



No. 54

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

(2010/8~2011/7のスローガン)
スポーツ業界 南都か遷都…「50年の力」で 乗り越えよう!



新理事長挨拶

JSERA 理事長 重森 仁

去る10月20日のJSERA第11回定時総会に於いて、第3代目の理事長に指名頂きました。今日の糧を得るのに汲々としている会社の私に1500の会員をまとめ、明日の糧を得ることができるのか不安でたまりません。更に、会員各店が厳しい状況に直面している中、待ったなしの行動が求められています。JSERAの理事の方々は勿論のこと、会員みなさんの協力のもと、関係各位のご指導を仰ぎ、この難局に立ち向かう所存であります。どうか心強いバックアップをお願いいたします。

基本的なスタンス

『UP&TO ナントカセント』

上へ(UP) 前へ(TO)と目標に向かって積極的に活動します。とにかく明るく、前向きで、肯定的に考え、即、「ナントカセント」の精神を発揮(行動)します。(法令順守は肝に銘じて)

暗い、後ろ向き、否定的な言葉は極力使わないようにします。

また、困難な状況を打開するには組合員のまとまりが必須です。お互い信頼関係を築くことを大切にします。(議論は多角的に、行動は一丸で)

二つの目標

☆スポーツ業界の一員として、その責任を果たし、その発展に積極的に寄与する。

☆組合員が組合員で良かったと思える協同組合を創っていく。

上記の二つの目標を掲げ、軸がぶれないように活動します。

業界の一員として

「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おいて、(社)日本スポーツ用品工業会(JASPO)様はじめ、(財)製品安全協会様、(財)日本体育施設協会施設用器具部会様、各地消防署様など、各種団体の皆様の協力を頂きました。スポーツにおける「安心」をテーマに、その1ページを開くだけでも多くの関係団体とのかかわりを学びました。われわれスポーツ業界には課題が山積しています。関係者それぞれが自らの責任を果たすとともに積極的に強調していくことが大切と考え



第11回 JSERA 奈良大会総会風景



研修会一部風景

ます。たとえば、JSERAにおいても、スポーツ用品公正取引協議会の一員として、正しい表示に心がけ、ユーザーに安心して選択していただける場を提供することもその一つかと思えます。

組合員で良かった。

単に、スポーツ用品を売っているだけではありません。笑顔にあふれる子供たちに、明日を見つめる青少年に、そして生活に潤いを求める中高年に相ふさわしい満足をお届けしつつ、健全な社会づくりに貢献しています。組合の諸活動を通じてスキルアップし、スポーツ専門店としてグレードを高めることの喜びを実感してください。

とはいえ、厳しい経営が続きます。「パンのみに生きるにあらず」というものの、やはりパンは必要です。このパンを得易くするバックグラウンドを整えることは組合の重要な課題と考えます。

粗利益率アップ

大型店には、粗利益率が40%を超えるところがあります。われわれの多くはその半分程度か、それ以下と考えられます。小売の健全

経営には30%程度が必要と言われています。薄利を長時間労働でカバーする状況では後継者探しもおぼつかないのが現状です。このままでは先が見えないとの組合員の悲痛な叫びが聞こえてきます。どうして適切な利益が得られないのか、(法令順守のもと) 利益率を上げる方法はないのか、組合員の英知を結集してこの課題に取り組みたいと思います。

まとめ

いかなる事業も、対策も組合員のまとまりなくしては成功しません。基本的なスタンスでも取り上げましたが、組合員のまとまりが必要条件です。

ミツバチは自分より遥かに大きくて強いスズメ

(A) 感謝状贈呈・功労者表彰名簿

◎ 感謝状贈呈

NO.	行 事	年度	組 合 名	理 事 長
1	国 民 体 育 大 会	22	千葉県スポーツ用品組合	鈴木 敏 郎
2	全 国 高 校 総 体	22	沖縄県スポーツ小売商組合	大 嶺 信
3	全国中学選抜体育大会	22	鳥取県運動用具商協同組合	尾 坂 眞 人
		22	島根県スポーツ用品組合	伊 藤 禮 嗣
		22	岡山県運動用具商協同組合	山 下 日 出 夫
		22	広島県スポーツ用品協同組合	渡 邊 健 介
		22	山口県スポーツ用品小売協同組合	大 林 哲 夫
4	JSERA全国大会主管	21	鹿児島県運動用具小売商協同組合	丸 山 修

◎ 功労者表彰

NO.	所 属 組 合 名	氏 名	店 名
1	北海道スポーツ用品小売商組合	いしだ とよあき 石田 豊明	石田スポーツ(株)
2	山形県スポーツ用品小売商業協同組合	たかはし けんじ 高橋 健司	(有)タカハシスポーツ
3	茨城県運動用具小売商組合	よつぐら よしみ 四倉 美彌	ヨツクラススポーツ
4	埼玉スポーツ用品小売商業協同組合	まきの かづみ 牧野 勝己	(有)埼玉スポーツ
5	神奈川県運動用具商協同組合	むらやま あきひろ 村山 明宏	(有)マイティースポーツ
6	新潟県スポーツ用品小売商協同組合	おおみや ゆうじ 大宮 右而	(株)オオミヤスポーツ
7	石川県スポーツ用品協同組合	たけかわ としあき 竹川 俊昭	コマツサンスポーツ
8	福井県スポーツ用品協同組合	こばやし としかず 小林 利一	(有)スポーツコバヤシ
9	静岡県スポーツ用品商業協同組合	うえの ただし 上野 忠	(株)上野スポーツ社
10	愛知県スポーツ用品商業協同組合	うしだ たかし 牛田 孝士	牛田スポーツ(有)
11	滋賀県スポーツ用品協同組合	あいばら みつお 相原 満雄	(株)モリヤマスポーツ
12	大阪スポーツ用品専門店協同組合	よう たかよし 楊 孝義	アサヒスポーツ
13	兵庫県運動用品商業協同組合	ふなに かづじ 船谷 勝司	明美スポーツ
14	奈良県運動用具小売商協同組合	まえだ たつや 前田 達也	スポーツショップマエダ
15	岡山県運動用具商協同組合	あきの よしゆき 浅野 義之	(株)ミキヤ
16	愛媛県スポーツ用品小売商組合	あおき しげる 青木 茂	(有)アオキ
17	長崎県スポーツ用品協同組合	こが ひろみ 古賀 弘美	和光スポーツ
18	長崎県スポーツ用品協同組合	さかきばら のりこ 榊原 範子	昭和スポーツ
19	熊本県スポーツ用品協同組合	たはらばる いさむ 田原春 勇	(有)マルクラススポーツ

バチに集団で戦って勝利することがあるといわれています。ミツバチはスズメバチを集団でボールのように取り囲み（蜂球を作り）内部を高温にして、スズメバチの致死温度を越えさせて死に至らしめるようです。ミツバチの致死温度がスズメバチより高い有利性も利用しています。このとき、結束が乱れれば致死温度に達しません。まとまるのが大切です。小さい者でもまとまり、利点をうまく活用すれば、大きい者と勝負できることを示してくれています。

小異を捨て、大所高所に立って結束することが大切です。

今、うまくいっている組合員こそが、謙虚になっ

て組合活動に取り組んでください。そうすれば組合員の結束の輪はより大きく、より強固になることでしょう。今こそ50年の英知を結集させましょう。



功労者表彰受賞者

第 11 期 定時総会次第

日時： 平成 22 年 10 月 20 日（水） 10：30～12：30

会場： 橿原市 橿原ロイヤルホテル

（進 行） 竹原専務理事

1. 開会の辞 角前副理事長
2. 理事長挨拶 小関和夫理事長
3. 定足数、及び資料の確認
4. 議長選出 貫井副理事長
5. 議事録作成人指名（竹原専務理事）
6. 議案審議
 - 第 1 号議案 平成 21 年度事業報告承認の件
 - 第 2 号議案 平成 21 年度決算報告、並びに監査報告承認の件
 - 第 3 号議案 平成 22 年度事業計画（案）承認の件
 - 第 4 号議案 平成 22 年度収支予算（案）承認の件
 - 第 5 号議案 平成 22 年度賦課金額・徴収方法承認の件
 - 第 6 号議案 平成 22 年度借入最高限度額決定承認の件
 - 第 7 号議案 平成 22 年度理事並びに監事の報酬額決定の件
 - 第 8 号議案 定款の一部改正の件
 - 第 9 号議案 任期満了に伴う役員改選の件
 - 第 10 号議案 その他
7. 感謝状授与
8. 報告事項
 1. スローガン発表 野田奈良県理事長
『スポーツ業界 南都から遷都…「50 年の力」で乗り越えよう！』
 2. 次期開催県について（埼玉県関口理事長）
 3. 委員会報告
質疑応答
9. 閉会の辞 武宮副理事長

日本スポーツ用品協同組合連合会 平成 22 年度・23 年度 新役員名簿

理 事 長	重 森 仁	滋賀県スポーツ用品協同組合 理事長
副理事長	武 宮 兼敏	福岡県スポーツ用品小売商協同組合連合会 理事長
副理事長	角 前 博道	三重県スポーツ用品協同組合 理事長
副理事長	関 水 正章	神奈川県運動具商協同組合 理事長
副理事長	関 口 孝夫	埼玉スポーツ用品小売商業協同組合 理事長
専務理事	蓮 田 茂樹	石川県スポーツ用品協同組合 理事
理 事	矢 野 幸太郎	兵庫県運動用品商業協同組合 理事
理 事	大 坪 征一	宮城県スポーツ用品協同組合 理事長
理 事	宍 戸 幸市	栃木県スポーツ用品販売協同組合 理事長
理 事	橋 本 隆一	石川県スポーツ用品協同組合 理事長
理 事	水 島 隆司	大阪スポーツ用品専門店協同組合 理事
理 事	大 林 哲夫	山口県スポーツ用品小売協同組合 理事長
理 事	美 馬 義一	高知県スポーツ用品小売商協同組合 理事長
理 事	笹 渕 信嘉	福岡県スポーツ用品小売商協同組合連合会 理事
監 事	桑 原 勇健	福島県運動具商業協同組合 理事長
監 事	安 西 昭雄	会計事務所

第12期 第1回 理事会議事録

日時 平成22年9月2日(木) 11:00～17:00

場所 東京スポーツ会館4階 会議室

I. 開会(進行) 竹原専務理事

II. 理事長挨拶 小関和夫理事長

III. 出席者及び配付資料の確認

理事	小関 和夫	重森 仁
	武宮 兼敏	角前 博道
	貫井 清三	竹原 和彦
	矢野幸太郎	水島 隆司
	大坪 征一	関水 正章
	笹渕 信嘉	山下日出夫

監事 澤田 基朗

専門委員 清水 誠一 蓮田 茂樹

関口 孝夫

委任理事 穴戸 幸市 門田 忠尚

委任監事 安西 昭雄

IV. 前回議事録の承認

V. 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

〈報告事項〉

1. 理事長報告

7月21日 北海道・東北ブロック総会出席
(宮城県・秋保温泉)

7月22日 全国中央会夏期トップセミナー出席
(箱根)

8月3日 JSERA 役員会

8月26日 スポーツ用品ワールドサミット(世界会議)の件

ベルナ・ハイッツマン氏にJSERA50周年の件を報告し、その後のワールドサミットの件をたずねたところ、5年前EU組合とアメリカとで相談し、小売会議を中止して、その後はミュンヘンでのスポーツ工業会議と同時開催しているとの報告を受けた。

8月17日 モルテン民秋社長が急死され、10月6日に広島でお別れ会が予定されている。

2. 委員会報告

【活性化委員会報告(重森委員長)】

・「スポーツを安心してできる場」を提供するための講習会開催。

7月28日 仙台で開催(45名出席)

8月27日 福岡で開催(25名出席)

9月7日～8日 静岡で開催予定。

9月末 埼玉で開催予定

・バレーボールのネット等での事故多発の件でJASPOより全国各都道府県教育委員会に報告書。今後各教育委員会や学校等から点検依頼があればこの事を理解して対応して頂きたい。

・児童養護施設にボールを贈る運動の各組合の状況報告。

【正常化委員会(武宮委員長)】

・各県・各ブロックに正常化委員の設置のお願いと各ブロックでの正常化委員長の報告を依頼。

【広報委員会(角前委員長)】

・公正取引協議会、全運団連総会での事業報告書の報告。この中のどの部分を組合員にレポートで紹介すべきか。

【事業委員会(貫井委員長)】

・資料を基にラインパウダー、ショッピングバッグ販売の状況報告。

・売店販売事業委員会(清水委員長)沖縄での高校総体の状況報告。悪天候やメーカー出店の悪い状況の中、前年比98.7%の売上計上した。

【総務委員会(竹原委員長)】

・宮崎県復興支援義援金の件

全国46都道府県組合中37都道府県組合より合計81万円もの義援金を御協力頂いた。

8月11日御見舞状と共に目録をお送りし、8月18日振込した。

・各都道府県組合の正確な組合員数と組合員店名の報告を各組合にお願いしている。

又、今後各都道府県組合の創立年月日の報告も依頼したい。

【会計(矢野会計理事)】

・ブロック補助金は今まで申請がなければそのままになっていたが、今後総会案内を受けて対応したい。

・資料を基に今期の収支報告。

〈審議事項〉

1. 奈良JSERA大会(第一部研修会)の件

・研修会の方法を水島理事(近畿ブロック会長)から提案。

1. 当日は組合員だけで(研修会一部)として正常化に関する問題点や解決策等を各ブロックから報告を受けて、それを集約して当日発表したい。

2. 研修会の流れ(構成)

①研修会の目的<何故正常化問題を取り上げたか>

②近畿ブロックでの問題点とその解決の仕方を事例発表

③募集したブロックからの問題点とそれに対する対策

④質疑応答

⑤総評

(以上、全員一致で承認)

2. 奈良大会役割分担 竹原専務理事より提案

総会・式典共、今期理事体制で運営する。

(総会)・進行：竹原専務理事

- ・開会の辞：角前副理事長
- ・議長：貫井副理事長
- ・スローガン発表：奈良県 野田理事長
- ・閉会の辞：武宮副理事長

(式典) 新役員紹介を最後にし、舞台は現役員にする (以上、全員一致で承認)

3. 総会資料の件

各委員会から提出の事業報告、予算案、事業計画案を資料を基に説明提案。

10月1日には総会資料を印刷物として完成させ、10月10日までに各組合事務局へ送付する。

4. 定款変更の件 竹原専務理事より提案

現在の定款の中で字句の訂正や条文の削除、追加条項があり新旧対称表を基にして、全条文を竹原専務理事が読み上げ、それぞれの訂正箇所を示して定款変更を提案。(全員一致で承認)

5. 功労者表彰の件

各都道府県組合より推薦のあった18名の名簿を配布し、竹原専務理事より表彰の承認を依頼。(全員一致で承認)

6. ラインパウダー (JSERA エコライン) の件

蓮田事業委員からラインパウダーのちらしの

件で再提案。「JSERA エコライン」のちらしが在庫が少ない為、増刷したい。又「無害くん」のちらしについてはJSR表記の分が7,000枚あるので、それを利用したい。

〈協議事項〉

1. 新役員体制の組み立てと方向 (重森副理事長) 各ブロック推選候補の報告。

2. 大会記念品選定の件

宮城県の指定伝統工芸品「玉虫塗」の置き時計。仙台の藤崎から購入する (5点候補から選定)

3. 組合会員数調査の件

今期の予想会員は1,450～60になる見込。

未提出の県に対して再度提出を求める。

又、各組合の創立年月日も合わせて調査し、組合員名簿に記入する事で自覚を促したい。

＜今期を終えて＞

(一人ひとりの反省と次期への期待)

各理事が一人ひとり意見を発表。

組合活動の思い出や理事として努力してきた事、今後の改善点を発表。

閉会の辞 貫井副理事長

下取りセールの考え方について

スポーツ用品公正取引協議会
専務理事 宮地 弘孝

スポーツの秋に向かって、各位におかれましては様々なセール企画を予定されていることと存じます。

今回は下取りセールについて、ゴルフ用品を例にご注意申し上げますので、ご留意ください。

1. 結論：商品の購入条件がとした下取りセールは、公正競争規約に従って判断されること。

2. 理由：

① 下取り用のクラブをお持ち下さい。

② 特典1に示されるように、期間中、対象商品ご購入の場合下取り額UP

③ 特典2に示されるように、下記対象商品お買い上げで、特典1の下取り後の販売価格から(中略)割引

消費者がゴルフクラブを新規購入する際、その取引価格を下取り価格と相殺して廉価にて購入することができる事を約束するものである以上、消費者がゴルフクラブを購入するための重要な取引条件を示すものであります。

従って、スポーツ用品の表示に関する公正競争規約の定めるところに従って標記願います。

全国大会を終わって

奈良県運動用具小売商協同組合

専務理事 黒瀬 秀雄

2010年第11回JSERA定時総会・全国大会には例年に遜色ない来賓・賛助会員のご参加を得、まずは肩の荷を下ろしました。

さらに、47都道府県全組合からのご出席を得て、皆様方の多大のご協力に感謝の言葉を述べさせていただきます。

主催のJSERA本部役員の皆様、とりわけ竹原専務理事には初めから終わりまで、懇切丁寧にご指導頂き、おかげさまで、何とか大過無く開催できましたこと厚く御礼申し上げます。約20ヶ月前の平成21年2月頃にメイン会場のホテルのみ予約し、21年の高校総体を迎えました。

高校総体の競技期間は21年8月で終了しましたが、その後の決算や関連事業が22年2月まで続きました。

高校総体終了後21年10月頃から、外に対しては一部のご来賓や賛助会員に働きかけを始め、内に対しては21年9月の奈良県組合定時総会の機会に役割分担の素案を提示する等、活動を始めました。残念ながらというか当然というか、上記高校総体関連事業が終了するまでは正直エンジンがかかりませんでした。

従って準備に本腰が入り始めたのは22年3月以降で出足の遅れは最後まで響きました。7月末



研修会二部 駒田氏講演会

までには案内状を発送しないと、参加申込受付から必要資料やパンフレットの作成までのスケジュールが成り立ちません。

5月と7月のJSERA役員会に会議全体の原案を提出し、併せて諸関連資料の検討を進めました。この間が最も奈良県組合の考え方とJSERA本部の意向の調節に頭を悩ました。

7月のJSERA役員会で研修会第1部の主題が決まり、目標ぎりぎりの7月30日に組合員7名で案内状他諸資料の封筒詰めを行い、発送することができました。3月～5月にかけて会議議題の詰めと並行して、役割を手分けして研修会第2部の駒田さんの講演会・懇親会のバンド演奏とイントロクイズ・バスツアーの概要・秋津原ゴルフクラブ・アナウンサーの依頼といった骨格が固まって来ました。

案内状発送後8月～9月は、役割分担に従って配布資料の収集、ホテルとの大枠打ち合わせ、奈良交通とツアーの詳細詰め、ゴルフの下見、お土産品定め、来賓・賛助会員・組合員の参加申込受付確認、印刷物の原稿校正等に、時間を費やしました。

本格的な全体会議は押し詰まって9月1日、9月29日の2回開催し組合内の対応方針も固まっ



JSERA 奈良大会記念式典風景
森下檀原市長の挨拶



野田奈良県理事長挨拶

て来ました。

理事会あるいは必要に応じてグループ会議のようなものは3月～9月にかけて月1回ぐらいのペースで実施したように思います。

それまでは必ずしも組合員全員が係わった訳でも無く、また其の必要も無かったのですが10月に入って、会場係・受付係・ツアー係・ゴルフ係・進行接待係とグループ毎の動きが活発になり、会期の10月19日～21日は24組合員全員参加となりました。

大会そのものは参加の皆様ご承知の通りでいまださら説明を加えることはありません。

研修会第1は近畿ブロックにすっかりお世話になりました。細かいトラブルが、目についたもの、あるいは目につかなかったもの含めて一杯ありました。何分初めての経験であり、やってみなければ分からない事ばかりでウロウロしたことは事実です。会議が行き詰まってしまうほどの失態が無く、予定時間通りに進行できたことでほっとしております。

時間通りと言えば21日のバスツアーも、秋津原のゴルフも、事故も無くきっかり予定の3時に解散できまして、時間配分だけは良かったのかなと思います。

懇親会の食事と音量で一部にご不満な向きもあったようですが、イントロクイズの好評と、駒田さんのエンターテイメントぶりに救われました。

主管組合として対応させて頂いた全体を通じて感じたこと、またお願いしたいことがあります。

JSERA 本部に3大競技会におけるJSECにあたるような、全国大会担当理事がおられたらばと思います。極端な言い方をすれば主管担当は47年に1回しか回って来ません。そのせいかどうか実施方法や開催方法のノウハウや、実施要項の申し送りやつながりが非常に少なく戸惑うことが多くありました。1～2実例をあげれば、来賓・賛助会員の参加実績資料はあるが、案内状発送実績先の資料が無く、案内先選定にまず相当てこずりました。発送先追加のご指示をいただいて追加した或るスポーツ団体から“どうして今年に限って突然の案内をいただいたのでしょうか”と問い合わせがあり戸惑いました。

概ね先催主管組合の実施要綱を真似て同一方針で臨んだのですが、宿泊費や日帰りの場合の扱いと対応で違う考え方を示され、さすがに奈良組合の理事会でもそれは断ろうという結果になったこともありました。シングルルーム希望者の急増にも頭を悩ました。また、JSERA 本部で担当する仕事と、主管組合で担当する仕事の区分で、毎年同一の対応とも限らなかったようです。

高校総体や全中ではこのような戸惑いが無く、非常にスムーズに事が運びました。継続して事を進めている部署の有無の差かなと感じております。

勝手なことばかり並べましたが事務局を担当させて頂いていただいた私自身、独りよがりな突っ走りが多く、奈良組合の皆様にも、JSERA の役員にもご迷惑をおかけしたこと深くお詫び申し上げます。



JSERA 奈良大会風景



JSERAの弥栄を 祈念いたします

直前理事長 小 関 和 夫

この度2期4年間務めさせて頂いた理事長を退任しました。恙無く終えられたのは、皆様のご支援ご協力の賜物と心から感謝申し上げます。

私は就任の際に、ドイツの組合VDSのハイツマン理事長の「組合のためになることなら何でもやります。組合員のボディガードの役割を果たす」という精神を教訓にして、微力ですが精一杯諸問題に取り組む決意であると申し上げました。結果はともかく、この決意をいつもわが身に帯して献身できたことを幸せに思っています。

メーカーによる無償提供問題に注力した時には、いろんな意見を頂きましたが、終始一貫主張してきたことは、純真にプレイに打ち込んでいる未成年の中・高校生を、「勝てば物がタダでもらえる」というようなやり方で自分たちの商売に巻き込むことは教育上良くないので止めてほしいし、もっと謙虚な姿勢でビジネスを推進してまいろうではないかと言いつけてまいりました。特に私どもスポーツ用品のビジネスは聖業であるというプライドがあるとしたら、人に言われたから止めるというのではなく自ら判断する自浄作用を期待したいのであります。

またネット通販について、ある問屋が私ども小売では太刀打ちできない安い価格で始められたとき、近畿ブロックの方がいち早く発見し、ブロックの役員会でその問屋も含めて協議して無事解決することができました。このようにJSERAの正常化のための活動は、業界に於ける大きな抑止力となっていることは明白でありますし、今後もしも頑張っていたきたいのであります。しかしここで留意すべきことは、一旦問題が解決したら、あとはラグビーというノーサイドの精神で、メーカー卸さんは同じ仲間であることを忘れずに、気持よく和解することが大切であると申してまいり

ました。

スポーツに於ける安全性は今や社会の要請であります。野球・ソフトボール等で胸部を強打することで発症する心臓震盪で13人もの子供たちが命を落としているとの情報に、急ぎ理事会に諮問してスポーツ安全事業委員会を立ち上げ、調査研究を終え、本年1月から全国各地で「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、JASPOさん、製品安全協会さんのご指導で開催して、体育器具の基本やAEDの使用法等を学習しています。講習会は好評であり、今後各自のスキルをアップし、実績を積み、各方面に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す。必ずや安心してスポーツができる環境整備に寄与できるものと確信しています。

私は機会ある度に組合員には自由に発言し提言して下さるようお願いして来ましたが、自由な発言のないところには改革も発展もありません。従って最近JSERAレポートにいろいろな記事が出てきていることは何よりうれしく思っています。

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、私共の持つ専門性を生かしながら多様化するニーズに対応し、地域になくってはならない店として頑張っていかなければなりません。10年来実践している環境問題への取り組みや全国の児童養護施設にボールを贈る事業などはささやかなものかもしれませんが、こうした地域密着の取り組みこそが、地域の人々からの信頼を得て、困難な時代を乗り切る大きな力になると思います。

スポーツほど私共の気持ちを明るくし、子供たちの教育に役立ち、健康維持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、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。

私は「陰徳あれば陽報あり」の言葉を座右の銘にしています。これからの人生もこれを守って明るく過ごしてまいりたいです。

重森新理事長を中心にJSERAの弥栄を祈念いたしまして御礼と、挨拶にさせていただきます。



The effort for my friend will be good for myself ～自分なりの生き方～

(株)ヤサカ 大阪第2営業グループ

グループリーダー 松田 俊明

ヤサカに入社して9年が経とうとしています。
【物流】・【営業】・【企画】と色々な経験を積む事ができましたが、私にとって一番財産になっているのは“出会い”だと思います。

得意先の方々や関係者の方々には時には厳しく、時には優しくご指導して頂き、なんとかここまでやって来る事ができました。

仕事を通じ沢山の方々とお出会う事ができ、業界内から他業種の事まで多くを学ばせて頂きました。現在でもまだまだ未熟者で日々勉強中ですが、私が大切にしている事が2つあります。

一つは“挨拶”です。

入社して間もない頃、営業に出た私は仕事も殆ど分からず何も出来ずにいましたが、元気だけが取り得だと思っていた私はせめて元気よく挨拶をし、自分を知ってもらおうと心がけていました。

スポーツ産業新報のコラムで「雑感」を書かれていた福井県の(株)フレンドスポーツの竹原和彦社長が、『世の中 流れ渡り』というタイトルで一冊の本を纏め上げられました。

その中の「子供達へのしつけ」でこう書かれていました。《仕事で、永平寺で有名な永平寺町の永平寺中学校へ放課後うかがう事がある。同校では以前から下校の際に校門の所で校舎に向かって全生徒が一礼して帰る姿に出会う。“礼に始まり礼で終わる”という学校のしつけが当たり前のことになって伝統的に受け継がれている。》

この様に学生が校舎に向かって一礼をする姿勢は、校舎を職場や得意先に置き換えて私自身も見習わなければならないと感じました。

「初対面だけではなく、いつ会った時でも元気良く挨拶をする」そのスタンスをいつまでも続けていきたいと思っています。

私が大切にしている事のもう一つは“感謝”です。

学生時代の恩師からは「感謝の気持ちを持たなければ試合では勝てない」と教わりました。当時の私としては言われている言葉の意味を全く理解していなかった訳ではないのですが、練習する事、試合に勝つ事だけを考えていて練習をさせてもらっている環境や周りの方々の支援という事への感謝の気持ちを忘れていました。

最近になり、ようやくその言葉の意味が理解できてきたと思います。

同い年の親友を交通事故で亡くした事がきっかけになりました。最初は「私だけが遊んでもいい

のだろうか…」、「私だけ人生を楽しんでもいいのだろうか…」と思う毎日でした。5年程経った後に「彼の分まで楽しもう」、「彼の分まで働こう」と気持ちを切り替える事ができました。「彼の為に頑張る事が自分の為になる」のだと…。

また、両親や家族への感謝、働いている環境への感謝、商品を買って頂いた事への感謝等あらゆる場面で感謝という気持ちを抱く事が多くなりました。

何より、人生を楽しまないと申し訳なく感じる様になり、何事においても一所懸命頑張り、そして楽しもうと思う様になりました。

やはり楽しんで仕事をしている人の顔を見ると良い顔をされていると思います。仕事を上手く運ぶ秘訣の一つではないかと思っています。

“挨拶”や“感謝”とは別に、意識という面で本を読んでいてよく学ぶ事があります。私が最近購入した『バカなのに年収1000万円』という本の中に、[バカでもツキがくるスゴ技集]という内容が載っていましたので少し紹介したいと思います。

《連絡の手段はメールより電話、人の誘いは面倒と思っても断らない、人の話は正直に信じてみる、質問はタダ 恥は一瞬》等が載っていました。至ってシンプルで簡単そうに思えてくるのです。私自身お客さんからメールをもらった際に楽な方法を選び、ついメールでそのまま返事をしてしまう事があります。お客さんから連絡をもらっているのにせっかくのビジネスチャンスを逃している事に気が付かずいた事がありました。

《人の誘いは面倒と思っても断らない》こともそうですが、面倒を面倒と思わずマメに電話で連絡をしていこうと考えを改めたいと感じました。

またその他に「凡人なのに何故か偉くなる人の特徴」という内容も載っていました。《初対面の相手と打ち解けるのが上手い、自分の存在感を示すのが上手い、自分を実力以上に見せるのが上手い、年上や年下の世代とも仲がいい、相手の顔を立てるのが上手い、部下にヤル気を出させるのが上手い》等が載っていました。

こういった事も、分かっているにもかかわらず出来ない事が多いです。一つずつでも実行できる様に成長していきたいと思っています。

最後になりましたが、まだ未熟者故十分に貢献できるのところまでは行きませんが、少しでも皆様や業界の為に役立つ様に頑張りたいと思います。今後とも宜しくお願い申し上げます。



“2010 スポーツ用品業界サミット” 開催報告

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 代表取締役

去る、8月25日、26日の2日間、東京都千代田区のアルカディア市ヶ谷に於いて、「2010 スポーツ用品業界サミット」が開催されました。昨年1月に開催した、「地域スポーツ店再生サミット」に続き、SBS 橋本塾（塾長・フタバスポーツ橋本正彦社長）が開催した2回目のサミットです。実行委員長は岐阜のユニオンスポーツ林宣孝社長が、実行委員はSBS 橋本塾理事が務めました。運営はSBS 橋本塾塾生全員で行いました。

今回は、スポーツ小売店のみならず、メーカー・卸も交えて、「真のお客様満足を勝ち取るために、共に考え、行動しよう」と銘打ち、業界全体で、お客様に満足していただけるスポーツ流通を考えるという趣旨で行いました。

また、今回は、JSERAの後援をいただくことが出来たため、メーカー・卸の協力も得やすく、また広報誌などを通じて、広く広報活動をさせていただいたおかげで、150名の定員一杯で開催することが出来ました。JSERAのご協力に対し、心より御礼申し上げます。

1日目は、橋本塾長による開講の辞に続き、法政大学大学院教授坂本光司先生による基調講演「日本でいちばん大切にしたい会社に学ぶ企業経営で最も大切なこと」を拝聴しました。坂本先生は、その著書から想像するよりもずっと熱い方で、

ESなくしてCSなしという強い思いがビンビンと伝わって来て、気が引き締まる思いがしました。

引き続いて行われた、スポーツ業界国内営業トップパネル・ディスカッションでは、SBS 橋本塾の松田修一理事がコーディネーターを務め、メーカー代表でデサント、アシックス、プーマ、卸代表でゼット、SSKの営業責任者の方々にパネリストをお願いし、これに橋本塾長も加わり、3層でスポーツ流通を考える場が持たれました。参加者のアンケートを後から見ると、予想通りの答えしか聞けなかったという厳しい意見もありましたが、私は、3層が同じ目的を持って、フラットな立場でテーブルに着けたことに価値があったと思います。今回のディスカッションで上がった3層の問題点については、SBS 橋本塾の今後の活動の中で、責任を持ってフォローしていきたいと思っています。

1日目最後の特別講演は、元ヨネックス社員で、日本メンタルヘルス協会公認心理カウンセラーである中山和義先生による「お客様とスタッフの絆を作るために大切なこと」、ご自身が、父親が経営していたテニスクラブの経営を立て直された経験と、お客様やスタッフとの良い関係の作り方について、心理学を交えてご講演いただき、大好評でした。

最後は、恒例の、大懇親情報交換会。会場は少し狭かったですが、今回も熱気に溢れ、会場のいたるところで、スポーツ業界談義に花が咲きました。

2日目の午前中は、分科会「スポーツ用品店の業態別のあり方を考える!」で、総合型スポーツ店グループ、専門スポーツ店グループ、外商主力スポーツ店グループ、ネット主力スポーツ店グループに分かれての、事例発表と意見交換が行われました。後から、分科会はまだ時間が欲しかったという意見を数多く頂戴し、(3時間ぶっ通し





だったのに) 次回への反省課題となりました。

午後からは、スポーツ業界専門コンサルタント・パネルディスカッションと題し、121 コンサルティング梅本氏、ミズノ(株) SOZO 営業企画推進室北野氏、(株)船井総合研究所立川氏、スポーツビジネスサポート浪川氏の4名に対し、SBS 橋本塾の阿部貴行理事がコーディネーターとして、メンバーで練り上げた「とあるスポーツ店における若手後継者の悩み」という物語を題材に、「地域スポーツ小売業の存在価値はこれだ!」というテーマで、各パネリストによる提言と、質疑応答が行われました。阿部理事の苦勞が報われ、好評をいただきました。

2日目の最後は、リッツ・カールトンの元日本支社長で、人とホスピタリティー研究所所長、高野登先生による特別講演「サービスからホスピタリティーへ～価値創造のパラダイムシフト～」を拝聴しました。実はこの1週間前に、リッツ・カールトン東京でのセミナーに参加していた私ですが、高野先生のお話は、クレドという言葉もラインナップという言葉も使わず、私の知識の逆方向から、リッツ・カールトンのホスピタリティーに迫るもので、リッツ・カールトンと高野先生の懐の深さに、改めて感心致しました。リッツ・カールトンの「笑顔の背後にあるシステム」は、本当にすごいです。

閉講の辞の、林実行委員長の言葉では、「ドラッカーの3人の石工」の話が印象的で、坂本先生の基調講演から、中山先生、高野先生の特別講演までを思い起こし、「ES なくしてCS なし」という

ことを、再認識出来ました。

2日間のサミットを通して、参加者の皆様には、非常に熱心に受講していただき、後日お願いしたアンケートを読ませていただいても、次回サミットがあったら、是非参加したいという回答を、回答者全員からいただき、主催者側のSBS 橋本塾としては、一安心するとともに、次回もやるのか～?! という責任感も感じています。

今回サミットにご参加いただいた約100社の勉強熱心なスポーツ店経営者と幹部社員、そして、その地域スポーツ店と共に頑張ろうというスポーツメーカー・卸の経営者、幹部社員の皆様が、サミットで学んだことを実際の現場で行動に移せば、確実にスポーツ業界は良い方向に向かって行けると思います。ただ、行動を起こさなければ何も変わりません。

次回サミットを開催することがあるのであれば、今回参加していただいた皆様が、実際に行動を起こしたという前提で、それを検証し更に、共に向上していくためのサミットにしたいと考えます。参加者の皆様は、責任を感じて、是非頑張っていたきたいと思います。

最後に、今回のサミットにご参加いただいた皆様と、講演者・パネリストとしてご出演いただいた方々、ご後援をいただいたJSERAをはじめ各団体、関係者の皆様に、もう一度御礼を申し上げまして、私の報告とさせていただきます。本当にありがとうございました。





「一歩前へ…」

福島県運動具商業協同組合

理事長 桑原 勇 健 (株)バンダイスポーツ

今年5月の定時総会で理事長を拝命いたしました。平成7年に福島国体が開催され、組合も任意団体から協働組合へ移行し現在に至っております。当時は51社の加盟がありゼビオやアルペンも入って頂いた経緯があります。国体は組合のメイン事業で大いに盛り上がり心を一つにして活動した思い出があります。

あれから13年経過し、景気の低迷、ウィンタービジネスの衰退、大型店の台頭、多くのスポーツ店が廃業に追い込まれ、組合店も減少し今では28社となってしまいました。あの盛り上がりはなんだったのかと思うほど衰退し、総会を開いても数社の出席しかない状態です。

こんな状態での理事長拝命ですから、何から手をつけてよいのか分かりませんが各地の理事長さんより知恵をお借りして、できる所から一つずつやるしかありません。役員を一新し小まめに理事会を開催し、意見を拝聴して新たな事業を掘り起こし活性化を図る以外にありません。

兎に角、一歩前へ進めること、全国各地の成功事例をよくお聞きしたいと思います。スポーツ産業は、ただの物売りとは違い、取り組み方次第で国家戦略の一つである健康増進、体育向上、地域の発展に繋がる要素を多くはらんでおります。組合でなければ出来ない事を率先して行い寄与する事で大きな喜びとなり、生きがいにもなります。そんな福島になるよう組合員様とよく話し合い、一歩一歩進めたいと存じます。

私事の紹介となりますと、私は昭和55年に全くの素人で住宅を作る際、返済を速く終わらせる事をたくらみ小さな店舗を兼ねて二足のわらじを履きました。学校が近くにありスポーツ店か文具店に絞る準備を致しました。どちらも縛りがきつ

く、取引すら出来ない状態でした。

雑誌の広告を見て片っ端から手紙を書き当店スポーツ店を開業致したく貴社との取引を願いたく手紙を書きました。返ってくる返事は止めた方がいいですよ、この業界は非常に難しい事が多いという事でした。そんな中で一社だけ北村スポーツ様が応えてくれました。

現金取引、掛率も65%、それでもめげず開業に取り付け会社を退職し一心不乱に働きました。素人と言ったのは私も妻もスポーツらしいスポーツはしたことがなくスポーツ音痴もいいとこでした。卓球のラバーが張ってない事すら分からず、これ不良品ではないのかとクレームを付けたぐらいでした。テニス、バドミントンも然り冬のスキーは取り付けに大変苦勞を致しました。

それでもやっていけたのは多くの人に助けられ、買って頂いたお蔭です。真面目にさえやれば人は遠くから見ている、雪だるまは最初は小さいが転がっていくといつの間にか大きなだるまになる事を身をもって体験いたしました。私達の苦勞を知っていた息子たちは大学卒業後戻って来てくれ頑張ってくれてます。決して希望を失わず決めた目標にためまぬ努力をする、天はしっかりとみています。

私はロータリー生活をしています。ロータリーには職業奉仕があり、4つのテストを物事に照らしています。

- 1 真実かどうか
- 2 みんなに公平か
- 3 好意と友情を深めるか
- 4 みんなのためになるか どうか

どんな事もこれに照らし合わせ生きていきたいと、日々努力しております。



「組合のレベルアップに努力」

茨城県運動具小売商組合

理事長 笹谷 忠 (株)大島スポーツ

茨城県筑西市（旧、下館市）で創業43年の、
(株)大島スポーツ 笹谷忠と申します。

本年3月に、茨城県運動具小売商組合の理事長
に就任致しました。

スポーツ業界、組合の、大変厳しく難しい現状
に直面し、責任の重大さを痛感しております。

茨城県の組合数は現在31社です。2002茨城イ
ンターハイ時には、60社ありましたが毎年3、4
社脱退店が増加し現在に至っております。組合に
メリットが無いのか？倒産、廃業、等の原因で辞
めていきます。

本年の事業計画の中に新規組合員増強を掲げて
おります。また、組合員メリット強化策としてセー
ルスプロモーション（メーカーによる商品説明及
び、仕入会）を8月27日（金）に茨城県のホテル
にて開催致しました。

タイトルは「茨城ハッピー受注会」組合員の皆
様のみを対象とした受注会で、ミズノ、アシック
ス、ヨネックス、デサント、モルテン他、メーカー
様11社による御協力で、特別提供プロパー品、
特価商材、カタログ等を会場に御用意頂き、当日
限りの受注、数量限定、特別価格での仕入会を実
施し、組合員数26名様の参加で、無事成功に終
わりました。

全く初めての試みで不安でしたが、メーカー様
の御協力と理事の方々、組合員の意識向上、団結
力で成功を得た事に、この場を借りて御礼申し上
げます。

また、参加された組合員様におかれましても、
組合の加入メリットを少しでも感じ頂き、また今
後の取組の御提案、御意見などがありましたら、
参考にさせていただき微力ではありますが組合の
レベルアップの為、努力させていただきます。

また、組合ではラインパウダー「無害くん」と、
「JSER エコライン」の販売強化を推進しており
ます。

近年、大型店の進出がここ茨城県でも目立ちま
す。当社も例外ではありません。車で30～60分
でスーパーゼビオ、オーソリティ、カムイ、アル
ペンデポ、とどめはスーパーゼビオドーム（つく
ば市）です。大型店の襲来です。

彼らは広い売り場面積を生かし、豊富な商品展
開と値ごろ感を持たせた価格を武器に顧客に訴求
しています。

長引く不況に加えて、ディスカウントストアや
大手チェーンの低価格戦略に巻き込まれないよう
に、利益重視の経営をしなければなりません。こ
の様な中、私は地域密着としたイベントの開催（マ
マさんバレエ教室、ウォーキング大会。パークゴ
ルフ大会他）や、店頭でのセール、野球グラブ、
スパイク、オーダーフェアの開催など、又、スタッ
フ面、商品展開面などを通じた細かなサービスを
心掛けております。さらに、店頭定価販売での粗
利確保分をポイントカードにて最高15%還元の
商品券サービスも実施しております。

最近、各市町村、学校関係に置いてもスポーツ
品に対する予算が激減している中（なんと、筑西
市役所の今後の1、2年先の、予算は白紙との情
報も……）

外商販売では入札、見積などで原価及び原価を
下回るような物件も出ています。極端な安売りの
防止のため、早急に「三層」が力を合わせ正常化
取引の実現が出来ますことを願います。

最後に、組合員の皆様と力を合わせ努力し頑張
りますので、御指導の程宜しくお願い申し上げま
す。



事業の承継を考える 3

JSERA 広報委員長 角 前 博 道

そこで中小企業庁では事業の承継が円滑に行われるという観点から、「事業承継協議会」なるものを設立し、これらの問題について検討を加えてきました。その結果として、初めに紹介した経営承継円滑化法の成立と事業承継税制の創設とつながって行く訳です。

これまで見て来た様に、事業の承継問題は、色々な要素が絡む大きな問題だと思われまふ。にもかかわらず多くの中小企業では計画的な準備がなされてないのが現状です。ところが経営者が自分が元気なうちに事業承継問題に取り組む気になれないのも本当の話ですし、又関係者がその取り組みを促すことも、当人の衰弱や、死を前提とした話しを持ち出すことになるので遠慮があります。家族だけでなく、社員や取引先、金融機関や顧問税理士等の関係者から言い出すことは、なかなか出来ることではありません。しかしながら、事業承継が円滑に行われず事業存続が出来なくなる社会的損失は、計り知れないものがあると考えられます。この様な社会的損失を防ぐため金融機関では、コンサルティング部門、プライベート・バンキング部門などの拡充を図って、取引先の事業承継問題に取り組むようになって来ました。又全国各地の商工会議や商工会に「事業承継支援センター」をもうけて相談口を開き、相談に乗ったり、セミナーを開催したりしています。

経営者は事業承継問題を自分の元気なうちに解決しておく問題ととらえて、早急に取り組むことが社会的責任として求められています。そこで事業承継計画を立案する手順を考えて見ようと思います。まず第一は現状の把握が必要です。正しく分析し、認識する必要があります。次にその現状把握に基づいて、具体的な事業承継計画を立案し、その上で後継者の選択の問題があります。前にも書いた通り、自分が起して、築きあげてきた又は親から受け継ぎ発展させてきた事業は、出来れば子息に継がせたいと思うのが人情です。しかし会社は経営者一人で行き上げたものではありません。

経営パートナー、従業員、取引先など多くの人々に支えられて来た訳ですから、会社は個人財産ではなく、小さいとは云え社会の公益であります。自分の身内を後継者にしたいと思ってもその人物が、経営者としての資質に欠けている場合、強引にその者を後継者にすればその後の会社の運命に悪い影響を及ぼします。経営者にとって、もっとも大切なことは、リーダーシップだと思えます。そしてその上に社員全員が経営方針を共有出来るようにまとめる能力、すなわちマネジメント能力が重要と思われまふ。経営方針を示し、権限を委譲し、管理し、決断し、軌道修正させることの出来る能力です。後継者はそういった点が求められます。親族内に承継がかなわないと思われる時に検討されるのが「従業員や外部への承継」と

「M&A」があります。

さて従業員からの登用、外部からの招聘を考えてみましょう。社内の人材に承継する場合には、番頭格の役員から登用するか、若手の経営陣から抜擢することになります。

一般的には、「資本」と「経営」を一致させるよう承継の計画をたてるべきですが、様式や事業用資産の買い取り資金の問題等こえるハードルが高くなります。ここでメリット・デメリットを考えて見たいと思います。

まずメリットですが、親族内に適任者がいなくても、会社内外から広く候補者を求めることが出来ます。社内に長く勤務しているから指導力を発揮している社員に承継する場合には、経営の一体性と継続性を保ちやすいと考えまふ。次にデメリットですが、その候補者に様式や事業資産を買い取る資金力がない場合が多く、いきおい資本と経営が分離したままで、将来の経営紛争の元を残すことになりまふし、現経営者の個人債務（会社の連帯債務、物上の保証）の引継ぎが困難であります。

次に M&A を考えまふ。合併 M と買収 A つまり会社の合併・買収のことですが、我々中小企業にとっては、M&A はまだまだ馴染みが薄いものですが、近年末上場企業においても、増加傾向にあるようで事業承継の選択肢として定着している様です。まずメリットですが、身内に適任者がいない場合でも、広く候補者を外部に求めることが出来ます。又現経営者が会社売却の利益を獲得出来ます。つぎにデメリットですが、経営の一体性を保つのが困難ですし、買い手によっては、従業員の士気が下がり、業績悪化につながる場合も考えられます。ですから自社で承継の立案から実行までを自社単独で行うことは、困難ですから、早い段階から外部の専門家を活用した相談・情報収集を行うことが大切です。

さて終りにあたり事業承継計画の実効性を上げるについて心掛けねばならぬことを考えまふ。

- ①経営者と後継者とが共通体験を多く持ち事業や会社に対する想い、方向性を共有する。
- ②承継計画の作成を通じて、社内の意思疎通を円滑にして、一体感が持てる様にする。
- ③承継するには時間がかかりかかるのでその点あせらずに行う。
- ④後継者が経営しやすい環境整備を第一に考える。
- ⑤後継者以外の相続人や古くから苦楽をともにした古い役員にも十分配慮する。
- ⑥税理士・公認会計士・弁護士・金融機関など外部の専門家を上手に活用する。

未来の経営の筋道を具体的に示す事業承継計画の作成が、事業承継を成功に導くと考えまふ。

「商工ジャーナル」の「トップのための経営講座、賢い事業承継のポイント」を参考としたしました。



「オニツカイズムの原点」

鳥取県運動用具商協同組合

理事長 尾坂真人

アシックスの鬼塚喜八郎さんが亡くなられて三年が経つ。9月29日に某テレビ局の昼番組『今日は何の日』で鬼塚さんの命日が紹介され、その業績が取上げられるに付け、改めてその偉大さと失ったものの大きさを思い知る。過ぐる8月17日には『カリスマ経営者』『業界の論客』と名高い、モルテンの民秋史也社長が逝去された。混迷を極めるスポーツ業界に於いて、相次ぐトップリーダーの御逝去は、荒海の航海に羅針盤を失うが如き心地であるが、松明の火は歯を食いしばっても受け継いで行かなければならない。残された我々の奮起が試される秋である。

今夏、鳥取市歴史博物館の開館10周年記念博覧会として、『世界のオニツカ〜アシックス創業者鬼塚喜八郎と故郷・鳥取〜』展が開催された。鳥取市に生まれた鬼塚さんの生涯を振り返り、故郷・鳥取に対する思いについて紹介したもので、講演会や靴作り体験、グラウンド・ゴルフ体験なども企画された。オープンにはツネ夫人を始め、現役・OBの関係者も多数詰め掛け、さながらOB会・同窓会の体であった。尚、JSERA承認の上、主催者側より兵庫県と中国五県の組合加盟店にも本企画の案内が配付された。

又、地元新日本海新聞紙上に特集記事が連載されたので、ここに紹介させていただきます。

(11) 2010年(平成22年)7月31日 土曜

世界のオニツカ

青少年育成にスポーツ 必要不可欠な靴づくりに挑戦

鬼塚喜八郎さんは、アシックスの創業者として、世界に知られるようになった。その原点は、故郷・鳥取の地で、少年時代に始めた靴づくりの経験にある。彼は、スポーツの発展と青少年の育成に、スポーツが不可欠な要素であることを痛感し、靴づくりを通じて、青少年の健康と成長をサポートすることを決意した。その結果、アシックスは、世界に知られるようになった。鬼塚さんは、スポーツの発展と青少年の育成に、必要不可欠な靴づくりに挑戦した。その結果、アシックスは、世界に知られるようになった。

(11) 2010年(平成22年)8月14日 土曜

世界のオニツカ

自己PRは結構積極的 級友との交わりを大切に

鬼塚喜八郎さんは、アシックスの創業者として、世界に知られるようになった。その原点は、故郷・鳥取の地で、少年時代に始めた靴づくりの経験にある。彼は、スポーツの発展と青少年の育成に、スポーツが不可欠な要素であることを痛感し、靴づくりを通じて、青少年の健康と成長をサポートすることを決意した。その結果、アシックスは、世界に知られるようになった。鬼塚さんは、スポーツの発展と青少年の育成に、必要不可欠な靴づくりに挑戦した。その結果、アシックスは、世界に知られるようになった。

(11) 2010年(平成22年)8月14日 土曜

世界のオニツカ

こころの縁が経営の根幹 小学校恩師に人間形成の根本教わる

鬼塚喜八郎さんは、アシックスの創業者として、世界に知られるようになった。その原点は、故郷・鳥取の地で、少年時代に始めた靴づくりの経験にある。彼は、スポーツの発展と青少年の育成に、スポーツが不可欠な要素であることを痛感し、靴づくりを通じて、青少年の健康と成長をサポートすることを決意した。その結果、アシックスは、世界に知られるようになった。鬼塚さんは、スポーツの発展と青少年の育成に、必要不可欠な靴づくりに挑戦した。その結果、アシックスは、世界に知られるようになった。

2010年(平成22年)7月31日 土曜

世界のオニツカ

鬼塚喜八郎さんの生涯を振り返り、故郷・鳥取に対する思いについて紹介したもので、講演会や靴作り体験、グラウンド・ゴルフ体験なども企画された。オープンにはツネ夫人を始め、現役・OBの関係者も多数詰め掛け、さながらOB会・同窓会の体であった。尚、JSERA承認の上、主催者側より兵庫県と中国五県の組合加盟店にも本企画の案内が配付された。

(11) 2010年(平成22年)8月14日 土曜

世界のオニツカ

ふるさとの子どもに愛情 修学旅行でアシックス見学

鬼塚喜八郎さんは、アシックスの創業者として、世界に知られるようになった。その原点は、故郷・鳥取の地で、少年時代に始めた靴づくりの経験にある。彼は、スポーツの発展と青少年の育成に、スポーツが不可欠な要素であることを痛感し、靴づくりを通じて、青少年の健康と成長をサポートすることを決意した。その結果、アシックスは、世界に知られるようになった。鬼塚さんは、スポーツの発展と青少年の育成に、必要不可欠な靴づくりに挑戦した。その結果、アシックスは、世界に知られるようになった。

(9) 2010年(平成22年)8月21日 土曜

世界のオニツカ

アシックス創業者 貴重だった下積み勤務 今、輝きを増す経営理念

鬼塚喜八郎さんは、アシックスの創業者として、世界に知られるようになった。その原点は、故郷・鳥取の地で、少年時代に始めた靴づくりの経験にある。彼は、スポーツの発展と青少年の育成に、スポーツが不可欠な要素であることを痛感し、靴づくりを通じて、青少年の健康と成長をサポートすることを決意した。その結果、アシックスは、世界に知られるようになった。鬼塚さんは、スポーツの発展と青少年の育成に、必要不可欠な靴づくりに挑戦した。その結果、アシックスは、世界に知られるようになった。



「小関さんからの学び」

福井県スポーツ用品協同組合 理事長 竹原 和彦

今、振り返ってみると、今回の役員改選で理事長を退かれた小関さんとは、いろんな立場でお付き合いが深かった事が思い出される。広報委員会の同じメンバーとして…、又、理事長と副理事長として…、そして理事長と専務理事という関係にあって尊重し合い高め合って行きたいという人間関係だったと思っている。

小関さんは組合活動に対して誰よりも身軽だったしあの年齢での『あれだけの行動力』や『使命感を持った情熱』というのは並外れていて、到底真似る事が出来ない力強さで引っ張られていて、その指導力にはいつも驚かされたものである。考えてみると要は『その人の年齢が何歳だから…』という判断でなくて『その人がどれだけ熱意と責任感を持って物事に対せるかどうか…』ではないだろうか…。店の状況もそれぞれあると思うが、いろんな事をやろうという時に、『やるという意志』や『やらなければならないという責任感』があれば、年齢と関係なく“やれる能力”を創り出す事が出来るものなのだろう…。

どんなに“忙しい人”や“ひまな人”でも…“若い人”や“高齢の人”であっても、人は物事に対して関わろうとしない限り、ためらったりおおよび腰になってしまうもので報われないという自分の力不足と無力感を味わう事になるものである。

小関さんはJSERAの理事長として、2期4年間JSERA第一というその信念でいろんな成果を残されてきたが、まづ業界の正常化のための努力をされた事が印象深い。そしてスポーツにおける安全の大切さを早くから訴えられ、メーカーの協力を得ながら全国各地で講習会を開催する事をスタートさせた事も大きな功績である。又、小関さんの英語力は有名だが『いくら年をとっても必ず英会話が必要になる時がやってくる』という思いで60歳前後から一念発起されて努力の結果身につけられたというからこれも真似の出来ない事である。

アメリカのシカゴで開催されたスポーツ用品の世界会議では日本代表として業界の現状を英語で発表されたし、ミュンヘンでは英語で長い講演をされる等この方ならではの力を発揮されたのであ

る。こんなにいろいろ力を発揮されてこられた小関さんを身近にしながら、我々は『もうこの年令だから』と言ってばかりいないで、仕事に対しても、組合活動に対しても、又いろんな物事に対して『まだまだやってみよう』という挑戦意欲は失わないでおきたい。

今日本人の平均寿命は伸びていて、元気が良い高齢者も多いが、同様に日本の企業の長寿ぶりも世界有数だと言われている。

現在の国内にある125万社の平均寿命は、40.5年にもなるから“老舗大国”だが、その中で100年以上の企業は2万社にもなるという。そんな歴史のある企業に対して、人は決して『古い』とは言わないし、むしろ尊敬し“良い企業”“立派な会社”として信頼感を持って対しているのではないだろうか…。先日ある会合で『人生三毛作』という話を聞いたが年齢に関係なくあきらめないで挑戦し続けるという話にすっかり感銘し、元気づけられた。さて小関さんは、次、何にどんな挑戦を考えて居られるのだろうか…。長い間の組合活動への御貢献本当にありがとうございました。

編集後記

平成22年10月19日現在修復に至ったと思っていた尖閣諸島の漁船衝突事件を巡る日中間でのあつれきがまた再発して来た。それも中国の内陸部の都市に次々と飛び火して入る様である。日本の誤った言行に対して、怒っていると中国の政府はこんな風に理解を示している様だが、本当は経済発展が遅れている内陸部の若者達が、深刻な就職難に直面(今の日本もその様であるが)してその苛立ちが背景にある様である。中国の若者に一言云いたいのが、言論の自由を求めるなり、ノーベル平和賞が決まった劉曉波さんの釈放を求めるなり、その力を注ぐ方向が間違っている様だ。一説には政治改革に消極的なグループが政権に圧力をかける為にデモを仕掛けたとの見方もある。この様な国に我々スポーツ業界は物の生産の部分でかなり頼ってしまっている。何かと云うと反日のカードを切る中国と今後うまくやって行けるのだろうか心配である。

(H・K)