）が丹波から伊勢に遷宮されて来ました。豊受大神はすべての産業の守護神であります。こうして皇祖神であった伊勢神宮が産業神としても、広範な人々の信仰を集める基礎が出来たと考えられます。お伊勢参りは、外宮から内宮へと参るのがならわしとされております。

（つぎに続く）

～ 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



『オニツカイズム永遠に』

ヲサカ大正堂（鳥取市） 尾坂 真人

鬼塚さんが亡くなられた。昨年のJSRレポート39号（新年号）に、『オニツカイズム永遠なり』と投稿したのは、前年12月10日の母校訪問を題材としてであった。あれから9ヶ月後の訃報に、人の命のはかなさ頼りなさを嘆き、未だ信じられない心地である。

2年前、日本バスケットボール協会の会長を引き受ける際、「検査入院の結果、肺癌でしてな」とは御本人からお聞きした。でも「（高齢でもあり）放射線治療で癌が消えてしましましてな。ガハハハ…」豪快に笑われる姿に、現代の先端医療の凄さに感心しつつ、若き日に二度も特効薬の出現で命を拾われた不死身神話を重ね合わせ、いつしか完治されたものと信じてしまっていた。それでも『検査入院』と言う時期があったので、『健康不安説』が流布されているやも知れずと、殊更お元気振りを紹介すべく『オニツカイズム…』を投稿した次第である。事実、早朝の羽田発の飛行機で一人で来鳥され、その足で母校を訪ね、寒風の中で故郷の若者達を激励して廻られた。学校長にも「実は癌だったんだけど治っちゃいましてな」と、同様の発言をされた。オフレコも何もあった物では無い。随行した私は一瞬焦ったが、それ程回復に自信が有るのだと思っていた。

2月23日、地元での講演に来たと立ち寄られた。いつも来訪は突然であるが、『会社で会うより、ヲサカさんで会う機会の方が多い』とアシックスの社員が言う程、帰省の度にお寄りいただいた。この度も同様にとらえ、母と共にお茶を勧め世間話をした。ふと思い立って、二日前にあったJSR全国理事長会の話をし、『体育の日・店頭写真コンテスト』に入賞して頂いた、『世界バスケットボール選手権の使用球』をお見せした。すかさず、「サインしようか」の言葉が出た。願ったりである。達筆で、（助）日本バスケットボール協会会長鬼塚喜八郎と書かれ、迷う事無く2006.9.3と書き込まれた。「これが決勝戦の日だからな」。鮮明に心に刻まれているのだろう。いつもは慌ただしく席を立たれる事が多いのに、この日は運転手の篠田さんが気をもむ程時間を取っていただいた。話がはずみ、「君は少し慎重過ぎる所が有る。時には走りながら考える事も必要だ。僕はズーとそ

うやって来た」と。今となっては大切な遺言である。時間が迫る中で、「失礼な文章かも知れませんが…」とJSRレポート39号をお見せした。『オニツカイズム永遠なり』を一読され、「これもらって良いかなあ」と嬉しそうに言われた。師と仰ぐ大先輩を題材にしての拙文に恐縮していた私は、『氣にittaていただいた』と嬉しく思った。予備を二部お渡しし車を見送った後で、「JSRレポートにサインを頂いておけば良かった」と思ったが、「今度おいでの時に…」と思い直した。それが今生の別れであった。この人の世のはかなさよ。

お通夜前に、母と共にご自宅を訪ね、鬼塚さんにお別れを言う事が出来た。奥様から『ここ2ヶ月ほど食が喉を通らない』と聞いていた母は、「痩せられたなあ」と嘆いたが、私は『普通のおじいさんに戻られた』と感じた。あの気迫溢れるオーラが消え、穏やかな顔であった。位人臣を極められ、何の迷いも畏れも無いかと思えた鬼塚さんでさえ、その双肩にかかるプレッシャーは、『我々凡人の想像を絶する物だったんだなあ』と改めて思った。『重き荷物を担ぎ、遠き坂道を歩むが如し』。徳川家康の言葉が脳裏に浮かんた。今、ようやくすべての重荷を解き、安らかに旅立たれたのだろう。

『正直者が馬鹿を見ない会社』。オニツカ創業時の社是は、『偽』が幅を効かせる今こそ、最も受け継がれるべきDNAだと思う。流通が混乱し、『何でも有り』となろうとしている中、その創業時からの生き方で、はっきりとした指針を示す事が出来る最後の大創業者鬼塚喜八郎氏。巨匠を失った痛手は、スポーツ業界に、取りわけJSRにとって余りにも大きい。

合掌





福袋への挑戦

JSR 広報・渉外委員長 竹原 和彦

福袋を販売するようになってもう7～8年になる。当初は、メーカーや卸も、積極的に種類を作ったり価格での提案もいろいろあって協力的だったが、最近は商品の余裕がなくなったのか、面白味がなくなったのか…消極的な対応に変わってきている。

一つは以前のような福袋へ入れる価格処分品が少なくなったからかも知れない。それに、大型店や有力店からの大量の注文に追われてしまって我々のような小売店にまで対応する余裕がなくなってしまったからだろうか…。小売の立場から、その種目の専門店として、福袋の必要性をメーカーにも、卸にも説明してきたが、何年たっても、なかなか話が進展しないのは残念なことである。

「専門店化の時代」と言われ、小さな専門店にまで目を向けるようになって「専門店のやり方こそ、今後の我々の動きのために参考になります」とは言っても難しい事情も、多いのだろう…毎年、デパートや大型店には、いろんな福袋が積まれて、大盛況というのなら、我々のような店でも、「せめて卓球やバドミントンの福袋だけでも、売れないものか。」と問い続けているのである。その店に合わせた、それぞれの種目の福袋を考えることは、小売店と共に、売り上げづくりを考える事のきっかけにもなるのではないだろうか…。確かに私共でも、5～6年前から、何種類かの卓球の福袋を共に考え、作ってきたし、バドミントンの福袋もやってくれたメーカーもあった。

さて、埼玉のフタバスポーツ大宮店の福袋の話は有名だが、そこでは前日から客がならんで、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。年々加熱してきていて、最近では整理券を渡しているとまで言われている。福袋は、サッカーショップらしく、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」等、いろいろアイデアいっぱいで作成し、2000個を用意してもたった一日で終っ

てしまうというから驚きである。スキーを扱わなくなってしまったから「この冬場は、売る品がない」とか「この季節は考えて提案しても、買ってもらえない」とばかり決めてしまわないで売するための挑戦を、身近なところから、小売店と共にやってみてはどうだろうか…。

我々もそうだが、全国・全社・全員が同じ売り方で、同じ内容で、無難に売ろうとする所に問題があるのかも知れない。営業マンの本当の力は、意欲だけでなく、独自性の出し方ではないかと思っている。もっと「その人らしさ…」「その会社らしさ…」に期待したいものである。そして、「この店だからこの品をこれだけ…」というその店に合わせた思いを持って対すれば、小売店との共同作戦は、いろんな型で進展するはずである。ある人は「とても、私共では福袋なんて考えられません」と言うが最初の第一歩は小さな失敗からの挑戦ではないだろうか…。私共のような小さな店でも今年は、バドミントンの福袋を5種類、卓球で4種類ウエアで2種類作って、失敗をくり返しながらかれども挑戦を続けているのである。

売るための仕掛は福袋だけでなく毎月考えねばならないという事を忘れてはならない。

編集後記

●この一年小関理事長は、忙しい合間に、ブロック大会はもちろん、いろんな場に意識して

出席し、自分の考えを話し、業界の方や組合員の声を聞く事に努力されてきた。

- そんな積み重ねによって少しずつ意識の改革が成されていくんだという事が感じられる…。
- 「見えにくくなっている問題」を、見やすくする…「先送りしてきた問題」を、見えるようにする…「どうせ言っても無駄とあきらめている問題」でも、とにかくやってみる…そんな熱い思いがJSRの活動や運営の改革の大きなポイントになって行くのだろう…。

いよいよ正念場…。

折り返しの2年目のスタートである。(K・T)