



Japan Sporting Equipments Retailers Association

No. 49

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://jsera.jp>  
 E-mail [jsr@wonder.ocn.ne.jp](mailto: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!



## 中部ブロック総会開催される

JSERA 理事長 小関和夫

### I 石川県でブロックの活性化について話し合う

6月10日金沢市のホテル金沢で上記大会が盛大に開催。牛田会長のご挨拶に次いで定例の議案が承認され、三層協議会では、小関 JSERA 理事長、佐々木大阪卸組合理事長、羽田野全運団連理事長の挨拶の後、エバニュー小林部長より5月に三重県で起きたバレーボール支柱事故についての経過報告と今後の対策について話があり、各県よりの報告がなされた。

二部では、JSERA 武宮副理事長より「ブロック協議会の活性化のために」のタイトルで講演があり、三部ではグループディスカッションが三層全員55名を6つの分科会に分け、次のタイトルで討議。

- A、B 班：無償提供と正常化問題
- C、D 班：ブロックの活性化について
- E、F 班：各県のいろいろな問題

討議後に各班よりまとめの報告があったが、全出席者によるこうしたフリートークは大いに評価される企画であったと思います。

懇親会では、開催県の橋本石川県理事長及び橋本元全運小連理事長よりご挨拶がなされたが、両氏は親子であり、揃って業界の活性化のためにご尽力なされておられますことに心から敬意を表する次第であります。

### II 三県合同総会に出席して

5月26日に埼玉、栃木、群馬三県の合同総会が群馬県組合の当番で水上温泉で開催された。本総会は三県が隣り合っているという地の利、加えてお互い仲が良いという人の和、合同開催による時間の節約という天の時があるわけで天の時、地

の利、人の和がマッチしている証でありましょう。

総会は各々別室で開催され、埼玉県及び栃木県の最後の部分に参加させていただきました。埼玉県は昨年インターハイ事業が成功裏に実施され、立派な成績の収支報告がなされました。またアシックス関越販売(株)より、ファクトリーアウトレットの埼玉県草加丸井店のオープンを控え、関口理事長より指摘を受けているその概要が報告され、取引様への販売後の遊休品の販売を原則としていること、今後は市場環境およびエリアの特性に鑑みながら展開を検討していく予定であるとの報告がありました。

また、栃木県との懇談の中で、最近小売店の顧客の多くがクレジットカードによるショッピングが増えていることに鑑み、JSERA としてのカードの発行ができないものかとの質問があり、現在矢野会計に調査を依頼中であります。

総会後に三層勉強会があり、日本スポーツ用品公正取引協議会の宮地専務理事より有益なご講演がなされました。

### III 初心忘れるべからず

3年前理事長就任にあたり、世界会議の折インタビューしたドイツの組合 VDS 理事長ハイツマン氏が話した言葉を引用して、決意を述べました。

ナイキがドイツにやってきて、アウトレットショップを開店し安売りを始めた時、自分たちの地盤にきて安売りをして市場を混乱させることは断じて許せないと言って、ドイツの全組合員に、買うな、注文するな、販売するなとボイコットを呼びかけて実行したのです。「私は組合員のためなら

何でもやります。組合員のボディガードの役割をしています。ボイコットは正しい手段だったと信じています。」と言われたのです。「私はもとより浅学非才で無力ですが、理事長を引き受けたからには、ハイツマン氏の精神を教訓に、微力ではありますが精いっぱい諸問題に取り組む決意であります。」と申しあげました。これまでこの初心を忘れず取り組んでまいりました。今後も組合員のためになり、組合の活性化の為なら進んで、たとえ言いにくいことでも言うつもりですので、何なりとご要望をお寄せ下さるようお待ちしております。

どんな組織にも、どんな会社にも反対意見を持つ人がいるのは当然のこと。社員が社長の悪口を言ったり、組合にも理事長のことをよく言わない人がいても当然でありましょう。そうした人がいるからこそ、自らを律し、戒めているわけであります。「どうして人のためにそんなに悩まなければならないの?」と心配してくれる方がおられるが、最近ではむしろそうした異なる意見を言われる方に感謝すると共に、そうした人の成長を祈念し、自分の意見を理解し、更に自分を乗り越えてくれるよう期待しているのであります。私は東北人特有の性格で、普段は口数が多くないものの、言う時にははっきり言うのが自分の特徴だと思っています。

#### IV 年齢のこと

最近「いくつになりましたか」と聞かれることが多くなりました。これまで自分の年を考えるとなく過ごしてきましたが、知らぬ間にJSERAの役員の中で最高齢になったらしい。しかし体力はともかく、仕事の面では他に迷惑をかけているとは思っていない。理事長に再選された時も高齢なるがゆえにいろいろな意見があり、自分でもやめようと思いましたが、「年齢は関係ない。JSERAへの情熱があるかどうか、理事長としての能力があるかどうかの問題なんです。是非もう一期やってください」と多くの理事にサポートされて引き受けさせていただき、精いっぱい仕事に打ち込んでいると自負していますが、もし万一高齢なるがゆえに理事長として至らぬ点があるとしたら是非卒直に指摘していただきたい。

“若さは年齢にあらず”ということの私の信念を支えている米国の有名な詩人サミュエルウルマンの「青春」という詩をここに紹介しよう。

青春とは人生のある期間ではなく、  
心の持ちかたを言う。  
薔薇の面差し、紅の唇、しなやかな手足ではなく  
たくましい意志、ゆたかな想像力、炎える情熱をさす。  
青春とは人生の深い泉の清新さをいう。

青春とは臆病さを退ける勇気、

安きにつく気持ちを振り捨てる冒険心を意味する。  
ときには、20歳の青年よりも60歳の人に青春がある。  
年を重ねただけで人は老いない。  
理想を失うとき初めて老いる。

歲月は皮膚にしわを増すが、熱情を失えば心はしぼむ。  
苦悩・恐怖・失望により気力は地に這い精神は芥になる。

(中略)

靈感が絶え、精神が皮肉の雪におおわれ、  
悲歎の氷にとざされるとき、  
20歳であろうと人は老いる  
頭を高く上げ希望の波をとらえる限り、  
80歳であろうと人は青春にして已む。

(英語のオリジナルも持っていますので、希望者  
はご連絡願います。)

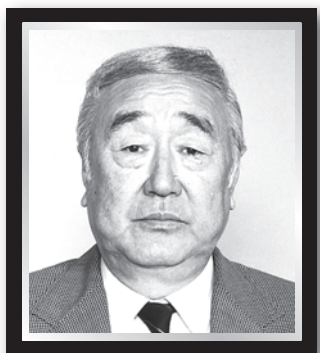
アシックスの創業者鬼塚喜八郎氏は、89歳で  
ご逝去なさるまで文字通り“生涯青春”の人生で  
あったと思います。氏は日本スポーツ産業団体連  
合会の会長の時、平成19年6月15日に理事会  
での第一声が「私は今日の会のために昨日病院か  
ら退院しました。肺がんの手術をしました。」い  
つもと変わらぬあの透徹した声で述べられ、理事  
会・定時総会で立派に議長を務められ、最後の懇  
親会にまでお元気にお世話なされたのです。

氏のあまり知られていないエピソードを一つ紹  
介しましょう。氏は世界スポーツ用品工業連盟の  
名誉会長として活躍されておられた頃、平成14  
年8月世界スポーツ工業連盟と世界スポーツ用  
品小売会議の合同パーティーがミュンヘン郊外で  
開催された時のこと。当日はISPOの社長ヴツル  
ホッフ氏の誕生日にあたっており、当時会長の  
水野正人氏が流暢な英語でご挨拶ののち、鬼塚氏  
は英語ができないのでと断られ、誕生日のお祝い  
に日本の歌を贈りたいと言って武田節を三番まで  
朗々と独唱されたのです。欧米ではそうしたパー  
ティーで歌をうたってお祝いなさることは珍しい  
中での素晴らしい歌声には皆あっけにとられ、歌  
い終わった時には鳴りやまぬ拍手に包まれた光景  
は今もはっきり印象深く残っています。日頃より  
連盟諸氏の氏への尊敬の念が深ければこそその思  
いがいたしました。

そんな氏に比べたら私などは足元にも及ばぬ若  
輩であり、年を気にすることなく仕事一筋に励み  
なさいと叱咤されるに違いありません。

100年に一度の不況といわれるさ中、私ども小  
売業界の活性化とスポーツ業界の発展のために全  
力で取り組む決意でありますので、なにとぞ皆様  
の更なるご協力をお願いする次第であります。

## 魚見 秀男氏を悼んで…



5月16日に、ご逝去された魚見秀男氏のご霊前に心から弔意を捧げます。

氏は長きに亘り、全日本運動用具小売商組合連合会の理事長（S63～H5）及び会長（H5～H10）として業界の発展に尽くされましたが、特にスポーツ券の生みの親としての御活躍や、あの江戸っ子らしい歯切れの良い語り口は今も印象深く忘れられません。

ここに多大なご功績に対して、全国の組合員を代表して私共の大先輩に衷心よりご冥福を祈念する次第であります。

日本スポーツ用品協同組合  
理事長 小関 和夫

## 安部 純平氏を悼んで…



5月21日に、ご逝去された安部純平氏のご霊前に心から弔意を捧げます。

氏はJSR発足と同時に顧問にご就任頂き、豊富な経験と高い見識によりJSRを立派にご指導頂きました。

氏は「人には教育が必要ですが、その教育とはくり返す事であり継続する事が大切です。」と言われて居ましたが、JSRレポートの11号から37号まで連載頂いたビジネスエッセイは、まさに湧水のごとく、多くの安部ファンが楽しみにしていたと聞いて居ます。

数々のご功績に感謝し、衷心よりご冥福をお祈り致します。

日本スポーツ用品協同組合  
理事長 小関 和夫

## 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



## 活性化委員会



スポーツ用品安全販売・管理士  
(仮称)構想(案)について  
委員長 重森 仁

スポーツ実践時に内包される危険を可能な限り低減すべく、正しいスポーツ用品の販売を行うと共に、正しい使用法および維持・管理について指導できる知識・技能を有する者を認定し、安全なスポーツ環境の醸成に寄与することを目的とします。

併せて、大型店のパワーゲーム、インターネット等による大幅値引き合戦等に翻弄され厳しい経営を迫られているわれわれ組合員が、当資格を取得することで、地域におけるスポーツ安全対策のオピニオンリーダーとしての自覚と誇りを持ち、自信を持ってスポーツ用品販売店を運営できる切り札になればと思います。当然のことながら、有資格者が取引において、有利な立場に立てるように関係機関、メーカー・卸等に働きかけを強めることといたします。

資格について①販売経験実績を直近3年以上有すること。②JSERA主催の認定講習会をすべて受講し、その内容を十分理解していると認められること。③今後も、学校・地域のスポーツにおける安全対策の啓蒙に取り組む意思のあること。の3つを満たすこととする方針です。

資格の種類は2種とし、  
『スポーツ用品安全販売・管理士1』(学校・スポーツ施設の備品に関することを主とするもの)  
『スポーツ用品安全販売・管理士2・専門種目〇〇』(主として個人が所有する用品で、実践者個人の能力とのかかわりまで考慮する専門性の高いもの。種目別に認定する。)

とし、当面は、前者『スポーツ用品安全販売・管理士1』(学校・スポーツ施設の備品に関することを主とするもの)に取り組み、『スポーツ用品安全販売・管理士2・専門種目〇〇』は検討課題とします。

講習は(社)日本スポーツ用品工業協会、(財)製品安全協会等に認めていただける内容とするために、期間は2日間程度またはそれ以上とし、費用は3万5千円から5万円程度となる見込みです(宿泊の有無等で異なる)。ただし、補助金等の活用で個人負担の軽減を図り、受講し易い条件整備に努めます。

鹿児島の全国大会では実施要綱等を提示し、早いところでは、今年末に講習会を実施できるよう準備を急ぎます。よろしくお願いたします。

## 正常化委員会



委員長 武宮兼敏

現在、販売促進活動の正常化の為の懇談会へ出席していただいた各メーカーの方々へ「メーカーの立場から考えられる無償提供の基準」の提案をしていただく様をお願いをしております。各社出揃ったら、まとめて報告したいと思います。

小売の立場からも、基準のあり方を討議していただき一つの方向性を見いだしていただきたいと思っております。小売の都合ばかりを主張しても問題は解決しません。お互いの立場を理解した上で一つの基準に基づいた意見を述べあって話しあっているだけであればより良い方向へ進むのではないのでしょうか。その為にも我々小売が、あらゆる面で建設的な話し合いの場をもたなければなりません。

「メーカーの無償提供及び直販問題」として、まず各県に於いて討議していただき、その意見を「ブロック協議会」の場で議論していただき、ブロック協議会にてまとめ、各ブロック長、又は各ブロック代表の理事が代表となり意見交換を重ねれば小売の立場からの基準づくりが出来るものと思っております。

地域によって状況の格差があるかもしれませんが、各ブロックの意見を取りまとめ、総務委員会の協力を得ながらスポーツ業界全体の正常化をめざして参りますので皆様の御協力をお願いします。

## 広報委員会



委員長 角前博道

理事会において、JSERA ホームページの再構築の決定を頂き、お世話になる会社をどうするかから始めました。見積をとり、話しを色々聞いた結果、いずれの会社にしても金額的に又内容的にも大差はないので、今後もポスレジでおつきあいをする、プラネット社に決定しました。その内容としては、

① JSR → JSERA に修正

② TOP ページのリニューアル

③ 新ドメインの決定

ドメイン名 jsr-jp.com → jsera.jp

HP アドレス <http://www.jsera-jp.com>

→ <http://jsera.jp>

	account	ドメイン名	メールアドレス	パスワード
ドメイン管理	jsera	jsera.jp	jsera@jsera.jp	Jsera1700
事務所	1700	jsera.jp	1700@jsera.jp	Jsera1700
理事長	koseki	jsera.jp	koseki@jsera.jp	Jsera1700
専務理事	takehara	jsera.jp	takehara@jsera.jp	Jsera1700

### ◆サイトの目的◆

#### ◇既存会員向け

- ・ 資料庫としての利用
- ・モチベーションの向上

#### ◇新規会員向け

- ・ 入会促進

以上の様なことで再度ホームページをリニューアルして続行してゆくことになりました。

多くの会員に見て頂き、又かなりの頻度で情報を差し替えて行くこと等、広報委員会にとっては、かなりの重圧です。前 IT 委員の皆様の指導と協力を得ながら、頑張るだけの様であります。

## 事業委員会



ラインパウダー担当 蓮田茂樹

ご存知ですか！

### 環境にやさしい JSERAのラインパウダー系商品を

◎旭 鉱末(株) TEL 03(3821)6171

1. ラインパウダー“無害くん”(炭酸カルシウム) 20kg  
特 徴：炭酸カルシウム製はどこもほぼ同じですが、ネームの無害くんでは売られている。  
昨年実績：約 42,000 袋

◎グリーンテクノ 21(株) TEL 0952(30)0702

1. ラインパウダー“ガイアフィールドライン”  
(卵殻、エコ) 20kg  
特 徴：自然食品 卵の殻製でエコ商品  
昨年実績：約 45,000 袋
2. 野球・ソフトボール用ロジンバッグ (卵殻製)  
特 徴：指を荒らしません  
昨年実績：約 5,000 袋
3. 「新製品」天然芝生用ペイントライン  
“ガイアエコペイント”(卵殻製)  
特 徴：12L で 10 倍希釈

\* 上記以外にも(新)ラインパウダーを検討中！

資料、価格、詳細については直接問い合わせ先に連絡し、ご確認ください。地域によっては送料が高くなる場合がありますので、お気をつけください。また、物によっては県単位で扱われている場合がありますが、無い場合は個店対応も可能ですのでよろしくお願いいたします。皆様にお取り扱いいただきますと、貴県組合と JSERA 本部へも手数料が入りますのでよろしくお願い致します。

※ラインパウダーを組合として、個店としてお取り扱いされたい方やお問い合わせの方は下記へお願いします。

(株)レンドスポーツ TEL 0761-23-1163  
FAX 0761-23-1165

## 第10期 第6回 理事会議事録

日時 平成21年7月2日 11:00～16:00

委員会 11:00～12:00

昼食 (12:00～12:30)

理事会 12:30～16:00

場所 東京スポーツ会館4階 会議室

1. 開会(進行) 竹原専務理事

1. 理事長挨拶 小関理事長

1. 出席者及び配付資料の確認

1. 前回議事録の承認

(第10期第4回理事会5月14日)

1. 議事録作成人の指名

小関理事長より竹原専務理事を指名

### [審議事項]

#### ① 2009年全国大会(鹿児島大会)の件

- ・丸山理事長より10月22日の大会の件で日程、時間配分、研修会内容、予算案、大会までの手順について詳しく説明有。全てを承認。
- ・大会案内書の発送については、他の予定の入らないように7月中にでも終了してはどうかという意見を尊重。
- ・メーカー、卸、小売との3層での唯一の場というこの機会を大切に頂き、その会社の姿勢としてその会社を代表する方の出席をもっと考えて欲しいという意見多数有。(各社への対応策を考える。)
- ・大会記念品(功労者表彰)は鹿児島県の品を考える。鹿児島県組合に発注を依頼する。

#### ② 2009年度JSERAスローガンの件

- ・12の案の中から鹿児島県組合提案の言葉が、多数決決定。(他に大会スローガンも今回は考える)『始めよう もう一度(BEGIN AGAIN) 地域に根ざしたスポーツの振興を!』

#### ③ 2009年度体育の日活性化の件

- ・重森活性化委員長から「体育の日ステッカー配布案」の説明があり、図柄も㉠と㉢の提案があ

り㉠の図案が多数決で採用される事になった。

- ・次に、体育の日のノボリ旗の在庫分を2枚で480円で処分し、切手80円を6枚で対応する事を承認。

- ・又、背文コンテストの実施案が説明され、JSERAレポートの情報宅配便で案内する事を決定した。

- ・「ボールを贈る運動」は、今年度は予算化して申請の組合に1万円を補助する。

#### ④ JSERA ホームページの件

- ・角前広報委員長から「何をのせたら良いのか」を考えて行きたいとの説明がありホームページへの取り組みを承認。

#### ⑤ ガソリンカード使用の件

- ・貫井事業委員長から「都市近代化事業協同組合」のガソリンカードの利用案内書送付の件で提案有。各組合というより各個人(組合員)への案内書を7月のJSERAレポートに同封する事を了承した。

#### ⑥ JSERA 事務局移転の件

- ・竹原専務理事から現在のJSERA事務局が神田小川町の中心にあるが、7坪余りと余りにせまく、2人の事務職の仕事の場でしかない。事務局内で打ち合わせや会議を行う等JSERAのセンター的役割が果たせないで、この際移転して理事や組合員等関係者がいつでも「行きやすい」「集まりやすい」ようなスペースを確保して活性化のための“発信の場”にしたいというような説明があった。
- ・浅草橋のスポーツ会館の3階に現在の事務局の約2倍の広さの空室が有り、家賃も現在より大分安くなる。東京卸組合や東京工組の事務所も同じビル内に有り。声をかけ合えて安全安心な面もある等のメリットがあるという事で事務局移転が提案されたが、多数決で移転が承認された。

## [報告事項]

### ①理事長報告

小関理事長

- 5月14日 JSERA 役員会
  - 5月21日 前顧問 安部 純平氏 死去
  - 5月26日 北関東3県合同総会
  - 6月10日 中部ブロック大会
  - 6月12日 日本スポーツ健康産業団体連合会総会
  - 6月17日 総務委員会
  - 6月24日 JSERA 役員会
- 元理事長 魚見 秀男氏 死去

### ②正常化委員会

武宮委員長

近畿のザナックスの割引の問題と関東のアシックスのアウトレット直営店問題について継続して監視する。

### ③事業委員会

貫井委員長

国体の売店、インターハイの売店の件で、JSERAとして大会期間に地元組合を訪問し激励したい。新潟へ貫井委員長、近畿へは蓮田委員が訪問する。全中はブロックの範囲が広いのでおゆるし頂きたい。

### ④総務委員会

竹原委員長

ブロックの活性化で御協力頂きたい事がある。

1. 各ブロックの役員の名称の統一をお願いしたい。
2. 各県のブロック役員を複数にして頂きたい。
3. ブロック大会の結果の報告をお願いしたい。

### ⑤会計

矢野会計理事

- ・6月23日 toto の特約店本部向け説明会に明田事務職と出席。今年度は前年比ダウンの状況。
- ・クレジットカードの件で現在調査中である。
- ・ドメイン変更の件

7月1日よりホームページのアドレスを下記のように変更しました。また、7月中頃にはTOPページのデザインをリニューアルする予定です。一度アクセスしてみてください!

旧サイトのURL <http://www.jsr-jp.com>  
新サイトのURL <http://jsera.jp>

## [協議事項]

### ①安全対策販売管理士の件

重森活性化委員長

- (組合員に役立つ資格の価値)
- ・努力して資格が得られる。
- ・資格を皆で作る。
- ・資格に価値を作る。

### ②JSERA事務局改善の件

竹原総務委員長

- ・事務局は事務処理の機能と共にJSERAの本部として効率的に事業を行うための“活動の場”としての役割を果たさねばならない。今のままでは「売場のない店」の様な状態で、理事や役員の居場所がない。事務局を移転して“理事の気持ちの一新”をはかりたい。
- ・役員理事の目の届かない状況下での管理体制の改善点を一つひとつ明確にし、規律の徹底をはかって問題の起こらないような環境づくりに努力して行きたい。
- ・会計業務のあり方を根本的に見直し改善すると同時に、会計に関する確認を定期的に行い健全に会計を運営する。

## [その他]

### ①顧問の見直しの件

竹原総務委員長

現在の顧問が正当かどうか、任期はどうか等の内規をつくったらどうか…、2年に1回の見直しはどうか…、政治家等議員さんで今の方が適当かどうか、で見直したいがどうだろうか。

### ②公取協への負担金の件

竹原総務委員長

現在の200万円の負担金は以前からだが、組合員の減少の中で負担金は適当かどうか。当時とは600人も700人も減少している状況なので、もう少し負担金が安くないか…意見を聞きたい。(門田理事)我々小売のための組織だから、当然支えて行く事が大切でないか。

## 次回 理事会 開催予定

平成21年9月2日(水)

(会場) スポーツ会館4階会議室





## スポーツイベントを通じた地域活性化について

ミズノ(株) 北陸営業所 所長 北村和雄

ミズノは「より良いスポーツ品とスポーツの振興を通じて社会に貢献する」という経営理念を掲げています。

その意味で私達は各地でいろいろなスポーツイベントをサポートさせていただいています。身近なところでは少年野球やサッカーなどの大会、そして昔少年だったおじさんたちの野球大会などもあちらこちらで行われています。

また、私達の営業所のある北陸地域は「町おこし」イベントとして各地でマラソンやランニングイベントの開催が非常に盛んな地域で、1年を通して地域の各地で大会が開催されています。

その中でいつも感じるのはその運営を担当しておられる方々の本当に献身的な努力です。時には運営がうまくいかずに怒られ、時には天候の影響でスケジュール調整に頭を悩ませ…いろいろと苦労が尽きません。多くの場合、彼らは殆ど手弁当でみんなのために走り回っておられます。

メインのスポンサーが冠になったり、各市町村が主体になったりするのですが、実際に各地で行われるスポーツ大会は現場で一生懸命に大会をサポートする人たちがいなければ成り立ちません。

また、この地域は日本で2番目にプロ野球の独立リーグであるBCリーグ（ベースボールチャレンジリーグ）が立ち上がった地域です。このリーグの運営に携わる人たちは、人口の少なく雨の多い北陸地域で「プロ」として見ている人たちからお金をもらって野球をする球団・リーグを作るといえば「夢物語」に自分達を賭けた人たちです。設立準備の時から接していた自分達は彼らがどれだけ必死になって走り続けてきたかを良く見てきました。

何でそんなに一生懸命なの？と思う事もありましたが、でも彼らは無意識に理解されているのだと思います。スポーツイベントを通じて地域を活性化することで多くの人たちが笑顔になれる、そしてみんなの笑顔が増えることで自分達も喜びを感じられるのだと。

各地域でのスポーツイベントが草の根の活動であるとすれば、最も太い幹になるものとしてスポーツ界最大のイベントであるオリンピックがあ

ります。

今、2016年のオリンピック開催地の招致活動が山場を迎えています。東京を始め世界4ヶ所の候補地の中から、10月に行われる国際オリンピック協会（IOC）の総会で最終的に決定されるのです。

東京はメインスタジアムと選手村を中心にした「コンパクト」さや太陽光発電や植樹計画などで「環境への取組」をアピール。数々の国際的なイベントを運営した実績や治安の良さなども評価され、1次選考ではトップの総合評価を受けています。

ただ、一つ残念なのは世論の支持率の低さです。IOCが2月に実施した調査では開催支持率は56%で候補地4ヶ所の中では最も低い数字になっています。

バブル期の箱モノに対するアレルギーでしょうか？それとも東京一極集中に対する反感があるのでしょうか？また、多くの人間が集まりたくさんの刺激がある東京の人はオリンピックなんて必要ないと思っているのかも？

いくつか理由は思いつくのですが、でもみんな少し頭で考えすぎなのではないでしょうか？こんなに大きく楽しい世界的なイベントを実行できる能力と可能性をもっているのだから、是非やってみたいと思いませんか？

多くの人があまりはっきりと実像を掴んでいないのではないかと思います。是非一度、招致委員会のHPから「なぜ東京？」というメッセージブックを読んでみて下さい。緑のオリンピック、“人間”のオリンピック、地球を結ぶオリンピックという3つのコンセプトを今回の東京オリンピックで実現させようという関係者の熱い思いはきっと伝わると思います。

私達は日頃の営業活動の中で地元地域でのスポーツ活動やスポーツイベントに参加しお世話する事によって地域のスポーツ店が栄えると言う「地域密着営業」がスポーツ店の営業活動の大きな柱だと信じてきました。

今回のオリンピックにあたっては多くのスポーツ店の皆さんがオリンピック活動を理解し、少しずつ小さな力を合せて地元を啓蒙する事が出来れば…そしてその事によって多くの人が日本開催を望み、結果的に東京で世界最大のスポーツイベントが開かれる事になれば本当に嬉しい事だと思います。





## 「社会的責任と使命感」

北海道スポーツ用品小売商組合

古内一枝 (株)スポーツショップ古内

先日、業界紙の「権威」のコーナーに寄稿されている竹原さんの所へ、文章に感動してFAXで、思わず気持を伝えてしまいました。早速に「FAX受け取りましたよ…」と連絡を頂いた時、「JSERAレポートに、意欲につながるような原稿を頂けませんか…」とのこと…。自分を省みず頼まれたら、どうもイヤと言えない私は「承知しました」と返答してしまったから、上手に書こう等とは思っていません、それからのストレスが大変！…

この5～6年、商店街組合の女性部の役を頂き、道内はもちろん、秋田や福島そして東京へと視察研修の機会に恵まれてしまいました。活力のあるまちづくり・商店街にしていくには…との遠大な課題。これはなかなかの難問です。

大手の店は採算が合わなければ、すぐにスクラップアンドビルドを繰り返せるけど、うちの様な小さな店は、資金もなくそれは無理…。必死にその地にしがみついて、どう商いを続けて行くかを考える。地域に住む人が何を必要としているかも模索して、世間様に認めてもらえるよう、地域のお役立ちに励む。町内会活動やPTA・地域のお祭り、その他の行事にと…。この頃、国・道そして私の住む札幌市も、中小企業や商店街を元気にさせなければ、産業も育たない…雇用も生まれない…税収も伸びなくて市民サービスも出来なくなる。どうしたら力をつけて活力のある札幌市に出来るかとの議題もいただくことになる。さんざん大きなものを作り認めてきて、今更何を…と思うけど、「今がチャンス」ともの申す事になっている。

私のような小さな運動具店を営んでいる仲間の皆様は、きっとたくさん居られると思う。地域の学校体育・行事に合わせて品揃えをし商いをさせてもらってきたから、多分少なからず役立ってきたものと思っている。明日が中体連という前日の夕方になって「ゼッケンをなくしたので作ってもらえますか？」という事にも、これこそ出番と喜んで応えてもきた。

それも社会的責任と使命感に燃えてです。小さな店は、資本力も情報量も少ないから何をどうしたら良いのか、なかなか知恵が湧いてこないから、

取引先の間屋さんからの情報が一番で、それを糧にしている所が大きいです。又、営業の方のちょっとした気持次第で、どんなに刺激を受けたり、意欲につながったりするか分かりません。具体的事例をあげて応援し、忠告して下さると、どんなに助かることでしょう…。それぞれの店の動きを見守り、育てて下さるような温かい配慮が頂けると、また頑張れるものです。商売が悪いのは景気のせい、誰かのせいではないよ。こうすればもっとうまく行くよとの助言が欲しいのは私だけでしょうか…。

多くの人達が、今の厳しい状況だからこそ“ひと声”が欲しいのです。学ぶ場を欲していると思います。それに、つながりを大切にして、問題点を話し合うための機会としてJSERAに期待するところも大きいです。私達の仲間の店が家族と従業員が安心して希望をもって働き生活出来るような場になれたらと切に思うのです。

昨年、主人(社長)が亡くなり、突然私が社長を継ぐ事になりましたが、息子も私の思いを理解して後継者になるという道を選んでくれましたので、今私ももうひとふんばりしたいという気持でいっぱいです。前回のJSERAレポート「新しい風」に(株)モミジヤの茂成さんの「地域スポーツ店再生サミットを開催して」が掲載されていました。私も息子と、このサミットに参加しましたが、力強い“新しい風”を吹きつけて頂けました。

この様な若いリーダーの方々が、これからの私達の業界の大きな力となって頂けるものと確信致しました。全国には頼もしい多くのリーダーが埋もれているかもしれませんが、JSERAが発掘し、育つ環境を整えて頂けたらと思っています。諦めずに私も求めて、求めていきたいと思っています。気持次第で環境は大きく変わっていきます。我々の業界の状況もそれぞれの気持次第ではないでしょうか…。全国の皆さんと声をかけ合いながら共に“元気の良い店づくり”に努力致したく思います。そうすればきっと元気の良いニュースが皆さんのお店にも私の店にも舞いこんでくるものと思っています。



## 組合活動のヒント

静岡県スポーツ用品商業協同組合  
事務局長 堀 英男

会う人から『あなたは、組合活動を楽しんでいるように見える』と言われたことはありませんか？正直なところ、私自身は楽しんでいる余裕は少しもありません。

組合員の組合に対する期待は何だろうか、と時々考えます。組合活動のヒントは、以外に日常の身近な所にあるように思います。本県では昨年8月から組合厚生事業として、全国展開のリゾート施設を、組合員が利用できるように取り組んでいます。昨年の全国総会三重大会でも、同グループの施設が利用されましたし、評判も極めて良く、何とんでも女性陣に人気が高いのが魅力です。元々この話の発端は、組合とは別のところの話でした。それまで個人として何度か利用していたこの施設を、たまたま他の団体の大会会場候補として検討しているときに、実は自分の所属している組合は、県内全域に組合員がいて88店で組織していることを話したところ、組合員を対象として従業員及び家族を含めて、グループ施設の利用を若干の条件付ではありますが、可能にしていたべく話がまとまり、早速組合員には『号外』として配信しました。

ここまでは第1段階でして、準備が出来たに過ぎません。はたして、これが事業として今後どのようなことになっていくのか、全く分かりませんが、すべての組合員に参加へのチャンスがありますので、組合員、従業員と家族が一人でも多く利用していただき、組合に入っていて良かったと僅かでも実感していただけたら、こんなにうれしいことはありません。

## ピンポン球 1ヶ

石川県スポーツ用品協同組合 理事  
竹川 俊昭 (コマツサンスポーツ)

私が育った昭和30年頃、田舎の小学校で、(スポーツ)という言葉は、日常使われることがなかった。学校の休み時間に教室の後や廊下で興ずるピンポンは、(遊び)だった。

ラケットを持っている児童は、全校でもまれで、我々は当時流行のセルロイドのペラペラな下敷きラケット。球は町内の雑貨屋で買ったもので、強く押すとペコペコし、すぐに凹んだ。だが湯に入れると、ポコンと膨れて直った、それなりのすぐれ物であった。

当然卓球台はなく、筆箱を置いて境界線とし、膝をついての対戦である。それでもほぼ全員が、冬でも汗だくになって楽しんだ。小柄ながら敏捷な私は、球を独り占めしていた。

得意になった私は、ラケットが欲しくなった、本物のラケットは、学校の体育の授業以外触れる機会がなかった。

コツコツ貯めていた小遣い全額持って、町の(スポーツ店)へ一人で買いに行った。『のぼりや』という店の店内は、田舎の雑貨屋しか知らない私には、夢を見ているようだった。

バット・野球のグローブ・バドミントン・目当ての卓球ラケットもある。見間違いかと思うほどの値がしていた。当時の田舎の家庭ではスポーツ用品など縁がない上に、雑貨屋のピンポン球さえ贅沢品だった私には、商品知識などない。ズボンのポケットの中で、小銭を勘定して、球を1ヶだけ買った。白い硬い球は、ペコペコなどしない、スポーツ店のピンポン球だ。

本物だ。胸ポケットに入れ、時々押さえながら帰った、帰るとすぐ机の引き出しにしまった。それから何度も開け閉めしながら「学校へ持って行こうか、行くまいか」と、思案した。

昨今の小売業界は《働けど、働けど》の状況だ。この先を予測する能力はないが、こんな社会形態は続いていくだろう。

それでも、あの時のピンポン球への思いを胸に、私はスポーツ店を続けていくつもりだ。



### 「大型店へ行ってみよう！」

ゼット株式会社 北陸支店

支店長 岡 栄作

昨年4月より現職に就き、北陸3県を担当させて頂いております。

私どもが金沢に事業所を構えたのが31年前、当初は商品を保管する事業所としてスタートしました。その後販売が拡大するとともに移転。また弊社の物流体制が東西に集約された事により、現在の当地に移転し今日に至りました。

私ども北陸支店は、地域販売店様のみの窓口として活動しています。この地で営業を続けてこれたのは、ひとえに販売店様のご支持をいただいたお陰と深く感謝申し上げます。

当時は大型販売店の出店もなく、販売店様が「地域一番店」を目指し、右肩上がりに業績を伸ばしておられた時期であったと思います。

近年は降雪が少なくなりましたが、雪国の北陸では多くの販売店様がスキー用品を手がけておられ、その販売の盛況が続きました。そういった環境がマーケットの大きな変化につながり、全国的にも大型販売店の出店の早い地域になったのではないのでしょうか。

先日、JSERA 副理事長重森様の講演をお聞きする機会がありました。講演の冒頭で、地域の販売店様の現況として「店売りは大型店の出店ラッシュで厳しくなり、外商は地域店さん同士の価格競争で利益も…」とおっしゃっています。これはまさに全国的な状況であり、この北陸地域も例外でなく、販売店様との日々の会話にあがることも多く感じています。

そこで、提案ですが「店売りは大型店が…」と決まり文句になりつつある環境の中、今一度原点に戻り、オーナーの皆様が自ら『大型店に行こう!』を実践されてはいかがでしょうか。「何を今さら」・「全部分かっている」・「規模の差がありすぎて」などなど、いろいろご意見もあると思いますが、ここは是非月1度からでも始められませんか。「行ったことがあるよ」の方も改めて視点

を見直されてはいかがでしょうか。私どもがお店を拝見させていただく際は、

- 1) 売場の状況
- 2) 商品構成・ボリューム
- 3) 販売価格
- 4) 販売企画・シーズンVMD
- 5) 販売スタッフ
- 6) 来店客層・動向

などに特に留意しております。

ご自分のお店と照らし合わせながら観測されるのも一つと思います。「勝っているな」と思えた時は、素直に喜んでいただき、また足が止まって考えさせられる場面に遭遇すれば、そこはしめたもので、帰ってからの宿題です。「ピンチをチャンス」に変えましょう。

では、なぜ月1度か。日本の四季で、たとえばただ「夏」といっても「初夏」・「盛夏」・「晩夏」と三つの顔があります。

- 1) 季節折々に合った構成は
- 2) その時期のイベントとの絡みは
- 3) どれくらい先の時期を演出されているか

キリがない程、参考すべきテーマがあります。販売店様には難しいことですが、来客の多い時間帯に行かれることをお勧めします。

スキー繁盛時代に品揃えや販売価格のチェックを主目的に走り回ったものと違います。あくまでも自店のオリジナリティーの創出や、地域のユーザーからの認知を拡大させ顧客の増加を目的にするものです。『顧客の欲求を充足し続ける店を目指して』自社の強みを築くための参考書として「大型販売店」を色々な物を見る一つとして考えていただければどうでしょうか。抵抗感もなくなりませんか。

このようなことを感じながら早一年が経過しました。ここまでお話ができなかったお得意様がまだまだ多く、紙面をお借りしてお伝えさせていただきます。これを書きながら、この私自身もしばらく行けていない状態が続いています。また、明日からは心を新たにして「大型販売店」に学びに行こうと思います。





### 中部ブロック協議会 石川大会を終えて

石川県スポーツ用品協同組合  
理事長 橋本 隆一

去る6月10日に石川県金沢市に於いて、平成21年度中部ブロック協議会の総会を無事終えることが出来ました。今回主管県として「組織の活性化」をテーマとして取り組まさせていただきました。これは先の全国理事長会並びに中部理事長会の流れを踏襲したものであり、又JSERAが早50周年を迎えるなかで組織の再構築・活性化のためにも必要なことであるのではないかという思いからこのテーマを設定させていただきました。

恒例の三層協議会に於いて、JSERA副理事長の武宮氏に九州ブロックの現状をお話いただき、その後各県理事長をリーダーとした6グループに分かれグループディスカッション並びに発表を執り行いました。

#### ★ディスカッション詳細

☆A・Bグループ：「無償提供問題」

構成メンバー：メーカー・卸の方々のみ

☆C・Dグループ：「ブロック活性化」

構成メンバー：中部7県組合員

☆E・Fグループ：「各県単位の問題」

構成メンバー：中部7県組合員

この中でも特に「ブロック活性化」のグループによる意見の中で、本来JSERAと各都道府県組合のパイプ役として重要な存在であるはずのブロックがあまり機能していない、また、各ブロックによって活動状況並びに組織形態も現状統一性がない等、早急にJSERA主導のもと整備していかなければならないと思われました。

そしてこのグループディスカッションによる意見や問題点に関して、言い放しに終わることの無いように中部ブロック並びにJSERA執行部にて早急に対応策並びに改善策を提示していただければ、幸いかと思います。

今回のグループディスカッションを開催するにあたり、果たしてうまく討議が進むのか案じていましたが、皆さん方それぞれがやはり何かしらの問題意識・改善意識を持っていたおかげで、素晴らしい討議ができうれしく思っております。

最後になりますが、今回の開催に当たりましてご指導ご鞭撻を頂きましたJSERA・中部ブロック・石川県組合の関係諸氏にお礼を申し上げます。

### 「2009 近畿まほろば総体」 を目前にして

奈良県運動用具小売商協同組合  
専務理事 黒瀬 秀雄

総体まで1ヶ月をきりました。主会場を受け持つ奈良県組合もご多聞にもれず対応に躍起となっております。

今年2月に総体活動に全組合員参加の意思表示があり総力で取り組んでいます。

奈良県会場の特徴は中央の実行委員会が全てをとりしきり、各市町村や競技施設関係者は場所の提供だけで運営には関知していないことです。組合としては実行委員会1ヶ所と接触すればよいだけで楽といえば楽な面がありますが、一方ボトルネックの弊害で、係の担当者はテントの設営・割り振りから駐車場の確保割り当てまで業務が錯綜しお気の毒です。

各種決定もどうしてもおくれがちになり、しわ寄せがJSEC・NESに行くことになり申し訳ない次第です。

加えて皇太子様の総合開会式ご出席が決まり実行委員会も警備優先であたふたしています。

いよいよ直線コースに入りラストスパートをかけます。

### 2つの「ゴルフ」商品の販売



福井県スポーツ用品協同組合 理事  
加藤 明浩 (スポーツカトウ株)

私共の店は福井市のゴルフショップでも先駆けて営業を始めたが、近年は大型店やインターネットでの販売増加から売れ行きが低迷している。

そこで福井発祥のスポーツ「マレットゴルフ」や子供向けのスポーツである子供のための入門的な「スナッグゴルフ」といった一風変わった商品展開で、独自性を出す事にした。

マレットゴルフでは自社オリジナルで「商品にネームを彫る」サービスも行っている。インターネット上での販売も力を入れたり、この2つの「ゴルフ」商品の販売でシニア・子どもをターゲットにして、当社にしかない商品サービスを今後もアピールしていきたいと思っている。

## 4年目を迎えた Mizuno Sozo塾

Mizuno



ミズノ株式会社 営業本部 SOZO営業企画推進室

部長 北野喜久

今年も7月1日にミズノ SOZO 塾が開講いたしました。約200名のお得意先の社員様と170名のミズノ社員が同時に受講を開始します。

コースは3つ。『店舗活性化コース』『経営コース』『経営実践コース』と参加者それぞれのレベルに合わせてスポーツ店で働くためのノウハウや店舗経営について学んでいただくことができます。4年目となって業界に根付いてきたと実感できて嬉しい反面、毎年少なからず出ている途中リタイア組を今年こそ出さないようにしっかりとフォローしていこうと考えています。

過去3年間で卒塾されたお得意様は484名。もちろん北海道から沖縄まで全国にいらっやいます。私たちの作り上げた教育プログラムであるSOZO塾が全国のスポーツ店の経営に少しでもお役に立てているとしたらこの上もない幸せです。

そもそもミズノ SOZO 塾は営業本部にSOZO営業企画推進室という部署ができたことから始まりました。ミズノはSOZO営業という名前でお得意様とのお取組を深めていく方針を立てていました。そのための具体的な施策を考えて進めていくことが部の目的でした。当初は理念先行で中身がありませんでしたから、やるべきことを手探りで考えました。お取組を深めていく以上結果的にお得意様が繁盛しなければならぬ。そのために我々ほどのようなことを提案し、実行すればよいのかということを考えてきました。特にお得意先の課題を把握してそれを解決していくような提案型の営業にならなければならぬと考えて営業部隊の意識改革を進めました。ミズノはメーカーでもあり卸でもあり小売でもあるので様々なノウハウを持っています。お得意先の課題に対して他社にない多様な角度からの提案が可能だと考えたからです。しかし通常の営業活動にプラスして提案を考えて実行することは営業部隊にとっては非常に大きな努力が必要なことでもありました。

ある時、ミズノの営業としても努力が必要だけれどもお得意様にも同様に経営努力してもらわなければならないこともあるのではないかと考えるようになり、いくつかのお店にお伺いしてお話をさせていただくと、もっと努力して良いお店にしていきたいのだけれど、具体的にどうすればいいのかわからないと悩んでいることが多いのです。そもそもスポーツ店の経営や店づくり、社員教育などをどうすべきかなどといったことを教えてくれるところがない。どうしたらよいのかわからないことがあっても答えてくれる場がないということでした。

それなら私たちでそのような機会をつくって、いこうということになりました。スポーツ店の経営や店舗オペレーションについて体系的に学べる場所をつくって、いこうと考えたのです。私たちの部には中小企業診断士が3人いましたので力をあわせればなんとかなるだろう。それでもわからないことがあれば実際に繁盛しているお店に聞きに行けばよい。ということで作業を開始しました。

それ以前にミズノでは経営セミナーなどを実施したことがあります。それなりに有意義であったと思うのですが全国から東京や大阪に集まっていたので経費や時間がかかることが難点でした。そこで眼をつけたのがネットを利用した『eラーニング』というシステムでした。今から考えるとたった4年前のことなのですが、インターネットは普及していましたが、eラーニングはそれほど一般的ではありませんでした。そんな仕組みをつくって本当にお得意様が利用できるのか、ネットなどで身につく学習ができるのか、という反対論もありました。しかし、いずれそれが当たり前になる時代になる。それを先取りしようという考えで社内を説得しました。

結果的には多くのお得意先の経営者や社員さんが参加されました。ネット学習だけでは物足りないと考えて塾生対象の『SOZO塾セミナー』も開催しました。繁盛しているスポーツ店の経営者やカメラ店、電気屋さん、酒屋さんなど他の業種で活躍されている経営者の方に講演をしていただきました。その中でも宇都宮のサトウカメラの佐藤専務、東京の長谷川酒店の長谷川社長、町田市のでんかの山口の社長、鹿児島電気屋さんのチェーン『セブンプラザ』の山口社長など、雑誌やテレビなどにも登場するような小売店経営者のお話も伺うことができ、私自身にとっても非常に有意義で楽しいセミナーを開催することができました。

こうやってなんとか4年目となったのですが、実はお得意様の参加は少しずつ減少してきています。ミズノのお得意様が対象なわけですから自ずと限界があるのは当然です。また、経営者や後継者の方の受講はほぼ一巡して、中堅から若手の社員さんの受講が中心になってきています。対象者の変化にあわせてSOZO塾のあり方も再検討していかなければならぬ時期にきたと感じています。

そこでミズノ SOZO 塾のシステムを応用して商品教育ができる仕組みも現在構築中です。商品の基本知識や新製品に関する情報などをネットで見ただくことで効率的に高い専門性を身につけていただくことができるようになると思います。

スポーツ店経営は非常に厳しい時代です。しかし商売の基本をしっかりと実行し、さらに新たなことにチャレンジしてがんばっているお店もたくさんあります。これからのようなお得意様をしっかりとサポートして少しでも繁盛店づくりに貢献できたらと考えています。







## 宇治橋の架け替え

三重県スポーツ用品協同組合 理事長 角前 博道

昨年の10月JSERA全国大会三重大会を開催させて頂いた翌朝、有志の皆様と、外宮内宮の御垣内参拝をいたしました。その際内宮では清流五十鈴川に架かっている宇治橋を渡ってもらいましたが、その宇治橋が遷宮に向けての用意の始まりとして、この10月の完成に向けて現在架け替えの工事が進んでおります。このことで先日、神宮の権禰宜の説明を聞く機会がありましたので、その時のお話を参考にしながら少し詳しく、述べてみようと思います。

宇治橋は20年毎に架け替えられます。そして、全長101.8米・幅8.4米で厚さ15糎(センチ)の板476枚で張られております。やぐら組の39本の橋脚は榑で出来ており、それ以外はすべて檜で作られております。20年もとなりますと1億2千万ほどの参拝者が往復しますので、4～6糎程薄くなるそうです。さて橋の竣工にあたっては、延べ9千人の大工さんが関わります。ここで言う大工さんとは、宮大工と船大工です。宇治橋の主要部分は、日本古来の船の技術が用いられており、欄干などは宮大工、橋板は船大工で和船で用いられるすり合せと云う技法を使い、合わせる両側に面した部分にのこぎりでギザギザをつけて上からたたき、密着します。そうしますと風雨で木材が膨張してピタリと接着し、雨水を防ぐようになるそうです。宇治橋は20年毎に架け替えられます。豊臣秀頼公が宇治橋の新造に合わせて社殿を増大したと云う記録ものこっておりますが、明治以降は、遷宮に合わせて、増大や修理が行われてきました。昭和24年の第59回の式年遷宮は、戦争の関係で、延期となりました。がしかし宇治橋だけでもと云うことで架け替えられ、これが先例となり遷宮の4年前に先もって宇治橋の架け替えを行い竣工させると云うことになったそうです。これがタイミングとして非常に好都合でして、何より遷宮が近づいて来たと云う前宣伝になっておるようです。宇治橋の渡始式のことを少し書かせてもらいます。本年11月3日午前10時に、宇治橋の渡始式が行われる予定です。渡始式の主役は、誰だと皆さんは想像されますでしょうか。それは祭主様(天皇の名代)でもなく、大宮司でもありません。それは渡女といわれる一人のお婆さんです。前回は、旧神領民の伊勢市内の80歳の奥山ゆき系さんでした。絹の袴(あこめ)に



緋袴、白の絹の被衣(かつぎ)をかぶり、先頭を歩きます。その後を彼女の夫、子、孫と続きますが、この渡女さんの飽くまで従者なのです。

11月3日と云う日は皆さん知っての通り文化の日ですが、この日は晴天になる確率の高い日だそうで、20年前も快晴でした。そしてこの快晴のもと、三重県下親子三代夫婦16組と全国から63組の計89組の親子三代の夫婦が選ばれて、まっ新しい宇治橋を渡りました。この風習は、三代夫婦は長寿の目出度い家系である。そしてその和合長久にあやかり、橋よ永遠なれという願いが想像されます。渡始式の主役がなぜ渡女と呼ばれる老婆なのかといえますと、古代から女性が神に奉仕される姿は多く見られ、又女性は男性とは異なり、子供を生む能力を持つ神秘的な存在でありますゆえ長寿の人を尊ぶ風潮も加わり老婆が渡女になったと考えられます。又古代であっても長老を崇めたと考えられますし、特に老婆には、不思議な力があると考えられていたのではないのでしょうか。橋はどうしても川の水がさが増大すると流失を繰り返しますがその橋と云うものに強い生命力を与えようとする切なる祈りがあったと考えられます。橋姫伝説と云うのが、京都の宇治川にかかる宇治橋にあります。橋を守る女神の物語です。伊勢神宮の宇治橋にも橋の安全と参拝者を見守って下さる橋姫様がおられまして、宇治橋駐車場を越えた正面に饗土橋姫神社に祭られております。「アエド」と云う言葉は、道の入り口で悪しき者が入ってこないように防ぎ守り又お祭りをする場所のことを言うそうです。宇治橋渡始式の日、その行列は、まず外にある饗土橋姫神社でお祭りをして、仮橋を渡り内宮の内側に到着してそして渡始めをし饗土橋姫神社に戻ります。橋の守り神である橋姫神社に見ていただくと云う他のお宮では考えられないことを行います。今高齢化社会となり、旧神領民地に住む候補なる家族は、前回と比較すると案外多いかもしれませんが、直系の家族で足腰に自信のある方達となると、なかなか条件の整う家族は少ないのではないのでしょうか。







## 志をはたして いつの日にか帰らん

ワサカ大正堂（鳥取市）

尾坂 真人

65歳以上の住民が集落の過半を占めると『限界集落』と言う。これ以上高齢化が進めば、集落の維持が難しくなる『限界』らしい。県外企業を退職して帰って来た農家の友人が久し振りの故郷を評し、「何が驚いたって田んぼに誰もおらん。」「鳥取に来れば日本の縮図が見える。60歳で青年部の中核だ。だって上は80代なんだから。」と笑いを誘った。笑えない現実の中で『限界商店街』の言葉も浮かぶ。他人事では無いと。

世界有数の長寿国となった日本は、平均寿命の延びと共に過去に例の無い超高齢化社会を迎えようとしている。これこそ『百年に一度』どころでは無い未曾有（みぞうゆう）だ。更に若年層の晩婚化、独身者の増加で急速な少子化が進行。ここに『少子高齢化』が直近の大問題となって来た。少子化は高福祉社会の必然でもあるが、昨今の日本に於いては『終身雇用・年功序列』と言った日本的雇用形態の否定による、『先行き不安』『生活不安』の要因が大きく、必ずしも高齢化と連動すべきものではないが、子供が少なくなった分、対比して語られる事となった。『団塊の世代』を代名詞として、『ベビーブーム』『ビートルズ』『受験戦争』『全共闘』『ニューファミリー』と、戦後のあらゆる時代の流行を創って来たと自負する我が世代としては、高齢者の入口に立った今、少子化と同列に語られる事を些か良としない。少子化は国の施策の拙さを因とするが、高齢化は生きとし生ける者が須らく迎える必然である。ならばこそ、この必然に対し、どう対処すべきかでは無く、どう過ごすかを語るべきではないか。現在の高齢化を国（地域）の衰退と捉えず歴史の一現象と捉え、欠けたる月の満つるを待てないものだろうか。

いつの世も地方の若者にとって都会は憧れである。「都会に出れば一旗揚げれる」。実際にはその何十倍も挫折した者が多いのだろうが、意欲と

才覚に溢れた挑戦者たちにはチャンスも可能性も無限に思える。『立身出世』『末は博士か大臣か』。青雲の志は、大海に出てこそ可能な事のように思えるし、事実そうなのであろう。今、地方の高齢化を嘆き、若者の引き留め策に汲々とするならば、いっそ発想を変え『須らく若者は都会で勝負する』としては如何であろうか。唱歌『ふるさと』（作曲：岡野貞一・鳥取市出身）は唄う。『志をはたしていつの日にか帰らん 山は青き故郷 水は清き故郷』と。地方出身者の万感込めた唄であり、想いであろう。考えてみれば、蛙も鮎も大海に出て成長し、故郷の川に戻ってくる。人もまたそうならば、ある種自然の摂理かも知れない。

大企業は55歳で定年もしくは役職停止となる。それから故郷に帰って来ても充分間に合う。勿論60歳定年でも充分である。しっかりと退職金を抱えて故郷に帰って来い。退職金で家の一つも建て、年金プラスアルファの薄給で働き、その会社経験と人生経験を活かせば、十分に社会のお役に立てる。『晴耕雨読』と農業に励めば、日本の農業にも光明が射す。私が子供の頃の童謡に、『村の渡しの船頭さんは 今年60のおじいさん 歳をとってもお船を漕ぐ時は 元気一杯櫓がきしむ』と言うのがあったが、実際に自分がその歳になって見ると、「冗談じゃない。80歳でもピンピンだぜ」と言える位、今の高齢者は壮健である。『50歳60歳は鼻たれ小僧』を実感する。年寄り年寄り扱いせず、元気な高齢者として地方の再生に活かして時を稼げば、少子化問題も『そのうち何とかかなあーるだろう』。なんちゃってね（笑）。

我が業界が少子化を嘆くが、元気な高齢者が過半を占めるのだから、そちらに軸足を移して行けば、自ずと道も開けるのではないか。物事の発想を変えると斯くも視界が変わるものかと、改めて思う昨今である。



## お心肥（オシンコヤシ）

JSERA 総務委員長 竹原和彦

例えば人ごみで“体”を斜めにしてすれ違うことがあると思うが、そんな姿の事を「肩引き」と言う。

又、雨の日にカサを外側に傾けて歩くのを「傘かしげ」と言うそうである。

昔から、人間味ある姿勢や知恵で、社会生活をよりスムーズにするために自然に考えられたこのような人としての“しぐさ”のことを、「江戸しぐさ」とよんでいる。もともと江戸の商人達が、上に立つ立場の人間として行動哲学を考えて築き上げたものだとも言われているが、その基本的な言葉の中に、「お心肥（オシンコヤシ）」と言うのがある。

昔も今も、「売る立場の人間」としては考えねばならない事だが、商売が軌道にのって順調になると、つついとおいしい物ばかり食べてしまって体を肥やすようになってしまいが、自分だけが楽になって豊かになるのではなくて、そんな時にこそ、他の人の事や社会の事を考えたり、もっと自分の心の方を豊かにするための教養を身につけて、人格の向上を図るべきでないかという戒めである。

なかなか出来ない事だが、だからこそ、今は「知能指数」というより「心の知能指数」の方が大切ではないかという人がいる。

頭脳の発達を図る事に対して、自分の感情を抑えて、もっと他人の気持を理解する能力を持つ事がいかに大切か、という事が問われているのである。状況に応じて周囲と調和を図る等、人間関係を築くためには欠かせない力という事になる。

アメリカの保険会社A・I・Gが自社の幹部に総額160億円ものボーナスを支給したという事に対して再建中の大変な状況の身で、人と国に多大な迷惑をかけていながら、こんな事では、彼らの「心の知能指数」の程度を疑われても仕方ない話である。

JSERAでは「無償提供問題」等正常化への問題では、何回かの話し合いを続けて、少しは改善へのきざしも見えてきたのではないだろうか…。しかし、それでもなお会社によって、その姿勢にバラツキが多いというのは、何故だろう…。「協会の行事だから…」とか「学校に要求されて…」等ということで、良いところ幸い済ませてしまったり、それに対する改善策を何年たっても考えようとしないうままというのでは、その事を大義名分にして「かくれみの」にしているという事にはならないだろうか…。「うちがやらねばライバルにとられてしまうから…」と言ったり、「商売の慣習だからこれも

仕方ないこと…」等と、さも当然の事のように決めこんでしまっている所に問題があるように思う。

販売現場にある我々小売店の存在を無視しないで、日頃我々に見せているメーカー卸の方達のもっともらしいあの紳士的な「心の知能指数」の正しい数値の自覚と向上を、心からお願いしたいものである。

今、お互いが、少しでも「お心肥」の気持を理解出来るように努力すれば、きっと業界の「繁盛しぐさ」につながるものと思っている。

### 編集後記

リーマンの破綻以降「10年に一度の危機」と言われる不況に陥ってしまった。

これは、そもそもアメリカの社会に定着したクレジットでの先物買い、自分の身分も心得ないでぜいたく志向によるもので、それが住宅に関するローン・いわゆるサブプライム・ローンの大破綻となり、この大不況の引き金を引いてしまった訳である。アメリカは、社会保障の財源を投資信託の利益によってまかなっているようだ。その為株の売買の利益によって福祉を支えるということになり、ウォールストリートの活性化を維持しないと、やっていけない。その為世界中のお金をアメリカに集めマネーゲームで利益を上げると云う図式になっていった。何かまちがっていないだろうか。アメリカのファンドの会社の社員が、日本の優秀な技術を持った会社の社長に「株を解放すべきだ。会社にとって大切なものは、株主であり、その利益の為に株を解放すべきだ」と説いた。しかしこの日本の会社の社長は、会社にとって一番大切なものは、社員とその家族であり又この会社が開発をして来た技術そしてそれを買ってくれたお得意先である。故に株は解放しないと云いはなったそうである。我々業界もこの社長の様にしっかりと足元を見つめて、自社の大切なものを守っていきたいものである。日本には日本の良さがあり、永年皆でつちかってきた約束ごとがある。グローバルスタンダードとよく云われるが、見当ちがいをしていないだろうか。アメリカの様に、身勝手な社会にならない様に注意したいものだ。

(H・K)