日本スポーツ用品協同組合連合会 会報

2009.1.20

No.47

JSERA
Japan Sporting Equipments Retailers Association

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！

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。皆様にはお元気で良い年をお迎えのこと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。

アメリカにおけるサブプライムローン問題に端を発した金融危機が、あっという間に世界経済の足を引っ張り、今や世界同時不況にまで進行しようとはいったい誰が想像したでしょうか。こんな厳しい時にこそ、「冬は必ず春となる」の明るい気概で、日々の暮らし、仕事、そして組合活動に励んでまいろうではありませんか。

本年は丑年。JSERA では直面する諸問題にねばりづよく、失敗を恐れず、勇気をもって取り組んでまいりますので、なにとぞ本年も皆様のご協力をよろしくお願い申し上げます。

（理事長のあいさつ）

≪年賀の会≫

年の初めに恒例の「年賀の会」が下記の日程で開催され、JSERA を代表して参加させていただきました。

1/6　業界記者懇談会（主催：全運団連）ホテル大阪ベイタワー
1/6　新年挨拶会（大阪卸・関西工組）
1/7　新春年賀の会（東京卸・東京工組）上野精養軒
1/8　新年挨拶会（名友会・名古屋商工組）東京第一ホテル錦
1/9　新春賀詞交歓会（富山、石川、福井県組合・八交会）カナルパークホテル富山

どの会場でもさすがに正月らしく、参加者一同明るい笑顔で話の弾む様子が印象的でありましたし、世界的な同時不況といっても、アメリカにおける金融問題が原因であって、私ども日本のスポーツ業界は決して悪い状況にはないので、自信をもって明るい気持ちで頑張っていこうとのご挨拶もありました。

≪北陸 3 県組合と JSERA の懇談会≫

富山では交歓会に先立ち、JSERA の役員と北陸三県の理事長をはじめ組合員の方々との新春懇談会が開催され、普段あまりお会いできない方々からも多くの質問が出され、意見を交換できたことは非常に有意義なことでありました。改めて感謝申し上げたいと思います。

（懇談会）

富山市で１月９日開催された懇談会での３県組合員の主な声を御紹介します。

１．JSERAのショッピングバッグをもっと利用するべきである。役員も卒先に欲しい。

１．ラインパウダー「無害くん」と「ガイアフィルドライン」の２種類をこれからも併行して取り扱って欲しい。

１．商品の価格づけ作業も大変なので、メーカーの方で価格表示を徹底して欲しい。

１．JSERAの「ブロックの意識」がブロックによって差が大きい。
北陸３県は大阪卸やメーカーと関係深いが、ブロック編成の仕方で問題はないのか。

１．JSERAの推選で、講師の派遣をしてブロック活動の改善に努力して欲しい。

１．ETCカードを組合メリットとしてJSERAで扱えないか。

１．無償提供問題では我々自身が意識を変えるべき点もある。

≪スポーツ用品ビジネスは聖業である≫

私どもは先輩からスポー用品ビジネスは聖業であるので、自分の仕事に誇りを持つべきであると言われてきました。それはビジネスを通して、青少年の教育に貢献しているからだと思います。

私は理事長に就任以来、無償提供は青少年の教育上よくないのでやめましょうと言いつづけてまいりました。このことは日本高野連の牧野初代会長以来の変わらぬ精神でもあります。以前に紹介した長野県の野球の名門校のある投手の父親が、未成年で世間知らずの息子に、勝てばもらえるという教育はやめてほしいと、グラブの無償提供をきっぱりお断りになったさわやかな対応こそ大事であり、同じ業界人として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かと申しました。この無償提供問題は他人（ひと）に言われたからやめるというのでなく、当事者自らの判断による自浄作用に期待したいのであります。少なくとも聖業に専心しているというプライドがおありになるならば、是非自らの意思で改革してほしいとお願いする次第であります。

≪地球温暖化防止キャンペーン≫

JSERAでは1999年よりアイドリングストップのステッカーを作り、全国の組合員に配布して車のリアウインドウに貼付してのキャンペーンを展開してちょうど10年になります。このきっかけは、世界会議に出席のためドイツのミュンヘンを訪ねた時、２月初旬の厳寒の朝タクシーのドライバーが防寒コートを着て、エンジンを止めて客待ちをしており、客が乗ってからエンジンを始動させるのです。滞在中に８回タクシーを利用しましたが、どのタクシーも同じでした。彼らはアイドリングで発生するCO_2が地球温暖化の元凶であることを知っていて、誰も見ていないのに実践していたのです。日本のタクシーは夏は冷房で、冬は暖房で一日中エンジンをかけっ放しにしているのと比較したとき唖然たる思いを禁じ得なかったのであります。健康なスポーツライフを志向する私共は、子、孫、ひ孫、玄孫（やしゃご）、その先の子孫にといつまでも屋外でスポーツをエンジョイできる美しい地球環境を残していく責任があります。

多くのメーカー様にはISOの資格を取得され、エコ商品を製造するなどして、積極的に環境問題にお取組みなされておられますことに心から敬意を表するものであります。JSERAではマータイ博士の言葉を借りれば、"もったいない"精神で、地球温暖化に向けての方途を改めて確認しあうことは有意義なことであります。具体的には、「アイドリングストップ」「段ボールのリユース」「過剰包装の見直し」「室内温度の設定」「TV等のスイッチを手まめに切る」等のエコライフの実行等々。

一見ささやかに見えることでも、健康問題を標榜するスポーツ用品業界を挙げて、地球温暖化防止を訴えることは、絶対に業界のイメージをアップし、消費者にも環境問題への意識を喚起できるものと信じます。JSERAでは今後も全国の組合員の皆様と力を合わせてこの運動に取り組んでまいりましょう。

≪新委員会と担当業務内容≫

去る 11 月 27 日の理事会で新しく委員会と活動業務が決まりましたのでお知らせいたします。

活性化委員会

（委員長）重森　　（委員）岩満　関水

1 「体育の日」活性化への努力
2 スポーツ安全対策の推進（講習会の開催その他）
3 法人化の推進
4 専門店化への研究
5 少子高齢化時代への対応の仕方研究

正常化委員会

（委員長）武宮　　（委員）水島　宍戸　山下

1 メーカー・卸との交流と対話
2 無償提供・直売・レンタル問題への対応
3 大型店・アウトレット・通販の問題点の明確化
4 見本市・個展正常化への対策
5 正しいチラシ、広告づくりへの指導

広報委員会

（委員長）角前　　（委員）門田　大坪　（竹原）

1 広報誌「JSERA リポート」の発行
2 POS 事業の推進
3 JSERA ホームページの改善と努力
4 組合員へのアンケート調査（意見の収集）
5 ネット通販の研究
6 環境問題への理解と実践

事業委員会

（委員長）貫井　　（委員）蓮田　関口

1 JSEC（国体・インターハイ・全中）推進への協力
2 ラインパウダー事業の推進
（無害君・ガイアフィールドライン）
3 ショッピングバッグの販売
4 商品の棲み分けの研究（JSERA の商品づくり）
5 ブロックスポーツ大会の推進

総務委員会

（委員長）竹原　　（委員）清水

1 広報誌「JSERA リポート」の発行
2 各ブロック・各組合とのコミュニケーション
3 総会・理事会・全国理事長会議の設営
4 国際交流

会計

（委員長）矢野

1 JSERA の会計
2 toto 事業の推進
3 PL 保険

スポーツ安全対策委員会（特別委員会）

（委員長）岩満　　（委員）重森　宍戸　大坪

1 中小企業組合活路開拓調査・実現化事業
2 講習会の開催その他

≪スポーツ安全対策事業について≫

懸案の表記講習会が 4 月以降に実施できる予定です。この講習会では AED の正確な使用法等を医科学的な見地から学ぶのみならず、一般スポーツ器具の使用中に起きる事故にも対処できるスキルを研修する「スポーツ安全委員会・ファーストエード講習会」を受講し、世界的な権威のあるアメリカ心臓協会（AHA）からの修了証を頂けることになっています。今やスポーツに於ける安全性は社会的要請であり、事故が起きたときにはメーカーのみならず販売する側も責任を問われる可能性があるといわれており、JSERA としてはこの講習会を通してこれに応えてまいりたいと思っております。

さらに JSERA ではこの講習会に引き続き、製品安全協会、JASPO さんのご協力を頂きながら、一段バージョンアップした資格「スポーツエキップメント安全販売・管理士（仮称）」を認定していただけるよう協議して頂いているところであります。

来る 1 月 19、20 日に理事会を利用して模擬講習会を受講することになっていますので、その内容を確認し、これからの講習会の日程等をお知らせ致しますので、その節にはぜひ受講してくださるようお願いいたします。

活性化委員会

委員長　重森　仁

活性化委員会の役割は、一言で言えば、組合員のお店を元気にすることです。スポーツ専門店としてのポリシーを持ち、スポーツ時の安全対策、少子高齢化対策や地域活性化など、社会の要請を踏まえつつ、元気な店作りを共に考えます。

今年度は、諸般の事情を考慮して、次の３つを重点取り組みといたします。

１．スポーツ安全対策（主担当　岩満）

本来、健康的で楽しいはずのスポーツにおいて予期せぬ不幸を招くことがあります。時には、心臓震盪のように命に関わることもあります。事故の中には使用者、指導者、販売者そして管理者が気を付けていれば、防ぐことができたことも少なくないと思われます。

その中で、われわれ販売店がメンテナンスも含めてどこまで関われるのか、また、そのことをテコにして販売行為等を優位に進められるのか、具体的に検討します。すでに、岩満スポーツ安全対策委員長を先頭に中小企業組合活路開拓調査・実現化事業「スポーツ安全対策」に取り組んでいます。２月にはその成果がまとめられます。それをもとに、㈶製品安全協会、㈳日本スポーツ用品工業協会のご協力をいただき、スポーツエキップメント安全販売士（仮称）の資格認定制度を確立したいと思います。併せて、この資格を有すれば、有利に商売を進められるような環境も作り上げたいと思います。

２．体育の日活性化について（主担当　重森）

昨年の取り組みを基本に、要望の多い「Ｔシャツ背文コンテスト」をバージョンアップして、復活させる方向で検討します。一層のご協力をお願いいたします。

３．加盟組合法人化の促進（主担当　関水）

約２割の都道府県組合が法人化されていません。社会の要請はもちろんのこと、組合事業を推進していく上で必要です。法人化に向け、共に努力したいと思います。

以上の３つの取り組みを柱として活性化に取り組みます。元気なお店はまた、元気なお店を呼び会員拡大にも繋がります。皆様のご協力をお願いいたします。

正常化委員会

委員長　武宮兼敏

スポーツ業界をとりまく環境は、大型店やファクトリーアウトレットの進出、それにネット通販の拡大等と、競争は一段と厳しくなって、まさに冬の時代にあります。

昨年10月にJSRから新しくJSERAにかわり、委員会の内容も一変し、正常化委員会が、新しく出来ました。新しい思いを持って、しっかり取り組んで行きたいと思います。委員会のメンバーは、水島理事（大阪）、宍戸理事（栃木）、山下理事（岡山）の皆さんといっしょに活動します。

正常化委員会の業務は次の通りです。

1. メーカー、卸との交流と対話
2. 無償提供、直販、レンタル問題への対応
3. 大型店、アウトレット、通販問題点の明確化
4. 見本市、個展正常化への対策
5. 正しいチラシ、広告づくりへの指導

私達の活動目的は、メーカー、卸と敵対する事ではなく常にコミュニケーションを取り、情報交換を重ね、スポーツ業界全体の正常化をめざすため、業界正常化の対策として、

販売促進活動の正常化のための懇談会の開催
　平成21年2月5日　インテックス大阪
　平成21年2月10日　東京

大阪卸役員とJSERA役員及び正常化委員との懇談会
　平成21年2月5日　インテックス大阪

以上の取組を行います。

平成20年1月20日発行のJSRレポートの中に竹原理事のインタビューで20年も前に業界正常化を訴え続けられた方の記事がありましたので紹介します。

「スポーツ業界にある人間として、それで良いの？」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」を訴えられ「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はないでしょうか…」という福井県の元理事長藤田晃邦氏の事が書かれていました。

最近ネット販売の影響がどこまで進むか想像出来ません。今後ますます拡大するでしょう。又、無償提供問題、直販問題については前年度小関理事長が特に力を入れた事業活動でした。本年も継続していきます。

メーカーの販促活動は元来、メーカーの宣伝のため、そして、小売店で販売しやすくする目的で行なわれていたもので、アマチュア選手に無料で商品提供するための活動ではないはずです。今後も業界正常化のために努力していきたいと思います。

我々だけで問題解決は出来ないと思いますが、急がす、地道にステップをふんで行こうと思っています。皆様方の御協力をよろしくお願い致します。

広報委員会

委員長　角前博道

広報委員会として、JSERA リポートとしては初めての発行となります。原稿の依頼そして集約する随分大変な仕事の様です。でもこれがある意味では、全国の組合員と結ばれている大切な絆だと思われるので、しっかり取り組んでいきたいと思っています。

委員会メンバーは、高知の門田氏、宮城の大坪氏の３名です。竹原専務理事に御指導頂きながら勤めて行きます。内容は次の通りです。

① 広報紙「JSERA リポート」の発行
② POS 事業の推進
③ JSERA ホームページの改善
④ 組合員へのアンケート調査
⑤ ネット通販の研究
⑥ 環境問題への理解と実践

特に③のホームページについては、以前 IT 委員会にて直々に検討し、努力して頂き、今の型になったとのことです。出来た時はかなりレベルの高い内容であったと思われますが、ホームページはかなりの頻度で、内容を改定していかないと、いつ画面を見ても同じと思われ（内容は変わっていても）る様です。それと見た目を変えるとその度多くのお金が必要となります。JSERA の中に PC に精通している人がいて、常に変更してくれれば良いけれど、外注するとかなり高額になってしまいそうです。折角立ち上げてくれたホームページですが、今後どうしてゆくか検討の必要がありそうです。

④組合員へのアンケート調査では、全国理事長会議でその結果を発表するつもりです。そして今後の JSERA の運営に役立てるつもりです。

①の広報紙「JSERA リポート」の原稿は、なるべく多くの皆様に依頼しようと思っています。その折は、快く引き受けて下さい。宜しくお願いします。

事業委員会

委員長　貫井清三

JSR から JSERA と呼称が変更され改革元年として、小関丸が（理事長）スタートした。

それに伴い副理事長と云う大役を命ぜられました。委員会については、事業委員会となりました。前任の宍戸名委員長のもとでご一緒させて頂きましたことに厚くお礼申し上げます。この度、委員長との拝命を受け大変なプレッシャーを感じておりますが、ベテランの蓮田委員、そして若くてバイタリティーある関口委員と事業活動運営が出来る喜びを味わっております。前任の宍戸委員長の実績を汚すことなく、地道な活動をして前年度を上回ることが出来ればと思っております。

☆／事業活動内容について。

(1) JSEC
(2) ラインパウダー
(3) ショッピングバッグ
(4) JSERA の新しい商品づくり
(5) ブロックスポーツ大会の推進

の五つの事業です。

(1) の JSEC、国体、総体、全中、各大会につきましての売上が下降気味などを反省し、協議会との綿密な関係とご指導ご支援頂き、又、開催県組合様への絶大なご協力を頂きながら推進させて行きたいと思います。
(2) のラインパウダーについては、蓮田委員が中心となり「無害くん・ガイアフィールドライン」の継続事業として相互間において綿密な関係を保ちながら従来に増して新企画を検討中であります。
(3) のショッピングバッグについて新進気鋭、やるき十分の関口委員が担当しております。ロゴ呼称とデザイン変更、又、メーカーによる国内原反業者より 04 年よりオイル価格の歴史的高騰により現在 40 数パーセントの価格上昇し「現状下降気味ではあるが」相互間において諸々な理由により、JSERA として大巾な価格改定を先の理事会で承認して頂きましたが、その後原油価格が値下がり傾向であり、JSERA としては薄利多売方法で今回、組合員さんへの最大メリットを重点にとの思いで最低限のアップをさせて頂きますことをお願い申し上げます。尚、現在の紐付きショルダーバッグより更に大きい紐付きでないウエアーバッグとの要望があり検討中です。
(4) の JSERA の新しい商品開発について鋭意検討研究中です。お知恵を拝借いたしたくお願い申し上げます。
(5) のブロックスポーツ大会の推進について、現状、西高東低、的な活動状況ですが、他のブロックでも追随実施活動して頂きたくお願い致したいと思います。

任期間、蓮田理事、関口理事との３名で取り組みさせて頂きますので、ご支援ご協力をよろしくお願い致します。又、ご意見ご要望などございましたら JSERA 事務局までご一報下さい。

理事会報告

第１０期・第２回理事会

１．日時　平成20年11月27日（木）11:00～16:20
理事会（11:00～12:00）
委員会（12:30～13:25）
理事会（13:30～16:20）

１．場所　JASPO会議室

１．開会　竹原専務理事

１．理事長挨拶　小関理事長

１．出席者の確認
（理事）小関、重森、武宮、角前、貫井、竹原、岩満、門田、水島、関水、山下
（専門委員）清水、蓮田、関口
三重県大会松山実行委員長（オブザーバー）

１．各理事、専門委員　自己紹介

１．各委員会の内容と役割分担
（1）活性化委員会　（委員長）重森
（委　員）岩満、関水
（1）正常化委員会　（委員長）武宮
（委　員）水島、宍戸、山下
（1）広報委員会　（委員長）角前
（委　員）門田、大坪、（竹原）
（1）事業委員会　（委員長）貫井
（委　員）蓮田、関口
（1）総務委員会　（委員長）竹原
（委　員）清水
（1）会計　（委員長）矢野
（1）スポーツ安全対策、特別委員会
（委員長）岩満
（委　員）重森、宍戸、大坪

１．今後の理事会のあり方

竹原専務理事より平成12年10月の理事会で「この理事会で皆さんは雑談会をやっているわけではありません。ひとつの実績を作る為に、それぞれの知恵を出し合って具体的な議論をして下さい…」等と言われた安部純平氏の顧問総評を紹介。更にこの新しいメンバーで理事としてこの2年間、JSERA体制を強化して行こうと体制の方向（案）を示した。

（1）体制の強化のために、役員理事としてのチームワーク
（1）活動の強化のために、各委員会の内容充実と活性化
（1）運営の強化のために、理事長、副理事長、専務理事、理事、事務局との連携。（7P右参照）

１．報告事項
（1）三重県全国大会の結果報告
・角前三重県理事長から大会開催での御礼と結果報告
・松山実行委員長からも細部にわたり結果報告。特にJSERAとしても大会運営や研修会の内容についても役割を果たすよう要望された。
（2）理事長報告
（10月31日）JSERA事務引継会
（11月　4日）JSERA役員会
（11月　5日）東京工組50周年記念式典出席
（11月11日）JSERA近畿ブロック大会（兵庫県）出席
（11月12日）JSERA九州ブロック大会（鹿児島県）出席
（11月18日）JSERA中国ブロック大会（岡山県）出席
（3）委員長報告
・（事業委員会）貫井委員長からショッピングバッグの価格改正の件、デザイン変更の件、JSECの売上結果の件、蓮田委員からラインパウダーのガイアフィルドラインに関して近畿ブロックの各組合に迷惑をかけた事をお詫びしたい、又全国大会で質問のあった件で、グリンテクノと話し合って行く。
・（活性化委員会）重森委員長から「体育の日にボールを贈ろう」の今年度の結果報告、又組合の法人化への努力を心がけたい。
・（正常化委員会）武宮委員長から、2月5日、大阪卸の役員との懇談会開催の件と、大阪・東京の見本市の際正常化対策懇談会開催の件説明。
・（広報委員会）角前委員長からJSERAリポートを今後も、年4回発行していく事での協力依頼。1月に各県理事長にアンケート実施予定の件説明
・（総務委員会）竹原委員長から、理事会での報告をJSERAリポートで明白にしていきたい。各ブロックの体制強化のため役割

を果たしたい。

・（スポーツ安全対策特別委員会）岩満委員長から1月19日20日に模擬講習会実施の件説明。スポーツ安全対策委員会の現状報告。

（4）今期のスケジュールについて

竹原専務理事より、今期の役員会・理事会・理事長会議の日程を発表

1．審議事項

（1）平成21年度全国理事長会議の方法

今回の全国理事長会議の方法として竹原専務理事からA案B案C案の3種類の方法が提案されたが、審議の結果C案のブロック別分科会が決定承認された。他のブロックや各県の活動状況を聞く事で、自分のブロックや県の組合活動のあり方を比較して考える事になった。

（2）平成２１年度JSEC連絡会議の件

例年は東京見本市の午後に開催されてきたが、今回は、２日目の昼12時からの開催となった事が貫井委員長から報告された。

（3）販売促進正常化のための懇談会の件

2月5日（午前）

大阪見本市会場

2月10日（午後）

東京スポーツショウの際開催の件等が武宮委員長から提案され承認

（4）ショッピングバッグデザイン変更について

白地にブルー色のみのデザインにし価格も交渉する事を貫井委員長が提案し承認される。

（5）顧問の件

1．顧問の魚見氏と谷氏が営業終了につき顧問から外すことの承認

1．辻本顧問については、他の顧問同様の対応で御理解頂けるよう丁重にお願いする事の承認

（6）その他

・50周年記念事業の件で竹原専務理事から、3種の案が提案されたが、平成22年2月の全国理事長会議の場を記念式典の場とする事が承認された。又10月の鹿児島での全国大会を50周年記念大会とする事を決定。

JSERA体制の方向

日本スポーツ用品協同組合連合会

1．JSERA・体質の強化

＊役員・理事としてのチームワーク

＊各ブロック・各組合としての役割

1．組合と組合員の地位の向上（意識の向上）

1．組合員の増強（減少の歯止）（勧誘対策）

1．法人化の促進（全組合法人化への努力）

1．組合メリットの追及と明確化（精神的メリットと経済的メリット）

1．広報誌「JSERA」の発行とホームページの改善（主張と意見の集約）

1．スローガン・信条・目標の設定

2．JSERA・活動の強化

＊各委員会の内容充実と活性化

＊各ブロック・各組合との相互理解

1．スポーツ安全対策への研究（講習会の開催）

1．JSEC事業への協力（国体・インターハイ・全中）

1．ラインパウダー事業の推進（ガイアフィルドライン、無害くんの販売）

1．ショッピングバッグ販売の促進（連帯意識の向上）

1．JSERA・POS事業・toto事業への協力

1．業界正常化への対策（小売の立場での主張）

1．「体育の日」の活性化への努力（店頭の活性化）

1．商品のすみ分けの研究（JSERAの商品づくり）

3．JSERA・運営の強化

＊理事長、副理事長、専務理事、理事、事務局との連携

＊各ブロック・各組合との連動

1．各ブロック、各組合とのコミュニケーション（理解者、協力者拡大）

1．メーカー、卸とのコミュニケーション（３層で正常化への努力）

1．総会、ブロック大会、県組合総会等の内容充実

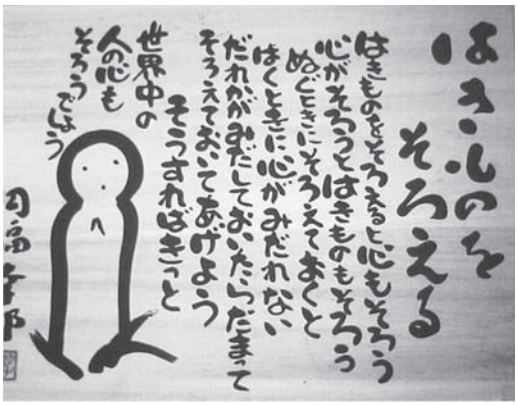
1．会計業務、事務局業務の見直し

『はきものをそろえる』

長野県運動用品専門店協同組合
理事長　大工原　章介

はきものをそろえると心もそろう
心がそろうとはきものもそろう
ぬぐときにそろえておくと
はくときに心がみだれない

だれかがみだしておいたら
だまってそろえてあげよう
そうすればきっと
世界中のひとの心もそろうでしょう



長野市篠ノ井　円福寺住職　藤本幸邦老師の言葉です。

今年、体育の日にボールを贈る運動の中で、住職のご子息、藤本光世氏が園長として運営されております児童養護施設「愛育園」に伺いました。
愛育園は、2歳から18歳の44名の児童が園長とともに日常生活をしている園です。

藤本光世園長は、県立松本深志高校、上田高校の二校の校長を歴任され、昨年3月末に退職され、退職後は、児童たちと毎日過ごしておられます。

ボールの贈呈の際は、当組合の好意に対して園長、児童ともに大変感謝をしていただきました。その様子は地元信濃毎日新聞社と長野市民新聞社二社が取材に来られ報道されました。

私事で恐縮ではありますが、当店父が衣料品店として創業70周年、私がスポーツ店創業40周年、佐久平店オープン8周年の節目の年度となり、地元小中学校に「はきものをそろえる」の銅板（36㎝×28㎝）と電波置時計を贈呈させていただき、各校の校長先生より感謝のお手紙とお電話をいただきました。これがひとつの教育の一環になればと思っております。

昨年、アメリカより発した金融危機が世界中に広がり、日本においても一流企業が一転して赤字、大幅減益、リストラと思いもよらぬ暗雲が立ち込める状況になってまいりました。また、気候も暖冬気味に加え、冬物商戦も大きな打撃を被るのではなかろうかと思います。

私は創業の時を思い出して、原点に戻り「清掃、挨拶、返事、親切、丁寧な接客」に社員とともに心構えをしていくしかないと思います。

商いの心の中でイトーヨーカ堂の創業者 伊藤氏は一日、全店で来店客1500万人～2000万人ものお客様が突如、明日ご来店いただけなかったらどうしよう、と毎日危機感を持って常に来店していただくよう手立てを思考していらっしゃるようです。
「買（こ）うて喜ばれ、売って喜ばれる」商道の哲学を胸に刻んで、温かい心で、お取引先、お客様、社員に接しこの難局の時代を乗り越えていかなければならないと思います。

必ず春は待っております。
はきものをそろえ、心をそろえて
毎日を全力で尽くしていきたいと思います。

「魅力ある職業をめざして…」

鹿児島県運動具小売商協同組合
代表理事　丸山　　修

平成20年度定時総会における役員改選で恒吉憲一理事長の後任として鹿児島県運動具小売商協同組合の新理事長を拝命しました丸山修と申します。

長年にわたり恒吉さんが理事長、丸山が専務理事のコンビで活動してきましたが、この度、新理事長として務めさせていただくにあたり、はたしてこの職務を全うできるのか、責任の重さに押し潰されそうです。

ところで、今回の改選にあたり、恒吉さんとの仕事で特に感慨深い思い出があります。今年は、全連商連が法人化され、日本スポーツ用品協同組合連合会（JSERA）として発足10周年だそうです。そして、当県協同組合も、全く同じく10周年を迎えます。決算期も同じ7月31日です。

鹿児島県組合は、30年ほど以前にインターハイ開催を機に協同組合となりましたが、その後解散し約20年間、任意組合として活動していました。

日本スポーツ用品協同組合連合会の法人化にあたり、傘下の組合で、任意の組合は、法人化しなければ正式な会員とは認められず、賛助会員という立場になり総会等の会議における議決権がなくなる、ということを聞きました。そこで、当県組合も協同組合として再度の認可をいただくべく、中小企業団体中央会に、恒吉理事長と陳情に参りました。一度脱退した中央会に「再度入会させて下さい」と言う、虫のいいお願いです。なかなか許可の出る筈はありません。それでも何回か足を運ぶうちに、中央会も真剣に考えて下さり、日本スポーツ用品協同組合連合会と同時期に、再度法人化する事が出来ました。こうして、やっとできた協同組合です。組合員の皆様と共に、この協同組合を維持発展させなければなりません。新米理事長として、責任の重さをひしひしと感じます。

組合活動の活性化には、我々組合員のお店一軒一軒が、繁栄する事が必要です。ついこの前までは、スポーツ用品を扱うのは昔から地域に根づいた私たちの独壇場でしたが、大型店の津々浦々への進出により、お客様の流れが大きく変化しました。

今一度、創業時の気持ちに戻って努力してみましょう。

そして、次代を担う若者たちがスポーツ業界を魅力ある職業として捉え、喜んでバトンを渡せる環境を創りたいと思います。

組合員の皆様と共に、新理事長として最善の努力を致します。

皆様のご指導、ご協力をどうぞ宜しくお願い申し上げます。

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

『三重大会での「ディベート」をふりかえって』

セントヨゼフ女子学園高等学校　北川　保

三重県理事長の角前さんが、勤務校へ訪ねて来られたのは08年1月11日のことでした。開口一番、「10月の全国大会の研修で、ディベートをしたいので手伝ってもらえないか」と言われました。顧問をするディベート同好会は「ディベート甲子園」で準優勝するなど、高校生の指導経験はあるものの企業人のそれはまったくの素人でした。丁重にお断りしました。しかし、理事長の熱意に打たれて引き受けることにしました。それからの10ヶ月、角前理事長さんを初め近県の理事さんや問屋さんの方々の熱心さには、頭が下がる思いでした。「共育ディベート」の専門家である四日市大学准教授の小林慶太郎先生の指導で、全国の理事長さんからのアンケートを基に原稿はできました。ディベート同好会の元メンバーで07年度ミス日本グランプリの萩美香さんは、てきぱきと司会をしてくれました。

論題は「中高生に対するスポーツ用品の無償供与は是か非か？」を考えていると角前さんから言われ、正直、「小売商の方は反対に決まっているものを」との思いはありました。けれども、ディベートとはディベーターや参加者としての聴衆が一旦、思考を白紙に戻して論点を整理する一種のトレーニングです。具体的には裁判や米大統領選のオバマ対マケインの討論です。合意形成を目的とするディスカッションとは異なるのです。

少し学校の話をさせてください。学校におけるカリキュラム編成の原理は、「文化遺産の継承・発展」「社会現実への対応」「生徒の求めの実現」の３つだと言われます。国語科で漢字を、社会科で歴史を教えるのは主に「文化遺産の継承・発展」です。一方、中学「公民」の教科書に「ハンバーガーショップの経営者になってみよう！」が出てきます。高校「現代社会」の教科書には「ディベートをしてみよう」があります。小･中･高校には「総合的な学習の時間」もあります。これらは「社会現実への対応」や「生徒の求めの実現」です。民間企業出身の藤原和博先生の「よのなか科」は、学校と社会とを結ぶ教育実践です。社会科・公民科の目的は「公民的資質」の育成ですが、これらの教育が単に新自由主義社会に適応する「公民教育」なら、やはり問題を感じます。

2008年度全国大会では貴重な体験をさせていただき感謝しています。企業の現場で日々活躍されている皆さんと身近に接して感じたのは、学校に身をおく教師の甘さです。「経済学学」という言葉があります。経済を研究するはずの経済学者は、実際には役に立たない「経済学」を学問しているに過ぎないとの批判です。「研修の部第２部」は２時間でしたが、この時間を前半はディベート、後半は小売商の立場からの討論とすればさらに充実した研修になったのでは、と個人的には思いました。

「自分自身を売る」

滋賀県スポーツ用品協同組合
羽野健郎　㈲ラケットショップイチムラ）

新年を迎えましたが、私共の店も今年なんとか開店20周年を迎える事が出来ました。

これも偏に、地域のお客様のご愛顧はもちろんお取引をして頂いているメーカー・卸そして地元組合員の皆々様方の御指導や御協力あってこそと感謝をして居ります。

さてこの原稿を依頼されて以来、何をどう皆様方にお伝えしたものかと日々悩んでしまいました。しかし結局いろいろ考えないで日頃、自分の想いややっている事を文章にさせて頂く事に致しました。私のモットーと言うか、従業員にもよく話す事ですが、「営業とは、カタログの商品を売るのではなくて、自分自身を買ってもらいなさい！」と言います。商品はどこのお店でも買えるはずです。まして、安くて品数も多い大型店だったらなおさらです。「あの店から買いたい…」「あの人から買ってあげたい」と思って頂ける様にという気持ちでこの20年間歩んで参りました。おかげ様でバドミントンにおいては、地域No.1の専門店になれた様に感じています。さてどうやって自分を売るのか？お客は何を一番要求しているのか？…私は一番に、価格の事ばかりを要求されるユーザーに対しては、自分の方から取引をお断りする事にしています。まして、他店の価格と、価格だけで比較されるというのは問題外だと思っています。

価格だけの競争になってしまうと、これは地元の同業者の方々にも、ご迷惑をかけてしまうことになってしまいますし、お互いに無駄な競争のエスカレートになってしまいます。大切なのはそうした価格の安さだけでなくて“訪問回数”“納期の早さ”“確実性”“商品の有無の返事”“情報や提案の提供”そして“無駄話”をすることで私の人間性を解ってもらう事だと思ってやってきました。

又、バドミントンにおいては、市や県の協会に入り込んで、運営や強化・指導そして普及等の全てにおいて携るように努力してきました。

この20年間、当然の事ですが、土曜や日曜等休みもなく、春・夏・冬休みもありませんでした。

市・県の大会や近畿大会はもちろんですが、全国大会・国体等いろんな大会には卒先して応援に行く様に心がけてきました。

選手・監督に頑張って頂くためには、私もつい熱くなってしまいますが、それ以上の気持ちをもってお手伝いしたり、尽くさなければ、バドミントンに対する私の情熱や商売への姿勢を理解して頂けないのではないかと思ったりします。

我が滋賀県のバドミントン界も、今指導者不足と交代期にきているようです。これからも少しでも強い選手やチームが育つ様に、協力させて頂くことが出来れば、それは私の本望だと思います。

今までやってきたことを忘れないで、少しでも御協力させて頂けるよう頑張って行こうと思っています。

どうぞ全国の組合員の皆様も、地域の子供達と共に、スポーツを愛し、いろんなスポーツのすばらしさを伝えて行く事こそ我々スポーツ店の役割だという思いをもって、この厳しい商売の状況を乗り越えて行こうではありませんか！！

※JSERAリポート46号で大阪見本市の日程等で間違いがありました事、おわび申し上げます。正しくは下記の通りです。

21年	2月	4日		〈大阪見本市〉	近畿ブロック役員会（大阪）
		5日	正常化対策会議	〈大阪見本市〉	
			大阪卸組合役員との懇談会		
		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〉	
		18日		〈名古屋見本市〉	
		25日			中部ブロック理事長会議（金沢）

「業界との長い関り」

東京スポーツ用品工業協同組合事務局長　宇都宮　幸正

今年の秋JSERAが全運小連から数えて50周年を迎えるに当たり、「この業界の歴史を振り返って思うところを書いて下さい」と、竹原専務理事から原稿を依頼され、断りきれずお受けしましたが、今日までの長い間、このスポーツ業界に関わってきました事をたどりながら、恥じ入りながら書かせて頂く事に致します。

「昭友会」の設立

昭和29年、社会人としてスタート致しましたが、幸いな事に多くの先輩や友人に恵まれ多くのご指導やアドバイスを頂く事が出来ました。その一つが「昭友会」という会の設立です。その趣意は東京オリンピックも2年後に迫っていた時あらゆる種目の選手達が、日の丸を掲げて励んでいましたが、彼らのほとんどが昭和生まれの若人でした。世界百ヶ国余りを相手にせんとするこの意気！…　過去の記録に挑戦する熱！…　若き情熱と意気を語り合いお互いに切磋琢磨し合いながら自己啓発に始まり我が行く道を踏みつけつつ経験豊富な諸先輩のご指導を仰ぎ夫々の企業の推進力となり、グループ活動そのものから何か一つひとつ業界の発展に寄与出来るとすれば、これこそ我々の本望でもありました。本会はこうした主旨を充分理解し、集い寄った若人達のグループである事を今一度自覚し共々に若き力で進まんとしたわけです。そのような主旨で昭和37年5月31日に同士が集いスタート致しました。まず事業計画を立てそれから一つひとつ実行に移しました。例えば当時蔵前地区には問屋さんが数多く道路も狭く各メーカーの配達の車でいつも交通渋滞が続いていました。そこで蔵前警察の担当者に来て頂き、解決の為の協議を行いその結果、時間を変更、配達回数等も減らす事を提案し、緩和に向かいました。又問屋さんには「統一伝票」の提案（当時問屋ごとに伝票のサイズが異なっていたり様式が異なっていた）、尚、卸組合で統一の伝票を販売するという仕組みの提案でしたが、この案は不採用でした。

活発な情報交換会

特許関連について特許庁より講師を招き勉強会を開催、日本卓球の向原関一社長の講演会、オニヅカの鬼塚社長の「起業」についての講演会等の他に月1回（第1木曜日）月例会では種々の報告や我々同士での情報交換等を行いました。会員はデサント（石本）、渡辺化学（浅沼）、河崎ラケット（植崎）、寺西源三商店（黒崎）、ミナト産業（斉藤）、新保商店（新保）、オニヅカ（田中武巳）、三矢本社（田中）、長瀬ゴム（藤堂）、山晴社（長野）、飯塚運道具製作所（西岡）、DM商会（羽田野）、光陽産業（濱田）、モルナンゴム工業（辰）、共和運道具製作所（宮畑）、山岸メリヤス（山岸）、昭和ゴム（宇都宮）という17名でスタートしましたが、途中入退会があり、ゴールドウィン（山本）、ワイエスピー（鈴木）、八木製作所（八木）タチカラ（飯室）等が入会しました。現在は8名（山本、植崎、八木、藤堂、橋本（デサント）、宮畑、羽田野、宇都宮）で少々。会の目的は変わりましたが、3ヶ月に一回位会食をしながら来界の現況、健康問題、旅行計画等を話し合い、年に一回総会を実施、会計報告、事業計画等を決め運営しています。ここで思い出す事は我々のメンバーの中から、東京スポーツ用品工業協組の理事長に羽田野氏、関西スポーツ用品工業協組の理事長に石本氏がそれぞれ就任した事で大変喜ばしい事だと思っています。

「日本スポーツ用品トレードマーク工業会」の結成

昭和39年4月、向原関社長を中心に当時のメーカーが集い、自己マーク（トレードマーク）を附し、優良スポーツ用品の製造者にして自己製品のトレードマークに誇りを持ち正常な経済活動に依り業界の繁栄とスポーツの発展に寄与する。又、国内外の市場調査研究を行う事を目的に27社により「日本スポーツ用品トレードマーク工業会」が結成されました。毎月25日に月例会を開催し、その時々の業界の難関に対応したり、業界への提案等を行い、見本市の開催に向っての研究もされましたが、当時の業界の力関係から実現は出来ませんでした。発足時の会員は日本卓球、増新、河崎ラケット工業、タチカラ、昭和ゴム、長瀬ゴム、内外ゴム、明星ゴム、オニヅカ、ＤＭ商会、Ｇ･Ｔ･Ｏ、山岸メリヤス、飯塚運動具製作所、東京トップ、波多製作所、西沢スキー、アジアスキー、ハセガワ、金田スキー製作、シナノ産業、小川テントデザント、白井繊維、ゴールドウィン、サントミ、中川傅商店、サンエススケート以上でしたが、スポーツ業界の環境の移り変りから現況が読みとる事が出来ると思います。

運動具店との関り

次に運動具店（現在ではスポーツ店専門店と言っていますが…）との関りです。昭和29年から主に関東甲信越の運動具店への営業を致しましたが、ノウハウがあるわけでなく、様々な失敗をくり返しながらの訪問でした。この時代はメーカーの訪問はまず引く。店を訪れると「何しに来たのか？」「昭和ゴムって何屋なの？」「取引がない」「忙しい」「用がない」等、様々な事を体験する度に、次はこう対応しようと「この店の取引先は…」「この店の特性は…」「仕入れ先は…」等を、寸時にキャッチする事に努めました。又ある運動具店を訪問した時の事です。丁度店に入ると社長が「今から工事に行くのでお相手出来ないよ」と言われました。即座に「私も一緒に行かせて下さい」と言って同行し、“リヤカー”の後部から押して学校のグランドに到着。「鉄棒」の取付けのため、セメントを打ち器具を取付けて工事が終了し店に帰りやっと私の広報活動が始まり、すっかり話を聞いて頂けました。又、ある店を訪問した時の事ですが、丁度テニスのガット張りの仕事中だったので、早速「私も張れます！」と申し出て、数本のラケットのガット張りの手伝いが出来ました。この様にして一店一店積み重ねて親しい店も増え、学校の先生や連盟の理事長や市役所、県庁の教育委員会を紹介して頂いたり（親しくなると直接取引の話が出ましたが、私は直接取引は一度も行いませんでした。又、取引をしなかった事は、後々幸いしました）

対連盟（協会）対策

公認メーカーは、卸、小売、ユーザーの他に対連盟（協会）対策が重要な仕事です。大会・総会・理事会等連盟の会合には必ず出席する様につとめ、そこで得た情報で自社及び運動具店に必要な情報は出来る限り早く伝える事に努めました。もちろん、自社の代理店（問屋）には、地方の運動具店の情報は伝えるべく努めました。

さて、この様に運動具店の特異（野球・ラケットスポーツ、球技、シューズ、衣類等）は何かを知り、自社が後援している大会に賞品を提供する場合、地元の運動具店にお願いして、主催者に届けて頂きましたが、始めは大変迷惑がっていましたが、次第に理解が得られ、協力頂く事でコミュニケーションが良好になってきました。そこで、昨今「無償提供問題」が論じられていますが、この議論を始めるに当たり、言葉の定義を決められたらと思います。各々がそれぞれに解釈しているのではなかなか噛み合わないのではないでしょうか…。

昨年末の金融危機に加えて雇用問題が勃発し、スポーツ業界も一段と厳しくなり、この様な時期こそ三層の団結が求められているのではと思います。

日本スポーツ用品協同組合連合会の益々のご発展をお祈り申し上げます。

「地元を盛りあげたい」

福井県スポーツ用品協同組合
八木　洋一郎（やぎスポーツ）

あわら温泉という立地を生かして、スポーツ店でありながら、同じ建物の中に居酒屋そして2階のスポーツ合宿所（民宿）という全国にも例のないめずらしいスタイルのスポーツ店のやり方をしているのが、私共のやぎスポーツである。父は市会議員でスポーツ店と合宿所を…母が中心となって居酒屋を…という分担の仕方で12年もの間、3つの業務の運営をしてきた事になる。

そんな中へ昨年、私がUターンをして今、父母の店に若い力を発揮する事になったのである。私は高校を卒業後、プロのサッカー選手として活動したが、その後東京の和料理店で修業もして、スポーツと居酒屋の両方の仕事を経験する事が出来た事は、幸せで大きな財産である。

県外に出てみて感じたのは、やはり「地元の心地良さ」だったと思っている。東京に居る時から早く「あわら」へ帰って、父がやってきたように「私も地元をもっと盛り上げて行きたい。」という思いをもっていた。

今は、お客や身近な方等、たくさんの方々との出会いから、吸収出来る事を出来るだけたくさん吸収して、少しでも早く自分のカラーを出した独特の店にして行きたいものである。

これからも、あわらの心地良さを伝える事が出来るアットホームな店づくりが出来たらと思っている。

「やれば出来る！」

静岡県スポーツ用品商業協同組合
事務局長　堀　　英　男

「静岡方式を教えて下さい」突然こんな質問を受けることがあります。それは「静岡県は何か特別な方法で組合を運営しているらしい」というクサい話が原因しているようです。

本県の組合年会費（賦課金）は平成二年の設立以来五千円です。ところが本部へ支払う賦課金は六千円、その上組合員が多い。これでは他県の目からするとどうしても白内障のようにボヤけてしまう。不思議な話で「何かあるに違いない」となるようです。

組合員が負担する年会費は、出来るだけ低くしたい。これが設立時の発起人の原点でした。二回の全国大会（インターハイ・国体）の剰余金を出資金の増資として拠出していただいたことと、本県所在の公共団体が発行する商品引換券によるスポーツ用品の販売を、組合事業として取り組めたことが今日の運営を支える大きな柱となっています。

今年度の児童養護施設へのバレーボール協会からの提供いただく数が大きくカットされた。原因の一つに、実施しない県があるからとの理由でした。けれどもこれはチョットマッタです。県の組織が動けないとき、どうしたらよいか。見過ごすか、手を貸すか、もう一度理解を求めるか。こんなときこそ全国に在住するJSERAの力（輪）納得させる指導性が必要ではないでしょうか。やればできる。気持ちがあれば出来る。やりましょう。それこそが新「JSERA方式」のスタートとなるでしょう。

「いや重(し)け吉事(よごと)」

鳥取県運動用品協同組合
理事長　尾坂真人

昨秋の『中国ブロック総会（岡山大会）』を最後に、ブロック会長と全国理事の任を終える事となりました。二期4年、多くの方に御支援を頂き感謝申し上げます。

年が明けて、世は不況の大合唱ですが、私が家業に就いた昭和49年も、前年の『オイルショック』で大不況でした。前年までメーカーの販売企画部に在籍していた私も、小売店向けの広報誌にシューズが1／2になったイラストを掲載し、「現状の原油価格では大幅な値上げもやむ無し」と理解を求める活動をしていました。現実は思惑通りには行かず急激な買い控えに遭遇、急遽『教育助成商品』なる物が作られました。各競技種目ごとに一品番、価格を抑えた普及商品を提案したのです。これは「せめて教育に関わる種目だけでも廉価格を」との小売の直訴に決断され実施されたものです。メーカー・卸・小売共に利益を抑えた三層協同事業でした。結果はともあれ、社会正義の為、そして教育産業としての当然の責務として三層共に明確な大義を共有出来た懐かしき時代です。

『不況の時は野球が流行る』。当時、母が語ったジンクスです。理由は「二人で出来るから（キャッチボール）」。「いや、一人でも（壁を相手に）出来る」。今、そんな姿を見かけなくなりました。職場の昼休みや、公園や空き地でのキャッチボール。あの風景は何処に行ってしまったのでしょうか…。

映画『ALWAYS 三丁目の夕日』。テーマは『お金で買えない大切な物がある』。私達スポーツの原点にも通じる世界です。昭和33年から34年頃。東京タワーが出来、長嶋茂雄氏がジャイアンツに入団した頃の話です。東京下町の子供たちも、田舎の私と同じ様にランニングシャツに半ズボン姿で三角ベースに興じていました。物は豊かでは無かったけれど、心は今よりも遥かに豊かで誇り高かった日本を懐かしく思いました。あの頃も今も、東京は地方にとって憧れではあるけれど、今ほど格差を感じる事は有りませんでした。地方の溢れるばかりの自然の中で、『今日より明日は確実に良くなる』と誰もが信じる事が出来た幸福な時代だった様に思います。

バブル崩壊から小泉独裁政治に至る過程で、『景気回復の為なら、お金儲けの為なら何をやっても良い』と言った形で日本人は矜持を失って来ました。今、アメリカのサブプライム問題から世界同時不況へと世界が揺れています。比較的健全と言われた日本までが『百年に一度の大嵐』に巻き込まれようとしています。王道かの如く語られたグローバルスタンダードが本当に正しい道だったのでしょうか？金融立国の名の下、アメリカ資本が世界を席巻する仕組み（アメリカンスタンダード）を正当化しただけではなかったかといぶかり、ジャパニーズスタンダードの確立こそ肝要と改めて思う次第です。

明治維新以来、資源の無い日本は『勤勉』で『世界No. 2』と言われる地位を築いて来ました。この度の混乱の中で、物つくりに根ざした額に汗する経済活動が見直され、内需拡大が本気で図られるならば、私たち街の運動具屋の地道な努力が再評価される時が必ず来ると信じ、試練も又、良しと腹を括ろうではありませんか。

私の故郷、鳥取市郊外の鹿野町には戦国の世、安芸毛利氏と覇を競った尼子の武将、山中鹿之助幸盛の寺があります。彼は主家の落城に際し、『我に七難八苦を与え賜え』と月に祈り、お家再興を誓ったと伝えられます。同じく鳥取市郊外の国府町には万葉の昔、因幡の国守として派遣された大伴家持が759年の元旦に、万葉集の最後を飾る歌、『新しき　年の始めの初春の　今日降る雪の　いや重け吉事』を詠み残しています。1250年後の今春、『七難八苦』の中で自らを鍛え、『いや重け吉事』とならん事を念じ、さあ、嵐に船出と行きましょうか。

YES, WE CAN.

妄言多謝

金（キン）つくろい

JSERA　総務委員長　竹　原　和　彦

長年の友情や人間関係等で、「なんでこんな事で？」と思うようなちょっとした事で気持が行き違いになってしまい、ひびが入ったり、時には交際断絶にまで発展してしまう事がある。

我々の日常の商売でも、そんな行き違いの事はいくらもあって、思いがけない程のトラブルになったり、不注意からのミスが原因で長年の取引関係まで中断してしまう事さえあるのは残念な事である。おかしなもので、一度そうしたひびが入ってしまうとなかなか元の状態に戻るというのは難しい話ではないだろうか…。

陶芸の世界には「金（キン）つくろい」という“修復方法”があると言われている。これは、一度破損してしまった茶器や皿等の破片を、一つひとつくっつけて、又それを作品として活かすという方法の事である。それについては大変な技術も要求されるだろうし、忍耐強く時間をかけた作業をしなければならないのも当然だが、そのくっつける媒体に“金（キン）”を使って補修をするというのが最も大きな特徴のようである。

又、その事を明確に表現する事によって、普通の物とはちょっと違った趣の価値ある商品へと仕上がる事が多いと言われているから驚きである。

不手際で起きてしまったミスやこじれた人間関係での関係修復に対してどう考え、どう対応出来るかという事を、我々はいつも試されているという事を忘れてはならない。当然反省もしなければならないし、くり返さないための対策も必要だが、大切なのは、そんなミス等の修復に対して、どのような適確な判断と行動が出来るかという事ではないだろうか…

ともすると、「どうしたら良いか…」という“善後策”に尻込みをしてしまいがちだが、それでは何の変化も進展も生まれない事だろう…。ひび割れした部分を“何で”“どう”補修するかによってその後の関係も大きく変わってしまうはずである…。

欠けたからすてる…割れたからあきらめる…というのはとても簡単だが、それで本当に良いのだろうか…「それ位の事で…」と思わないで、こんな時代だからこそ、新年は覚悟して耐える姿勢で臨みたい。

この一年、逃げないで丁寧にこの「金（キン）つくろい」をしながら、今まで以上に深みのある人間関係・信頼関係が作れるよう努力したいものである。

編集後記

●前号で、発表の通り10月23日の全国大会三重大会にて、新しい役員が選出され又、委員会も新しく構成されました。新委員長のもと、さらなる前進、改革を押し進めてもらいたい所です。

●平成21年は、組合発足50年を迎えます。多くの人達が関係し、営々と築き上げて来た組合、これからも又100年を目指して、突き進んでもらいたい。

●世の中には「ほどほど」と云う言葉があります。先日新聞のコラム欄に出ていた話ですが、人間いくらタイムを縮めても百米、五秒では走れないのと同断、永遠の成長など不可能だ。ならば「ほどほど」を学ぶより外にない。トヨタ自動車が営業赤字に陥るのだという。八百四十万台だったが、起死回生への考え方として社長が示したのは、「七百万台」でも利益の出る体質への転換だった。これを「ほどほど」への転換と読めば穿ちすぎだろうか。古諺も言うように「十分はこぼれる」「満れば欠ける世のならい」と考えられないか。
成長一辺倒でもなく、衰退でもなく「ほどほど」の所で充実とならないか。　（H・K）