



Japan Sporting Equipments Retailers Association

No.46

編集/発行:日本スポーツ用品協同組合連合会
東京都千代田区神田小川町1丁目8番6号
〒101-0052 フタバビル3F
☎ 03-5297-1700 FAX 03-5297-1771
ホームページ <http://www.jsr-jp.com/>
E-mail jsr@wonder.ocn.ne.jp

(2008/8~2009/7のスローガン)

スポーツで人を結ぼう 地域に元気を!



理事長再選の挨拶

JSERA 理事長 小関和夫

去る10月23日、三重県鳥羽市のエクシブ&アネックスホテルで開催された第9回定時総会に於いて、不肖私が理事長をもう1期やるようにとのご指名を頂きました。私はもとより浅学非才ですが、JSERAへの熱い情熱をもって、組合の活性化と業界の発展のために失敗を恐れず、全力で取り組む決意でございますので宜しくお願い申し上げます。

今こそ衆知を!

さて、アメリカに於けるサブプライムローン問題が、今やアメリカのみならず、世界不況を引き起こす事態にまで進展しております。私どもスポーツ用品小売業界もここ数年相変わらず厳しい状況から抜けきれておりません。こんな中、JSERAでは皆様と力を合わせて、体育の日の活性化への努力、無償提供・直売・レンタル問題への対応、大型店・アウトレット・通販の問題の明確化、ショッピングバッグ・ラインパウダー事業の推進、広報誌JSRレポートの発行、そしてまたアディダスブランドの尾崎商事による学販直販問題への対応等々全力をあげて取り組んでまいりました。私どもは、今こそ衆知を集め、専門店としての特徴を活かし、地域になくてはならない店としての信用を勝ち得て生き抜かなければなりません。

スポーツ安全対策講習会

昨年の全国大会に於いてJSERAはスポーツ安全対策講習会を全国で開催して、スポーツによ

(角前三重県理事長のあいさつ)



る事故を防ぎ、安心してスポーツをエンジョイできる環境整備をしまいたいと提案いたしました。あれから1年、ようやく去る8月20日に全国中央会様より助成金の交付が決定し、現在専門委員の先生方を中心に、調査研究会を進めていただいておりますので、来春には間違いなく実行できます事を報告させていただきます。講習会ではAEDの正しい使用法を学ぶだけにとどまらず、各種スポーツでの事故を防止する方法を研修し、ワンランク上の資格認定制度にして下さることですので、結果として大型店との差別化を図れればと期待しているところであります。

JSR レポートの記事より

次に、JSR レポートの最新号に目を引く記事がありましたので、その内2件の一部を簡単に紹介したいと思います。

〈その1〉

一つは神奈川県組合の新理事長、関水正章氏の記事で、「人生 85 年の時代に向かってスポーツの大切さを述べられ、未来を担う若い人々には、スポーツの楽しさ、ルールを守ることの重要性、スポーツマンシップの大切さ、フェアプレイの気持ちよさを、また中高年の方々には、さらに健康であることの素晴らしさを提供し得るこの職業に、誇りと希望を持ち、若い人たちが後を継いでくれるような会社であり、組合でありたいと願っています。」とありました。

〈その2〉

もう一つは、大阪組合の新理事長の岸田昌雄氏の記事で、「我々小売店に出来て、大型店に出来ないこと、それは店主や店長がスポーツに関する情報を、お客様一人ひとりと熱く語ることです。そうして、ファンになっていただき、またそのお客様の友達にファンになっていただく。このいもづる方式しかないと思っています。面倒だ、まどるっこしいと思われるかもしれませんが、大型店に勝てる一番近道であると思います。とりあえず2年間、大阪の組合60店全店で毎日ひとり運動を行い、2年後に売上10パーセントアップを目標に頑張っていきたいと思います。そのために、情報をできるだけ多く組合員さんに提供していきたいと思ひますし、全国の皆様、どうぞ隠れた情報、最新の情報をください。」

前向きな発言を！

私はこの二つの記事を見て、わが業界の将来に明るい光明を見た思いが致しました。JSR リポートにはその他いろいろな記事が紹介されるようになりました。JSERA ではこれらの貴重な意見を一過性のものにすることなく、深く掘り下げて皆のものにしてまいりたいと考えているところであります。自由な発言のないところには改革も発展もありません。私が日頃より「前向きな発言は何でも歓迎します」と申しているのはこのためであります。

理事長職に挑戦を！

全国各地には素晴らしい人材が多数おられます。是非こうした方を JSERA に送っていただきたいし、熱い情熱とやる気をお持ちの方なら誰でも気軽に理事長職に挑戦していただきたいのであります。そしてそれができる環境を整備していかなければならないと決意しているところであります。

JSERA に改称

ところで、全国大会を機に長く親しまれてきた連合会の略称 JSR を JSERA に変更することが決まりました。理由は3つあり、その一つは JSR は既に別の会社が社名の略称として登録していること。JSR は私どもの連合会の略称としては不完全であること。この度スポーツ安全対策事業を進めていく上で、アメリカに正式な英語の名前による申請業務が生じたために、英語の名前を、JAPAN SPORTING EQUIPMENTS RETAILERS ASSOCIATION として、その頭文字をとって略称を JSERA としましたので、ジェーセラと発音してください。現在略称を登録の手続きをしております。皆様には暫くの間ご不便をおかけしますがよろしくお願ひいたします。なお、旗とバッジは全国大会時に各県にお配りしましたのでご承知願ひます。

来年は創立 50 周年

来年は組合創立 50 周年、法人化 10 周年を迎えます。みんなで力を合わせて、記念の年にふさわしい活動を展開してまいろうではありませんか。

定時総会で発表された「スポーツで人を結ぼう 地域に元気を」のスローガンの下、組合の原点にかえって、組合員の声なき声に耳を澄まし、組合員のための JSERA にしてまいりますので皆様のご指導ご鞭撻を何卒よろしくお願ひ申し上げます。

第9回定時総会

●日 時 平成 20 年 10 月 23 日 10:00 ~ 11:50

●場 所 エクシブ鳥羽ホテル会議室

司 会 岩満専務理事

理事長挨拶 小関理事長

議長選出 竹原副理事長



議案審議

事業報告、決算報告、監査報告、事業計画、予算、賦課金額・徴収方法、借入限度額、役員報酬（0）等いずれも議案どおり承認され、任期満了に伴う役員の改選に入った。

指名推薦制で行うことが承認されて、役員の選考委員は議長一任となり、5名が指名され別室で選考の結果14名の理事と2名の監事が選出され、理事会にて新役員が選出され、本人の同意を得て下記のとおり決定した。

理 事 長	小関 和夫	山形県
副理事長	重森 仁	滋賀県
副理事長	武宮 兼敏	福岡県
副理事長	角前 博道	三重県
副理事長	貫井 清三	東京都
専務理事	竹原 和彦	福井県
理事(会計)	矢野幸太郎	兵庫県
理 事	大坪 征一	宮城県
理 事	宍戸 幸市	栃木県
理 事	関水 正章	神奈川県
理 事	水島 隆司	大阪府
理 事	山下日出夫	岡山県
理 事	門田 忠尚	高知県
理 事	岩満 一臣	宮崎県
監 事	澤田 基朗	岐阜県
監 事	安西 昭雄	昭和会計社長

従来、理事のほかに員外理事3名が理事長推薦で選ばれていたが、全国中央会より理事14名に含まれるとの指導があり、3名については、専門委員（理事待遇）として選出されることに承認された。

専門委員	清水 誠一	京都府
専門委員	蓮田 茂樹	石川県
専門委員	関口 孝夫	埼玉県



◎感謝状が下記開催の組合に贈呈された。

- ・国民体育大会 秋田県、大分県
- ・全国高校総体 佐賀県、埼玉県
- ・全中大会
青森県、岩手県、宮城県、秋田県、山形県、福島県、新潟県、富山県、長野県、福井県、石川県
- ・JSR 全国大会 高知県

全国大会《式典の部》13:00～13:55

国歌斉唱、物故者への黙祷の後、主管県を代表して角前三重県理事長が歓迎の挨拶をし、続いて小関JSERA理事長が挨拶をして新役員の紹介がなされた。次いで、功労者表彰が行われ、小関理事長より表彰状と記念品が手渡された。

功労者表彰（17名）

円城寺鉦征	円城寺スポーツ	茨城県
関根 光葵	ヒカリスports	埼玉県
矢代 健次	杉田スポーツ	神奈川県
鶴見 瑞夫	太陽スポーツ	富山県
甲 秋水	かぶとやスポーツ	石川県
中野 亮一	福井スポーツ社	福井県
中田 敏彦	セントラルスポーツ	静岡県
寒川 宏	辻井スポーツ	三重県
相根 正人	さがねスポーツ	京都府
釣 幸平	ジャンボスポーツ	大阪府
尾川 一郎	ポッポヤ	兵庫県
植田 順作	ウエダスポーツ	奈良県
多田羅邦彦	体育堂スポーツ	香川県
和気 均	道後屋ワケスポーツ	愛媛県
花田 晴年	はなだスポーツ	佐賀県
古瀬 孝	ユニオンスports	長崎県
松岡 博満	マツヤスポーツ	熊本県

引き続き御来賓を紹介し、代表して野呂三重県知事、三ツ矢衆議院議員、羽田野全国運動用品団体連合会会長、渡辺全日本スポーツ用品卸商業組合連合会会長が挨拶を述べられ、祝電披露の後閉会した。





第9回 JSR 全国大会 三重大会を主管して

三重県スポーツ用品協同組合理事長 角前 博道

昨年9月、南国土佐の高知県で行われた第8回大会にて、門田理事長よりJSR旗を託されて、いよいよ本格的に第9回大会への準備に入りました。5名の理事達と一緒に参加して、大会の雰囲気やらその意義を全員で理解し、理事全員が同じ目線で準備に入る様に致しました。帰りは一台の車で帰って来たので、大会についての感想等かなり突っ込んで話しが出来て良かったと思っています（体力的には、随分しんどかったけれど）

その中で一番問題となったのは、研修の場で何をやるかということです。主管する側としては、大会に合った話しの内容で、数人の講師をお願いして、研修の場の時間を消化出来れば面倒がなく、一番楽な方法だということになりました。だけど、高額な旅費を使い前泊も含めた登録料を頂くことを考えると、それではあまりにも参加された各県の組合に対して失礼にあたるのではないかということになりました。高知大会も、その前の山形大会もパネルディスカッションを行い、結構頑張っておられた様でした。それで我々も同じ様にパネルディスカッションにとも考えてましたが、前回、前々回と続いているので、同じものを3回続けるのはいかがなものかということとなり、私、理事長におあずけとなりました。その型式の討論会を行わないとすると、後は、分科会方式による討論会が考えられる訳ですが、これも、今までにどこかの県が既に行っているのが分かりました。又、この方式だと小部屋が多く必要で、大会の会場の関係で無理と判断しました。何の方法も見出せないまま、毎日が忙しく過ぎて行き、知らぬ間に年も明けてしまっていました。

あせる気持ちを抑えながら、ある日テレビ（NHK）を見てみると、ディベート討論会なるものを番組でやっておりました。ある論題を決めて、

それに対して是か非かを討論して行く訳です。何とかこの形式を採用出来ないかと思い、色々関係者に尋ねると、津市にあるセントヨゼフという女子高校がディベート大会（ディベート甲子園）で全国優勝していることがわかりました。早速学校の関係者に接触して、（たまたま私の娘も、嫁もこの学校の出身者であったので）北川先生と会うことが出来ました。それが1月の中旬であります。そこで色々資料を見せてもらい、説明を受けて、理事長自身としてこれを研修の場でやってみようという決心した訳です。早速実行委員長に連絡すると、一度実行委員会で説明して、皆の理解を得てみようということになりました。

既に実行委員会が出来上がっており、予算もほぼ決まり、後は研修の場での内容だけでしたので、上手く説明出来ないまま、皆にこれしかないと思得し、了解を得て、不安な気持ちを抑えながら、ディベート形式による討論会に決定しました。そこで北川先生に再度お会いして、ディベートにてやることをお知らせすると、快く「協力しましょう」と約束して頂きました。ただ、先生の言われるのは、学生（高校生）のディベートだから、大人のディベート（社会人）をやるには、大学の先



生に力になってもらった方が良いという助言を頂き、四日市大学的小林先生にお世話になることに致しました。大会は、その前はある一定の約束事のみで総会、式典、研修、懇親と翌日の観光と、分かれる訳ですが、その主管県の特長を出すのは研修の場でしかないので、これをきちっと行うことが三重大会の成功に結びつくと考えました。無論当日ぶっつけ本番という訳にはいきませんから、かなりの回数の勉強会が必要ですし、又ディベーターを決めなければいけ

ないし、論題を何にするかの問題もあるし……論題は、かなりシリアスなものでないと、ディベート討論会にはならないので、小関理事長が就任当初から言っておられた「無償提供は是か非か」に決めました。小林先生のご指導により、この議題に対して全国各県の声を聞くことになり、全国に発信しアンケートを取らせて頂きました。約2/3が集まり返事が返ってきました。そして今度は、メーカー・卸にも同じアンケートを取る様という指示を受け、これ又大会に出席してくれそうなメカ・卸に発信しました。ところが今度は、思いのほか返事が集まりません。親しいメーカーに聞くと、どうも誤解がある様で、うかつに返事を出すと大会の場で非難されるのではないかと心配しているとのことでした。三層の協力にて又、業界の発展と思っていた私にとっては、かなりショックでした。

返事の来ないのは、そのままに先生に報告しましたが、それでもある一定の方向性が出て来て、十分論題として成り立つとのことで、安心しました。この様にして試行錯誤を繰り返しながら準備に入っていました。ディベーターは、近県の組合の協力も得て、愛知と岐阜より1名ずつ、又卸からもゼットとSSKにお願いし、何とか小売のみのディベーターにならずにすみました。もう少しメーカーも協力してくれたらと強く思った次第です。当日は小林先生が作ってくれた（アンケー



トを参考に作った）チャートを中心に行う様に決めて、役柄も決め、リハーサルも行い万全を期して臨みました。業界紙の記者の目から見ると、恐らくもう少し刺激的でもよいのではないかなどと批判があるかも知れませんが、それなりに盛り上がった討論会だったと思っています。

懇親会はすべて実行委員長にお任せし、晴天ならばガーデンパーティ、雨なら少し狭い会場と決めて臨みました。理事長が悪いのか、実行委員長が悪いのか、その日、その時だけ激しい雨でがっかりでした。料理にはかなりお金を使いました。味の旨さ、又種類の豊富さが決め手になると思い、今までの蓄財も使い、料理長にも頑張ってもらったのでよかったと思っています。

翌日、約100名の皆さんと、外宮、内宮の両宮参拝を行いました。御境内参拝といいまして、特別に神宮に許可を得て、初穂料を包み正装にて（ネクタイ、上衣着用、Gパンはダメ）参拝して頂きました。朝起きたら雨が降っているではありませんか。100本の傘も必要です、さあどうするか。世話になる（昼食を取るみやげもの店）に連絡し、用意をしてもらいホッとしました。

ご指名を受けて実行しましたが、メンバーに恵まれ、これといったトラブルもなく（雨以外は）無事に終えて本当によかったと思っています。次年度主管の鹿児島県さんの成功を切に願い終わりと致します。



第9回 JSERA (JSR) 「三重大会」を振り返って

大会実行委員長 松山 健一



去る10月23日JSERA (JSR) 三重大会も無事に終わり、ホッと一息つく間もなく、JSERA専務理事の竹原氏より、今大会の感想を文章にまとめて提出する様に要請が有り、文章が苦手な私にとっては戸惑いを隠せませんでした。

昨年の主幹県高知を終えた後、一年をかけて、着々と準備に取り掛かり、JSERA事務局スタッフのご協力もいただきながら大会を迎える事が出来ました。

何とか今までの開催主幹県に負けない様、特に研修の部では色々と試行錯誤の上、皆様のご期待に沿える様、当組合で実行委員会を重ねてまいりました。第一部では鳥羽水族館名誉館長の中村氏による、健康をテーマに大変ユニークな講演をしていただき、午前からの総会でお疲れの皆様も、一時でも和らいでいただけた事と思います。

第2部のディベート形式による討論会では、四日市大学の小林先生、セントヨゼフ北川先生に、勉強会を数回に亘り実戦形式で執り行っていました。

料理に関しては、種類の豊富さと、味の旨さには自信を持ってお勧め出来たと思いますが、狭い会場で立食だった為、皆様大変お疲れになった事とただただ反省するのみです……

実行委員長として、当県の組合員の献身的な協力に感謝し、天候以外これといったトラブルもなく、無事に大会を終えた事を報告させていただくと共に、次年度主管の鹿児島県の成功を願い、三重県よりお礼と報告を終わらせていただきます。



(懇親会での風景)

(三重県組合執行部)





「無償提供って何？」

愛知県スポーツ用品商業協同組合

理事 土赤 光宏 (株)フットジョグ

「“無償提供” それっていいの？」今年のJSERA全国大会で行われた討議会での論題。方法は、肯定否定に3対3で分かれ、ディベート形式による討論会。互いに論理的で説得力ある意見を述べ、皆さんに判定をしていただくものでありました。改めて「無償提供って何？」と考えると、見返りを求めているものが無償提供で、見返りを全く求めないものがご褒美と私は考えます。ここで無償提供とご褒美を比較してみたいと思います。

無償提供とは、各社が有利か不利かを見極めて自己の利益を追求するための戦術に見えます。実際、あの手この手で戦術をしているスポーツ業界では、各社自分だけが生き残ろうとしているようにも思えます。

ご褒美とは、チーム（選手）が日々努力した成果を労い、心に込め贈る物だと思っております。例えば、父母の会や支援団体からして頂けるのはご褒美であると思います。中には小売店さんも誠意を持ってしていらっしゃる。また地方自治体によってはご褒美として賞賜金が贈呈されています。ただし、中小学校体育連盟が主催とする大会は除かれる事もあるようです。私たちスポーツ業界の今を見ると無償提供はしているし、されているのも事実。では「誰がしているの？」どうしても目立つのはメーカー・問屋さんですが、実際には小売店さんもしています。次に商売上のメリットとは？メーカー・問屋さんは、商品評価向上、商品宣伝、チーム（個人）占有などのためかと思われます。小売店さんは、メーカー・問屋さんへの優位性、他店との差別化、売上確保などと思われます。

今、世の中の人たちは、無償提供とは無償で商品を差し上げる事に道德意識の観点から見て重要な問題であり、私たち小売店の立場からは、道德意識に合わせて商品提供する事で起こる売上損失も重要な問題であります。

私は、以前から地域の小中学校の生徒さん、先生たちと一緒にトイレ掃除をさせて頂いており、道德心をこども達から学ばせて頂いております。小売店さんからは聞いたり話をしたりして学ばせて貰い、駄目だよとか、良いんじゃないの、とかに分かれる



んです。これは自分に強い信念を持っている人も居れば、自分の立場や環境で変わったりする人も居ると思うのです。ではなぜ駄目と思うのか

- ①道徳上良くない
- ②メーカーさんが変わると小売店も変わる
- ③自分たちの知らないところで提供されている
- ④選手に驕りがでる
- ⑤一部の選手（チーム）だけに限定される
- ⑥自分には関係ない
- ⑦売上の減少

では何故良いと思うのか

- ①選手に向上心が持てるようになる
- ②選手に感謝の心を持つ事が出来るようになる
- ③当店への信頼度が増す
- ④他店との差別化
- ⑤売上確保が出来る
- ⑥宣伝効果になる

果たしてこの双方の考え方を、どうもって小売店として解決していくのか。これはスポーツ業界全体の問題だけでなく、世の中の人たちが人として規範を守り理性を持ち生きていかなければならないことだと思います。

スポーツ業界の未来を、明るく良識あるものにして行くためには、三層のい協力が不可欠であります。自分の生き方は人に求めるのではなく己で志を持ってするしかない時代です。

最後にわたしの結論をお伝えして終わりとさせていただきます。それは、西郷隆盛さんの遺訓二十条『何程制度方法を論ずる共、その人に非ざれば行われ難し。人ありて後方法の行わるるものなれば、人は第一の宝にして、己れその人に成るの心懸け肝要なり』で、あると確信しております。 精進



『児童養護施設にボールを贈ろう』 の先に見えるもの

JSERA 活性化委員長 重 森 仁

体育の日活性化事業の一つとして『児童養護施設にボールを贈ろう』の取り組みを始め、5年目になりました。電話による抽出調査の速報では、ほとんどの都道府県で実施していただいた模様です。皆様のご理解、ご協力に深く感謝します。あわせて、ご協力いただいた JVA・日本バレーボール協会に心よりお礼申し上げます。

この取り組みによって、知らなかった、あるいは漠然と理解していた児童養護施設についてその存在と意義を再認識された組合員も多くおられたことと思います。私たちは、確かに生活の糧を得るためにスポーツ店を営んでいますが、けして恵まれた環境でなくても続けられているのは、スポーツを通じて、子供たちが逞しく育っていくことに、ささやかでも貢献しているという誇りのようなものがあるからではないでしょうか。

さて、ここで児童養護施設について、知識を整理しておきましょう。児童養護施設は児童福祉法に定められた児童福祉施設の一つです。その施設には災害や事故、親の離婚や病気また不適切な養育を受けているなど様々な事情により、家族による養育が困難な1歳からおよそ18歳の子供たちが、家族に代わる子供たちの家で、協調性や思いやりの心を育みながら将来の自立を目指して生活しています。古くは、聖徳太子が作った悲田院にさかのぼると言われています。1948年まで孤児院と呼ばれていたように、孤児たちの養育の場であったわけですが、今はむしろ、孤児は少なく、親はいるが、養育不可能になったため、預けられる場合が圧倒的に多いようです。なかでも、虐待のため両親から離れて生活せざるを得なくなった児童は年々増加し、今ではその割合が6割を超えたと言われています。全国に550余の施設があり、約3万人の子供たちが生活しています。児童指導員、保育士などの専門職が指導していますが、低賃金、長時間労働、児童に対する職員との割合など課題は少なくありません。

虐待が入所の主たる事由であるということは世相を反映している訳であり、そこに、子供たちを取り

巻く悪しき環境の縮図を見る思いがします。

虐待等によって不幸にも入所を余儀なくされた子供たちに、少しでも元気になって欲しいと『児童養護施設にボールを贈ろう』を続けてきました。本当にささやか、でも確実に社会貢献に関わってきたと思います。5年を迎えた今、視点を変えて、さらに1歩踏み込んで、スポーツを通じた地域環境づくりに関わらないかとの気持ちを強く持ちました。競技スポーツ、健康・生涯スポーツとも違う、いわば第三のビールならぬ、第三のカテゴリー、『地域づくりスポーツ』なるもの構築に新たな地平は見えないだろうか、と思います。

世代を超えた地域スポーツ交流はいままでもなかったわけではありません。たとえば、地域の小学校の運動会などその典型でしょう。子供の応援に家族で出かけて行く。祖父母までも巻き込む一大イベントと言えましょう。また、三世代交流〇〇〇大会などもその例でしょうが、それらは個々の事業で盛り上がる単発花火で、いわば、点としての存在、線としての繋がりも、面としての広がりも殆どないといえましょう。線として繋がり、面として広がり、更に、継続という時間軸を加えれば、地域のスポーツ空間が出来上がっていきます。

具体的な展開として、たとえば、地域総合型スポーツクラブでの取り組みが考えられます。そこでは継続性と世代を超えた交流の可能性があります。『地域づくりスポーツ』を発展させ、子供たちにより良い環境を創出しつつ、地域店として、上手に取り組んでいけば、ビジネスチャンスが生まれると思います。そこは、大型店とも、種目別専門店ともインターネット店とも競合し、難しい地域専門店の活躍の場となる可能性を秘めていると思います。

今回は、やや抽象的な表現しかできませんでしたが、地域スポーツ専門店の存在意識を、絶えず問い続けることの重要性を訴えます。

*執筆にあたり、全国児童養護施設協会 HP、フリー百科辞典『ウィキペディア』を参考にさせていただきました。

(JSERA) 第 10 期 年間スケジュール

(平成 20 年 8 月 1 日～平成 21 年 7 月 31 日)

年	月	日	本部行事	業界	ブロック行事
20 年	8 月	17 日	全中（北信越）		
		20 日	高校総体（埼玉）		
20 年	9 月	12 日	JSR 会計監査		
		17 日			関東ブロック大会（長野）
		25 日	JSR 理事会		
		27 日	国民体育大会（大分）		
20 年	10 月	22 日	JSR 理事会		中部ブロック大会（三重）
					近畿ブロック役員会（三重）
		23 日	JSR 第 9 回定時総会（三重）		
			JSERA 全国大会（三重）		
			第 1 回 JSERA 理事会		
		31 日	JSERA 引継会		
20 年	11 月	4 日	第 1 回（JSERA）役員会		
		5 日		東京工組 50 周年記念式典	
		11 日			近畿ブロック大会（兵庫）
		12 日			九州ブロック大会（鹿児島）
		18 日			中国ブロック大会（岡山）
		27 日	第 2 回（JSERA）理事会		
20 年	12 月				
21 年	1 月	6 日		関西新年賀詞交換会	
		7 日		東京新年賀詞交換会	
		8 日		名古屋新年賀詞交換会	
		9 日		北陸 3 県新春賀詞交換会	北陸 3 県組合懇談会（富山）
		27 日	第 2 回（JSERA）役員会		
		28 日	第 3 回（JSERA）理事会		
21 年	2 月	3 日		〈大阪見本市〉	
		4 日		〈大阪見本市〉	
		9 日	第 4 回（JSERA）理事会	〈東京スポーツショウ〉	
			JSERA 全国理事長会議		
		10 日	JSEC 連絡会議	〈東京スポーツショウ〉	
			正常化対策会議		
		17 日		〈名古屋見本市〉	中部ブロック理事長会議（石川）
		18 日		〈名古屋見本市〉	
21 年	3 月		第 3 回（JSERA）役員会		
21 年	4 月				
21 年	5 月	13 日	第 4 回（JSERA）役員会		
		14 日	第 5 回（JSERA）理事会		
21 年	6 月			全運団連・公取協総会	中部ブロック大会（中部）
21 年	7 月	1 日	第 5 回（JSERA）役員会		
		2 日	第 6 回（JSERA）理事会		

日本スポーツ用品協同組合連合会 (2009) 第 10 回 JSERA 全国大会

2009 年 10 月 22 日（木）23 日（金）

鹿児島市 城山観光ホテル

（主管）鹿児島県運動具小売商協同組合

私の思う組合活動



秋田県スポーツ用品商業協同組合
理事長 五嶋 一夫
(有)ワールドスポーツショップ)

平成20年度通常総会において田中理事長の後任として、秋田県スポーツ用品協同組合の理事長を仰せつかりました。(有)ワールドスポーツの五嶋一夫です。

さて、昨年度は当組合のビックイベントである、秋田国体が成功裡に終わりました。これもひとえにJSR、JSEC、NES等のご指導のおかげと思います。また3年後東北3県のインターハイが予定されております。昨年度以上のご指導を今からお願ひしておきます。

この機会ですので秋田県の現状を報告いたします。まず県の人口が、年々少なくなり、また高齢化が物凄い勢いで進んでおります。こんな市況の中で31組合加盟店ひしめいております。更に東北の大型店と全国チェーン店とのスケールの競争があります。多分この図式は全国似たりよったりと思います。こんな時代だからこそ、我々弱小小売店がJSRの旗のもとにキッチリまとまるべきだと思っています。

その第一は、5月の組合総会への参加率の向上です。ささいなことですが、これが一番大切な事だと思います。総会での「呑みニケーション」これが出来ずに組合を語れないと思います。どうしたら参加率が上がるか今から考えております。何かいいアイデアがありましたら教えてください。

また第二は、組合事業の活性化です。秋田県はビニールバレーボールの販売とミニテニスボールの販売をしています。また秋田県独自でスポーツ商品券を販売しております。まずこの2つの事業を現在の3倍までもって行きたいです。この事業が軌道に乗れば、今まで何十年も無報酬のボランティアでしたが、これで原資が出来るはずで。理事会を開いても、交通費のみでは協力してくれと頼んでもなかなか良い結果が出ないと感じます。幸い国体での余剰金がありますが、それに手をつけてしまうとアッという間に資金が枯れてしまいます。その為にもこの2つの事業を組合員みんなで盛りあげてゆきたいと思います。

最後になりますが、今後皆様のご指導、ご協力宜しくお願い申し上げます。

全員参加の組合を目指して



愛媛県スポーツ用品小売商組合
理事長 谷井 正史
(株)やまきスポーツ)

本年2月、愛媛県スポーツ用品小売商組合定期総会に於きまして理事長に任命されました、谷井正史です。当組合は、まだ法人化せず現在も任意組合のままで運営しております。特に営利事業を行っているわけでもなく、親睦中心の組合活動を行っております。本県は瀬戸内海に面して細長く各市が連なっています。地理的に県下を東予・中予・南予に3分割し、理事長も2年任期の持ち回り方式で選任し、全組合員参加を目標に活動を行っています。現在の組合員数は27店プラス支店5店舗、四国の中では組合員数の一番多い組合ですが、創立50周年(西暦2000年)には30店プラス支店7店舗あり、今では組合員数も減少をたどる一途です。現在の主な組合活動としては

1. 体育の日にお客様にプレゼントの進呈

全組合加盟店へ無償にてプレゼントの配布。本年はスポーツタオル、以前にスポーツドリンク、ウェットティッシュ等々、お客様には大変好評を得ております。数年前には組合発行のお買い物券が当たる抽選会も実施いたしました。

2. 年に一度は全額組合負担で親睦を兼ねて一泊し、意見交換会を実施しています。

3. 今後は講習会(ポスレジ・サプリーメント・ラバー張り等)も実施したいと考えています。

現在、四国においても大型店の相次ぐ出店、その上本年は特に景気後退と物価上昇が同時に起こっている大変厳しい時代を迎えております。インターネット・携帯電話の普及により若者の商品購入の形態も徐々に変わりつつあり、過去には店売り中心であった商売も今や外商主体の商売に変わりつつあります。しかし過去の栄光を捨て切れないのも事実です。原点に返り、「商売」を考えてみると、「モノを売るのが商売ではない。」地元に着き、商売を通じて人と人が触れ合うことこそ今後の発展につながるのではないのでしょうか。当組合としても、組合員相互のよりいっそうの親睦を図り、組合活動を通じて横の連携をより強固なものにし、お互いが知恵を出し合い発展していける組合づくりを目指したいと思っています。全国の組合員様、各地のいろいろな取り組みをお聞かせいただき、当県でも参考にさせていただければと願っています。

「我々の身近な問題点」

福井県スポーツ用品協同組合 竹 原 和 彦

11月5日、福井県組合の秋の総会の後、メーカー卸を加えた三層で、2時間40分の長時間話し合いをした。今回は「我々の身近な問題点」という事で「10の問題点」について、それぞれの考え方が発表され、それに対して、組合員から質問もあって、自分達の「身近な問題点」を考えるきっかけとなった。

無償提供問題

・モルテン(熊谷) 全社的に、試合球の提供の削減への進行型の状況。北信越5県でも、福井県が、最もそれが進んでいる。

(半数購入半数提供)と(格安価格販売)等や、いろんな成功事例を元に改善への努力をしたい。

・ミカサ(浦田) 2年前から、小売店の邪魔にならないように真摯に取り組んできている。

先生や協会から要望があった時には、「業界の現状・流れ」を説明して、簡単には出さないという決意で努力しているが、全国的にはやはり温度差もある。

・ゴーセン(酒井) テニス・ソフトテニス等で、大会協賛として大会賞品の提供がある。

バドミントンでは、シャトルを広告代として負担している。全中では100%購入して頂き、広告代は、現金で100%支払とした。今後もこの方向へ転換して、地元小売店を通して努力したい。

直営店(アンテナショップ)問題

・アシックス(黒川) 歩人館やオニツカショップ、健康快適ショップ、アウトレット等の直営店や一部フランチイズ店等を outlet している。10月には、ロンドンに2店目のアシックスショップを出店した。今後も陸上・ランニングに重点をおきながら、商品PRと顧客を増やす努力をしていきたい。

・ザナックス(小畑) 4月30日本社の1階に157坪の直営店を出店した。構成はウォーキング、フィットネス、一般の中高齢ランナーが対象。現在の取引店は、学校やクラブ中心の店が大半だが、今後中高年齢客の事を対象にして頂く時に、スムーズにお手伝い出来るように立ち上げた。

学販問題

・ゴールドウイン(松山) 平成10年に500億円あった学販の市場が現在400億円になっている。

中高生も年々減少しているが、その自然の流れの中で、どのように生きのびて行くかが課題である。

・九桜(大平) 2年後には中学校体育で、武道を行う事になっている。全国的にみて、まだ武道を実施していない中学も多いが、スポーツ店以外のいろんな業者が中学校へ提案するケースがめだっている。本来は、スポーツ店扱いの商品だが、例

えば中学では、たたみ100枚、防具を40組買うような指導もある事から、スポーツ店が先がけて掘り起こして欲しい。

通販問題

・ヨネックス(丹藤) 学校を回ってみて、シャトルを通販で買っている事の多さに気がついた。私共は、小売店あつての事なのでもっと小売店の利益になるよう協力して行きたい。

新規スポーツ店への対応

・アシックススポーツ販売(西岡) インターネットビジネス等で、新規店として、フットサル、ウォーキング、ランニングを中心に、問い合わせが多くなってきた。トレーニングジムやスイミングスクール等からの要望もある。あくまでも店舗を持った小売店を相手としてやって行きたい。

北陸の状況・元気の良い店の紹介

・ゴーセン(酒井) バドミントンは北陸3県で盛んだが、特に福井は小学生の競技人口は全国有数で北信越でも一位である。ソフトテニスには余り目が向けられていないのではないかな…。

・ミズノ(山本) 最近大型店も講習会等で、お客の囲いこみ努力をしている。大型店との差別化の努力が、ますます大切となる。

・SSK(立川) 郊外から都市部の複合施設等へと様変わりしてきている。情報の提案を努力したい。

・アシックス(黒川) 富山のランナーさんという店がある。陸上、ランニング、ウォーキングに注力しているが、最近、ノルディックウォーキングの資格をとって講習会等をやっているが、シューズの知識はメーカー以上である。体感で語れるセールスという意識をもっている。

・ミズノ(山本) 多治見スポーツさんは12月10日頃からグローブのオーダー会をやって、大体80から90位のオーダー受注出来るという、野球の専門知識は抜群だし、インソールの販売にかけても毎月大きな実績である。

・ゼット(岡) デポ等大型スポーツ店の出店計画のある中、35坪から80坪へと9月に移転オープンしたのが小松市のレンタルスポーツである。外商シフトが強いが、店売りの機能を強化する事で今後に備えた。店にとって最大のイベントであるオープンの時間も、夕方5時というのも店自身のメインの客の本質をふまえていて大盛況のスタートとなった。新店のオープンに当り顧客名簿を見直したり、什器も旧店の17年使用分を再生利用したりして利益のとれる店づくりをめざした蓮田社長の姿勢はブレる所がなかった。

(以上、主な発言の中から抜粋報告)



夢^は馳せて

岩手県スポーツ用品専門店協同組合

原 修 (有)原スポーツ

東の窓が明るくなって、やがておだやかな風のぬくもりさえ感じる。目覚めの時が流れ、私の脳裏に今朝の作業の分量が走馬燈のように駆けめぐる。胸の鼓動が次第に高まると、もう寝ては居られないのだ。いそいそと身支度を整えると、あの紫色にたなびいて来る東の空に向って私の軽トラックが走る。

木々の間には今しがたさえずり出した小鳥の鳴き声はもう朝のささやきだ。嗚呼「幸せ」って奴はこんな時の流れを持った時間を言うのかも知れない。

静寂をぬって急に回転し出した山林用の草刈機のけたたましい音がこの広い原野に響き渡る。この歯車の回転はすさまじい。間違えれば他の人の腰骨まで切り落としてしまったのを、私は知っている。山林用草刈機は危険そのものだ。

夏の日の爽やかな朝なのに、ものの数分もハンドルを握ると首筋に汗がにじむ。やがてこの吸汗性の高い作業衣もぐっしょりと汗にまみれて、広い山肌に「青ダモ」の幼木が風になびき渡る。雪解けを待って植え込んだ七十センチ程の苗木は、もうしっかり息づいて若い瑞々しい葉をのぞかせている。“奴”はまぎれもなく俺の分身だ。お前が七十年の歳月の時を経て、夏の日のギラギラ輝く灼熱の太陽の下に白球を追う球児の姿を想い巡らし、やがてプロの道に進むであろうその時、俺が今一本一本植え込む「アオダモ」の幼木がバットになってイチローや松井選手が使ったであろうバットになって、埋め尽くした大観衆の中を駆けめぐるあの「感動」こそが私の心の支えになっている。

今古稀を経た私が「未来の野球少年」達に贈る、心からのプレゼントになるだろう。聖業なるスポーツに拘わる業に感謝し、願わくば平和な世の中が続いて世界の次世代の若人に野球の楽しさと健康の幸せを祈ることにしよう。

国内で使われている木製の野球バットは、プロ、アマ含めて年間に10万本とも20万本とも言われている。アオダモの他にも、ホオノキ、センノキ等が使われているが、中心となるそのアオダモの木は、成長が遅くて、バット材がとれるような30cm～50cmの太さになるのには、70年から80年もの長い年月がかかる。しかも、そのような年月をかけて育てられても、一本の木から最大でも8本位のバットしか取れないから大変である。

原さんは、岩手が北海道と同じような寒冷地であることから、北海道の苗木業者に問い合わせをし、「岩手でも大丈夫です」という回答を得られて植樹を始めたのである。早速、盛岡森林管理署から、町内の国有林を借用し、まずクリ700本とケヤキ800本を植えられた。クリやケヤキと共生させた方が、ひょろ長く、バット材にはふさわしい木に育つという事を聞いたからである。3年後、そこへアオダモの木1000本を植え、それから「子どもの日」の5月5日になると、子供達を中心に“植樹祭”を行うようになったそうである。

2年目に2000本…3年目にも2000本というように、木製バットの伝承に夢と情熱をもって植樹を続けてこられたのである。朝4時に起きて、一人で毎日のように根気強く荒れ地を整地し、植樹するという大変な労力奉仕だったのである。

原さんは「昔の子供はものを大切にしました…今でも本当に野球の好きな子供は道具を大事に扱いますが、そのような子供は最近余り見かけなくなっていました。ものが豊かだと粗末に扱うようになり、豊かさと反比例します。」と言われた原さんの言葉が印象深い。

「危機を乗り越えて、今！」



鳥取県運動用具商協同組合 松本 伸司 (フタバスポーツ)

私は鳥取県の境港市（4万人弱）で、とんでもなく小さい町のとんでもなく小さなスポーツ店を営んでおります。今では「ゲゲゲの鬼太郎」や「マグロの水揚げ港」としても知られております。

私が父親から店を引き継いで18年。当時、父ほど知識も学力も無い私がどうしたらこの店を続けていけるのだろうか随分悩みました。正直に申しますと、引き継いだ当時、億数千万という私には気が遠くなる様な負債がありました。一心不乱に頑張れど、働けど、数年後には水中用品が店から消え、また数年後にはゴルフ用品が消え、最後にはメインであった冬物（スキー用品）が消え、何をどう売っていったらいいのか知識の無い私の脳には乳酸が溜まり放題、体が動かない。尻に火が付いていても振り払おうとしない、逆にどれだけ燃えるものか燃やしてみようか……って気持ちになっていました。でも巨額の負債は容赦なく私の目の前をちらつきます。ただ当時は境港市内にある3つの中学校と7つの小学校の学納を手がけていたので、それを基盤に頑張っただけで3人の子供を抱えながら10年が経ちました。

10年が経った頃、父が他界、負債もごくわずかとなり、収入も二人でようやく大卒の初任給程度になり、また従業員も1人雇う事が出来ました。それからは、多少思考能力にも余裕が出来ましたが、ゴルフ用品やスキー用品が消えた今、今度はアルペン・ビクトリア他的大型店の影響が強く、野球・サッカー・バスケット・バレー等の売り上げも下がり、総合店では生き延びられないのではと思うなか、唯一バドミントン用品の売り上げだけはアップしておりました。それは、どんなに経営が苦しくても境港市バドミントン協会さらには鳥取県バドミントン協会に籍を置き、協会の仕事に従事していたからです。

レベルは低くとも、私自身バドミントン歴38年（現在まで）と言う歴史がそうさせたのではないかと自負しております。であればいっそのことバドミントン専門店に食っていこうと思い「日本バドミントン専門店会」に加盟し、皆様のご指導を仰ぐ事となりましたが、境港での商いはやはり学納を軽視する事は出来ません。そこでバドミントン専門店会メンバーにもご指導頂き、3年前に隣の米子市（20万人弱）にラケットショップをオープンしました。

20坪ほどの小さなショップですが、現在30歳になる息子が結婚し息子夫婦に任せております。ちなみに息子はダブルスで中国地区2位という戦歴を持っていますし、その嫁も全国高校選抜の団体メンバーとして活躍した選手です。そのお蔭で売り上げも毎年少しですが上がっています。現在では在庫もバドラケット500本、テニスラケット150本とハード面では他店に引けを取らないショップになったと思っています。ちなみにガット張り替え本数も年間4000本に届き、ハード面もさることながら、それ以上に大事なものはやはりソフト面だと息子夫婦にも指導してきました。小学生選手・中学生選手・高校生選手・一般選手・それぞれの男女に対し、またレディースの選手、そのレベルに対し、自信を持って道具を選択してあげられる事に、また、ガットは？その張り方は？テンションは？その決断にプライドを持ちなさいと。

今、フタバスポーツ・ラケットショップFUTABAがあるのは、勝てない物にあえて勝負を挑まない勇氣、勝てると思った事にはプライドを持って突き進む。あとは、利益率を考えてなるべく外注に頼らず、出来ることは自社です（現在でも境港市内の小・中学校の指定体操服・水着のネームは刺繍とプリントで自社対応しています。もちろん、その時期は一ヶ月以上徹夜を含む夜中までの作業が続きます）。私達夫婦、合わせて106歳！最後にやはり、私達を支えてくださった人々、中でも『お客様』に対する感謝は言うまでもありません。

「お客様への最大の感謝」は、私なりにこう考えて指導しております。『こんにちは』と当店に入店された時。多くのスポーツ店がある中でラケットショップFUTABAを選んで頂いた時点で、そのお客様へ最大の感謝を表しなさい。代金を頂く時ではない、お金は頂きますがそれに見合った品物をお渡しするのでありますから。





全中大会にかけた想い

石川県スポーツ用品協同組合

監事 **吉田直司**
(司スポーツ株)

9月中旬、突然JSR副理事長の竹原さんから携帯電話に電話が入り、石川県の組合が、北陸3県の中で一番成績が良かったこと等を書いてくれと言われ、他県も同じ程売上が有ると思っていました。

当初、3月中旬頃に全中の為の理事会を開き、蓮田理事長の下で全中実行委員の組織を発足し、別会計で決済する事に決まりました。

●組織

	理事長	蓮田茂樹(レンドスポーツ)(6月退任)
		橋本隆一(ハシモトスポーツ)(新任6月)
	事務局長	車 幸弘(クルマスポーツ)
	会計	西永光範(ニシナガススポーツ)
	実行委員長	吉田直司(司スポーツ)
柔道競技	運営委員	北村 誠(きたむら商会)
バレーボール競技	運営委員	西田良昭(西田スポーツ)
バレーボール競技	運営委員	北村武夫(北村スポーツ)
相撲競技	運営委員	甲 秋水(かぶとやスポーツ)

このスタッフで、今後実行委員会を大会までに4回ほど集まり決めた事は、組合員(28社)全員参加を目標として、1日でも売店に出て来て欲しい想いで始まり、どうしたら参加するか考え、昨年の実績を組合員に公開し、意欲を持たせたと思います。しかし別会計なので、出資金(¥50,000)を集める事にしました。組合員に募集しましたら、25社出資して下さり資金も大丈夫、また、人員の方も25社からの販売員も確保する事ができ目標に近づいたと思います。

今回、石川県内での競技は、能登地区一相撲会場一、金沢地区一バレーボール会場、加賀地区一柔道会場と三つのブロックに分かれ、元々私共の組合も三ブロックに分かれているので好都合、各運営委員に大会中の人員の配置もスムーズに決まりました。また、委員会を開くごとに、JSEC 薮下さんから各メーカーさんの売上実績のデータをもらい、各競技での組合の目標金額、各メーカーの目標金額を決め、シュミレーションした上で本番を迎えました。また、全中事務局へも、3月発足から幾度も足を運び、良い条件の下で売店を出店出来た事も感謝感謝です。また、大会中の会場ごとの日々の売上(組合・各メーカー)を組合員に報告し、少なれば各売店に発破をかけ、組合員が一丸となり頑張ったお蔭で良い結果を残せたと思います。また各メーカーさんにも感謝、感謝です。

反省点は、NESからの商品の供給を前もって把握していれば、売上もまだまだ伸びたと思います。相撲会場、昨年120万円の売上があったので、目標も120万にしました。しかし、売上が80万強なのです。なぜ少ないのと聞くと、商品が100万円分しか供給されてない事が後で分かり、せめて150万円位の商品が入っていればと後悔、またTシャツも大きいサイズが少なかったことも上げられる。

今回、実行委員長をさせて頂き有難う御座いました。

スポーツ店に勤めて18年



福井県スポーツ用品協同組合

安田祥子

小浜市(スポーツムラカミ)

この仕事に就いて、もう18年になります。18年という女性店員としてはベテランと思われるでしょうが、恥ずかしながら未だにお客様からの問い合わせに即答出来ないこともあります。それでもお客様からすれば私達スポーツ店に勤める者は、全ての競技や用品についての知識を持っていて当然とされているのですから、やはり「知らない」「わからない」では許されないとの自覚はあります。

普段、暇な時に色々なメーカーのカatalogをパラパラと見たりしているのですが、それだけでもいざ問い合わせがあった時に「その商品ならあのメーカーにあった!」と、案外記憶しているものなので、暇潰しとしては有意義ではないかと思っています。

近年は様々な生涯スポーツの普及もあってお客様のニーズも多様化しており、従来の競技に加え、そちらの知識も必要と感じています。ただ、そういった一般的に高齢者の方を中心に普及している競技に関しては、お店に来られるお客様のほうが私達よりも商品情報や流行に通じておられることも多く、その場合は知ったかぶりをせず、素直に教えるを乞うのもひとつの接客だと考えています。

とはいえ、ネットやコンビニ・大型店での買い物に慣れた最近のお客様に、店員側から声をかける接客の仕方がタブーになりつつあるのも現状です。それだけに、製造業と違ってオリジナル商品があるわけでもなく、つまりここでなくても同じ物を扱っている店が他にもある中で、わざわざ当店へ足を運んで下さったお客様に対して、何よりもまず感謝の気持ちで「いらっしゃいませ」とお迎えすること。そして積極的に声をかけることはしなくても、お客様の様子から必要とされている商品・用件を感じ取り、問いかけがあった場合には素早く誠実に対応出来るような気配りが大切だと思います。小さな店でいかに気軽に、気持ちよく買い物をして頂く空気を作るか、それが私の課題だと思っています。



「自店の進む方向」 えっちゅう砺波発

富山県スポーツ用品協同組合 齊 藤 彰 人

スポーツの情報基地（スポーツキャプテン）

初冬（晩秋）の候、会員の皆様、いかがお過ごしでしょうか。

富山県砺波市、チューリップフェア（春の大型連休に行われるイベント）でお馴染みの富山県南西部にある人口5万人の、日本で何番目のか（かなり上位）住み良い町、砺波市からの便りです。

街路樹の、櫟や店の前の山帽子も紅葉して、落ち葉のシーズン到来となりました。わたしたちは、東の空にオリオンが上がる頃、女房と愛犬のタローとで毎晩、雨にも負けず、風にも負けず、町内のナイトツアーを、ナンバウォークで楽しんでおります。

自店の進みたい方向がなかなか自分自身で決められない時代環境にある昨今、周りの変化に柔軟に対応出来るように心がけながら、自分でやりたい事、自分たちの大好きなことを忠実に貫きたいと思っています。地域の皆様への奉仕活動に多少なりとも生きがいを感じる世代になってきたのかなー。

スポーツキャプテンは、砺波駅南口から約400mの位置にあり、国道156号をクロスして直ぐ左側にあります。目印は薪ストーブの煙突、地域のコンビニの様な店舗です。

（CAP-CLUBカード）ポイントカードをかなり以前から導入して、新規ユーザーの獲得、ならびにリピーターの確保に努めています。

マーキング工房 MIMAKI のフルカラープリンター JV3-75SP II、CG75-FX プロッターなどで各種ユニホームのマーキング加工、ゲームウェア、イベントウェア等、テント文字加工、エナメルバックプリント加工などを得意技としています。モットーは迅速、正確、アットホームな感じで小ロットにも対応しています。工房の整備拡張を計画しています。新企画として KAMON T シャツをオリジナル商品として販売したい。（ないしょ話）

ウォーキング関連商品の販売をゆったりとした雰囲気、ボディーケア商品（着圧コンプレッションの SKINS からだが欲しがるアンダーウェア）リゾードの CG ソックス（段階的に圧迫力加えるコ

ンプレッション&グラデーション構造）等の充実を図り、お客様と十分コミュニケーションを図り、納得して商品を購入してもらい、ユーザーから『ありがとう』また来るちゃ、といわれるように努力したい。

ナンバウォーキングを習得して、地域のおっちゃん、おばちゃん、にいちゃん、ねいちゃんから、その子どもさん、祖父母まで、スポーツキャプテンが、情報の発信基地となり、地域への貢献の心を忘れず、参加者の健康推進を図り、NPO 法人フットケアートレーナーの資格を生かして、DYNAMIC MOVE CONTROL SYSTEM「足本来の機能を取り戻して、正しく歩くこと」その輪を徐々に広げていきたい。私は、各種スポーツの一番の基本はシューズだと思います。人間の基本である歩く、ウォーキングをメインに地域の方たちとコミュニケーションを密にして関連イベントを企画提案していきたい。

スポーツキャプテンは店舗の上に住居があり、早急な用事、夜間のマーキング加工その他、完全に公私混同パターンで営業しております。さて、もうすぐ暖が欲しくなるシーズンになります。店内に薪ストーブがあり、お客さんとの憩いの場所として家族的雰囲気の演出に利用しています。

このレポートを提出することについては、竹原 JSR 副理事長からの「自分自身を見直す良い機会になるのでは」と言う言葉が耳に残りました。確かに迷っている時間はありません。初心を忘れず、自分の好きなことで、それが社会に貢献できることに方向を定め、関係の人たちと心が通う関係を保ちたい。尚、幸いに当店は、地域のスポーツクラブとのつながりがあり、今後も地元 SC のイベント等にも積極的に参加、協力していきたいし、そのクラブのスタッフとも益々良好な信頼関係が保たれるように努めて行きたい。

ご当地でもご他聞にもれず少子高齢化が顕著になっていますが、砺波市は多少ながらも人口増加傾向があり、東海北陸道の全線開通などで交通の便も良く、コンパクトな地方都市ですが、元気な住み良い街になりそう。このすばらしい地域で、地域とど密着して社会的な奉仕をアクティブに行う一方、インターネットショッピングには、特化したものでチャレンジしたい。



中野さんの役割

JSERA 総務委員長 竹原和彦

今回の JSR の全国大会（三重大会）で、福井県からは事務局で専務理事の中野亮一さんが表彰された。

この方は、現在も 56 才という若さだが、考えてみると、副理事長となり、福井県の事務局を担当したのが 19 年も前のことで 37 才という若さであった。

それから「福井県の組合＝中野さん」と言われる程、いろいろ活躍されたから“福井県の顔”として知られるようになったのである。それというのも、この人の「人柄の良さ」からでその事は組合員はもちろん、他県にも知られていて、19 年間を通して、組合にとって無くてはならない人としての役割を果たされてきた。その事は、この中野さん次第で、組合の運営や活動が大きく左右されてきた事からも分かる。

又、この人程組合員の多くの心をつかんで、親しまれ、声をかけられてきた人もいないだろう…。さて、中野さんの魅力についてはいろいろあるが、まず第一に“人間的魅力”というか、もって生まれたおだやかな人間性だと言えよう。一つひとつの問題点について、どんな事でもていねいに対応され、お互いがライバル店だったという事さえ忘れさせるような話が出来たからである。又、組合員同士での問題があった時に相談相手として、この人の右に出る人が居ないと言われているのも、公平で的確な判断の結果からだっただろう。

この人には、自分に打算がないから、誰もが全面的にどんな事でも委ねることが出来たのかも知れない。それに、何よりの魅力は底ぬけに明るい所で、次から次へと言葉が出てくるから、その場が急に明るくなることである。この人が参加した組合行事や、この人が出席した展示会…それと出なかった時のそれとでは、雰囲気が大きく変わってしまうから不思議なものである。福井県の組合がなんとか維持され、意欲的に取り組んでこれ

たのも、この人の存在があつてのことだっただろう…

中野さんの影響から、こうした潤滑油的な役割を果たせる人も何人かに増えて、それぞれの人間性の良さが発揮されるようになってきた。

現在のような厳しい経済情勢だからこそ、気持で負ける事なく、中野さんのように、それぞれの良さを発揮する事によって、これからもお互いに元気づけられ、理解し合えるような“人間関係”・“商売関係”でありたいと、願っている。

編集後記

●「無償提供は是か非か…」をテーマに、ディベート形式の討論会が三重大会で実

施された…新しい挑戦だったから、主管の三重県組合には期待と共に、どんなに大きな不安があったことだろう…。この発想…勇気、そしてその結果に拍手を送りたい。

●気持も新たに第二次小関体制がスタートした。生みの苦しみを経て、執行部の副理事長（各委員長）、専務理事、会計理事…が、全て刷新された。

●いろんな不安の中で、「活動の転換」「運営の転換」への期待も大きい…。それは「全運小連」から「JSR」へ、そして「JSERA」へと発展的に変化して 50 年という区切りの年「変革の年」を迎えようとしているからかも知れない。

●「JSERA」の新しい旗のもと、「スポーツ安全対策講習会」等、新しい事業の研究もスタートした。

●この広報紙「JSR リポート」も今回から「JSERA」へと変化し、私もこの号をもって別の委員会へ変る事になった。

得手、不得手もあるが「三重県組合」を見習って新しい挑戦を始めたい。

思いをもって…

(K・T)