



Japan Sporting Equipments Retailers Association

No.53

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周年記念誌 刊行なる

JSERA 理事長 小関和夫

JSERA 50周年記念誌がようやく上梓され、5月21日に皆様の下に発送できました。ご祝辞を頂いた各氏並びに広告の協賛をいただいたメーカー・御様には有難く御礼申し上げます。

47都道府県組合様には、現況、事業等洩れなくご寄稿を頂きご同慶に堪えません。必ずや近い将来歴史の証人としての役割を担う時が来るものと信じます。竹原編集長が苦勞して集められたいろんなワンカットがページのあちこちに添えられ、当時の時代背景を髣髴させて歴史の重みを与えてくださいました。

《アウトレットについて》

ページをめくっていると、世界会議のシーンで、イスポ社長のヴツルホッファー氏とドイツ組合理事長ハイツマン氏のアウトレットについてのスピーチの内容が、12年後の今も私共を引き付けるものがあることに驚かされてなりません。

「アウトレットが、小売ビジネスに大きなプレッシャーを与えています。顧客はいつもバーゲンセールを期待して見て回るようになります。しかしアウトレットは販売価格の大幅なダウンと、ブランドイメージを損なう結果を招いています。専門店の有能な社員は顧客によく説明することにより販売価格をアップし、ブランドイメージを上げ

ています。これこそ専門店の進むべき道と言えましょう。」(ヴツルホッファー氏)

「スポーツ業界の発展のために、小売とメーカーとの関係をうまく存続させていくためには、両者がお互いに信頼に基づいたものでなければなりません。私はこのイスポにおいて、ブランドメーカーが消費者に直接販売することをきっぱり止めて下さるよう再度要望させていただきたい。それがコンセプトショップであれ、インターネットによるものであれ、アウトレットによるものであれ、明確に拒否します。(中略)多くのブランドメーカーが商品の売れ残りを処分する為に、アウトレットの形での販売が必要であるという発言は口実であり、いい加減な言い訳に過ぎない。(ハイツマン氏)

考えてみれば、ファクトリーアウトレット店でのバーゲンセールは、そのメーカーの製造ポリシーの失敗を自ら認めるようなものであり、自分の大切なブランドイメージに傷をつけることだと思います。どうかご自分のブランドをもっと大切にして頂き、そうした販売はなくして頂きたいものと願わずにはおられません。

《事故続発》

JSERAではスポーツ器具を使って起きる事故をできるだけ未然に防止し、安心してスポーツが出

来る場を提供するための講習会を開いて勉強しているさ中だけに、最近続発している事故のニュースには胸が締め付けられる思いがしてならない。

① H22.5月中旬、和歌山県の女子バレーボール部員が、ネットを張っているときにバクトラン（非金属）のロープが切れ、反動でアルミ支柱が頭部を強打して脳内出血で入院。1年前にも三重県で同じような事故で女子部員が顔面を打撲している。

② H22.6.15 滋賀県の中学校のグラウンドで体育祭開催中に強風が吹き、舞い上がったテントの支柱が当たるなどして8人の生徒がけがをした。

③ H22.6.12. 山口県でスポーツ少年団が野球準備中に部員数人でネットを運んでいたところ、強風でネットが倒れ、鉄製ポールが4年生男児の頭を打ち死亡した。これは指導者が不在中の出来事であった。しかもこうした事故は氷山の一角で実際はもっと多くの事故が起きているとのことです。

本来楽しいスポーツをすることで、こうした事故でけがをしたり死亡したりという情報には、私どもスポーツ用品用具の販売を生業としている者にとってこんなに辛いことはありません。この事業を始めるきっかけとなった野球・ソフトボールの強い打球を胸に当てたために発症する心臓震盪で13人の子供たちが死んだという3年前の情報でしたが、去る6月23日の大阪での講習会では、その後2人の死者が出て15人になった事が分かった。そして心臓震盪予防のパッドが全国でまだ5000個くらいしか売られていないとのこと。せっかくこうした事故を防止するためにメーカーさんが開発して下さったパッドをもっと使用してもらうための努力が小売側に必要なのではないのでしょうか。スポーツを楽しむ子供たちの何より大切な命を守るために事故防止のためのどのような手段にも取り組むべきであります。皆でパッドを拡販することにごんばりましょう。できれば野球・ソフトボールをする時には必ずパッドを使用することを義務化されることを連盟の方々に真剣に考えていただけないのでしょうか。

《中部ブロック総会の開催》

6月1日に福井県組合の主管で福井市のホテル

フジタ福井で開催された。所定の議案を承認可決後、役員改選があり、下記の方々が選任された。

会 長	澤田 基朗（岐阜県理事長）
副 会 長	木村 達郎（富山県理事長・再任） 土赤 光宏（愛知県理事長）
会計理事	日比野光伸（岐阜県専務理事）
監 事	角前 博道（三重県理事長）



次回の総会は静岡県組合となり、中田理事長より快諾のご挨拶があった。

次いで三層協議会が開催され、全員で物故者へ黙祷を捧げた後、竹原福井県理事長より歓迎の挨拶、澤田新会長より抱負を述べられ、小関JSERA理事長、来賓の佐々木大阪卸理事長、羽田野DM社長の挨拶があり、各県組合の状況報告があった。

引き続き三層研修会一部として、藤田福井県会計理事の進行による意見交換会があった。タイトルは『地域のスポーツ振興に果たす専門店としての役割と自覚』について。

二部として、『スポーツを安心してできる場を提供するための講習会』について、重森JSERA副理事長よりスピーチがなされた。

夕刻より懇親会があり、アトラクションとして藤田会計理事のお嬢さん、藤田恵梨子さんの素晴らしいソプラノによるボーカルで最高潮。50周年祝賀会以来2度目の独唱でしたが、因みに氏の



リサイタルが11月26日に名古屋で開催されるということです。

この度の総会は福井県の主管としては14年ぶりの開催とのことですが、活力と人材の福井県らしい内容と盛り上がりでありました。交代された牛田前会長を始め役員の方々の今後更なる大所高所からのご指導をお願い致します。



《W杯サッカー開幕》

6月11日南アフリカのヨハネスブルクでW杯サッカーが開幕した。長きに亘ったアパルトヘイト（人種隔離政策）、今も続くといわれる貧富の格差、相次ぐ凶悪犯罪等様々な困難を抱える南の大地に、世紀の大祭典がやってきたのです。

大会中終始耳慣れぬブブゼラ（ラッパ）の重低音が満たされているが、これこそ長い間のアパルトヘイトの苦しみと、今なお続く諸問題に対する彼らの苦しみの叫びであると共に、これらを乗り越えて開催されたW杯への喜びの表現に聞こえてなりません。

南アフリカと言えばネルソン・マンデラ大統領。27年間を政治囚として監獄で過ごして反アパルトヘイト闘争を率い、南ア初の黒人大統領を一期務めて1999年に引退。しかし今も人種による分断の後遺症に苦しむ国民を和解に導くためのシンボルとしてあり続ける。そのために力を注いできたのが、国民の80%を占める黒人社会に人気のサッカーなどのスポーツの振興です。彼は南アにW杯を呼び込む運動にも積極的に加わったとのこと。

自伝「自由への長い道」によると、27年のうち18年間を過ごしたケープタウン沖のロベン島監獄で、仲間の政治囚らが刑務所当局に交渉してサッカーをすることが許され、獄舎の空地で楽し

む声を独房から聞いて（見ることは許されなかった）楽しんだといわれている。これが南アへのW杯誘致のルーツであり、つい最近までアパルトヘイトで苦しんだ黒人のいる南アで今W杯の大会が開催されていることを一体誰が予想したのでしょうか。改めて平和の大切さ、スポーツの素晴らしさを実感した次第です。

しかし残念なことに、マンデラ氏は楽しみにしていたW杯の開会式に出られなかったのです。曾孫の女の子が、開会式の前夜祭コンサートの帰途に交通事故でなくなったのです。91歳で足も不自由とのことですが、せめてちょっとの時間だけでも開会式に出てほしかったとの思いは私だけではありますまい。

南アのW杯会長は記者会見で、「私どもの努力が南アにW杯をもって来たのではなく、マンデラというひとりのすぐれた人道主義者が開催させてくれた」と述べられておられます。南アのW杯の成功と、マンデラ氏の長寿を祈念してやみません。

《岡田ジャパンベスト16》

日本チームは一次リーグを2勝1敗で決勝トーナメントに進出するも、パラグアイに敗退。本番前の3連戦では得点できずに3連敗した時にマスコミは一斉に岡田監督を酷評し、当初掲げたベスト4の目標を身の程知らずと罵る始末。それが初戦のカメルーン戦での目の覚めるような戦いぶりであうと、一転してべたほめの豹変ぶり。

日本に感動をもたらしたさむらいブルーの活躍ぶりは言わずもがな、私にはテレビに映った岡田監督の表情を凝視し、氏の胸中を思い、涙をこらえるのが精一杯でした。

帰国後の記者会見で氏は、「みんなが『チームが勝つために』自分たちが考えて自分たちで戦った」と総括。「できればもう1試合をやらせてあげたかった。彼らは素晴らしいチームで日本人の誇り。脈々とつながる日本人の魂を持って戦ってくれた。」子供たちへのメッセージをと尋ねられ、「悪い時は必ずある。それは次に成長するためのもの。簡単にあきらめずに立ち向かっていく勇気を。『人間万事塞翁が馬』という言葉を贈りたい。」日本人に感動と元気をくれた岡田ジャパン一同に心からの「アリガトウ」を申し上げたい。

活性化委員会



委員長 重森 仁

JSERA 推進『「スポーツを安心してできる場」を提供するための講習会』について

この講習会につきまして、第3回を6月23、24日大阪市ホテルアウイナールで実施し、21名の参加をいただきました。第4回を7月13、14日に金沢市総合体育館で実施し、22名の参加をいただきました。

両会場共、熱心な質問が相次ぎ、予定時間を越えるほどの充実ぶりでした。

岡山会場から引き続き、JASPO 専務理事の宮地講師、製品安全協会 上席調査役の菅講師、用器具部会からセノーメンテナンス課長の大東講師にはタイムリーで、わかりやすい講義、実習指導を賜り、受講生共々心より感謝いたします。またこの2会場では、ヨネダスポーツ(株)の米田講師にお願いして、「点検をもとにいかビジネスチャンスを広げていくか。」を特別講義いただきました。

講習では、「たとえば、バレーボール支柱の巻取り器の交換を依頼されたとしましょう。修理交換ができて、「ありがとう」で、帰ってしまっただめですよ。ついでに反対支柱のフック部の溶接周囲部などの点検すること(巻取り器を交換するようなら相当古い物だから他にも問題ありそうと考えるべき)やネット、ワイヤー(ロープ)の点検もやれば、ビジネスチャンスが広げられるかもわかりません。点検の先、一步踏み込むことを心がけましょう。」が印象に残った内容の一つでした。

体育の日活性化について

結論から申しますと今年度は、Tシャツ背文コンテンツは中止、『児童養護施設にボールを贈ろう』に集中することになりました。前者の事業については、毎回熱心に取り組んでいただいていた組合員もありましたが、実施いただいた組合員は全体の1割にも満たず、JSERA 事業としては継続できないと判断しました。今年度は、『ボールを贈ろう』に集中したいと思います。今後は検討を加え、『体育の日健康と共にスポーツ品を贈ろう』の火を燃え上がらせる取り組みを考えたいと思います。

事業委員会



委員長 貫井 清三

月日の流れの早さを感じる今日この頃です。組合員の皆様には通年事業活動につき、ご理解ご支援を賜り、感謝申し上げます。

早いもので愈、平成22年度 JSEC 関連三大会が高校総体を皮切りに次の通り開催されます。

関連各ブロック担当開催県の皆様には大変ご苦労をお掛け致します。何卒よろしくの程お願い申し上げます。

★ 第65回 全国高校総体

開催地：沖縄県総合運動公園陸上競技場を中心として各競技の開催。

主管県：沖縄県スポーツ小売商組合

期 日：7月28日～8月12日

JSERA 事業委員会 清水誠一・水島隆司

正副特別委員長に現地訪問(沖縄組合さん)方々挨拶にお伺いさせていただきます。

★ 第65回 全国中学校選抜競技体育大会

開催地：中国ブロック5県

主 管：鳥取県運動具商協同組合

期 日：8月17日～8月25日

★ 第65回 国民体育大会

開催地：関東甲信越ブロック

開催県：千葉県スポーツ用品組合

期 日：9月25日～10月5日

会 場：(株)幕張メッセ

■通称 千葉県国際展示場

特別委員会にて御挨拶方々訪問させていただきます。

●ショッピングバッグのご注文書を情報宅配便に同封させていただきます。ニューデザインにより値下げ価格になっており買い得です。併せてJSERA 幹旋商品「ガソリンカードのご利用について」も同封致します。

ご検討下さいます様お願い申し上げます。

総務委員会



委員長 竹原和彦

宮崎県の皆様…頑張ってください！

夏の高校野球大会も始まり、又暑いシーズンを迎えました。

真夏の太陽の下で、高校球児が甲子園をめざして熱戦をくりひろげ、懸命のプレーをみせています。

そんなテレビの画面に観客が入っていない異常なスタンド風景が映されていました。盛り上げ、盛り上がり、力を出し切り、声を出し合っただけで感動を与えてきたこの生徒達は、どんな思いで、今試合をやっているのだろうと思うと、胸がいっぱいになります。インターハイや全中大会等の予選も始まり、いろんなスポーツ大会が同じような型で開催されています。

今宮崎県ではあの忌まわしい「口蹄疫問題」で、県全体の活動が停止し、いろんな立場の人達が大きな被害を受けられていて、その拡大阻止のために、御苦労されているとお聞き致します。宮崎県組合の組合員の皆様も、この深刻な状況の中で必死に耐えられ頑張っておられます。

先般 JSERA と致しましても、全国各都道府県組合によびかけ、御支援をお願い致しました。

宮崎県組合の皆様には、今の苦境を乗り越えられ、元気をとり戻され一日も早くペースをとり戻されますよう、心から祈念致しています。

今後共、全国の皆様のあたたかい応援をよろしくお願い申し上げます。

事務所に新しい顔

昨年はいろいろありまして、9月の事務所移転と同時に、担当の事務職員明田氏が田中氏に交代し、やがて一年になります。又、パートの立場の真行寺氏も昨年9月に退職したままの状態でしたが、5月末より狩野氏に入って頂き、2人の東北コンビ体制となりました。ようやく、機動力が発揮出来る体制が整って参りました。東京へ出られた折にはぜひ、お立ち寄り下さいますようよろしくお願ひします。

◆◆◆◆◆ 自己紹介 ◆◆◆◆◆

JSERA 事務局 狩野 ^{ミズキ} 瑞



はじめまして！

5月21日よりJSERA事務局で田中さんの下、お世話になる事になりました狩野(かりの)と申します。

中学時代はソフトボール部に所属し、守備はセカンド。幻の一番バッターと言われておりました。決して足が速いわけでも必ず打てるわけでもなかったのですが、当たれば飛ぶ！という理由からです。

チーム自体も毎回初戦でコールド負けする弱小チームでしたが、努力の結果、中学3年最後の中体連では県大会まで出場することができました。この事は私にとって今でもとても良い思い出になっています。

高校時代は野球部の甲子園応援に精を出し、また社会人になってからも休日は地元の東北楽天イーグルス・ベガルタ仙台の観戦と、とてもスポーツを身近に感じながら生活しておりました。

主人の転勤により4月から事務局の近くに移り住んできたところ、今回ご縁があって働かせていただくことになりました。

まだご本人にはお話ししておりませんが、面接して頂いた竹原専務が中学時代のソフトボール部顧問に似ていた！というのも何か不思議なものを感じました。

今年の3月まで旅行業というまったく異なる職種に就いていた為、まだ組合の事などわからないことだらけですが、「気持ちよく仕事をする」という事が私のモットーです。精一杯頑張りますのでどうぞ宜しくお願いいたします。

第11期 第6回 理事会議事録

日時 平成22年7月8日

委員会 11:00～12:00

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
1. 理事長挨拶 小関和夫理事長
1. 出席者の確認及び配付資料の確認
1. 前回議事録の承認
1. 議事録作成人の指名

〈報告事項〉

1. 理事長報告
 - 6月1日 中部ブロック大会出席（福井市）
 - 6月11日 ㈱スポーツ健康産業団連連合会総会出席
 - 6月22日 全運団連総会・公取協総会出席
 - 6月23日 「スポーツを安心して出来る場を提供するための講習会」大阪組合総会出席
2. 活性化委員会報告（重森委員長）

6月23日～24日と大阪で講習会を開催（21名出席）
3. 正常化委員会（武宮委員長）

大阪で12回、東京で4回となる委員会の開催各ブロックに正常化委員会設置依頼しているが、その後の各ブロックの状況確認。
4. 広報委員会（角前委員長）
 - ・50周年記念誌発行で日本卓球の広告でミスがあり謝罪し訂正した。
 - ・低額での広告依頼をお願いしたが、なかなか協力頂けず苦労した。
5. 事業委員会（貫井委員長）

（関口委員）旧型タイプのショッピングバッグの残30セットを理事の皆さんの協力で処分したい。
6. 総務委員会（竹原委員長）
 - ・来週各組合に功労者表彰の申請依頼をお願いしたい。
 - ・先日と歌山県の組合総会に出席させて頂いた。5年後の国体を前に熱心な取り組み。今後の法人化に期待したい。
 - ・中小企業における最低賃金の引き上げに対する調査事業検討委員会に各業界の専務理事として参加する事になった。
 - ・5月21日よりの新しい事務職員狩野氏紹介。
7. 会計（矢野会計理事）
 - ・5月末までの損益について、今年は50周年式典や記念誌もあって200万～300万円のマイナスが予想される。
 - ・カード事業におけるアンケート結果は1500件中45件という残念な結果だったが、カード

事業を始めるという事を前提にして再度アンケートを実施したい。

8. その他

（大坪理事）宮城県の「フジサキ」から組合脱退の希望があったが、totoの取り扱いの事もあって再契約しtotoの取り扱いも維持する事になった。記念品等今後フジサキを利用お願いしたい。

〈審議事項〉

1. 2010年（第11回定時総会）奈良大会の件
 - ・研修会の方法
「研修会第1部」を式典の前に開催し、組合員のみ内部研修会として正常化問題を奈良県主体で近畿の協力で行う。「研修会第2部」は三層で駒田氏の講演会とする。
 - ・スローガンの決定
「スポーツ業界南都か遷都…50年の力で乗り越えよう！」多数決で決定。
2. 「スポーツを安心して出来る場」を提供するための講習会開催の件
金沢、仙台、静岡、福岡で予定されている、講習会終了者向けにネットワークを確立していきたい。案内のFAX等を行っているが、今後はメール中心に切り換えて更なる強化をはかりたい。

〈協議事項〉

1. 体育の日の活性化事業の件（重森委員長）

「施設にボールを贈る運動」の件で、8月15日までに事前計画書の提出を依頼。全部の組合に協力をお願いしたい。
2. ラインパウダーの件（蓮田専門委員）
 - ・旭鉦末磯氏あいさつ（紹介）
 - ・青森のホタテ貝を利用したラインパウダーの紹介（当面は検討せず）
 - ・「無害くん」のちらしの検討。当面はホームページに載せてダウンロード。
3. 理事選出の方法（竹原専務理事）
 - ・各ブロックの推進理事を1名とし、理事長の任期等内規を明確にしたい。
 - ・組合員の減少もあり、今後専門委員を廃止し14名の理事2名の監事の方向へ。
4. その他
 - ・宮崎県口蹄疫問題（竹原専務理事）

大会等の中止でスポーツ店にも大きな影響が出ている。一口一万円以上の義援金への御協力を各組合にお願いしたい。

次回理事会 9月2日（木） 11:00～16:30
閉会の辞 武宮副理事長

北海道スポーツ用品小売商組合 第1回 レディースフォーラム 報告書



北海道スポーツ用品小売商組合

吉田 留美子 (株)ホクトスポーツ

北海道小売商スポーツ用品組合では、初めての試みとしまして女性会員の参加による第1回レディースフォーラム（女性の集い）を下記の日程で開催しました。

今回は、小売商組合女性会員に加え、メーカー各社様の女性代表のご参加も頂き、日常より会合の場が少ない女性会員に、他店会員やお取引のないメーカー様との情報交換の場とし企画いたしました。

初回ながら14名様参加をいただき、主催者代表（ホクトスポーツ吉田）の挨拶、参加者全員の自己紹介と電話対応・クレーム対応・言葉遣いの活発な意見交換もされました。

今後も、横の繋がりを深めていき、より良い情報交換の場の提供で組合を盛り立てていきます。

【日時】 平成22年6月24日(木)
19:00～21:00

【場所】 札幌市中央区南7条西1丁目
札幌第一ホテル

【参加費】 北海道スポーツ用品小売商組合会員店

【参加者】 ダイワスポーツ(株) 札幌市

松浦光恵・竹本美幸 (小売商組合)

(株)スポーツハウス 札幌市

泉真紀子・若狭美雪 ()

(有)成田スポーツ 恵庭市

川原知子 ()

スポーツショップ古内 札幌市

古内一枝・赤坂富枝 ()

ホクトスポーツ 札幌市

吉田留美子 ()

(株)エスエスケイ札幌支店

林知美 (メーカー)

アシックス北海道販売

川北純代・石川友美 ()

ミズノ(株)

今井もとみ・下村すみ

五十嵐敦子 ()

(順序不同・敬称略)



(吉田) (古内)



「スポーツ仲間」

愛知県スポーツ用品商業協同組合

理事長 土赤光宏

このたび5月26日の第35回定時総会におきまして、永年人の絆を大切に考え、愛知県の組合活動を中心にご尽力いただきました牛田孝士理事長から新しく理事長になりました土赤光宏でございます。

私は、先人の理事長様方が築き上げてこられた功績の数々を学び、責任の重みを知り、そしてスポーツ業界の発展に取り組みさらにより良いものにしていける決意を新たにしました。

愛知県の組合も1975年に法人化設立されて以来35年目となり、その間にも辻本昌孝氏に於かれましては、全国の理事長職にも就かれ新しい取り組みをされて来ました。組合員としても全員が普及に努めスポーツ王国愛知と言われるまでに継続発展していると思います。

今回、新役員の副理事長には組合の在り方を教え学ばせていただけの一世の井上真氏と、ご自身が二世であり二世のまとめ役として適任の西尾保宏氏に、会計事務局には、これからのスポーツ業界の変革をいち早く感じとってもらえ意見してもらえる三世の藤本忠氏に、監事には公正に後世育成のための指導もしていただける小池宏甫氏と、常に新しい取り組みをしている山本康成氏にお願い致しました。合わせて私含め6人の執行部となります。

私は、これからの組合活動の在り方について思っている事が3課題あります。一つ目に、今の世の中『健康はスポーツから』と言う考えの方が多くいらっしゃいます。その健康を得るためにフィットネスジムなどに通いケガをしてしまった

りする場合があります。その時、保険を使って治療する訳です。これからはいつ保険を使うのか、そのタイミングが必要だと思えます。健康シューズを購入する時に保険が利用出来るようになると思うと良いと思っています。私は自分の住んでいる市には、小さな声ですが要望を毎年しています。JSERAからの大きな声があればもっと心強いのですが、JSERA加盟店なら保険で靴が買える。

二つ目に、現状自店が生き残るためだけの身勝手な活動をしていらっしゃるスポーツ店もありとても残念です。組合スポーツ店がスポーツの発展を願うなら己の欲や私心をなくし、人を思いやる心を持って生きて、経営者自身ももっと利他行の気持ちで行動することが必要に感じます。例えば、『体育の日』のボールプレゼントと合わせてグラウンド整備もさせていただく気持ち。愛知県の数店舗の方たちはすでに実施していらっしゃいます。

三つ目に、私の願いなのですが愛知県組合店のみなさんと一緒に、誰でも参加出来る『ウォーキングイベント』の開催を実施したいと考えております。させていただく事で組合員さん同士の輪が広がり交流が生まれ、いつも笑顔で語れるスポーツ人生に成ると確信しております。

私がこれから2年間、組合店のみなさんとともにスポーツ社会を明るいものにしていきたいという姿勢をこの会報にて申し上げさせていただきます。

こつこつと歩いていきますので何卒宜しくお願い申し上げます。感謝拝

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



「仁」と「義」

愛媛県スポーツ用品小売商組合

理事長 石田 治 (イシダスポーツ)

今年 60 周年を迎えた愛媛県組合の第 12 代目理事長です。私も来年 60 周年 (還暦) を迎えますが、ヘアースタイルのせいで、大抵は年より上に見られます。10 歳年上の人に先輩と言われたり (笑)。

理事長就任早々の 2 月 23 日に JSERA 創立 50 周年の記念祝賀会に新人の私が臨席し、大勢の関係者の皆様方と共に祝福出来ました事は、このうえもない幸せでございます。諸先輩方のご努力に敬意を表する次第です。

私は 27 歳の時に、小説「坂の上の雲」の正岡子規や秋山兄弟の故郷、松山で開業し、3 年後に先輩達の勧めで組合に加盟しました。一番の若輩者でしたので、当時の役員さんは親父のように見えていましたが、あれから 30 年、私もその風貌になってまいりました。

愛媛県は伊予と言ひ、香川県寄りの東の地域を東予、松山市周辺を中予、九州に近い西南の地域を南予と 3 地域に分けています。22 年前から先輩達の知恵で、マンネリ化防止、責任の分担等の理由で理事長を 2 年毎の 3 地区持ち回り制にしました。これにより風通しが良くなり、担当地区の苦勞が分かり、必ず順番が来ますから地区がまとまり、おのずと全体がまとまり、点線が三角形になったように思います。

ちょうど 20 年前に事務局長を仰せつかりました。スポーツ券が始まる一年前でした。当時、組合員数は 39 店あり、総会後のメーカー、卸との親睦ゴルフコンペでは 6 組の参加で大いに盛り上がったのを覚えています。現在は参加者減でゴルフコンペも中止になり、大型店の進出、景気の悪化等で組合員数も 27 店と時の流れを感じ得ずにはおれません。

しかし、3 月に香川丸亀で行われた四国ミズノ会の時に二人の若手二世社長に組合加入をお願いし、先日、確認の電話を入れると二人とも快く承諾していただき、喜んでいるところです。新メンバーも増え、7 年後に迫った 2017 年愛媛国体を組合一丸となって成功させたいと願っています。

創業から 32 年経た自分を振り返ると、仕事に専念と言うよりは、PTA、同窓会、公民館、トライアスロン協会事務局、マラソン大会事務局等、人集め寄付集めに奔走し、また、マラソン大会、トライアスロン大会に仲間 (石田軍団) を引き連れて参加し、慌ただしく突っ走ってきたように思います。

韓国チェジュのアイアンマンに向けての練習中に膝を痛め、東京マラソンのための練習中に肉離れを起こし、昨年は首のヘルニアの手術をし、「いつも元気」がモットーでしたが今はおとなしく静養中です。

動から静へとチェンジの時に、同じ同窓会役員 of 書道の先生 (県女流書家連盟会長) に勧められ、3 月から習字を始めました。今、昇級試験に向けて書いているのが「成仁取義」です。孔子は「仁」、孟子は「義」が大事と説いたそうです。辞書を引いてみると、「仁」なさけ深い「義」人の行うべき正しいすじみち、とありました。先生の書いたお手本のように書こうと、筆に墨をふくませ半紙に向かいながら、この意味をかみしめているところです。

組合活動も商売も「仁」と「義」の心が大切ではないかと思ひます。これからの人生「仁」と「義」を胸に刻み、我が人生悔いなしと堂々と歩んで行きたいと思ひます。



「既に不況は終焉、だが現在の商況は続く…」

小坂富士株式会社 代表取締役社長 小坂 太造

2年前のリーマンショックが引金となり始まった金融を中心とした信用不安からの株安、円高。それは、大手企業の資産の減少や、また自動車業界などの輸出を中心とする日本の基幹産業の多くの企業・会社に直接影響を及ぼし、大幅な売上げと利益の減少を引き起こしました。想定以上の落ち込み幅は、その企業の社員の就業状況や所得に非常に悪い方向で反映されました。自動車業界は大きな業界で、直接あるいは間接的に従事する人々の合計数は、日本の就業人口の約10%を占めるそうです。自動車業界以外に直接的に影響を受けた人々・企業を加味すれば、どう少なく見ても社会人の10人に1人以上は所得が下がったこととなります。

その後マスコミに煽られ、全国の隅々まで先行き不安感が広まり、政治不安も併発、不安だらけとなった消費者は内食であったり、買い控えであったりとお金を抑えた動向一辺倒となり、物販業やサービス業を含む日本のありとあらゆる業種・業態でスパイラル的に不況となっていきました。

しかし、その不況もそろそろ底を打ったように感じられます。昨今でもギリシャ問題などで世界同時不況などと言われていますが、日本においてはリーマンショックに始まった一連の不況は終焉を迎えた。ただし、この不況の影に隠れもっと以前から起き、そして従来とは変化の度合いが大きく異なる大きなうねりがあり、これが未だに不況が継続しているかのように感じさせていると思っています。この大きなうねりとは少子・高齢化のことで、市場が世代交代をする大きな変革期を迎えています。

2005年から日本では人口が減少し始めました。2006年から団塊の世代のリタイアが始まりました。これらは人口減による基礎的な市場の縮小に加え、消費者層の移行により市場が変化していることとなります。昭和40年ごろから約40年間市場を牽引してきたまさしく塊の人々の所得は著しく減り、代わりに参入してきた世代人口としては少なく情報量は豊富な20代の消費者は、不況の中社会人となったこともあり実に堅実で慎重に消費対応していると思います。縮小する日本国内市

場で、新しい価値観をもつ消費者に対し従前の延長線上の商売をしていても成長どころか維持すらも望めないことはハッキリしています。

では、今伸びている業種・業態はないのか？当然あります。なにかと話題のネット販売、店頭販売をされている小売店さんでは“試し履きで靴のサイズ確認だけをして買うのはネットで”、あるいは外商で営業に行かれた先では“ネットで〇〇円で売っているから値段合わせてよ”、などというように使われてしまうあの煩わしいネットの市場は、楽天によると、通販・ネット通販の売上高はコンビニ（7.9兆円）、百貨店（7.2兆円）を抜き8兆円台となり、さらに2014年には12兆円にまで拡大する（野村総研2009年12月調べ）と営業メールを配信しています。社）日本通信販売協会（JADMA）の発表だと通販・ネット通販の売上高は4.1兆円と発表しており、協会会員以外の売上を考慮してみてもかなりの水増し売上げになっているようです。ですが、間違いなくネット通販業態は拡大し続けています。

ほかに、スポーツをできるだけ広義で捉え、より多くの消費者をターゲットとし販売市場を拡大させようとする発想があります。経営学者コトラーは「ドリルの刃のメーカーは、顧客はドリルの刃に対しニーズを持っていると思うかも知れないが、本当のニーズは“穴”である」と言っています。運動やスポーツをする人達の本当のニーズは何でしょう？部活に入ったから、面白いから、上手になりたいから、プロの選手になりたいから、レジャーとして楽しいから、カッコいいから、健康のため、ダイエットのため、美容のため、リハビリのためなど多種多様です。前半はスポーツをすること自体がニーズですが、後半は違います。スポーツ、健康、アパレル、介護医療、理美容業界あるいはWiiFitなどが交錯しています。市場として曖昧ですが、非常に大きな市場です。

今、これらの市場にどのように適応するかを考えそして行動しなければ5年後の存続はないと、そう考えております。「できない理由を見つけるのではなく、できる方法を考えよう」社内でも、自分自身にもいつも言い聞かせている言葉です。



「問屋の役割と地域貢献」

ゼット株式会社 副社長 渡辺 裕之

平素は全国の支店がお世話になり、誠に有り難うございます。

お陰様で弊社は今年、創業 90 周年を迎えることができ、この場をお借りしまして皆様には心より感謝を申し上げます。社内外の様々な行事やキャンペーンを通じてこの感謝の気持ちを表しながら、90 年という長い歴史を振り返り、改めてその重みと責任の大きさを実感する次第です。

この 90 年は、関係先の中でも特に地域小売店さんと一緒に歩んできた歴史でもありました。まだ日本経済が発展途上の頃、メーカーと地域小売店との流通を結ぶ役割を担って生まれてきたのが問屋です。過去に何度も問屋不要論が囁かれた中で存続し続けてこれたのは、皆様から頂く期待や要望に耳を傾け、何とかお役に立てる機能を追求し、共存共栄の精神でやってきたからではないかと思っています。

欧米では問屋という業態が殆ど皆無で、実際に先進国で存在しているのは日本ぐらいではないかと言われています。1つの見方ではありますが、日本の消費者は商品に対するニーズが非常に多様化しており、その結果多くの品揃えが求められ、お店のスペースが限られる中では必然的に問屋の在庫・配送機能が強く求められてきたようです。日本は学校体育やクラブ活動がさかんな土壌があり、地域のスポーツ小売店さんの果たす役割が大きく、その役割をサポートする為に問屋の存在があったとも言われています。また、問屋の営業が地域に根差し、こまめに小売店を訪問して情報提供や提案をしていくことがお互いにプラスに働き、一緒に進化することで、日本独自の流通を生み出したのかもしれない。

ある記事によりますと、問屋が地域小売店をサ

ポートすることにより、大型店の寡占化を抑止して消費者が比較的に低価格で商品を購入できるとありました。この中でイギリスの食品の価格が高いのは、大型スーパー 4 社のシェアが 80% もあり小売が寡占化されているからではないかという例をとり、それと比べ問屋が介在する日本の流通形態は最終的には消費者の利益につながっているとの事です。

当社の経営理念である SPORTUNITY ≪スポーツ (Sports) を通じて、地域社会 (Community) に喜びと健康やふれあいの機会 (Opportunity) を提供し、調和 (Unity) をもたらす≫は地域小売店さんの目指す方向性と共通している部分があります。昨今の情報化やネット化が進めば進むほど、スポーツで得られる様々な心地よい体感を味わいたいと考える人が多くなるのではないのでしょうか。ますます必要性が高まるスポーツを通じて、地域社会へ貢献していきたいと考えております。

大型店やネット流通などの台頭で競争は厳しさを増すばかりですが、地方の活性化や地域コミュニティの再生の点からも地域小売店さんが社会にとってより必要とされることと思います。今後も、地域小売店さんと一緒になってその先の消費者を見据えながら、新しい取組みの形を模索し、21 世紀型の地域貢献型流通モデルを構築していきたいと考えております。

最近、すべての面でデジタル化が進み、人と人との関係といった 1 番大切な部分が希薄になってきていますが、商売の原点であります①信頼・信用関係 ②粘り強さ ③スピードをもう 1 度徹底させていく所存です。今後ともどうぞ宜しくお願い申し上げます。



「アメリカ流通業視察報告」

岡山県運動具商協同組合 副理事長

茂成 潤 (株)モミジヤ運動具店 代表取締役

去る6月8日から6月13日までの6日間、SBS 橋本塾の有志11名で、ロサンゼルスへの流通業視察旅行に行きまして。

私自身アメリカに視察に行くのはこれが約10年ぶり3回目となります。今回の視察での私の目的は、

1. 橋本塾長が度々お話になる、ライフスタイルセンターという新しい商業施設がどのようなものなのか、実際に見て体験する。
2. 多数のスーパーマーケットや書店、DIY、ライフスタイル型専門店といった他業界の良い店を、しっかりと見て学ぶ。
3. 1、2を踏まえた上で、大型チェーン店とネット販売の狭間で、これからの自店の実店舗の存在価値を何に求めていくのかを考える機会とする。

ということでした。



まず、一つ目のライフスタイルセンターですが、今回はアメリカで最も成功しているライフスタイルセンターと言われる、ザ・グローブという

商業施設を訪れました。開放的なオープンモールで、有名ブランド店やアバクロンビー & フィッチ、フォーエバー 21、バーンズ & ノーブルといった専門店、デパートなどがそれぞれ独立して街並型で軒を連ね、広い遊歩道には、電車が走り、噴水や広場もあり、ちょっとしたテーマパークのようでした。平日の昼間でしたが、非常に多くの人で賑わっており、買い物から食事、お茶まで、1日居ても飽きないような施設でした。ただ、今回は残念ながら、他のライフスタイルセンターを見ることが出来なかったため、ここだけを見て、ライフスタイルセンターがどのようなものなのか、他のオープンモールとの違いは何なのかというところまでは、明確に掴むことが出来ませんでした。機会があれば次回は、もう少し中規模で中小商圈型のライフスタイルセンターも見たいと思います。

二つ目の他業界の店舗ですが、今回は、ウォルマート・ターゲット（ディスカウント）、ノードストローム・ニーマンマーカス・メイシーズ（百貨店）、バーンズ & ノーブル（書店）、ホームデポ（DIY）、ベストバイ（家電）、24 フィットネス（フィットネスジム）、REI（アウトドア）をはじめ、数多くの専門店を視察しました。なかでも、スーパーマーケットは、高級食材を取り揃えたプリストルファームズ、オーガニックを中心に圧縮陳列とイートインが充実していて半日居ても飽きないホールフーズマーケット、PB 比率が高くオーガニックと小ロット販売で人気のトレーダージョーズ、庶民的なラルフス、さらに低価格なフレッシュ & イージーと、消費者の所得やライフスタイルに応じて、非常に個性的な店が揃っていて、それぞれの店が自店のターゲットを明確にし、しっかりとそこに向けて品揃えをしていることに感心しました。

最後に、スポーツ店ですが、今回は1,000坪超級の大型店では、全国チェーンのスポーツオーソリティとディックスそしてローカルチェーンのスポーツシャレを、カテゴリー特化店では、サッカーセントラル（サッカー専門店）とロードランナースポーツ（ランニング専門店）、ウォーキングカンパニー（ウォーキング専門店）、ホームランパーク（野球専門店）を、スポーツファッション店でチャンプスとフットロッカーを、地域スポーツ店としてビッグ5とカルフォルニアプロスポーツを視察しました。（メーカー直営のナイキタウンやニューバランスのショップも視察しましたが、これはまあ日本と同じです。）

中途半端に存在することが許されないとと言われるアメリカの流通業界で、大型チェーン店を別にして、残っているスポーツ店のタイプは2つであると私は理解しました。一つは、独立店で大型チェーン店の出来ないことを柱としている店。例えば外商比率が6割を占めるカリフォルニアプロスポーツや、店舗に隣接して20近い打席数のバッティングセンターを併設するホームランパーク（おそらくここも外商比率が高い）などです。そして、もう一つは、独自の商品アソートメントと販売方法をパッケージ化して、ライフスタイル型専門店としてチェーン化を計っている店。アメリカでは決してメジャーではないサッカーという競技で、日本にあるような立派なサッカーショップを作り、ヒスパニック系が多いカリフォルニアという立地を活かして複数店舗を経営するサッカーセントラル（10年前はこんな店はなかった）や、専用機器での足型計測とボディバランスチェック→モニターで顧客に説明→カスタムインソールの作成までを、シューズの販売と結びつけパッケージ化して、すでに10数店舗を展開しているロードランナースポーツなどです。

余談ですが、カリフォルニアのローカルチェーンで、100坪程度の店を多店舗展開していたビッグ5が、1,000坪超級の大型チェーン店の出店ラッシュ後も、低価格ゾーンの品揃えによりお買い得感あるスポーツ店として生き残っているのは感動ものでした。私自身もここで、某日本メーカーの

ランニングシューズを購入して、日課の早朝ランニングをロサンゼルスでも続けることが出来ました。また、ネット先進国・通販先進国のアメリカでも、実店舗はいろいろな形態で存在していることを確認出来たのも、有意義でした。

今回の視察を通して、自店の方向性をどうするのかということですが、基本的には、今まで通り、単品管理をベースにしたPDCAの継続的な改善プロセスにより、絶えずお客様のニーズを追及して行くこと。商売の原理原則に忠実に、コツコツと基本をやり続けていくことに変わりはないのですが、大型チェーン店に出来ないこと、独自アソートメント、独自販売方法ということ、常に意識していきたいと思います。

数多くの店舗を見て回り、また普段から一緒に勉強をしている仲間と意見交換・情報交換をする中で、いろいろな気付きと体験をすることが出来た、非常に有意義な視察旅行となりました。



最後の最後のおまけで、今回のツアー参加者の買ったお土産ベスト3です。

- 第1位 アバクロンビー & フィッチ（業界人は流行りものに弱い?）
 - 第2位 ヴィクトリアズシークレットの女性用下着 & コスメ（誰にあげるの?）
 - 第3位 ホールフーズマーケットのエコバッグ（数をこなすのが必要な人向け）
- 次点 ガーリックソルト（ロサンゼルス在住の日本人留学生からの情報）



「事業の承継を考える2」

JSERA 広報委員長 角前 博道

平成 20 年に、中小企業における経営承継の円滑化に関する法律が施行され又、21 年度税制改正により、新事業承継税制が創設され（非上場株式等に係る納税猶予制度）事業を承継してゆくについての法制度も大きく変わって来ています。ただ中小企業庁が実施したアンケートによると（少し古いアンケートです）事業を後継者に承継させるに当たって、何らかの障害があると考えている経営者が 4 割以上あるようです。後継者の確保を始めとする事業承継が多くの企業経営者にとって悩みの種になっています。さて事業承継の問題の一つに中小企業者の平均年齢が上昇し続けており、経営者の平均年齢も上ってきています。現在 60 才に手が届きつつある様です。経営者自身が考える引退の平均は、大手銀行の調査によると 67 才だそうです。ただ経営者の大半を占める男性の生存率は、60 才を過ぎてから大きく低下していくので、今後過半数の中小企業が、10 年位の間事業承継の問題の対応に迫られると思われまます。ですから相当の準備期間が必要ですし、会社の経営計画を早めに立てることは、不可欠なことと思われまます。以上のことは、だれしもよく理解出来ることではあります。が、実際問題となるとなかなか大変な様です。後継者を見つけかねている、また育てるのに苦勞しているのが現状の様です。さてここで後継者候補として、第一に挙げられるのが親族です。その理由として挙げられるのは、①後継候補が数多く存在しているわけではない、②社長が個人財産を事業に提供していたり金融機関借入の連帯保証をしたり、個人資産が企業経営の中に組み込まれている、③後継者に株式取得の資金が無い。ここで、「ヒトとカネ」の両面から問題点を考えてみたいと思います。まずヒトの問題ですが後継者の第一候補は子息でしょうが、少子化に加え、親の苦勞を見てきているので、親が経営

する会社に入らず、自分の生活を他に置いているケースです。だから現状の生活基盤を放棄して経営を承継することは出来ないと考え、承継しないことが多い様です。次に経営者の交代による企業力の低下が考えられます。企業経営者の死亡や退任に起因する承継に伴い、後継者には相続により分散した株式や事業用の資産の買い取り、相続税を納付する為など、多額の資産が必要となります。又経営者交代により会社の信用状態が低下し、取引先から支払いサイトの短縮やら金融機関からの借入条件を厳しくされ、資金繰りが悪化する等々が考えられます。次にカネの問題に移ります。中小企業の多くは、同族会社ですが、その同族会社では、所有（株式）と経営が一致しているのが普通です。そこで、経営者が死亡し相続が発生すると問題が出て来ます。親族の内から一人に後継させることが出来たととしても、相続財産である株式については、民法の均分相続や遺留分など非承継者である相続人が有する権利により制約を受け、分散せざるを得ないことが出て来ます。その為前にも書いた通り株式を集中したければ、現金等多額の個人財産を用意してそれを株式の代わりとして相続してもらう必要が出て来ます。その為新経営者に株式を集中させるには、会社が分散した株式を買い取るか、後継者が買い取ることになりまます。会社が買い取れば資金が社外に流出し体力が弱まり、後継者が買い取るとすれば、多額の資金を借入して取得し、その後給与より返済しなければなりません。又自社株式や事業用資産を経営者の生前に移転しようとする、取得者には贈与税が、また移転者には所得税がかかって来ます。相続まで待てば、取得者に相続税がかかります。業績が好調な会社であれば自社株式の評価が高くなり、税負担も多くなります。

（次回に続く）



「コンビニ文化」

鳥取県運動用具商協同組合

理事長 尾坂 真人

ワールドカップ・サッカーと大相撲の賭博問題に押されがちなのが、この度の参議院選挙。『衣食足りてスポーツを知る』の例に習うなら、我々にとって『経世済民』たる政治の安定こそが最優先課題だが、相も変わらぬ混乱である。『政権交代』と言えども、元々社会党左派であった人から自民党右派だった人までが、各々の事情の中で『政権交代』の一点で大同団結をした訳だから、早期の政界再編は大方の予想する所だった筈。ところが、思いの外の議席獲得に、今後4年間は総選挙無しを目論む事となり、帳尻合わせの為に色々な無理矛盾が発生しているのが現状であろう。こうなって来ると、誰の為の選挙であり政治であろうかと溜息をつきたくもなるが、ここで諦めてはいけない。歴史的にも大衆が無関心になった時に政治は大きく動く。しかも、多くが体制に有利、庶民に不利な形で。

最近、会話を厭うお客様が増えたように思う。「いらっしゃいませ」の呼び掛けに目線も合わさず、無言であれこれ品定めをし、無言で去って行く。当方の存在を否定されたかのようで悲しさすら覚える事もあるが、若い親子連れとなるのもっとはつきりしている。夫婦で脇を固め、間に子供を挟んで、「ほら、履いてみる。ほら、歩いてみる、跳んでみる。」と傍若無人。「サイズをお出ししましょうか？」の呼び掛けに返事は無く、勿論お買い上げも無く去って行く。そりゃあ、インターネットも有る、大型店も有る、勿論競合店も有るし、当店の品揃えや価格設定に御満足いただけなかった点も理解致します。でも、最も身近な存在である筈の大人(親)が、挨拶も交わさない、呼び掛けに返事もしない、受けたサービスに感謝の言葉も無いでは、『まともな子供が育つ訳が無い』。私が幼き頃は、黙って店に入ると泥棒と思われるからと、大きな声で「ごめん下さい。こんにちわ。」と声を掛けて店に入ったものだ。品揃えも、値札付けも充分ではなかったので、店主に質問する事も度々で、そう言った中

で会話やコミュニケーション術を身に付けて行った様に思う。今の若者が言語能力に欠け、コミュニケーション力に劣るとして、就活や入社後の人間関係に苦勞するのも宜なるかなである。そんな話を友人にしたら、「それこそコンビニ文化だよ。」と返って来た。成程、私自身コンビニ店や大型店に入るのに、いちいち挨拶は交わさないし、欲しい物が無ければ無言で出て来る。その事に何等の違和感も覚えない。人様の事を言えた義理ではないが、本当にこれで良いのだろうか。『人は人と人の間に在って人なのだ』と説かれた事がある。その人としての基本であるべき会話(コミュニケーション)力が落ちていたとしたら、まさに人間力の低下そのものである。

携帯・パソコンに消費が喰われていると言われて久しいが、お金のみならず浪費される時間も半端では無い筈だ。若者の活字離れ云々を言われるが、実際にはそっちに時間を取られて、新聞や読書の時間が持てないのが真相ではないか。若者のスポーツ離れの問題も同様かと思われる。これだけ携帯やメールの弊害が指摘され、人としての基本を身に付けるべき大切な青春期を携帯・メールで無為に過ごす不条理に、教育界を筆頭として一向に声が上がらないのはどうしてだろうか。

国の根幹は教育にある。その基礎をなす学校教育の礎は家庭教育にある。その家庭教育が前述の有様である。コンビニ文化、携帯文化が幅を利かせているとしても、それが決して良いとは思えない。時代と共に変わって行くもの、変えて行くべきものがあると同様に、変えてはならないもの、守り続けるものも当然にしてある。私たち運動具屋はそう言った文化の潮流の直中にある業種のように思う。それ故に、殊更目に付き気にかかる事が多いのかも知れぬが、教育産業に関わる運動具屋としての矜持を保ち、社会の木鐸たらんの気概を持って日々を過ごしたいものである。



「そっけない対応」

JSERA 専務理事 竹原和彦

その日の昼、北京の空港に着いて、タクシーに乗ってホッとする間もなく驚いたのは、そのスピードの速さである。

追い越し、追い越されての連続で、右に左に…車が動き回り落ち着かない。4車線だと1車線から3車線まで移って又移るといのように、車線の変更がめまぐるしい。

その日は気温も32度という暑さだが、クーラーもなく窓いっぱいあけて吹きつける風に髪を乱しながらの走行である。

中国というと“自転車の波”の印象があるが、それが今は余りの車の多さにびっくりである。市の中心部に入ると更に混み合い緊張感でいっぱいになってしまう。人や自転車が信号に関係なく、車のスキをぬって歩くからヒヤヒヤの連続である。運転手は物も言わないで全神経を集中して一心不乱にただ走り続けるだけの真剣勝負である。

「これはちょっとこわいな」と途中助手席のシートベルトを着用しようとしたら、物を言わないでいた運転手が、「自分も着けていないし、大丈夫だから心配なくて良い。」と言うのも、自分の運転に自信をもって、「もっと信頼しろ」という主張だったのである。

高層ビルの林立する北京の中心街でも、日本ではもうすっかり見られなくなっているオート三輪やリヤカーがまだ走っていた。又、次から次へとタクシーの営業車が、余りにも多いのにはびっくりしたがそれもそのはずで、タクシーの料金が余りにも安いから少々車が汚くても、愛想が悪くそっけなくされても、辛抱して利用する人が多いというのも納得出来る。乗っている時はもちろんだが、降りる時もブッキラボウでニコリともしないのが、どの車も当たり前になっているようで、どこでもそれで通っている事なのだろう…。

昔から「木で鼻をくくったような…」という言葉があって、日本では愛想のないそっけない態度は商売をする人間としてあってはならないと戒め

られている。ちょっとした事を話したり、問いかけても、そっけない対応をされると話が出来なくなってしまい、そこで話が中断されてしまうものである。店でも「このTシャツのL寸はありませんか？」等と問われた時、「それは、もう終わりです」とか「それだけです！」というだけでなく、「一度問い合わせて探してみましようか?」「それはもう終わりですが、似たデザインのこれは如何ですか?」というような話になれば、お互いの話もスムーズに、もっと進展する事にもなるのだろう…。

北京のタクシーの運転手のように言葉が通じないのならともかく、話を通じるお客との関係だから、もう少し行き届いたものの言い方を、心がけたいものである。人と人との大切な関係において“相手の気持”を考える事が出来なければ、ついつい「そっけない対応」になってしまう事を忘れないでおきたい。

編集後記

世界中が、ワールドカップで揺れ動いている。先日大健闘した日本チームが帰国した。出発する時は、わずかな見送りだったのに、帰国時には4千人の出迎えとのこと。あらためてファンの気持ちの複雑さにおどろいている。しかし、PKとは、むごいものの様に思われる。今回PKをはずした駒野選手に強く同情する。彼のコメントの中に「帰国するのが怖い」と思ったそう。[仲間の励ましの言葉で帰って来ることができた]と語っている。全力を投入して、ケリ込んだであろうに、他国の選手も同じ様な感じ。駒野選手はその夜は一睡も出来なかったそう。勝負の決定はワールドカップだから最後まで、点の入るまで延長と云うことにはならないのだろうか。それでも点が入らない時は、再試合と云う方法も考えられるのだが? 今後の駒野選手の頑張りに期待したい所です。

(H・K)