



Japan Sporting Equipments Retailers Association

No. 52

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



創立50周年(法人化10周年) 記念祝賀会を盛会に開催

JSERA 理事長 小関和夫

《式典の部》

2月23日午後4時に開式。司会は福井県組合の竹原清乃氏。重森副理事長の開式の辞で始まり、国歌斉唱・物故者黙祷の後、式辞を小関理事長が述べた(要旨を末尾に記す)。引き続き、表彰式が行われ、次の4氏が功労者として受賞。

- 6代目理事長 橋本 隆氏
- 7代目理事長 辻本 昌孝氏
- 元全運小連副理事長・九州ブロック会長・大分県理事長・現大分県事務局・専務理事 木村 譲氏
- 高知県専務理事 松井 智治氏

感謝状を全運団連会長の羽田野隆司氏に贈呈。

次いで新潟県組合より中越地震・上越地震の見舞いに対するお礼として50万円をJSERAに贈られた。受賞者を代表して橋本 隆氏が謝辞を述べられた。

その後、次のご来賓4氏から祝辞を頂いた。

- 日本体育協会会長(元総理大臣) 森 喜朗氏
- 全国運動用品商工団体連合会会長 羽田野隆司氏
- 日本スポーツ用品工業協会会長 民秋 史也氏
- 全日本スポーツ用品卸商組合連合会会長

渡辺 泰男氏

武宮副理事長の閉式の辞で式典の部を終了。



日本体育協会 森会長の祝辞

《祝宴の部》

角前副理事長の開宴の辞で始まり、来賓を代表して東京工組理事長の小野金光氏より祝辞を頂き、全国中小企業団体中央会推進本部長の大竹和正氏の乾杯音頭で祝杯を上げ、和やかに懇談した。

宴たけなわの頃、アトラクションとして生演奏が始まった。ピアニストは田崎栄爾氏、サクソ演奏は友吉俊郎氏、ボーカルは福井市フジタスポーツの令嬢の藤田恵梨子さん。マイクなしでも透る素晴らしいソプラノに感銘。また新潟県組合の伊藤理事長に頂いた10本の新潟銘酒と、差し

入れた山形の高畠ワインは評判がよく景品にも使わせていただき宴の盛り上げに役立ちました。



新潟県（伊藤理事長）から新潟銘酒プレゼント

中締めを東京卸組合理事長の山口直樹氏にお願
いし、貫井副理事長の閉会の辞で散会した。出席
者は来賓・メーカー・卸 106 名、組合員 100 名、
合計 206 名でした。

《式辞要旨》

私共の組合は、昭和 34 年（1959 年）10 月 27
日に東京上野の精養軒において、全国運動用具小
売商組合連合会として誕生しましたが、理事長は
東京オリエント商会の小里秋男氏で全国 13 都府
県の組合の参加でありました。その後幾多の変遷
を経て 1999 年に法人化して JSR となり、2008
年に JSERA に改称して昨年 10 月に 50 周年の佳
節を迎えることができました。これも偏に卸・メー
カー様のご指導ご愛顧のお陰であることは勿論、
先輩諸氏の努力の賜でありまして、心から感謝申
し上げる次第でございます。

昭和 45 年、二代目の栗本 忠理事長が新任の抱
負として、

- ①小異を捨てて大同に立とう
- ②与えられた役割を十分に自覚し、体質改善に
努めると共に、団結の力で小売の地位の向上
に努力しよう
- ③自らを反省し、自粛自戒すると共に、無茶な
安売りなどの自滅行為は絶対にやめましょ
うと呼びかけられておりますが、これこそ組合創立
の精神であり、原点であると思います。

私共は現在、大型量販店の全国展開、アウトレッ
トショップ、ネット通販の普及等で大変厳しい環
境に直面していますが、今こそ組合の原点に立ち
返ると共に、私共が持つ専門性を生かしながら多

様化するニーズに対応し、地域になくはならな
い店として頑張っていかなければなりません。

また JSERA も厳しい状況にあり、年々組合員
の減少が続いていることはご承知のとおりであり
ます。50 周年をただ祝うだけではなく、最大の懸
案である組合員の増強を訴えてまいりましたが、
有難いことにこの度、島根県組合で一挙に 10 店
の新規加入を正式に決定したのであります。そし
てまた法人化についても、和歌山県と香川県組合
が間もなく法人化することが決定したとの知らせ
を受けたのであります。島根県、和歌山県、香川
県の組合の役員の方々に心からの敬意を表すると
共に、更に気を引き締めて、この増強問題に取り
組んでまいろうではありませんか。



功労者表彰

JSERA には 5 つの委員会があり、それぞれテー
マを決めて活動していますが、そのいくつかをぐ
く簡単に紹介させていただきます。

- ①平成 8 年に辻本前理事長が創刊して下さった
業界紙 JSERA リポートを大切な情報誌とし
て継続しており、年 4 回の発刊で、さる 1 月
に 51 号を出版できました。
- ②同じ年にアメリカの組合 NSGA の呼びかけ
でスポーツ小売の世界会議がシカゴで、その
後ミュンヘンで開催され、前後 6 回すべてに
出席し、世界の同業者と交流を深め、情報を
交換し、広く世界に視野を広げることができ
ました。
- ③ミュンヘンでの体験をもとに、地球温暖化防
止のためにアイドリングストップキャンペー
ンを実施して 11 年目を迎えていますが、こ
の度 4 回目のステッカーができ上がり、決意
を新たにしているところであります。

④今や、スポーツに於ける安全性は社会の要請であります。2年前から特別委員会を立ち上げ、製品安全協会さん、JASPO さんのご指導を頂きながら、調査研究を終了して、「スポーツを安心してできる場を提供できるための講習会」を去る1月に全国に先駆けて岡山県と滋賀県で開催しました。

⑤全国の児童養護施設に暮らす恵まれない子供たちを励ますために、毎年体育の日の週間にボールを贈呈する運動を実施しています。

⑥新しいラインパウダー JSERA エコラインの発売を機に、販売利益の一部をスポーツ振興費として日本体育協会に寄付することを先日理事会で決定しています。

時まさに、冬季オリンピックがバンクーバーで開催されており、日本選手の活躍のニュースが日本国中に大なる喜びと感動の渦を巻き起こしています。スポーツほど私たちの気持ちを明るくし、健康増進に寄与し、子供たちの教育に貢献しているものはないと言えましょう。そのスポーツ用品を生業としている私共は、今こそスポーツの素晴らしさを、スポーツのロマンを、夢を語りながら、明るく元気に業界の発展に尽くしてまいろうではありませんか。

組合創立50周年を祝うと共に、更なる100周年に向けての発展の契機にしてまいるべく努力することをお誓い致すと共に、卸・メーカー様に変わらぬご指導とご鞭撻を心よりお願い申しあげまして、式辞とさせていただきます。



「全運小連」「JSR」「JSERA」の歴代組合旗

《ispo と ispo チャイナ》について

先日 ispo 日本事務局より現地レポートが入りましたので要点を紹介いたします。

世界最大のスポーツ用品展示会 ispo は夏冬合

計70回目を迎え、更に40周年という記念すべき年に2月7日から10日までミュンヘンにて開催されました。新ミュンヘン国際見本市会場の延べ175000平米(15ホール)に45カ国から2045ブランドが出店しました。これは昨年に比べ出展社数が約5%アップしており、世界最大のスポーツ用品展示会 ispo は依然、拡大を続けております。会期中に177カ国以上の国々から6万4千人を超す業界関係者が来場しました。来場者数も昨年に比べ約7%アップし、来場者の68%はドイツ国外から訪れていました。

ヨーロッパのウィンタースポーツ関連の小売店では、一昨年の雪不足の影響を受け08-09モデルの在庫が残っていた為に昨年の ispo では09-10モデル発注数を減らし、またメーカーも生産量を減らした為、小売店、メーカーともに在庫が少ない状態でした。

結果、昨年の雪が多かったこともあり今回の ispo では、発注数が全体的に上がりました。その影響、今年の ispo はここ数年まれに見る活気にあふれ、会場は常にたくさんのバイヤー、スポーツ用品関係者でにぎわっておりました。また、出店社に今回の ispo の印象を伺うと、どのブランドの担当者も口をそろえて「今回は、とにかく人(来場者)が多かった」と仰っていました。

今回の ispo は2011年2月6日(日)から9日(水)まで新ミュンヘン国際見本市会場にて開催されます。

《ispo チャイナ》

ispo チャイナは今年で6回目を迎え、3月4日から6日までの3日間、北京にて開催されました。中国国際エキジビションセンターの5ホールを使用し、延べ25,000平米に300を超えるブランドが出展しました。また来場者は16,300人で出店社、来場者ともに過去最高に達し、中国の市場の成長を感じることができました。

現在、中国に住む富裕層の購買の流れが不動産→高級外車→電化製品と来ており、次はスポーツ用品ではないかと考えています。また中国では昨年に北海道を舞台にした映画を放映し、若年層がスキーに興味を持っていることもあり、北海道にスキーをしに来る若い富裕層も増えております。

活性化委員会



委員長 重森 仁

第1回「スポーツを安心してできる場」を提供するための講習会を中国ブロック主管の下、1月19、20日の2日間、岡山県岡山市で開催いたしました(受講者32名)。山下会長を先頭に、中国ブロックの方々の熱意で無事、成功裏のうちに修了させていただくことができました。関係各位に深く感謝させていただきます。講習内容等を会員の皆様にご理解いただくには、主催者よりも、受講者の側から見た報告のほうが客観的でより適切ではないかと判断し、受講者のお一人、(株)倉敷ヤマシタ、三宅雄一郎様に纏めていただいたレポートを紹介させていただきます。

「スポーツを安心してできる場」 を提供するための講習会レポート

2010年2月10日

株式会社 倉敷ヤマシタ

三宅 雄一郎

現在、様々な分野で消費者の安心・安全が最優先されています。その流れを受け、我々スポーツ用品を販売する者の安全に対する意識改革を目的とした講習会を受講させていただき、誠にありがとうございました。今後の営業活動において行動指針となり得るその内容を以下に報告させていただきます。

1. 研修目的

①お客様に「スポーツを安心してできる場」を提供する。

- ・スポーツ実践時における危険性を低減させるために必要な知識を学ぶ。

②経営上のメリット創出。

- ・同一市場のパイの分け合いではなく、従来行えていなかった安全性に対する新しいビジネスを構築し、地域におけるスポーツの発展に貢献する。

2. 講義内容

- ・「スポーツを安心してできる場」を提供する取り組みの背景
- ・心臓しんとう予防用胸部パットの普及にむけて
- ・販売等におけるコンプライアンスについて
- ・主要学校スポーツ用器具の点検方法1(実習)
- ・体育器具の点検方法2(実習)
- ・「スポーツを安心してできる場」を提供する事業概要

- ・AEDの取り扱い実習
- ・学校、スポーツ施設における事故防止と製品安全の考え方
- ・学校、スポーツ施設等における事故例に学ぶ
- ・事故時の対応および点検実務実習のオリエンテーション

3. 気づき

「スポーツを安心してできる場」を提供するためにはどうしたらよいか?この命題をじっくり考えさせられる2日間の講義(実習)でした。専門的な知識が十分とはいえない私でしたが、販売している器具が本当に安全なものであるかどうかを見極める力が少なからずついたように感じています。メーカーに安全な商品を提供していただき、我々販売者がエンドユーザーに安心をお届けする。この図式は、スポーツ業界に限らず、あらゆる分野で同じことが言えると思います。

私はこの業界に入る前、食品メーカーで働いておりました。そこで日々言われ続けてきたことがあります。『安心・安全な食品をお客様にお届けする』この言葉は既に、食品業界では当たり前のこととなっており、ISO22000、有機JAS認証の取得を通じて、より安心・安全な食品を提供できるよう製造環境を整備しています。そこまでやってもお客様からの苦情は日々絶えることはありませんでした。そんなお客様の声に真摯に対応し、環境を改善していくことでさらにレベルの高い安心・安全をお届けする。そういう努力の積み重ねを行っていたことを思い出しました。

講義の中で当たり前のことを表示し、注意喚起を促している例が挙げられていました。メーカー側の常識で考えられる危険を想定しただけでは、エンドユーザーの安全を確保できないことから、このような表示をせざるを得ない状況となっていると聞きました。そこで我々販売者の役割がはっきり見えてきたように感じました。エンドユーザーに対し、①安全が保障されている製品を販売、②正しい使用方法の説明および使用上の注意、③保守点検が必要なものについては、保守点検整備の提案(チェックシートの活用) この3点セットを常にこころがけ、安心をお届けしていく。特に、③については、具体的なチェックシート作成例を教えていただき、今後の新しいビジネスモデルのヒントになるような気がしました。

2日間という短期間ではございましたが、非常に有意義な講習会であったと思います。今後ともご支援、ご鞭撻のほどよろしくお願いいたします。本当にありがとうございました。

今後、全国各地で講習会を開催させていただく予定です。会員の皆様のご理解、ご協力をお願いいたします。

事業委員会



委員長 貫井清三

鹿児島大会（定期総会）から早くも6ヶ月が過ぎようとしております。第10期も残り3ヶ月余りとなり、奈良大会まで6ヶ月となりました。組合さんの皆様には通年事業活動につき大変ご協力を賜りありがとうございます。引き続き応援よろしくお願い申し上げます。

事業委員会活動その後の内容について報告とお知らせをさせていただきます。(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など5つの事業です。

(1)のJSEC、三大会「国体&リハーサル大会含む総体・全中」・各大会につき、各大会開催県組合員さんに変化激しい景気低迷のなか売上アップにご努力賜り厚く御礼申し上げます。

平成22年・平成23年の三大会&ブロック別開催をお知らせさせていただきます。

■北海道・東北ブロック：高校総体「平成23年 東北三県」（青森、秋田、岩手の各県）

■関東甲信越ブロック：ゆめ半島千葉国体「平成22年 千葉県」

■近畿ブロック：全中大会「平成23年 奈良県中心で開催」

■中国ブロック：全中大会「平成22年 島根県中心で開催」

■中国ブロック：国体「平成23年 山口県&リハーサルは平成24年 岐阜県」

■九州ブロック：高校総体「平成22年 美ら島沖縄県」

(2)のラインパウダーについて、蓮田委員中心に新商品発売に鋭意努力しております。昨年3月より新しいラインパウダーとしてテストやモニタリングをしてきました。新商品も5月より地域限定にて発売の運びとなりました。組合員さん、又、関係各位のご支援とご理解の賜物と感謝申し上げます。

★詳細につきましてはレポート情報宅配便に同封させていただきますのでご拝読頂きますようお願い申し上げます。詳しくはJSERA事務局、又、**蓮田委員まで 電話 0761-23-1163**

(3)のショッピングバッグについて、関口委員中心に、より安く、使いやすい、を目指し昨年来よりバッグ製造メーカーと諸々検討を重ね、リニューアルをはかりました。又、■注文方法についてより簡素化をさせていただきます。組合員さんから、JSERA事務局に注文して頂くように変更します。■支払方法は、注文店が（組合員さん）直接バッグ業者に振り込んで頂き入金確認後、商品の発送になります。■デザインの変更&価格値下げを致します。JSERA-HPにて公開致します。■組合員さん向けオリジナルバッグも対応いたします。JSERA-HPにて公開致します。■新しいショッピングバッグメニュー注文書を同封致します。各組合&組合員さんのイベント等にご活用下さいませようお願い致します。詳細は関口委員まで 電話 0480-61-0703

(4)の新しい商品紹介について「ガソリンカード割引システム」レポート前回・前々回にてご案内させて頂いております。手続きなどの詳細について、レポート情報宅配便に同封致します。ご拝読下さい。全国一律価格です。毎月の価格は、月はじめに市場価格が決まります。

(5)のブロックスポーツ大会の推進について、各ブロック長さん中心にブロック事業活動計画の基に実施下さいますようお願い申し上げます。

総務委員会



委員長 竹原和彦

多くの皆様の御協力を頂き、盛大に50周年記念式典・祝賀会を開催することが出来たこと感謝申し上げます。今、記念誌の発行をめざして準備を致しております。全国各都道府県組合の活動状況や歴史を御紹介するページがありますが、お忙しい中いろいろ御苦勞をおかけ致しました。それぞれの組合の歴史や歴代理事長等については今回初めて分かったという方も居られましたが、各組合の事をふりかえって考えてみる又とない機会として御理解頂ければ幸いです。どうぞ皆様の組合の大先輩達が情熱をもって育ててこられた組織を今後も維持発展されますよう御尽力をどうぞよろしくお願いします。

さて、5月・6月は、これから各組合におかれましても総会が予定されていると存じます。恐縮ですが、総会後には皆様の組合の総会資料や、組合員の変動状況、役員の異動等での御報告をよろしくお願いします。

今年度に入って総会で役員変更がありましたのは、2月に茨城県 四倉美彌理事長から笹谷忠新理事長、愛媛県谷井正史理事長から石田治新理事長のお二人です。又3月には大分県の浅利克美理事長から吉田新理事長への変更がありました。前理事長の皆様には長年にわたって組合活動に努力されてこられた御貢献に感謝申し上げます。又、今後も各組合に対しましてお力ぞえをよろしくお願いします。

記念すべき区切りの年にスタートされる新理事長の皆様には、厳しい業界の状況の中ですが今こそ新しい力を発揮され、ご活躍を期待致して居ります。

共に頑張りましょう。



「スポーツの安全対策」

宮城県スポーツ用品協同組合 理事長

大坪 征一 (JSERA 理事)

今般、賤しくも特別委員会の一員として、選出されたのを機会に「仙台市教育委員会」に働きかけたところ、早速結果として、入札に懸かることができました。

教育委員会としては、各地で事故が多発しており、仙台市内でも大事には至りませんでした、数件程発生し、憂慮していたところへ他県で死亡が出たところで、重い腰をあげざるを得なくなったようです。

現市長は元教育長からの転身のため、学校施設については大変理解があります。事は迅速に進み、

取り合えず落下危険の大きい吊り下げ器具が最優先されました。現在、仙台市立校は小学校・中学校及び高校合わせて 200 余校あります。

殆どの学校は、開設以来「体育器具」に関してのメンテナンスは手を付けておりませんでした。そこで三年間で全校を点検する構想が打ち出されました。

今年度、5 物件 60 余校が発注され、そのうち 3 物件を我々組合員の仲間で受注に至りました。

来年度こそは、全物件パーフェクト、我々組合員で受注できるよう努力致します。

体育器具点検表

学校名		施設名		点検日		点検者		印	
異常なし ☐ 要補修 ☐ E 注油 A 要補充 F 締め付け T 要注意 X 取替 C 使用注意 D 要交換 N 該当なし		点検項目 回転部の油切れや損傷 直上車の損傷 誘導車の損傷 溶接部の損傷 滑車・滑走車の損傷 アンカーボルトの固定 プレースの緩み ボルトの緩みや変形 シヤックルの損傷 枠の歪み リンクチェーンの損傷 張りチェーンの損傷 ウォームボックスの損傷 減速器の損傷 連動プレースの損傷 上下調整装置の損傷 ベベルギアの損傷 板の調整（高さ・歪み） バックボードの損傷 ネオプレンゴムの損傷 軸ピン・割ピンの損傷 ワイヤーの損傷 ワイヤー引寄装置の損傷 ワイヤー引寄滑車の損傷 チェーン掛けの損傷 モーターカバールの損傷 ゴムケーブルの損傷 ネット・ロープの損傷 電気系統の損傷 （金具の損傷）		数量					
バスケット装置 (吊下固定式)	吊上式 電動式	面 手動式	板	箇所					
	(連絡事項)								
	吊上式 電動式	面 手動式	板	箇所					
バスケット装置 (壁面固定式)	壁面付 電動式	面 手動式	板	箇所					
	(連絡事項)								
	壁面付 電動式	面 手動式	板	箇所					
防球ネット	中央吊上式	片開	両開	チェーン操作	手引操作	張			
	(連絡事項)								
	中央吊上式	片開	両開	チェーン操作	手引操作	張			
防球ネット	中央吊上式	片開	両開	チェーン操作	手引操作	張			
	(連絡事項)								
	中央吊上式	片開	両開	チェーン操作	手引操作	張			



「日本スポーツ用品協同組合連合会 創立 50 周年記念式典 祝賀会」

福井県スポーツ用品協同組合 理事

藤田 恍 邦 (有)フジタスポーツ)

昭和 34 年に全国 13 都府県の組合員によって結成された全日本運動用具小売商組合連合会の発足以来、JSR、JSERA と名称の変遷を経て半世紀、私たち小売店と、卸、メーカーの皆様方との協力のもとに発展してまいりましたスポーツ業界、これまでに多くの先人の方達が情熱と努力を払われたことに敬意の念をもちながら節目の 50 周年記念式典に出席し、会場一杯の皆様とともにお祝いできましたことは喜びでもあり、又感慨深いものを感じざるをえませんでした。と申しますのも、私の父（当年 90 歳で現役です）が全運小連時代、栗本会長のもとで役員として従事しておりました頃の、今もって議論されております業界正常化に向けての、三層一体での取り組みの大切さをことあるごとに熱く語っておいりましたことや、私の店が昨年、父の創業以来 50 年の節目を迎えリニューアルオープンでき、偶然にも JSERA の歩みとほぼ同じ時代を両親はじめ家族や社員と共に過ごしていたのだと思いめぐらしておりました。

時代は変わっても、JSERA の各役員の皆様方は業界発展のため犠牲的精神を発揮され活動しておられる姿を拝見でき、組合員の結束と協力の重要性を改めて思い起こさせるよい機会を得ることができました。

式典が始まり、ご来賓としてお越しいただきました日本体育協会会長で、元内閣総理大臣の森 喜朗様が祝辞を述べられ、その言葉のなかで、これからの日本でのスポーツ文化の大切さを論じられ、スポーツ専門役所の創設や予算の大幅増額の必要性をさすがと思わせる話術で会場の皆様に話していただきました。この事は JSERA の 100 周年に向けての業界発展の強力な第一歩になるものではと確信し、私たち組合員も力を合わせ実現に向けて背中を押していかなければならないとの思いを持ちました。

又、今回の 50 周年記念式典は私にとりまして非常に思い出深いものにもなりました。私事ではありますが、竹原専務理事から式典に父が出席できないかとの打診を受けましたが、高齢の為東京迄出掛ける自信がないとお断りいたしましたところ、それでは孫である私の娘に声楽家を志し励んでいる歌声を祝賀会でのイベントの中で聞かせて頂けないかとのお話でした。娘の歌が祝賀パーティの雰囲気にもふさうののだろうかとの不安が一杯でしたが、その実現に向けてご理解とご協力をいただきました小関理事長様はじめ、JSERA 役員の皆様方の寛大なお気持ちに紙面をお借りして感謝申し上げたいと存じます。

式当日は、不安と心配で落ち着かない状況でしたが何とか無事にやり終えてもらえた娘に感謝すると共に、このような機会を与えていただけた皆様に改めてお礼を申し上げます。厳粛な中にも和やかに過ごせた式典・祝賀会でしたが、その場に出席でき又協力させていただけたことは、今後も業界人として頑張っただけでゆかねばならないとの決意を強く持つことができました一日でした。

スポーツ業界は、経済情勢の低迷や大型スポーツチェーン店の攻勢等、私達中小小売店を取り巻く環境は厳しい時代の連続ですが、ここまで先輩たちが築いてこられた足跡を絶やすことなく地域のスポーツの育成、発展やそれを支えておられるスポーツを愛するお客さまの為に各店、各社が信念と自覚を持ち 100 周年に向けての業界活性化の礎として次世代に引き継いでゆける姿勢を貫きたいと考えております。

最後に、式典・祝賀会開催のため多くの時間と労力を懸けて準備を進めてこられました理事長他役員の皆様方のご苦勞に対し、改めて心より感謝申し上げます。



「名古屋ワールドスポーツフェアの思ひ出」

全国運動用品商工団体連合会

会長 羽 田 野 隆 司 (株)ダイエム商会 会長)

2010.2.16～17、名古屋ワールドスポーツフェアが開かれました。今回を以て略終りと云う話も聞き、改めて一つの時代の区切りを感じます。

この会場となった吹上ホール（通称）は正しくは名古屋中小企業振興会館と申します。

現在の建物は堂々たる展示会場で、これは昭和58年（1983）に開館し、途中1～2回、港にあるポートメッセを使用した経緯もありますが、港へはアクセスが悪く、又この吹上ホールに戻りました。展示スペースは余り変わらなかったと思いますが、58年以前の建物は後部が飛行機の格納庫の様な建物で、（昭和41年建）寒いすきま風とほこりの舞う大変な会場でした。それ以前は刑務所の跡地なので、交通の便は当然の様に悪い所でした。以前名古屋を中心とした中部経済圏は10%経済圏と云われ、当業界の実績もほぼそれに近い物があったと思われていますが、その頃名古屋を中心にした東海3県の専門店は約700店と云わ

れて居りました。展示会に全部来場して頂いても700、この辺りに名古屋の展示会の、限界点とローカル性がありました。それでもこの四十年代の頃だったと思いますが、全国に先行して一般公開を一日採用したりしました。然し、あの時の“一般”は専ら近隣の“子供達”で、「ガキの運動場的」だったのを記憶しています。初期の頃は元東海スポーツの故水野専務、後半は現在に至る迄、イモト名古屋店の稲葉元店長と云うお二人のワールドスポーツフェアに専念された事務局長としての素晴らしいマネージャーの存在と、その功績を忘れてはなりません。毎回必ず来場され細かく検分され、お話好きで大きな声の100%の名古屋弁で自分の話のその話の答え迄喋ると云う、何とも明るく愉快な地元の中村スポーツの先代社長のお声が、未だ耳に残っている私の様な世代には懐かしい所がありました。

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



「地震に負けず頑張りました！」

新潟県中越地震、中越沖地震

感謝、感謝、皆様本当にありがとうございました。

新潟県スポーツ用品小売商協同組合 理事長 伊藤 章

平成 16 年 10 月 23 日 17 時 56 分、私の家がガタガタと音を立てたと思ったらそのあと、大きな揺れを感じ地震だと思いテレビを見ましたら、新潟県中越地方と出ましたので、長岡大宮理事に電話を入れましたが通じず、やっと通じたら、「大変だ！ものすごい。」と言う一言でした。震災から 5 年 6 ヶ月経ちました。あっという間の 5 年 6 ヶ月でした。長岡など中越地方の被災地は新潟市の近くでありながら道路が寸断され、また、ライフラインが断絶し身動きができなかった事が当初の実情でありました。しかし、すぐに新潟市内の役員が集まり準備にかかろうとした時、JSR 辻本前理事長からお電話をいただき、阪神淡路大震災のときの状況を書いた JSR リポートの関連記事を FAX していただき参考にさせていただきました。そして、郵便局に新潟県の地震対策本部の口座を開設し、辻本前理事長に報告いたしました。すると、JSR 組合、卸、メーカーの皆様から沢山の義援金が集まりました。本当にありがたく感謝の気持ちでいっぱいでした。そして、その頂いた義援金は組合役員で協議し被災者の皆さんに見舞金として届けることになりました。

そして、被災地への道路もやっと、民間の車両に対して通行の解禁が出ましたので、野口専務理事と二人で被災地の皆様に見舞金を持って行くことに致しました。その道中ですが、高速道路もデコボコ、ひび割れ、周りを見渡せば土砂崩れ、全壊・半壊の家屋と、その被害の大きなことに驚かされ、車に乗っていても、ムチ打ちになるのではないかとと思うほど大変な道路でしたが、被災店 12 件すべて廻ってきました。組合員の被災された 12 店の皆様はどうか開店にこぎつけておられますが、来店客もなし、各学校の体育館は避難場所に使われている為、商売にはならないと言うのが現状です。しかし、被災された組合員は皆様からの温かいお見舞いに対して大変感謝され地震に負けず頑張りますと元気な声が返ってまいりました。新潟県組

合は義援金につきましては、JSR 仲間をはじめ、卸さま、メーカーさま、そして、各団体さま、に加え個人名でも応援してくださっている方がおられます。最後にこの温かい支援に対し心から感謝しております。本当にありがとうございました。

昨年、新潟は国体を開催させていただきました。湊谷実行委員長、幸田総務部長、石田事務局長のもと国体売店販売を組合員全員で大成功のもと無事に終わることができました。中越地震、中越沖地震では皆様に大変お世話になりました。御礼として国体売上げの一部を今年 2 月 23 日、50 周年記念式典の席で金一封をお返しさせていただきました。本当にありがとうございました。国体売上げも、選手、役員数が減少し、大幅に売上げがダウンしましたが新潟県組合は皆様に恩返しがしたくて、初めから予算に組み入れ実現しました。また、祝賀会においても組合員、卸、メーカーの人が集まるので、何か恩返しできることが無いかと思っていきましたが、「そうだ、新潟は酒だ」と思い新潟の銘酒を皆さんと飲んでもらうのが一番と思い用意させていただきました。皆様から「美味しい」と言って喜んでもらえて本当によかったと、心の中で感謝していました。

新潟県は昭和 39 年、平成 16 年、平成 19 年と 3 回も大きな地震が来ています。私は、この大地震を 3 回経験していますが、本当に地震ほどイヤな事はありません。それでもその後も日本全国で地震が起きています。いつ、皆様の所に地震が起きるかも知れませんので、準備だけはしっかりしておかなければなりません。

最後に、皆さん本当にありがとうございました。新潟県組合員一同皆様に感謝しております。また、平成 24 年には、北信越高校総体が開催されます。新潟県は 13 競技が行われます。新潟県組合員一同売店売上げを頑張って、また、少しでもお返しが出来ればと考えております。どうもありがとうございました。



「2010 スポーツ用品業界サミット」開催のご紹介

岡山県運動具商協同組合 副理事長

茂 成 潤 (株)モミジャ運動具店

昨年の1月に、SBS 橋本塾の主催で、「地域スポーツ店再生サミット」を開催させていただいてから、早いもので、もう1年が経ちました。その節は、大変お世話になりました。改めて、御礼申し上げます。
(注：サミットとは、普段は会員制の勉強会であるSBS 橋本塾が不定期に開催する会員以外にも門戸を開いた公開型セミナーを、このように呼ばせていただいています。)

第1回のサミットは、多くの地域スポーツ店経営者の皆様、スポーツメーカー・問屋の経営者・幹部社員の皆様にご参加いただき、また業界の著名な経営者の方々に、講師として、或いはパネリストとして、ご出演もいただき、盛大に開催することが出来、大変有意義な公開セミナーとなりました。100人近い業界関係者が一同に集い、それぞれが、「地域でキラリと光るスポーツ店」と、それを支える取引先になるために、2日間ビッシリと真剣に、共に学び、懇親会までも熱心に情報交換をするような勉強会は、今までのスポーツ業界にはなかったものではないかと思えます。

そして、このサミットを1回きりで終わらせてはならないというような、ありがたいお言葉を、多方面から掛けていただく中で、この度、おかげさまでもちまして、第2回目のサミットを開催させていただく運びとなりました。

今回は、タイトルを「2010 スポーツ用品業界サミット」と改め、スポーツ小売店のみならず、お取引先のメーカー様・問屋様と一緒に、スポーツ用品業界全体で、真にお客様に満足していただける、スポーツ流通を考えようという趣旨で行うことになりました。趣旨にふさわしい講師陣と、また今回も、全国でそれぞれの分野で、「キラリと光る経営」をされている小売店経営者の方々、そして、メーカー・問屋の営業トップの方々を招聘させていただき、充実の内容で開催させていただくように、現在、鋭意調整・準備中です。

会場の都合で、募集定員は150名となります。多くのスポーツ店経営者及びそれに準ずる方々と、スポーツメーカー・問屋の経営者・幹部社員の方々の参加をお待ちしております。昨年1月を超える熱い勉強会を、是非一緒に創り上げましょう。

お問合せ先は下記まで、eメールにてお願い致します。

SBS 橋本塾 専務理事 浪川 壽夫 宛
eメールアドレス：namihisa1946@ybb.ne.jp

「2010 スポーツ用品業界サミット」

主催：SBS 橋本塾

1. 趣旨と目的

スポーツ用品業界をどう活性化するかを業界全体として考える場を提供し、国内スポーツ用品市場の成長、発展、とりわけ活力ある地域スポーツ店の育成に資することを目的とする。

2. 日程：2010年8月25日(水)～26日(木)

3. 場所：アルカディア市ヶ谷(東京都)
4. 対象：スポーツ用品業界に携わる会社経営者及びそれに準ずる方
5. 参加募集人員：150名
6. 参加費：20,000円程度を予定
(懇親情報交換パーティ会費は別途)
7. テーマ：お客様に真の満足をどう提供するか！
〈第1部〉お客様に何をどう提供すればよいか！
ースポーツ用品の供給と流通を考えるー
〈第2部〉スポーツ用品小売業の存在価値を問う！
ーこれからのスポーツ用品小売業のあり方を考えるー

8. スケジュール及び内容

○第1日(8月25日)〈第1部〉

- PM 1:20 開会
- PM 1:30 基調講演 講師 坂本 光司 様
法政大学大学院教授 中小企業経営論、地域経済論、産業論が専門
著書に「日本でいちばん大切にしたい会社」など
- PM 3:20 パネル・ディスカッション
テーマ：スポーツ用品業界活性化のために、各層がなすべきこと！
※スポーツ用品業界各層の営業責任者と、小売店経営者代表によるパネル方式の意見発表、意見交換を行う。
- PM 5:30 特別講演 講師 中山 和義 様
日本メンタルヘルス協会公認心理カウンセラー
(旧)日本テニス事業協会理事、NPO テニスネットワーク理事
著書に「大切なことに気づく24の物語」など
- PM 7:00 懇親情報交換パーティ
- PM 9:00 1日目終了

○第2日(8月26日)〈第2部〉

- AM 9:00 分科会討議
テーマ：スポーツ用品店の業態別のあり方を考える！
※店頭販売(総合店・専門店)、外商販売、ネット販売の4業態別の分科会形式で、各分科会にその道で有数のスポーツ店経営者を招き、意見発表、意見交換を行う。
- 第1分科会：総合スポーツ店グループ
第2分科会：専門スポーツ店グループ
第3分科会：外商主力スポーツ店グループ
第4分科会：ネット主力スポーツ店グループ
- PM 0:45 パネル・ディスカッション
テーマ：地域スポーツ用品小売業の存在価値はこれだ！
※スポーツ用品店に精通したコンサルタント4名による提言と質疑応答。
- 121 コンサルティング 代表 梅本 泰則 様
ミズノ(株) 営業本部 SOZO 営業企画推進室 部長 北野 喜久 様
(株)船井総合研究所 第一経営支援部 立川 哲夫 様
スポーツビジネスサポート 代表 浪川 壽夫 様
- PM 3:00 特別講演 講師 未定
(他業界の先進的な経営者を予定)
- PM 4:30 閉会

「四国でも量販店の攻勢が止まらない」

香川県運動用品小売商組合

大西 一成 (有)大西スポーツ店

香川、高知両県にデポが上陸して以来 12 年余りが経ちました。その後ゼビオ高松店、オーソリティー新居浜店を始め高知市オーソリティーと出てきましたが、再びここ 2、3 年の間にモーレッツな勢いで出店ラッシュとなっています。徳島市郊外にデポ、香川県は高松市にオーソリティー、丸亀市にデポ 2 号店、そしてこれまで無風に近かった愛媛では松山市郊外にゼビオ、今治にヒマラヤ、加えて 22 年 3 月にはデポの出店の噂が伝わってきています。

もう始末に終えない。よそ者どもの、なんという狼藉！！

これ以上、野放しにして横暴を許せば小売店の活力はもぎ取られ、しだいに姿を失い、いつか四国は死国になってしまうかもしれない。本当に生き延びるか死ぬかの瀬戸際が近づいています。今まさに思い切った CHANGE が必要なのでしょう。

この不況下で、しかも量販店にいい所取りをされては店売りはそんなに望めません。在庫リスクを減らす為、仕入れのしっかりした絞り込みが大事ですが、特にアパレルウェア類の仕入れ方など考えさせられます。また、今は外商をやらないと

売り上げがキープできない状況があります。入札が厳しくとも役所、学校へ。予算が少なくとも部活へ、競技者のチームへと向かっていく他ありません。

そしてよく言われるようにそれぞれの店の得意分野を特化して、活路を見出すべきでしょうか？その分野でネット販売にチャレンジしてもいいかもしれません。そういった姿勢には、メーカー、間屋さんも協力を惜しまないはずです。

高松市及び周辺には、アシックス、ミズノ、ゼット、SSK といった大手の支店、営業所が集まっており情報収集もスムーズですが、我々の売り上げが落ち込む分、四国での数字はますます厳しい状況になっているようです。

こういう時こそ以前にも増して取り組みを強化し、ギブアンドテイク、共存共栄の道を探っていくべきです。

そして、四国の組合のみなさん、香川の量販店でも中身の良い所、悪い所がはっきりしてきています。奢れる者久しからずです。

そのうち又チャンスは必ずやってきます。共に頑張りましょう。

■事業委員会から訂正のお知らせをさせていただきます。リポート No.51 (1 月 20 日発行) JSERA 各大会の売上比較表に誤りがございました。改めて次の通り報告させていただきます、お詫びし訂正させていただきます。

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	★ 339,913,781	★ 456,265,731
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	★ 130,685,045	★ 188,600,461
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)	★ 88,169,860	★ 157,107,573	★ 245,277,433
H21 年度 総合計	278,056,186	★ 639,795,696	★ 917,851,882
H20 年度 総合計	★ 270,931,649	★ 650,174,600	★ 921,106,249

★印が訂正箇所です

各ブロック&開催組合員さん、メーカーさん、JSEC 戴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。



「コミュニケーション」

ヒロウン株式会社

大阪店 店長 石黒章夫

皆様には、大変お世話になり誠にありがとうございます。

私もヒロウンに入社して29年、そして大阪店の店長になり3年目を迎えております。何とかここまでやってこられたのも多くの方々の支えがあつてのことだと心から感謝しています。

入社当初は右も左も分からず上司に手取り足取り鍛えられ、2年ぐらい後に営業に出た時には小売店様から時には厳しく時には優しくご指導いただきそしてメーカーさんからは色々な商品知識や情報を教えていただきました。

まだまだ経験が少ない私ではございますが今後とも皆様方のお役にたてますよう業務に励んで参りたいと思っております。

先日、「スポーツ産業新報」の2月1日号に『小売店様が求める理想の卸像』という興味のある記事が掲載されていました。

1位「情報」、2位「在庫」、3位「配送」、4位「金融」、という結果になっていました。この結果を見て問屋というものは、正確な売れ筋情報を掴み在庫を確保し迅速に配送するという基本的なことがいかに大切であるかを再認識いたしました。

今月売れている商品や前年度に売っていた商品はコンピュータで品番を絞ってランニングシューズ・サッカースパイク等カテゴリー別に出すことは可能ですが売れてきた商品または今後売れるであろう商品を見つけ出すのがなかなか難しく困っています。

でもセールス日報や小売店様からいただく何気無い情報から、意外とヒット商品が見つかるケースが多々あります。それには日頃からの「コミュニケーション」が必要だと思います。

小売店様とセールスとのコミュニケーション、メーカーさんとセールスとのコミュニケーション、

小売店様とユーザー様とのコミュニケーション、セールスと店長とのコミュニケーション、店長と商品部とのコミュニケーション等の様々な意思伝達によりたくさんの情報が集められます。社員各々が感性を磨き神経を研ぎ澄まして本当に必要な情報を見つけ出すこととか大事だと思います。

私は自分自身が肌で感じ納得した情報こそが一番正しく、相手にも伝わりやすいと思っています。せっかくメーカーさんが良い商品を作っておられてもなかなかその良さを伝えきれていないのが現状です。

最近、TVで通販番組を見る機会がありますが「ジャパネットたかた」などは家庭電化製品の特徴や使い方を本当に分かりやすくユーザーに伝えているものだと感心いたします。知らぬうちに受話器を持って申し込んでいる自分がいました。

買い物に行って、欲しいと決めていた商品があっても他の商品の説明を聞いて全く違う物を買ってしまったことがあります。もし説明を聞かずに先入観で買っていたら本当に自分が欲しかった機能や特徴の商品にたどり着くことは無かったでしょう。お陰様でその商品を長年、大切に使うことができました。

商品の良さをより多くの小売店様に、またはユーザーの皆様伝えていけますようますます努力をして参りたいと思います。

今年の初めに観たテレビ番組（カンブリア宮殿）でのスズキ自動車社長の「現状に満足しない。満足した時点で成長が止まる。」という言葉に大変感銘を受けました。今、甚だ厳しい市場ではありますが現状に満足することなく「コミュニケーション力」を強化してゆき問屋機能の情報発信をし続けられるよう頑張っ参りますので今後ともどうぞよろしくお願い申し上げます。



「犬も歩けば、棒に当たる」

宮城県スポーツ用品協同組合 理事長

大坪 征一 (JSERA 理事)

今から 33 年前、それまで勤務しておりました日産自動車を退社し、15 年間のサラリーマン生活に終止符を打ちこの業界に飛び込み、世にいわゆる脱サラでした。

当時はまだ右肩上がりの高度成長時代で非常に元気があったことを記憶しています。当初は 30 坪程の店舗に商品を陳列し近辺にスポーツショップがなかったためそこそこに売れ、物品販売だけで生活の出来る状態が続きましたが開店後 4～5 年過ぎたあたりから段々と景気に翳りが見え始め、それと同時に街道沿には駐車場を広く取った大型店舗が、数店進出し始め、販売価格が当社の仕入れより安価ではとても太刀打ち出来ず正しく白旗宣言でした。

その頃から各地で掘販についての講習会や勉強会が開催されるようになり数ヶ所参加して得られたヒントがありました。

それは客を待っているばかりでなく、外に出なさい。所謂「犬も歩けば、棒に当たる」の諺でした。

以前勤務してた日産自動車での仕事は、主に営業畑であったため名刺一枚さえあれば会社を訪問し、人に会うことは何の抵抗もなく、これが奏功したような気がします。

営業に関しては、日刊の建設工業新聞から情報を得て、グラウンドの新設及び改修・校庭整備・公園・屋内体育館の新築等をチェックし営業を始めるのですが、当初は以前からの取引先があるとかで断られ続けました。

しかしその内見積依頼がくるようになり、例えばテニスコートであればテニス支柱・埋設管・ラインテープ・釘及びネットが必要であり、これが 2～3 面となるとまとまった金額になるわけです。

取引を重ねることにより互いに信頼関係が生まれ、商品の納入だけにとどまらず、次に要望されることは埋設管の基礎を、又ラインテープを張ってくれとかの付加価値が発生してくるのです。

工事については、全て当初は丸投げでしたが契約金額が嵩むにつれて、建設業の資格を要求されるようになるのです。

資格を得るのに手っ取り早いのは、国家資格を持った社員を採用するのが一番ですが、当社にはそのような余裕はございませんでした。

そこで自分が取得すればこのハードルを乗り越えられると思い挑戦することにしました。

何しろ学生時代は経済学部肉食系、四年間全国から集った 70 人～80 人程の部員との合宿所生活、練習に明け暮れ本を読む時間はあれどペンを取る時間などはありませんでしたから大変です。

それでも何とか「二級土木施工管理技士」の国家資格に合格し、念願の建設業許可を得て、まもなく公園工事には遊具がつきもので「造園施工管理技士」と体育器具の取付・設置の場合は「建築施工管理技士」が必須なのでこれも両方共取得しました。

現在、長男（㈱鹿島建設）、次男（福田道路㈱）二人の息子がお世話になった会社を引き上げ稼業を手伝ってくれています。

作業機械はブルドーザー・油圧ショベル・トラクター・2t ダンプ等を所有し作業員を入れ 8 人体制です。新設工事よりも補修工事が大部分のため飛躍的な売上は期待できませんが、何とか年間を通して経営を維持しております。

スポーツ用品協同組合の一員でありながら毛色の違う会社です。兎角隣の家の芝生は青く見えるものですが、異業種ではない、スポーツに関連する作業のため皆さんに受け入れられていると痛感しています。

この文面を見られて興味のおありの方は、ご一報下さい。今までの経験で知り得た知識・情報をご提供致します。



「事業の承継を考える」

JSERA 広報委員長 角 前 博 道

我々中小企業は、日本の経済を支える大切な礎と考えます。企業社数では約9割強、雇用者数では約7割を占めていると聞いています。その中小企業の承継は、日本経済の発展には不可欠なものだと思います。

ただ昨今後継者不足によって廃業せざるを得なくなったり、承継がうまく運ばずに、経営が立ちいかなくなる等々、事業の円滑な承継が図られなくなっているケースが多く見られる様になりました。

事業の承継は、ただ単に相続税の問題だけの様に論じられて来た部分があります。がしかし、本当は現在の経営者から後継者へ、事業をうまくバトンタッチして行くことであり、それは、人の承継の部分と資産の承継の部分と二面から考える必要がある様に思われます。ですから相続税の対策は、資産の承継対策であり（勿論大切なことではあるが）、事業承継対策の一部に過ぎません。

ただ、中小企業の承継は、先代の築いた高い社会的信用をいかにスムーズに後継者に引き継いでいくか、又その後継者をどの様に育成して行くか、又株式会社の場合自社株式は、普通市場での取引の対象にはならないから相続時の株式評価は、相続税評価額とされ、この相続税が高すぎて、相続税倒産と云う言葉が生まれる位株式の円滑な移動は切実な問題と思われれます。

さて、最近の統計によると、一年間に廃業する

会社が29万社あるがその内7万社が後継者不足とする理由で廃業におこまれて、そして20万から30万人の雇用が喪失されていると聞いています。冒頭にも書いたように日本経済の礎が、我々中小企業なのでありますから、その経営基盤を安定することが重要です。我々JSERAの所属員数の推移を見ると昭和58年は会員数が2,746店ありましたが、27年経過した2009年現在1,500となり約1,000店が消滅してしまったこととなります。この内多くの店が後継者がいなくて消えていったと思われます。ただここで大事なことは、事業の承継と相続とを混同してとらえていないでしょうか。しかし事業承継は、相続よりも広い視野からとらえなければなりません。相続は、血縁や婚姻など親族間の問題であるのに対して事業承継は、相続にかかわる人達のみならず従業員やその家族、仕入先や販売先など、さらに取引金融機関まで関係する問題を含んでいます。自社株式は、相続財産と会社の経営権という二つの意味を併せ持っています。

又自社株式は、相続財産として相続税の対象であるとともに、この株式を誰が引き継ぐかによって会社の命運が決まることにもなります。又事業承継は相続税に関する法律のみならず、民法、会社法、法人税法、所得税法、地方税法なども関係してくると思われます。

（次回に続く）



「大和撫子七変化」

鳥取県運動用具商協同組合

理事長 尾 坂 真 人

『バンクーバー冬季五輪』が終わった。浅田真央選手の姿が心に残る。19才の若さで、『真央五輪』とも評された重圧の中で、見事に跳び切ったあの心の強さは一体どこから来るのだろうか。『親の顔を見たい』（最近は死語か？）と言うが、良い意味でそう思う程、魅力的な女性である。直後のインタビューでの涙。そして「残念」ではなく、「悔しい」と言い切る情念の強さ。強く美しく謙虚で可憐。『大和撫子』と言う言葉がどういう女性を指すかは定かでないが、きっと彼女こそがその代名詞なのだと私は思う。

1972年の『札幌冬季オリンピック』。日曜日のその日、社会人1年生の私は会社の寮で70メートル級純ジャンプのTV中継を見ていた。金野選手の大ジャンプに続き、青地、藤沢、笠谷と続く『日の丸飛行隊』の飛躍に日本中が歓喜し、メダル独占の快挙を称えたあの日が鮮やかに蘇る。オーストリアの滑降王カール・シュランツ選手がアマチュア資格を剥奪され、千歳空港からUターン帰国した出来事も又衝撃的であった。『Mr. アマチュアリズム』こと、ブランデー IOC 会長の決断であったが、以降プロ・アマの境界が希薄になって行くターニングポイントとなった事件だったと認識する。近年蔓延する『スポーツの価値をお金で計る風潮』は、この辺りから始まった様に思う。

近代オリンピックは、国家の威信をかけた政治的プロパガンダの色彩も強く、語り継がれるナチス・ドイツの『ベルリンオリンピック』を典型とし、同様の目論見は戦争で一旦は頓挫したものの、昭和39年に見事に戦後日本の復興を印象付けた『東京オリンピック』なども同様の位置付けで思い起こされる。そう言った事情も有って、オリンピック開催には多額の費用の持ち出しが当然の世界であったが、1984年の『ロサンゼルスオリンピック』

で景色が一変する。高額のTV放映権、1業種1社に絞ったスポンサー協賛金で付加価値を吊り上げ、『商業主義』（これも死語か）と言う言葉も生まれた。以来、「オリンピックは儲かる」「スポーツは儲かる」と言う事で、近代オリンピック（スポーツ）は墮落した。昨今の『特待生問題』、今選抜大会（甲子園）でも物議を醸した『勝利至上主義』などもこの延長線上で語られ、正当性を与えられる事ともなる。

思えば、一昨年秋のリーマンショックをピークとした金融資本主義（アメリカングローバリズム）は、その源流を20～30年前に遡ると言う。奇しくもスポーツの商業化の加速時期と一致するは、単なる偶然とは言えまい。リーマンショック以降、『総ての価値をお金で計る生き方』から、限り有る地球環境の中で『如何にして「らしく」生きるか』が大きな課題になりつつある様に思う。『スポーツの価値をお金で計る』プロフェッショナルの世界から、『感動（自己実現）と言う物指しで計る』アマチュアの世界を取り戻し、再評価されん事を願い、スポーツの原点の何たるかを今一度考えてみたい。

話を浅田選手に戻そう。『リレハンメル冬季五輪』団体ジャンプでの原田選手の大失速ジャンプは『長野冬季オリンピック』での劇的大ジャンプへと結実し、喜びを倍加させた。荒川静香選手も『トリノ冬季五輪』に至るには、『ソルトレイクシティ冬季五輪』落選と、失意の季節を過ごした。キム・ヨナ選手の完璧な演技は有るが、この度の苦杯もそう言ったドラマのプロローグの様な気がしてならない。時間が醸造する数々のドラマは、時として想像を絶する熟成を見せ、不可思議な展開で我々を魅了する。勿論、努力に裏打ちされた結果ではあるが。4年後の『ソチ冬季五輪』で、浅田選手がどの様な涙を魅せるのか。今から楽しみである。



「拍手」

JSERA 総務委員長 竹原和彦

「成否は、最後の拍手が明確にする」と言われている…。

ある落語家は「迎える時の拍手は昨日までの人気かも知れないが、降りる時の拍手こそが、今日の評価であり、今の人気である」とも言っている。

2月23日、JSERAの創立50周年・法人化10周年の記念式典・祝賀会が盛大に開催された。当初120名を想定して準備を始めたが、組合員100名、御来賓・メーカー・卸等関係者106名の合計206名にまでどんどんふくれあがってしまった。会場の大きさを広め、テーブルの数を増やし看板も大きくしながら、果たしてこれで行き届いた式典・祝賀会が出来るのだろうか…という不安を感じていた。“50年”という長い年月をかけて、築きあげてきた「卸と小売の関係」「メーカーと小売との関係」の中で、その時代その時代に思いをこめて接してこられた大勢の方が居られた事を思い出す。特に“小売の自立と団結”を呼びかけられた水野利八翁や、最近まで必ず小売の大会等で、力強く我々を元気づけて下さったあの鬼塚喜八郎氏等の小売店への姿勢は、今なお語り草で忘れられない。

スポーツ業界は長年の不況下にあえぎながら業界の内外に、その時その時、多くの問題をかかえる中で、対応し、対決したり、それでも問題を残しながらも、共に力を合わせて活動を続けてきた歴史がある。今それぞれが自分達の維持に追われてしまって余裕のない状況の中だからこそ、今回の“50周年”は先人達が私達に与えてくれた貴重な見直しの機会だったかも知れない。

貫井副理事長の閉会の辞が終わって、会場の多くの人達から、拍手を頂いた時、本当にホッとした気持ちでいっぱいになった。

この50周年を機会に三層がお互いに辛抱し合っ

てこの厳しい状況を乗り越えようという、今後の業界への意欲と期待をこめた力強い決意の意志表示に聞こえたのは、私だけだったのだろうか…。

元来、拍手には人の顔と同じような表情があるようで、それは「音量」「音程」「密度」だと言われている。

拍手の大小は表現意欲に比例しているから、その「音量」の大小こそが感想を伝える事になるし、拍手の「音程」は、感動の表面性に比例するだろう…。そしてその拍手の「密度」は興奮度に比例するとも言われている。

さて、あの時の拍手を人はどのように聞いたのだろうか…。

編集後記

去る2月23日、JSERAは創立50周年の記念式典ならびに祝賀会を無事終了させることが出来ました。多くの方々の出席を得て、盛大に開催出来た事はなによりと関係者一同喜んでおります。多くの来賓の方々に御祝辞をいただきました。その内で森喜朗日本体育協会会長の挨拶が特に印象深かった様に思われます。その中で氏は、今日日本はスポーツの振興が必要な時と云えるだろう。事業仕分けによってスポーツの強化予算を削減するなどは、もってのほかの策である。競技レベルを上げ又若者のスポーツ離れにも歯止めをかけなければならない。スポーツ省を創りたいとも考えている、と云っておられました。全く同感であります。スポーツは芸術や文学や哲学と同じ様に人の人としての根幹をなす情緒力をつける大切なものです。論理だけではバランスのとれた立派な人にはなりえないのではないのでしょうか。

(H・K)