



Japan Sporting Equipments Retailers Association

No. 51

編集/発行:日本スポーツ用品協同組合連合会
東京都台東区浅草橋5-8-6 東京スポーツ
〒111-0053 会館 301号室
☎ 03-5829-6490 FAX 03-5829-6491
ホームページ <http://www.jsera.jp/>
E-mail jsera@jsera.jp

(2009/8~2010/7のスローガン)

始めよう もう一度 地域に根ざした スポーツの振興を! BEGIN AGAIN



年頭所感

JSERA 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慶び申し上げます。年頭にあたり、所感を述べさせていただきます。

アメリカに於けるリーマンショック以来、日本でも厳しい経済環境にあります。JSERAではあらゆる面で明るく、前向きに取り組んでまいりますので、皆様のご協力をよろしくお願い申し上げます。

《ユニクロ栄えて国滅ぶ》

さて、最近の市場を見ると、安売り競争が進行しており、完全なデフレスパイラルの現象を呈しており、顧客は財布のひもを固くして買い惜しみをしています。文芸春秋10月号にエコノミストの浜 矩子氏が「ユニクロ栄えて国滅ぶ」「安売り競争は社会を壊す恐るべき罠だ」と書いておられます。そしてユニクロが990円のジーンズを売り出したと思えば、イオンは880円のジーンズを発売し、一缶100円の第三ビールを出せば負けじと89円で対抗。このような目を疑いたくなる破壊的な価格による安売り競争…アウトレット店では常時バーゲンセールが開催されていて、県外からも貸切バスで殺到する…こんな風景が日常化しています。

これまで顧客は「スポーツ用品は値段は少し高いが品質がいいから」と言って購入して下さってましたし、品質が良ければ必ずスポーツメーカーのブランド商品を買って下さるはずでした。メーカーさんは自社ブランドを大切に、良い商品を作ることで、是非顧客を専門店に呼び戻して下さるようお願いいたします。

《スポーツを安心してできる場を提供するための講習会》

スポーツに於ける安全性については今や社会の要請であります。JSERAでは2年前からスポーツ安全対策事業を立ち上げて、昨年2月には専門委員の先生方のご尽力により調査研究が終了し、全国各地において講習会を開催すべく準備をしておりましたが、1月には岡山県、滋賀県の組合での開講が決まっています。本来楽しいスポーツをすることで、不幸にも思わぬ事故が頻発しています。スポーツ用品の販売を生業としている小売としては、スポーツ器具等を基本から学習し、安心してスポーツができる場を提供することを主とし、器具そのものの安全性を担保とすることが目的ではありません。従って、高所作業を伴うもの、特殊技能を必要とするもの、法律により制限されているものは除き、一般によく使用される卓球台・バレーボール支柱等の点検を扱う程度と致しま

す。また、事故を発見した時にはメーカーに連絡し、その指導を受けつつ共同して対応することとします。

尚、「安全」の用語の使用及び「資格取得制度」に対する関係機関のご指導もあり、事業の名称を『「スポーツを安心してできる場」を提供するための事業』（仮称）とし、研究会と講習会の二本柱とします。『研究会』については、JASPO、製品安全協会さんを中心に、卸組合さんとJSERAも含めて業界挙げての研究会にさせていただけるものと理解しております。

講習会では、JASPO、製品安全協会さんのご指導をいただきながら、スポーツ器具の「使用・点検・管理」等を学び、「AEDの講習」「心臓震盪予防用の胸部パッド普及に向けて」等の20時間に亘るカリキュラムを学習し、受講者には修了証を発行します。次いで自分たちのスキルをアップし、実績を積み、各方面への働きかけを行うことによってメリットが創出されてくるものであります。従って、当座はJSERAの組合員を対象にして講習会を開催し、メリットが明らかに認められた段階で、もしご希望があれば、JSERA以外にもオープンして、共々に、安心してスポーツができる環境作りに寄与していきたいと考えているところであります。

《組合創立 50 周年》

私共は去る10月に組合創立50周年、法人化10周年の佳節を迎えることができました。これも偏にメーカー、卸さんのご指導とご愛顧のお陰であることは勿論であり、先輩諸氏の努力の賜でありまして心から感謝申し上げますと共に、これまでの半世紀に亘る歴史を回顧し、更に100周年に向けての発展の契機にしていきたいと思います。

創業時代の資料は殆ど見当たらず、日本運動具新報の記事で窺い知るだけであります。創業は昭和34年（1959年）10月27日で、初代理事長には、東京オリエント商会の小里秋男氏が選出され、全国17都府県の組合での発足でありました。その後、全国運動用品商工団体連合会の理事長水野利八氏（ミズノスポーツの創業者）が全国の小

売店に向けて「小売業界は日に月に伸び、全国に5000近い同業者があるにもかかわらず、府県単位の組合を持っているのはわずか17県しかなく、北海道をはじめ約30の県は未組織であるということでもあります。これではいけません。どうか未組織の小売業者のご奮起を切望致します。」と力強く呼びかけておられます。

その後幾多の変遷を辿りながら、1999年に法人化してJSRとなり、2008年にはJSERAに改称して、昨秋50年の歴史を刻むことができたのであります。スポーツ用品市場も大きく変わり、大型量販店が全国に展開し、アウトレット、ネット通販等の新たな商法も起きています。50周年を慶祝すると共に、今こそ衆知を集め、新しい時代に対処してまいりたく決意しているところであります。



創立総会での小関議長と上呈中の辻本発起人代表

《年賀の会》

新年恒例の「記者懇談会」「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 新春記者懇談会（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）
ホテル大阪ベイタワー
- 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・名古屋商工協組）
東京第一ホテル錦
- 1/9 新春賀詞交歓会（石川・富山・福井三県組合）
ホテル金沢

民秋JASPO会長は東京新春年賀の会で元気なお声で明るい年にしていこうと呼びかけられ、か

つて鬼塚喜八郎氏が新年の挨拶で活を入れられた思い出を語られました。そして、アメリカのグリーンズパン議長が、アメリカの金融システムが100年に一度しか起こらない現象にあると言ったのを、マスコミが誤訳して100年に一度の経済危機にあると報道したために、庶民は景気を憂慮して財布のひもを締めることになったのであってスポーツ業界は決して悪い状況にはないと警告された。デフレと安売り競争は違うこと、安売り競争は自分の首を絞めることになること、いい製品を作って安売りはやめようと述べられた。そして、最近スポーツの夢・ロマンを持った人が減っている、もっと情熱を持ってあたるべきこと、もつとスポーツの楽しさを話していくべきであると力強くご挨拶をなされました。

《中国ブロック総会》

11月17日鳥取県組合主管で、鳥取市のホテルニューオータニ鳥取にて総勢41名で盛大に開催された。午後1時20分より総会が開かれ、所定の議案が滞りなく審議了承された。次期開催は鳥根県。次いで今夏開催予定の全中大会についての説明会がJSECの藪下専務理事よりなされた。

三層協議会において、JSERA重森副理事長より主としてスポーツ安全講習会についてスピーチがあり、引き続き各県現状報告及び意見交換会が時間いっぱい活発になされ、最後に懇親会がにぎやかに開催された。

《近畿ブロック総会》

11月18日に大坂ホテルアウィーナで<逆境に克つ英知とパワー、今ここに集結しよう近畿>の

総会スローガンの下、総勢93名により盛大に開催された。11時から役員会、定時総会が相次いで開催され、所定の議案が滞りなく審議了承された。次期開催は京都府組合。次いで三層懇談会が開催され、JSERA重森副理事長より主としてスポーツ安全講習会についてのスピーチがなされた。

総会で水島理事長より次のような挨拶が述べられた。「近畿ブロックでは、この1年は文字通りメーカー・卸との戦いの年であった。代理店のインターネットによる直販問題、クリアランス問題、アウトレット店での直販問題等が発覚するたびに、近畿各県の理事長が集まり、代理店やメーカーに厳しく問いただし、画面から削除するようお願いする行動をしました。またメーカーのインターネットでの入札参入問題についても抗議をしました。

今夏は奈良県を主戦場として、二府四県でインターハイが開催され健闘しました。ただJSEC非加盟店が出店されていたことにつき問題提起をさせていただきます。」

最後に三層懇親会が賑々しく開催されて閉会された。

《北陸三県役員懇談会》

富山・石川・福井の上記の会が新春賀詞交歓会に先立ち開催され、JSERAから重森、竹原、蓮田の三氏がそれぞれ「スポーツを安心してできる場を提供するための講習会」、「ラインパウダー」、「50周年の会」等について説明、報告があり、引き続き時間一杯質疑応答が活発になされました。

JSERA 日本スポーツ用品協同組合連合会
組合創立50周年（法人化10周年）

記念式典及び祝賀会

平成22年2月23日（火） 16:00～19:00
東京ベイワシントンホテル3階アイリスの間

森喜朗日本体育協会会長（元総理） 御出席

活性化委員会



「スポーツ器具安全販売・管理士」
認定講習名称等の変更について

委員長 重森 仁

標記講習会につきまして、鹿児島での全国大会時ご案内の通り実施すべく、鋭意取り組みましたが、業界紙発表以来、多方面より様々なご教示を賜り、より適切な名称、内容で行うべきとの結論に達しました。

つきましては、下記のように変更いたします。変更に伴い、組合員の皆様にご迷惑をおかけしますことをお詫び申し上げます。

変更の背景、理由

1. ユーザーのクレームには誤使用に基づくものなど想像を超えた難題が多いうえに、消費庁創設に伴いその対応が一層デリケートになり、安易に「安全」の言葉を使用すれば、誤解と過大な責任を負わされる可能性があること。
2. 制度として運用するには、内容の充実、関係諸団体との調整、協力関係の構築等に時間を要するため。
3. 扱う用器具の範囲等不明確なところをより明確にするため
4. 受講希望者に、より便宜を図るため。

変更、更新の内容

趣旨、講習内容に大きな変更はありませんが、

1. 「安心の場」の提供というコンセプトを明確にすること。
2. 学校における授業、クラブ等で扱う用器具を主たる対象とすること。
3. 制度としてではなく、講習・研究の場としてスタートすること。
4. 認定証ではなく「講習修了証」等として発行する。
5. 遠方からの受講を可能にするため、開始、修了時刻に無理が出ないように1時間程度講習時間を短縮し、その分は「学校・地域スポーツ施設における点検・普及実習」に上乘せする。
6. 上記変更に伴い事業の名称を『「スポーツを安心してできる場」を提供するための事業(仮称)』とし、『「スポーツを安心してできる場」を提供するための研究会(仮称)』と『「スポーツを安心してできる場」を提供するための講習会(仮称)』の2本柱とします。

尚、6の前者は他関係機関と連携して実施するため少し遅れてのスタートになります。

後者は平成22年1月に中国ブロック、近畿ブロックでテスト講習を実施し、5月より各ブロック、各都道府県で本格的に実施させていただく予定です。何卒、ご理解をいただき、貴ブロック、貴組合で実施していただく方向で検討をお願いいたします。本実施要項につきましては、テスト講習終了後、若干の手直しをしてご提示いたします。

総務委員会



「組合創立50周年記念事業」

委員長 竹原和彦

新しい年が稼働を始めましたが、早くも一月も後半になってしまいました。

「月、日は百代の過客にして行きかう年も又旅人なり…」という“おくの細道”の一節もありますが、月日のたつのは本当に早いものです。JSERAも50周年(法人化10周年)という節目の年を迎え、大切な行事を控えている事もあり例年の行事に加え、その準備に追われて居ります。50周年…各都道府県の組合の皆様を支えられて、月日を重ねて参りましたが、これまでにご案内申し上げました通り、2月23日(火)東京ベイ、ワシントンホテルにて組合創立50周年(法人化10周年)の記念式典及び祝賀会を開催させていただきます。ただ今、ご来賓の皆様方のご出欠をとりまとめている最中ではありますが、森喜朗日本体育協会会長(元総理)のご出席が叶い、他メーカー卸の皆様のご出席によってJSERAの50周年記念式典に華をそえて下さり、心から感謝申し上げます。

全国、津々浦々から各組合の皆様におかれましてもご多用の中、曲げてご出席下さいます様よろしく申し上げます。今回こうした機会に恵まれ、“小売業界の50周年の歩み”を共に語り合えますことは喜びであり大きな誇りでもあります。

思い出をたどり、又新しいこれからの道を共に語り合おうではありませんか…。

御負担をおかけ致しますが、何卒ご理解ご協力を賜り、お一人でも多くのご参加を切にお願い申し上げます。

又、記念誌につきましては4月末発行をめざして準備を進めて参ります。又皆様の御協力をよろしく申し上げます。

事業委員会



委員長 貫井清三

JSERA 第 11 回事業活動方針に基づき更なるきめ細かく活動するために事業の細分化を計るべく JSEC 事業に対する取組みについて（総体・全中・国体・リハーサルなど）10 月 22 日第一回理事会に提案するべく正常化・総務各委員会と連携して JSEC 特別委員会の設置案を検討致しました。

冒頭 JSEC について、JSERA 第一回定時総会活動方針によりきめ細かく活動するため昨年 10 月 21 日・鹿児島大会前日・（総体・全中・国体各事業）直前・開催年・次年度の正副理事長にお集まり頂き、仮称 JSEC 各大会事前連絡会を開催、提案理由の趣旨説明をし協議。JSEC 特別委員会を発足することになった。委員長、清水誠一・委員、水島隆司・関口孝夫各氏に決定、翌朝 9 時からの第一回理事会に提案 JSEC 特別委員会として承認されました。何卒よろしくお願い致します。

次に今期 18 ヶ月の委員会報告を致します。

① JSEC について各大会売上報告 20 年度と 21 年度の売上の比較を表示致します。

	組合売上	メーカー売上	合計
H21 年度 総体(近畿ブロック)	116,351,950	339,912,981	456,264,931
H20 年度 総体(埼玉県)	126,903,250	361,470,607	488,373,857
H21 年度 全中(九州ブロック)	57,915,416	470,598,026	528,513,442
H20 年度 全中(北信越)	55,858,539	131,596,420	187,454,959
H21 年度 国体(新潟県)	103,788,820	169,196,870	272,985,690
H20 年度 国体(大分県)	95,162,560	168,853,155	264,015,715
H21 年度 総合計	278,056,186	979,707,877	1,257,764,063
H20 年度 総合計	277,924,349	661,920,182	939,844,531

各ブロック & 開催組合員さん、メーカーさん、JSEC 藪下さん各位のご協力に対し、心から厚く御礼申し上げます。

②ラインパウダーについて 担当委員 蓮田茂樹
蓮田委員を中心にポジティブに新商品化にと取り組んでおります。環境にやさしい (イ) 無害くん昨年実績 42,000 袋・(ロ) ガイアフィールドライン 45,000 袋・(ハ) ロジンバッグ卵殻製 5,000

袋上記についても引き続き斡旋に協力させていただきます。

★新ラインパウダー販売について(ガイア 20× 石膏 80)

昨年 3 月 17 日新商品づくりについて、積水ハウス関東工場(山本課長) グランドに於いてグリーンテクノ 21 (田川専務) 両社のご協力により、ハイブリットライン材走行テストを実施その後、蓮田委員の熱意により石膏と卵殻をミックスしたグランド用ライン材(ハイブリットライン)を普及型ラインカーで走行させ、炭酸カルシウムを測定及び判定の基礎製品として、消費量、ライン鮮明度、白度、粉塵、臭気、作業性を精査。積水ハウス側から 5 月頃より JSERA エコラインとして生産製品化される予定です。組合 50 周年記念事業の一環として本年より事業の一部収益金を日本体育協会と相談し、スポーツ団体へ寄付することも考慮中です。

詳細など、蓮田担当委員迄 電話 0761-23-1163

③ショッピングバッグについて 担当委員 関口孝夫

我々自身も使用する立場から、より安く、使いやすい、そしてより感動的なショッピングバッグ作りを目指しております。5 月頃を目標に新生なバッグの(デザイン・サイズなどの変更)発売に向け、関口委員が鋭意努力しております。又・注文から支払い方法に不都合がありますので、簡単な方法を精査中であります。各個店名入れバッグについては 2 万枚ロットで受注できるよう推進してまいります。1 月・2 月は学販時期その他各組合のビッグイベント等に是非ご活用下さいませようお願い致します。

詳細など、関口担当委員迄 電話 0480-61-0703

④ JSERA の新しい商品づくりについて

(ガソリンカード割引システム)

平成 21 年 8 月 4 日に JSERA 「小関和夫理事長」 & 都市近代化事業協同組合「遠藤隆鉦代表理事」間で契約書完了。

組合員さんの利便性を考えた時に負担のかからない商品としてご利用下さい。全国一律価格で利用いただけますので皆様の地域より価格が安くメリットがあればご利用下さい。毎月の価格は月はじめに市況価格が決まります。詳細は情報宅配便に挿入されております。ご拝読下さい。

現在 20 社(店)の資料請求。加入契約は数社です。

⑤ブロックスポーツ大会の推進について、各ブロック長さん、ブロック会議等において更なる新しい事業へ(現在の事業も含めて)の取組みの構築にご努力下さいませようお願い致します。

第11期 第2回 理事会議事録

日時 平成21年12月9日(水) 11:00～16:30

委員会 11:00～12:00

昼食 (12:00～12:30)

理事会 12:30～16:30

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
2. 理事長挨拶 小関和夫理事長
3. 出席者及び配布資料の確認
4. 前回議事録の承認
5. 議事録作成人の指名
6. 新理事紹介 笹渕信嘉氏(福岡県)

[報告事項]

1. 理事長報告 小関理事長

- ・11月12日 森喜朗日本体育協会会長訪問
50周年記念式典出席依頼
- ・11月13日 JASPO・宮地専務理事・安全協会 訪問
「スポーツ安全対策講習会」実施での協力依頼
「スポーツ安全対策講習会」の件で大江社長 来訪
- ・11月15日 ヨネックス米山副会長お別れ会参列
(新潟県長岡市)
- ・11月16日 JSERA 中国ブロック大会出席(鳥取)
- ・11月17日 JSERA 近畿ブロック大会出席(大阪)
- ・12月2日 50周年準備会出席
- ・JSERAの50周年に際して、新潟県組合の伊藤理事長から新潟地震の際のお見舞いのお礼も兼ねて、国体の収益金の中から50万円の寄附の申し入れがあった。

2. 活性化委員会報告 重森委員長

- ・背文コンテストの結果発表。
303作品の応募の中から11月の役員会で決定した。
- ・「ボールを贈ろう」運動の報告書を早期提出願いたい。

3. 正常化委員会 武宮委員長

- ・2月4日大阪見本市の際と3月24日東京見本市の際に懇談会を予定。
- ・株式会社カルチャー倶楽部から2010FIFAワールド

カップ公式試合球や各国代表新レプリカジャージを全国各地の郵便局を窓口にして販売している。

- ・佐川急便の送料契約の件

4. 広報委員会 角前委員長

- ・JSERA ホームページの改善に努力している。
- ・JSERA リポート50号を11月10日に発行。
- ・アンケートの内容を検討中。
- ・環境問題のステッカーを予定している。
7,500枚で見積依頼。

5. 事業委員会 蓮田委員・関口委員

- ・蓮田委員 12月12日グリーンテクノ21の田川氏と話し合い、JSERAの利益の一部をスポーツ団体へ寄金として寄附を考えたかどうか。JSERAのイメージアップになり、グリーンテクノのブランドイメージも上がる事になる。

6. 総務委員会 竹原委員長

- ・新しい委員会構成として笹渕理事は活性化委員。
- ・JSEC特別委員会の委員長は清水氏、委員として水島氏と関口氏。
- ・来年10月までのJSERAの日程報告。
- ・1月28日の理事会の前日。

理事の皆様にご宿泊していただき、理事会の前に記念誌のための座談会を行う。

- ・事務局を9月に移転したが、ようやく全ての事務手続が完了した。

7. 会計 矢野会計

- ・カードの件で現在検討中。
JSERAカードは可能かどうか。

[協議事項]

1. 鹿児島大会(全国大会)の反省 竹原専務理事

- ・大会出席者は200名を超えたが、大会欠席者が3県もあることは全県参加への努力不足。(別表 各県組合出席者数)
- ・卸からは各会社の代表の出席も多かったが、メーカーからは少なく有力メーカーの姿勢としては疑問を感じさせる。(別表 各メーカーの出席役職)
- ・この大会がスポーツ業界の発展を考える機会として重要な役割を果たしているということ

もっとメーカーや卸に理解を求める必要がある。
・総会の中で意見や質問が増えてきたため、もう少し総会の時間に余裕が欲しい。年に1回しかない総会の内容充実は参加意欲につながる事なので、今後心していきたい。

水島理事 各メーカーとしてJSERA（組合）より協会重視ではないか

笹淵理事 各メーカーとしては役割分担が出来ているのではないか

2. 各ブロックに正常化委員会設置の件 武宮委員長

・各ブロックに正常化委員会を設置してはどうか
・各理事が中心となってそのブロックの問題点等情報を収集する。

・お互いの情報交換も出来やすい。

・目的は対決でなくて解決の方法探しである。

笹淵理事 販促として許せる所と許せない所がある。直販させないで小売店を通させる対策が大切。

門田理事 販促のための正常化対策会議にナイキやアディダスの出席を促してほしい。

3. 全国理事長会議の方法 竹原専務理事

・今回は2月23日に50周年記念行事となるので、2月24日の早朝（恐縮ではあるが）9時から11時まで全国理事長会議を開催したい。

・50年を経て新しいスタートの場合でもあるが、各委員会の報告と各組合からの意見を聞く場として考えたい。

[審議事項]

1. スポーツ安全対策講習会実施の件 重森委員長
『「スポーツ器具安全販売・管理士」認定講習名称等の変更について』

前回理事会提案通りすべてに鋭意取り組んできたが、業界紙発表以来、各方面より多くのご教示を賜り、より適切な名称、内容で行うべきとの結論に達した。

趣旨、講習内容に大きな変化はないが、主な変更・更新として

①「安心の場」の提供というコンセプトを明確にする

②学校における授業、クラブ等で扱う用器具を主たる対象とする

③制度としてではなく、「講習」「研究の場」としてスタートする

④認定証ではなく、「講習終了証」等として発行する

1月19日から講習会実施を予定している関係上、名称については仮称としますが、事後承諾になる事を御了解いただきたい。

正式には1月末の理事会で承認をいただく予定である。

2. 新ラインパウダー事業の件 蓮田理事

・新ラインパウダー発売を5月頃予定

・名称を多数決で「JSERA エコライン」と決定

・商標登録する

3. ショッピングバッグ販売の件 関口委員

・ショッピングバッグコンベンション見積を実施

・5社の中から淡路ポリエチレンの価格が最安値で決定

・デザインを比較検討し多数決で決定

4. 50周年記念事業の件 竹原専務理事

・タイムテーブルの決定

・役割分担の決定と確認

・来賓と案内先メーカー・卸の決定

・祝賀会席表名称の決定

（主な歴代開催地名のテーブル名）

・功労者表彰の決め方（内部表彰）（外部表彰）

・アトラクション案の決定

・記念式典ご案内文の了承

（来賓）（メーカー・卸）（受賞者）（各組合）

・記念誌広告代の件

・式典、祝賀会の時間割の決定

（2月23日 午後4時 開式）

5. その他

関口専門委員 ・2011年度のJSERA大会の件
2011年10月20日に、埼玉県で開催を提案

次回理事会

平成22年1月28日 11:00～16:30

東京スポーツ会館4階 会議室

閉会の辞 武宮副理事長

JSERA 第3回 (平成21年10月)

●●● Tシャツ背文コンテスト入選作品発表 ●●●

最優秀賞 該当者なし

賞名	担当店	都道府県	名前(敬称略)	年齢
優秀賞	(株)シラトリ	静岡	山下 千鶴	43
あなたが生まれた日からずっと1番のサポーター！輝け私の宝物☆				
優秀賞	タキザワスポーツ	山形	小松 咲永	12
一心不乱にボールを追え！！その先にゴールは見える				
優秀賞	加藤スポーツ(有)	愛知	加藤 大地	26
練習一涙、敗北一涙、勝利一涙、涙の後に最高の笑顔が輝く！				
優秀賞	南スポーツ	長野	曾根 真奈	15
この櫂を託してくれた仲間がいる 待っていてくれる仲間がいる				
優秀賞	びわこ杯(実)	奈良	鎌田和香奈	16
たのしめ いいなかまと いっしょうけんめい くいのないように				
特別賞	タクエーススポーツ	山形	阿部 はつ子	75
苦しくとも、くやしくとも、きっといつか来る 笑顔の勝利の日！				
特別賞	日本スポーツ振興センター	東京	仲田 拓未	22
努力しているヤツが報われるわけじゃない。それでも努力出来ますか？				
特別賞	(株)富士スポーツ	静岡	渡辺 恭平	21
猛練習した者にのみ 自信と勇気が背中を後押ししてくれる！				

コメント

「たいいく」の文字を織り込んだ作品、75歳の方の「生きている限り青春」と思わせる若々しい作品など目を引くものはありませんでしたが、特に秀でて、審査員のハートを熱くさせるものはなかったということで最優秀賞は該当者なしとさせていただきます。優秀賞には、楯、Tシャツ20枚の副賞を、特別賞にはTシャツ20枚の副賞を添えて担当店より表彰していただきました。

ご協力いただきました組合員の皆さんに厚く感謝いたします。

JSERA 活性化委員会

組合新事務所風景





「全運小連がスタート」

初代理事長 (故) 小里 秋 男 氏

「全運小連」が結成された昭和三十年代の前半は、スポーツ用品業界にとって、とても大事な時期でありました。

特に昭和三十年の物品税撤廃の共同戦線を敷くための「全国運動具商工連合会」が結成されたり「東京運動具工業組合」の発足が昭和三十二年、そして三十四年には私達の「全運小連」の結成と同じく、「東京工組」が出来ると、組織での活動が目立った年代だった。この年、私は東京小売組合の理事長職にあったが、全国組織への目の向け方も感じていたので、神奈川県の下田さんたちと全国に呼びかけ案内を出しました。結果的に集まって組織化に参集した団体は、全国で13の都県でした。

参考までに参加県をあげれば、北から山形、岩手、栃木、群馬、東京、長野、石川、静岡、大阪、岡山、徳島、愛媛、大分の各県です。

とにかく、結成前後は一致団結して弱者の立場の声を広げ私たちを守り、消費者と小売の関係をすっきりしたものにしなければなりませんでした。バーゲンなんてとても受け入れることは出来ませんでした。

昭和四十年代初めまで続いたスキーマーゲンのバーゲンでは、栗本さんと二人でメーカー卸に話をしによく回りました。当時のデパートのバーゲンだけは阻止しようと必死でしたのを覚えています。

その後、2～3年してから北海道の小売の人達から相談を受けました。「北海道でもバーゲンが始まったから、価格の交渉をして下さい。」と言われました。だったら、一緒に話し合うために「全運小連」に加盟して、一緒に問題解決をして行こう——ということで、北海道は比較的早い時期

に「全運小連」に加盟しました。そのころの話として実名は伏せますが、N社の社長との話は思い出にあります。

バーゲン品を出している商品は、小売として取扱うのをやめようと「全運小連」としての明確な答を出すに至ったんです。組合員がデパートを回ってチェックしたら、N社の商品が一番多いわけです。そうしたらN社の社長が来られて「うちはもうしないから是非そのようなことはしないで下さい。」と言われました。

「全運小連」で大きな問題として取り組んだのは、バーゲンの次が“公認”の問題でした。確か昭和42年ごろ、これはラケット、テニスシューズ、ウェア、卓球台でした。公認となれば価格は値上がりしますから、体協の各団体へ申し入れたわけです。私は体協の競技団体も成り立たなくてはいけないと思っています。ですから、成り立つように予算を組んで欲しいと政府に陳情するわけです。

国体と同じように、全国の大会も国がやるべきで県や市がやる場合でも各県が予算を出してそこにメーカーが寄付をしていく——というように陳情し、この公認問題では走り回りました。

諸問題をかかえていましたが、今となっては懐かしい思い出ばかりです。

その中で「全運小連」発足時に、メーカー卸とも「全運小連」の結成を喜んで頂き、多くの方々からあと押しをして頂きましたことが思い出されます。

その後のことは皆様ご承知の通りです。前後致しますが、この公認問題等での結果「全運団連」が出来ていくこととなります。



北海道スポーツ用品小売商組合理事
(株)ホクトスポーツ 代表取締役

吉田留美子

爽やかな秋晴れの10月に、北海道の組合員5名で“JSERA”の総会に北国札幌から、南国鹿児島迄行ってきました。鹿児島の組合員さんからの暖かいおもてなし本当にありがとうございました。(それにしても本場の焼酎はウマイ!) 総会に出席して資料を頂きましたが、1つショックだったのが、全国の組合員の激減という内容でした。このままの状態で行くと数年後はいったい何社になっているのでしょうか? 私は以前北海道に組合が設立された20数年前に入会しましたが、自分も若かったせいもあり組織に疑問を持ち、1~2年で退会した経緯があります。そして今から6年程前に、女性で大先輩の組合員さんからお誘いを受け私でよければと再入会しました。現在女同志いろいろ相談できる仲となり仕事の悩み事を聞いてもらったり、他の面でも助け合ったりと、この点においては組合に入会した事によって得られた財産であり今後共活動していく上でお互い協力して組合運営に携わっていこうと思っています。

さて、昨年ホクトスポーツは創業30周年を迎える事ができました。振り返ってみて景気のいい時代は当然売上も伸び店舗も増築を繰り返しました。ただ冬物の大幅な減少により売上がどんどん落ちてゆきこのままでは立ち行かなくなると危機感を感じ私は社員に自分の考えを提案する事にしました。不動産(土地)の一部を売却し、店舗面積を約半分(70坪)にして商品を絞りでスタートしたいという内容でした。

そして、今から約3年前に念願の改装オープンする事ができたのです。店が新しくなった事によってお客様から「良くなりました」とお褒めの言葉を頂き自分達も少しですが店に対して、自信を持てるようになり、さらに積極的に店売りに力を入れて行きたいと思えます。ますます厳しい時代でどんどん荒波は押し寄せてきます。自分達も常に変革する気持ちを忘れず笑顔で“いらっしゃいませ”と明るく接客できるよう日々努力していきます。

卓球人生

半世紀を振り返って



山形県スポーツ用品小売商業協同組合

佐藤保雄

(タクエーススポーツ)

私は小学4年より、教頭先生より卓球の指導を受け、それから卓球人生半世紀を迎えた。人より何種目もやったことも聞かぬが、当店はお陰様で28年目を迎えあつという間に過ぎた感がいたします。

振りかえると33才で脱サラし、卓球専門店としてスタート。古い卓球場4台置けるスペースのある1/3を店にして、当初一部にワルがおり、邪魔されてたいへんな時期もあった。

こんなこともありはたして卓球だけでやっていけるだろうかという不安もあり、5年間様子をみることにし、発想を変えてゲートボールを始め、当時ブームに乗った。

平成元年には大通りに店舗を持つことになり、現在に至っています。毎日が小・中学校の卓球教室と一般のクラブ練習で一日があつというまに終わります。

昨今、景気動向の変化が激しく、インターネットによる売上減、在庫にしても売れない時代、昨年11月からはインフルエンザによる学級、学校閉鎖ということで各大会も中止やらでこれまでにない現象が起きまさに閉店休業状況といったところ、これからも若い人から元気をもらい、卓球人生を楽しんで、1人でも多くのファンを増やす使命を全うしたいと思っている。

JSERA

全国理事長会議

平成22年2月24日

9:00~11:00

JSEC 連絡会議

平成22年2月24日

12:00~14:00

JSERA

正常化対策懇談会

平成22年2月24日

14:30~16:30



ここが変だよスポーツ業界(ちょっと古いですか?) じゃあ、「商売の原則≠スポーツ業界の常識」ではどうでしょう?

岡山県運動具商協同組合

副理事長 茂成 潤 (モミジヤスポーツ)

私のようなものが、1年間に2回もJSERAの会報に原稿を書かせていただくことになり、紙面を無駄に使わせていただくことに、ひどく恐縮しています。何卒、お許し下さい。

裏を返せば、44歳の私が若手と言われ、珍しがられるようでは、この業界も高齢化が進んでいると言わざるを得ません。全国の若手後継者の皆さん、早く世代交代をして、表舞台に出て来てください。心よりお待ちしております。

私の経歴を少し紹介させていただきます。地元の大学を卒業後、(株)イトーヨーカ堂に入社。イトーヨーカ堂の第1号店である北千住店で、3年間婦人服の販売をした後、本社の経営政策室に勤務。毎週4回、現CEOである鈴木敏文当時副社長のお話を聞けるという立場になりました。ここで、しっかりと、同社のお客様の最大満足を目指す経営を学んだはずだったのです。しかし、父の急逝によって岡山に帰ることになり、家業を継いで14年、いつの間にかというよりも最初の1年で、そんなことはすっかり忘れて、どっぷりとこの業界に漬かってしまいました。環境って本当に恐ろしいですね。

そんな私に、運命の出会いがあったのは4年前、以前からお世話になっていた経営コンサルタントの浪川壽夫さんが立ち上げられたSBS橋本塾に参加した時でした。塾長を勤められる(株)フタバスポーツ橋本正彦社長の経営を勉強させていただいて、14年間封印していた、イトーヨーカ堂のお客様第1主義の経営を思い出したのです。周りに流され、メーカー・問屋が小売店よりも圧倒的な力を持つスポーツ業界では、イトーヨーカ堂のような単品管理などは出来ない決め付け、無駄に14年間を過ごしてきた自分をひどく悔やみました。ただ、そのことが、それから私がフタバスポーツの経営を徹底的に学び実践するための原動力になったことは間違いありません。

以来4年間、私はSBS橋本塾1期生として、今では33人にまで増えたスポーツ店経営者の仲間達と、競うようにフタバスポーツの経営道を勉強し実践しています。デフレ不況ムード一色の業界の中で、各地で元気に成果をあげている仲間達の噂を聞くと、嬉しくもあり、負けてたまるかというライバル心もメラメラと燃えてきます。年に6回は、経営者ゼミで集い、そこで塾生がお互いの実行と成果を確認し、橋本塾長や浪川顧問からご指導を受け、会社に帰ってそれを実践する。その繰り返しの4年間でした。

もしも4年前に、SBS橋本塾に私が出会っていなければ、そんな恐ろしいことは想像したくもありませんが、毎年落ち続ける売上げに対して、何をどうすれば良いのか訳もわからず、手をこまねいていたかもしれません。目指すものがあるというのは、本当に幸せなことだと思います。

そんなSBS橋本塾も、今年第5期生を最後に、塾生の募集は一時ストップということになりました。ご興味のある方は、今すぐならギリギリ間に合うかも?大至急で、お取引先の問屋さんに問い合わせしてみてください。問い合わせを受けられた問屋さんは、早急に私まで繋いでいただけたら幸いです。

最後に、ここが変だよスポーツ業界ということで、簡条書きにさせていただきます。

若干、極端な表現になっている部分は、差し引いて読んでください。拙い文章に、最後までお付き合いいただき、ありがとうございました。

ここが変だよスポーツ業界 (商売の原則とスポーツ業界の常識のギャップ)

<小売店編>

- 一番売上げ構成比の高い一般のお客様に店頭で高く売って、ガソリン代、外商員を使って配達する先(しかも掛売り)に安く売る。しかも、学校の先生はスポーツ店の支払いが最後で良いと思っている。
- 普段は定価販売でも、セールの時だけ2割引きになり、セールが終わると定価に戻ったりする。セールの直前に買ったお客様は2度と買いに来ない?
- 店頭で高く売っていても、外商やネットでは、経費まで考えると明らかに損とわかるような値段で販売する。(経費まで考えなくても損な場合も販売することがある)
- せっかく出来た新たなチャンネル(ネット販売)も、一瞬のうちに価格競争の場にしてしまう。
- こんなことを考えていても、お互いに誰も何も言おうとしない。

<メーカー・問屋編>

- 満足にアテンド出来なくても展示会に来てくれと言う。しかも、展示会が続いて取りに行けないから発注書を送ってくれと言ったり、また取りに来てもらう中に中身も見ずに持って帰る。展示会と発注書集めに追われて、一番重要な、発注のための商談をしない。
- 半年も前に展示会で注文したものが、納期通りに入らない。
- 半年も前に注文するより、シーズンに入ってから注文する方が、安く買えることがある。
- 展示会発注をきちんと出している取引先よりも、帳合が違ってネットでも大量にさばける取引先を優先して、特価商材を案内する。
- 約束した卸価格をよく間違えて送品してくる。しかも、間違える時は必ず、約束より高く間違える。何度抗議しても、それは重大な契約違反であるということが伝わらない。
- 同じ会社でも、支店・営業所によって値段が違う。(しかも、大きく違う)
- 特定の取引先店の別会場セールに、商品を貸し出して販売応援にまで行くということは、周辺の取引先店の店先で直販をしてマーケットを奪っているのだという自覚が薄い。もしくは全くない。やるなら、周辺の取引先店の損失補填まで考慮するべきでは。
- JSERAの全国大会くらいは、社長さんにご出席をいただきたい。(昨年の鹿児島大会では、メーカーの社長さんの参加は3社だけだった)

現状からの飛躍

福井県スポーツ用品協同組合

大谷正由 (大谷スポーツ)

(一) 創業六年目に思う事

サラリーマン生活二十九年を経て五十四才でこの道に入りました。五十半ばでの創業の為迷い、苦難の日々が続き、年齢の問題を筆頭に資金の確保、商売の方策、継続の確心など問題山積の日々が続きました。その迷いに終止符が打って決心の後押しとなったのがスポーツ好きの性格と、家族のバックアップである。小学生の頃から野球が大好きで、結局大学までやり直し、甲子園春夏出場、大学では六度の神宮出場を成し遂げ、現在も還暦野球に没頭し現役を維持しています。この事が今の商売の原動力となり、多種多様なスポーツの愛好者の方々に支えられ六年目が終わろうとしています。前途多難の創業でしたが、今ではこの商売に出会えた事に感謝しています。体の続く限り一日でも長くこの商売を続けられるよう、日々精進し努めていきたいと思っています。

(二) 物売りからの脱却

この考えは私個人の発想ですのですべての方々に当てはまる事ではないと思っています。ご了承下さい。

人口一万一千人の小さな町、在庫もそう沢山抱えられない弱小店の為、小売だけでは経営できない環境が現実なのです。この現実を踏まえて辿りついたのが「物売りからの脱却」すなわち提案型営業による施設部門への挑戦でした。幸い私はサラリーマン時代、土木、建築に関する仕事をしてきた為、その業界の仕事の流れ、裏の事まで読め

る関係上、受注に結びつける確率が高くなっています。昨年と今年二年連続で大台を越える受注をいただき、今現在も来年受注目指してそれらより高額の見積を先月に出しました。提案物件としては、野球場の老朽化による改修工事も現在進行中です。販売戦略の多様化を追求し、挑戦心を下げることなく進んでいきたいと思っています。

(三) 影のサポート活動

スポーツ関係の協会も数多くあり、皆それぞれに活動しています。私も仕事柄いくつかの事務局等裏方としてお手伝いをさせていただいています。ゴルフ協会、マレットゴルフ協会、野球のコーチ、県民球団エレファントのサポート等…。同じサポートにしても商売をちらつかした活動では駄目で、心の奥底からのサポートでないといけないと思います。スポーツ愛好者の方々に心の底から喜んでいただけるサポート活動をこれからも続けたいと思います。

(四) 真のライバル

先般ある問屋が突然廃業の通知をして来ました。二つのメーカーとの同時取引をしていた為困っていたところ、某問屋の営業の方がこの問屋が良いのではと紹介してくれました。その問屋にしてみればライバルのはずなのに、今回の件につきましては他の組合ではあり得ないことなので感謝し、我々もこの一例を範とし、真のライバル関係を確保していきたいものです。

日本スポーツ用品協同組合連合会

(2010)第11回 JSERA 全国大会

2010年10月20日・21日

奈良県橿原市・橿原ロイヤルホテル

(主管) 奈良県運動用具小売商協同組合



「提案改革」

株式会社イモト

大阪店店長 畠 良弘

皆様、大変お世話になっております。昨年8月より大阪店の店長をさせて頂いております畠と申します。どうか宜しく願いいたします。(株)イモト入社から三十年余り営業一筋で頑張っまいりました。当初の十七年はスポーツ店の担当、後の十三年は他業種の担当を行って参りました。久しぶりのスポーツ店担当ですので、気持ちを一新させて他業種の経験も生かし皆様方の役に立つよう、業務に励んで参りたいと思っております。

さて、この厳しい環境の中、どう生きていくべきか、どうしたら生き残れるのか日々考えておりますが、皆様方も同じではないでしょうか。久しぶりに最近のスポーツ店を見させて頂きましたが、素晴らしく変化させ充実した店作りをされているなど感心されました。しかし、その反面廃業等で多くのお店が無くなった事も事実としてあり、厳しさを感じております。

今、業界全体が非常に厳しい状況にありますので、弊社では効率化すべき業務を可視化かつ削減し、集約やIT活用、プロセス改革により営業本来の活動にリソースを集中させ、顧客接触頻度を上げるよう、努力しております。その結果がお客様にもお役に立てる事と考えております。

具体的には、我々営業マンは「言われたとおりに、教えられたとおりに、指示されたとおりに、命令されたとおりに、注意されたとおりに、要求されたとおりに行動する。」ばかりでは営業マンとして失格と言えるのでは無いでしょうか。そうした事柄に対し、相手の事を思いベストな提案・改革なりが出来る事が大切だと思っております。また、そういった社員を育てるよう努力しております。

よく人間は、「やっているやっている」と言います。しかし、「やっている」と「出来ている。」とは違いま

すし、「やっている」は自分が感じていることであり、「出来ている。」はお得意先やユーザーの相手方が評価して下さる事で、よく勘違いを起こすのではないのでしょうか。

そして、「提案しても断られました。」「開拓に行っで断られました。」とよく聞きます。しかし「断られてからが本当の営業」だとも思っています。「提案をした」や「開拓に行った」と言ったアクションだけではその人の評価は出来ません。断られた場合、どう対応するかがその人の本当の評価が出来るのではないのでしょうか。また何度もアタックする事も大切と思っています。

営業マンは受注が取れたからと言って、自分の仕事が終わった訳では有りません。組織の一員として働いている訳ですから、他の職務の方々に迷惑にならないよう配慮し、お店によって業務のやり方が違った場合など、そのお店に合ったベストなやり方を模索する必要が有ります。その中で、改善・改革の提案が出来ればと思っております。

そして、改善・改革の提案が出来る一番の要素は、個々の職務で物事を見るのではなく、全体を通して物事を見る事が出来る人、また常に「どうして」という問題意識を持つことが大切だと思います。

決まりきったような仕事、昔どおりの考え方は、得意先やユーザーに喜ばれているのかを、もう一度考える必要もあると思います。

現在、物が売れない状況の中で、どうすれば物が売れるかを再考するのも改革の一つと同時に「やるぞ」という気力を持つ事も大切だと思います。

今後も、この提案・改革を頭に入れ頑張っ参りますので、宜しくお願い申し上げます。



「ファン作り」

ミズノ株式会社 北陸営業所

スポーツ販売課 花房知之

私が北陸に赴任してから2年近くが経とうとしています。わずか2年ではありますが世の中の景気がまたたく間に悪化しているのを身を持って感じるようになりました。スポーツのイベントでの売店やお得意先の店頭において、ユーザーの方はいくら値段が安い商品でも時間をかけてそれを吟味しています。かつてのように勢いやサイズ・カラーがなければ妥協をして別の商品を購入するといったことはなくなっています。さらに近頃では追い打ちをかけるようにインフルエンザの流行が重なり、来客数にも大きな影響を与えています。

それでもスポーツ業界に限らず勝ち組のお店は多く存在し、その共通点の一つはみなさまもご存知の通り他社・他店との差別化を図り独自性を見いだしていくということだと思います。ただそれが簡単にできることではないことも分かっていますが、いかにお店の独自性を打ち出せるか、他との違いを見せつけることができるかが今後さらに重要になってくると考えます。そしてそれはお店の“ファン作り”に繋がっていると思います。

“ファン作り”と一言でいってもいろいろな手法があります。その中で最も重要なのが接客であるというのは言うまでもありません。また売場作り一つとっても、そのお店は、そのコーナーは来店されたお客様に対して何を売っていきたいのかが明確になっていないとお店の独自性が出てきません。その他にもDMやハンドチラシを配布する、QRコードを駆使する、講習会を実施する、会員様限定セールやナイトセールを実施するなどが思いつきます。またユニクロのように60周年にかけて6に関するような戦略やカフェなどでよく使用されている黒板POPを活用するのも一つだと思います。(もちろんこのような例はすでの取り組まれているお店も多くあると思います。)しかし前述のようなこと

を行っていくうえでは必ず忍耐力や経費が必要になってきますが、将来のためには攻めの姿勢も忘れてはなりません。とにかくお客様にあのお店に行きたいと思って頂くために、難題ですが独自性・オリジナリティーを追求し、お客様に満足して頂く必要性は年々増していると思います。

私のような営業マンにとってオリジナリティーの大切さ、そしてそれを確立することの難しさを痛感する興味深い出来事に先日巡り合うことができました。それは現在イチロー選手のクラブ作りを任されている弊社のクラブマイスターに初めてお会いして話を聞いていた時のことです。前任のクラブ作りの名人と呼ばれていた方から引き継いだ当初は練習用のクラブにも使用してくれなかったそうです。作り直しを繰り返し一年以上経ってようやく試合で使用していただいて気づいたことは前任者のマネをしてもダメだということだったそうです。もちろんモデルチェンジをしたわけではないのですが自分のクセを活かし、自身作のイチローモデルを追求したそうです。もちろん小売店様や営業と業種・職種は違いますが仕事として通じるものを感じました。

最後に長々と自分自身の思うところを書かせて頂きましたが、当然お店側の立場になり物事を考えることを忘れないよう心掛けたいと思っています。私の担当させて頂いているお店の社長様に「話し上手な人が良い営業マンではなく、会話の7割は聞き手に回れる人が良い営業マンです。ただ7割聞くには相手が7割話してくれる雰囲気を作り出さないとイケませんが。」と言われたことを覚えています。今後も様々なことを教えて頂ける担当店の方々に感謝し、お店と共に知恵を絞って「ファン獲得」に取り組んでいきたいと思っています。



「平成21年度 JSERA中国ブロック協議会 鳥取大会」レポート

鳥取県運動用具商協同組合

理事長 尾坂 真人

去る11月17日、JSERA中国ブロック協議会定時総会（鳥取大会）が鳥取市のホテルニューオータニ鳥取で開催された。小売20社、卸7社8名、メーカー9社に、JSERA本部より小関理事長、重森副理事長。JSECの薮下専務理事に、鳥取県中小企業団体中央会の福美振興部長を交えて総勢41名での開催である。

『総会』は土井鳥取県副理事長の司会、尾坂理事長の開会宣言に続き、山下ブロック会長、小関JSERA理事長の挨拶の後、議事に入り、前年度の事業・決算報告・新年度の事業・予算案が概ね原案通りに承認された。新年度は、『スポーツ器具等安全販売管理士制度（仮称）』への対応が目玉で、新年の1月19日～20日に岡山市で開催される『指導者認定講習会』への各県参加補助費を予算計上した事が特筆される。

議事終了後、JSECの薮下専務理事より、来夏に中国地方一円で開催される『全国中学校体育大会』に向けての概要説明がなされ、本格的な準備体制への移行が促された。

『三層協議会』も土井副理事長の司会、尾坂理事長の開会宣言、山下会長、小関理事長の挨拶の後、卸代表の佐々木エスエスケイ社長（大阪卸組合理事長）、メーカー代表の羽田野D & M社長に各々御挨拶をいただいた。佐々木社長の「片手に算盤、片手に浪漫、背中に我慢」の話、羽田野社長の『ユニクロ栄えて国滅ぶ』の記事を引用しての話と、「厳しい中でも明日を目指そう」のメッセージは参加者の胸に響くものであった。

引き続いての基調講演は『重森さんの出前講座』。「小売の小売による小売の為の現状分析と今後」をテーマに、重森JSERA副理事長が約1時間の講演。「あなたの子供に店を継がせますか？」の問い掛けから、対策を講ずべきモンスターの存在を指摘、「『夢と誇りと利益率』を持って事業継続を図るには何が必要で何をすべきか」を語り、その為にも今般の『認定制度』への参加を強く呼び掛けた。まだまだ不確定な点も有る事業ではあ

るが、活かすも殺すも我々組合員の意識と取り組み姿勢次第、大きく育てる為にも、まずは1月の『指導者認定講習会』への多数参加と成功を祈念する所である。

休憩を挟んで『各県報告』に移る。各県とも大型店増加、組合店減少と近年の傾向が顕著であるが、来年の『全中大会』、来々年の『山口国体』とイベントも続く故、何とか活性化の起爆剤としたいものである。

『意見交換会』では、『物流と環境問題』『展示会のあり方』の2点に絞って意見を交わした。増加する物流コストに対し、環境問題に絡めて論ずれば違った解決法も有るのではとの問題提議で、右肩上がり前提に資源消費型に組み込まれた物流を『縮小社会』に対応した地球に優しく身の丈に合わせた物流に改めるべきではないか、過剰サービスによるコスト増など、今一度個別企業で考え直してみようと言うのが主旨。又、『展示会問題』については、実需と乖離した展示会時期への疑問と改善の余地、対応について意見を交わした。生産拠点のグローバル化の中で、三層各々の主張を通せば相容れない点も発生するが、『顧客満足』をキーワードに早期発注リスクに対するインセンティブの設定など川下志向での流通を切に願うものである。中小企業団体中央会の福美振興部長からはメーカー・卸・小売の戦略的連携による物流部門の効率化、PB商品の育成など他業界との競争激化に備えた対応の構築を御示唆いただき、最後にベンゼネラルの水谷課長が『金属バット回収リサイクル運動』を報告。卸の『野球の日』、小売の『環境問題への取組み』とのリンクを期待し、次期開催県の伊藤島根県理事長の受諾挨拶で三層協議会を終了した。

『懇親会』は太田会計理事の司会、土井副理事長の歓迎挨拶、ミズノ山本部長の乾杯でスタート。和気あいあいの内に、アシックス黒川部長の一本締めでお開きとなった。



「すごろく」

JSERA 総務委員長 竹原和彦

毎年正月になると、遊びの代表として「すごろく」と「カルタ」と「たこあげ」等という懐かしい遊びがあった事が思い出される。またその「すごろく」というと子供の頃に買った雑誌の付録の中によくあって、何回でもこりずにそれで遊んでいたようである。「すごろく」はそんな我々の子供の時代より、ずっと前の、明治から昭和にかけてはもっと人気があったそうで、庶民の余りの注目の高さから有力な“広告メディア”にまでなっていたとも言われている。

福井では、そんな昔の「すごろく」が見つかったそうだが、それはとても大切に保管されていて、当時の県内の有力商店や、銀行、病院、旅館等が多色刷りで細かく印刷されているが、「一回休み」は料理屋とか旅館等で、「上り」は有名な神社になっていて、なかなか豪華なものである。

きっと当時も大声をあげて、いくつもいくつもマスをとび越えて喜んだり、大きく逆もどしたり、時には「ふり出しへ戻る」もあったりして“一進一退”のゲームにハラハラさせられた事だろう…。この「すごろく」の歴史はとても古くて、その昔奈良時代にはもう貴族の遊びとして「盤すごろく」が行われていたらしい。その後、江戸時代になると「絵すごろく」が登場して“錦絵版画”のブームでとてもカラフルになって、子供達には大変な人気だったようである。

そういえば、平安時代に権勢をほこっていたあの白河院は、この「すごろく」が大の苦手だったようで、「朕が心に随わぬ者」として“河茂川の水”と“すごろくのさいころ”そして“山法師”等をあげている。

今、この白河院と同様に“JSERAの活動すごろく”に苦心しているのが、小関理事長ではないだろうか…。

JSERAは、小関理事長になって4年目に入ったが、小関理事長の姿勢として、当初から力を入れて取り組んできた「無償提供問題等、業界の正常化対策」や、スポーツをやることで起きる、いろんな事故を防止するための「安全対策事業」そして「事務局の健全化と改善」等に思いをこめて

きたが、いろんな苦勞の多い中で、なかなか「上り」にまでたどりつくのに骨が折れている状況のようである。

特に2年前から新規事業としてスタートさせ準備してきた「安全対策事業」については、いろんな思惑もあってか、どうも“ふり出し”へ戻された思いである。

とかく「新しい事業」というものは、このように試練と困難はつきものだから“ふり出し”に戻されても、耐えて、弱い小売りの立場としては見直し、考えながら「上り」をめざして一步一步それでも努力すべき事なのだろう…。

その事が、よりレベルアップした「安全対策事業」の内容につながり、メーカーの理解も得られる事になるものと思っている。

編集後記

新しい年が明けて、今年
は二月十二日からカナダのバンクーバーにて、冬季オリンピック、そして六月十一日よりアフリカの南アフリカ共和国にてサッカーワールドカップとニフの大きな世界的なスポーツイベントが行われます。本来なら我々業界にとっては、フォローの風になるのですが、冬物の扱い店も少なくなってしまうし、景気低迷の折から、なかなかフォローの風に出来ない様に思われます。冬季オリンピックにおいては、長野大会でメダル・数10個と大躍進をしましたが、'02年のソルトレイク大会では、メダル2個、そして前回のトリノ大会では荒川さんの金メダルのみと低落傾向にある様に思われます。バンクーバーでは、巻き返してもらいたい所です。一方ワールドカップの方はどうでしょうか。日本はE組にて予選に出場ですが、いずれも世界ランキング上位チームばかりです。兎に角頑張っ、決勝リーグに出場してもらいたいところです。その結果はWBC大会の優勝で野球競技にあらためて熱が入った様に、少し落ち着いてしまっているサッカービジネスにも再び熱が入り販売上昇となるにちがひありません。業界あげて応援したいところです。
(H・K)