日本スポーツ用品協同組合連合会 会報

2011.1.20

No.55

JSERA
Japan Sporting Equipments Retailers Association

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　東京スポーツ会館 301号室
〒111-0053
☎ 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!

新年ごあいさつ

JSERA・日本スポーツ用品協同組合連合会
理事長　重森　仁

新年あけましておめでとうございます。本年も宜しくお願い致します。2011初春、如何お過ごしでしょうか。昨年10月の理事長就任以来、戸惑いの中、4箇所のブロック大会に参加致しました。いずれの会場からも厳しい経営状況の声を聞きましたが、それを打ち消すかのような、若者の明日への息吹や新しい胎動を感じ、モチベーションは高まりました。

九州ブロック（都城市）大会の特別講演では、27歳の若き社長、濱渦氏よりIT関連事業で、都城に1000人の雇用を生み出すとの力強い決意をお聞きしました。四国ブロック（高知市）大会では高知組合の青年部から「がんばれ高知の子ども達」と称して体力向上支援事業に関わり、その中で、子ども達がキャラクターに強い興味を持つことにヒントを得、高知県組合のキャラクターを有名作家に創っていただき、活性化につなげようという取り組みが紹介されました。近畿ブロック（京都市）大会では、NHK大河ドラマのクライマックスに合わせるかのように、若き血潮の心意気を感じつつ、志士の足跡をたどりました。高知から京都へ、気分はさながら竜馬、実力はその何千分の一でも、夢を持つこと大切さを改めて実感しました。

12月1日の中国ブロック（出雲市）大会では、島根県組合が主幹県となり、さわやかな新風を吹き込んでくれました。『神在月』を1日過ぎて、すべての神様が出雲からお帰りになった後で残念と思いきや、トランペットの響きに魅せられトイレの神様と、スポーツ組合の神様には留まっていただいたようです。組合活動を一生懸命すれば、「べっぴん」にはなれなくても「店は守ってくれる」のではないかと身勝手な神頼みをしてしまいました。

さて、私が組合活動の目標を2つ挙げたことは前号に書きましたが、新年の決意として、今一度、皆様にお示し致します。

①スポーツ業界の一員として責任を果たし、その発展に積極的に寄与する。（関係諸団体の方々との前向きな連携）

②組合員で良かったと思える協同組合を創る。

です。

①については、いわゆる3層の協調はもちろんのこと、スポーツ用品公正取引協議会、（財）製品安全協会、日本スポーツイベントサービス推進協議会等、私たちの活動を力強くサポートしてくださる関係団体の方々ときめ細かい配慮のもと、積極的に連携して参ります。ネットショップ、アウトレット店における違法性の強い表示等コンプライアンスに関わる諸問題、「スポーツを安心してできる場」の提供に関わる諸課題の解決等はもちろんのこと、関係団体との前向きな連携は②のベースとして必須であると考えています。

②については少し紙面をいただいて理解を求めたいと思います。

「組合員で良かったと思える組合を創る」には、次の2つを重点にして、進めて行きたいと思います。

☆誇りを持った経営

私たち地域スポーツ専門店は、子供たちの健やかな成長に、青少年の夢の実現に関われることを誇りに思い、壮実年、シニアの方々と生活の充実感を共有できることに喜びを感じつつ、店の経営を行っています。このことが、厳しい経営にも関わらず笑顔でいられる原動力と思います。「安心してスポーツができ

る場」の構築を始め、社会の要請、地域の課題を的確に受け止め、真摯に対応していきます。体育の日「児童養護施設にボールを贈ろう」など「スポーツを通じて社会貢献する」という立場も明確に打ち出して行動し、地域におけるスポーツオピニオンリーダーとしての輝きを一層増すよう努力したいものです。

☆利益率の向上

崇高な理念も明日の糧がなければどうにもなりません。小売の安定経営には30％以上の粗利益率が必要といわれています。大型店には40％を超えるところがあります。利益率の低い組合店は、経営者の長時間労働と財産の取り崩しでしのいでいる状況かも知れません。なんとしても利益率を上げなければなりません。

向上に向かって3つのポイントを大切にします。

ポイント1　心構え

他人、他社より少しでも安く売る姿勢を考え直しましょう。少し高く売ることも考えてみましょう。ある組合店（繁盛しています）の社長さんが「大型店より少し高く売ることが繁栄の秘訣」とおっしゃいました。そうすれば、「大型店との価格競争に巻き込まれることがないし、少し高い価格は経営者・従業員の創意工夫で付加価値を付け、勝負できるのだ。」との説明に納得させられます。

ポイント2　仕組み

精神論だけでは解決できません。コンプライアンスを常に念頭に置きつつ、利益を上げられる仕組みを作ることも大切です。流通や販売法を考え直すことで、糸口を見出したいと思います。組合員の英知を集め研究を深めます。

ポイント3　商材

リスクを認識しつつも、ポイント2と平行して進めていく必要があると思います。一部商品において組合ブランド、共同購入等、で利益を上げる事業はすでに実施していますが、抹消の商品に過ぎません。主要な商品にまで拡大できるかが今後の課題になります。そのためにはメーカー・卸様との三層連携が必須であると考えます。

かかる状況を踏まえ、従来の「正常化委員会」を発展的に解消し、「共生委員会」を立ち上げました。三層がともに手を取りあって発展することを主眼に置いています（もちろん三層の仲を乱すような行為には毅然とした態度は示します）。 メーカー・卸様とは機会あるごとに意見を交わし、それをもとに役員会、各委員会において積極的に議論し、しかるべき方向性を見出していきます。

我々組合員の中にも逆行する（価格競争に走っている）店・会社があることは承知しています。そのことについては一層の自戒を啓蒙しつつ、利益率を上げる取り組みを推進していきます。

メーカー・卸の皆様といわゆる「戦略的互恵関係」を築きつつ、目標に向かって進みたいと思います。 尚一層のご理解、ご協力をお願いし、新年のあいさつとさせていただきます。

重森新理事長の脇を固める新布陣を紹介！！

関水事業委員長

関東甲信越ブロックの理事長をこなし神奈川県の理事長としての手腕はだれもが認める所、ラインパウダー・ショッピングバッグ等の伸びが期待、JSEC推進への協力にも手腕を発揮することでしょう。

角前広報委員長

もとより広報誌作成の原動力、POSの推進、ホームページの改善とやるのがやまずみ、三重大会を成功利に飾った力はまだまだ余力あり、新しい紙面にGOー。

関口活性化委員長

埼玉県理事長として若さを武器に邁進中、来年の全国大会を控え、スポーツ安全対策は得意中のところ、委員に高知の美馬氏、石川の橋本氏がその能力をサポートすることでしょう。

蓮田総務委員長

前回の竹原専務理事にも匹敵する気配り満載の委員長。お手並みが楽しみ。

武宮正常化改め共生委員長

小関前理事長時代からの正常化問題を取り上げ、その業績は同連合会はもとより、メーカー、卸も認めるところ、三者が共に栄えるよう今後の動向が楽しみ。

矢野会計

安心して任せられる手案を要し、高い感覚と鋭い認識で物事を解決、新理事長も心行くまで力を出せるでしょう。

事業委員会

委員長　関水正章
委　員　笹渕信嘉
委　員　大林哲夫

新年あけましておめでとうございます。
JSERAの本年度の重点課題の内、事業委員会関連の課題は次の2点です。
●利益率向上への取り組み。儲かる商材の開発
● JSEC推進と各種全国大会等対応マニュアルの作成
この2点に力を注ぎながら、事業計画案と目標を申し述べます。

1、JSEC（国体、インターハイ、全中）推進への協力
＜担当　笹渕＞
JSECとの協力関係を強化する。打ち合わせを密にして、開催予定県への早期アプローチを行い、笹渕担当委員の豊富な経験を生かし、対応マニュアルの作成に向け努力する。

2、パウダー事業の推進（無害君、ガイアフィールドライン、JSERAエコライン、ロジン）　＜担当　関水＞
JSERAエコラインが改良され、ほぼ全てのラインカーで安心して使用出来る様になりました。改良点は、石膏ボードと卵殻の混合比率が8：2から6:4に変更され、袋のサイズも順次小型化されます。通常の炭酸カルシウム製のライン材と走行比較した結果、約1.5倍～1.8倍ラインが長く引けました。変更前のエコラインと比較すると、経済性は損なわれますが、卵殻が増量されたことにより、白度が向上され、ラインカーを選ばないことを含め、総合的に完成度がアップしました。無害君、ガイアフィールドライン同様、奮ってご利用下さい。

3、ショッピングバッグの販売促進　＜担当　大林＞
昨年春より新ショッピングバッグに変わり、順調にご利用頂いております。品質、サイズ、使い勝手等、ご意見がありましたら、ご連絡下さい。

4、商品の棲み分けの研究（JSERAの商品づくり）
粗利益率アップ、儲かる商材の開発につとめます。メーカー様、卸様と個別に話し合い、JSERAの商品としての棲み分けや、新製品の開発等に取り組み、組合員に喜ばれる商品を紹介出来るよう努めます。ついては、全国の皆様のアイデアをお寄せ下さい。

5、スポーツ大会の推進
JSERAより各ブロックへ20万円の補助金が拠出されておりますが、半分程をスポーツ大会開催の為の補助金としての御利用をお願い致します。
例として、中国ブロックと九州ブロックをご紹介致します。
【中国ブロック】広島県組合の主催で「JSERA杯グラウンドゴルフ交歓大会」は「スポーツで築こう・21世紀への教育」のスローガンのもと開催され、本年は2月20日に第10回大会を迎えます。広島県グラウンドゴルフ協会様の全面協力と㈱アシックス様の強力なサポートの元、参加者800名を越える地域社会に貢献する大会として定着しております。
【九州ブロック】JSERA九州ブロック協議会の主催で「JSERA九州ブロックソフトバレーボールフェスティバル」が毎年開催され本年は第11回大会を迎える予定です。この大会は、主管を毎回各県持ち回りで各県バレーボール協会様、ソフトバレーボール連盟様の御後援を頂き、盛大に開催されます。
以上、大会2例をご紹介いたしましたが、いずれも大変なエネルギーを必要とする様ですが、組合員相互の親睦、団結に繋がり、関係各団体の皆様とも心が通い、気持ちの良い汗がかける様です。

以上、事業委員会の本年度の活動計画案と目標を記させて頂きました。組合員の皆様のご協力を宜しくお願い申し上げます。

◇◇◇◇◇◇◇◇◇◇◇◇◇◇◇◇◇◇◇◇◇◇◇◇◇◇◇◇◇◇◇◇◇◇◇◇

活性化委員会

理事長　関口孝夫

2010年より、活性化委員長を務めさせていただくことになりました。
埼玉スポーツ用品小売商業協同組合 理事長の関口と申します。どうぞ宜しくお願いいたします。
JSERA組合員の皆様に元気を提供させていただくべく今年度活動させていただきます。本年、特に重点事業として以下の3点について活動指針とさせていただきました。

体育の日活性化への努力、よりグローバルに
Tシャツ背文コンテストは、残念ながら2009年にて中止を決定させていただきました。もうひとつの「児童養護施設にボールを贈ろう」は継続

的に取り組んで行きたいと考えています。また、体育の日の復権に向けてもう一度「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。この取り組みについては、スポーツ業界全体で一致団結し事業を推進するべきであると考えます。メーカー、問屋の皆様とJSERA会員がそれぞれ意見を出し合い議論していきたいと思っています。またその議論の成り行きに依ってはJSERA会員以外の小売店も視野に入れる必要性もあるのではないかとも考える次第です。

私たちにとって大切な「体育の日」を実りあるものにして行きたいと思います。

「スポーツを安心してできる場」を提供するための講習会について

この講習会につきましては2009年において1月に岡山県と滋賀県、6月に大阪府、7月に石川県と宮城県、8月に福岡県、9月に静岡県と埼玉県と全国8会場において延べ参加者数200名をこえる皆様に熱心に参加していただきました。講師の皆様として㈳日本スポーツ用品工業会 宮地様、㈶製品安全協会 菅様、セノーメンテナンスサービス㈱ 大東様、ヨネダスポーツ㈱ 米田様、そして開催地の消防署の皆様方のご協力に深く感謝申し上げます。今年度も引き続き講習会の開催をさせていただきたいと考えています。

また講習会の修了者会の結成も立ち上げる予定です。

各組合の法人化の推進

全国都道府県組合の約2割が法人化されていません。法人化は社会的な要請はもちろんのこと、それぞれの組合事業推進のために欠かすことのできない大切なツールだと思います。ぜひ、積極的な活動を、お願いいたします。

以上の3点の取り組みを中心に活動する所存です。皆様方のご協力をお願いし委員会方針とさせていただきます。

◇◇◇◇◇◇◇◇◇◇◇◇◇◇◇◇◇◇◇◇◇◇◇◇◇◇◇◇◇◇◇◇◇◇◇◇

共生委員会

委員長　武宮兼敏

JSERAになって、小関理事長のもと、1期2年間正常化委員会として活動してきました。

その間、特に主活動としては、販売促進活動の正常化のための懇談会を年1回大阪と東京で会議を開いて、討論を重ねてまいりました。

メーカー・卸の担当の方々には大変協力的に参加をしていただき感謝を申し上げます。おかげ様でかなり良い方向に向かっていると思っています。しかしながら、まだまだいろんな問題が持ち上がっています。昨今では、ネット通販による価格破壊や、メーカーの電子入札への参加問題等々です。これらの問題を放置せず、次のステップへも向上しなくてはなりません。

去る10月20日のJSERA第11回定時総会に於いて、第3代目の理事長に重森氏が選任されました。新理事長の方針に組合員の粗利益率アップを掲げられています。又、委員会名も正常化委員会から共生委員会へと変更致しました。上へ前へと目標に向かって、明るく、前向きで、積極的に活動しましょうという意志を強く受け止め、当委員会は次の様に活動計画を立てました。

メンバーは、武宮（福岡）、水島（大阪）、大坪（宮城）の三人で取り組んでいます。

共生委員会の業務は次の通りです。

1. **三層と協調した利益率向上に向けた取り組みの研究**

2. **三層共生阻害要因の除去**
   - ◎共生化ブロック組織作り
     大阪卸役員とJSERAとの懇談会や全国運動用品商工団体連合会と懇談会等の交流と対話を実施する
   - ◎無償提供、直売、レンタル問題への対応
     ブロック別正常化委員会の立ち上げと活動支援販売促進活動の正常化のための懇談会メーカーの連絡委員会の設立
   - ◎アウトレット、通販の問題点の明確化
     公正取引協議会の協力を得ながら、各ブロックからの情報収集を行なう

今こそ、三層の協調を意識しメーカー・卸との敵対的な対応ではなく常に情報交換を重ね、三層全体の活性化を目指しましょう。

いかなる事業も対策も皆様方の協力がなくては、結果は出ません。

重森新理事長がJSERAリポートにて、小異を捨て、大所高所に立って結束する事が大切です。

永年の努力で積みあげてきた英知を結集して、取り組んで行きましょう。

広報委員会

委員長　角前博道

2010JSERA 活動方針、目標と課題基本方針、目標と課題

基本方針（重森理事長）

「UP and TO.　ナントカセント」

上へ前へと目標に向かって積極的に活動しましょう。とにかく明るく、前向きで、肯定的に考え、即行動に移しましょう。（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しょう。

困難な状況を打開するには、組合員のまとまりが大切です。JSERA 理事が自らその手本を見せられるようお互いの信頼関係を作りましょう。（議論は多角的に、行動は一丸で）

今期の目標

・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組合を創っていく。

重点課題

1. 利益率向上への取り組み（儲かる商材、安売りに走らない環境、システム等）
   以上　共生委員会・事業委員会
2. JSEC 推進と各種全国大会等対応マニュアルの作成（事業委員会）
3. 体育の日活性化の新たな取り組み
4. ブロック別正常化委員会の立ち上げと活動支援
5. 「安心の場」推進と講習会修了者会結成
   ネットワーク化及びメーカー交渉（活性化委員会・理事長）
6. ネット戦略（効率化・その他）（広報委員会・役員会・理事会）
7. 関係団体との有効的連携（総務委員会・理事長）
8. 内規の整備（役員会等）（総務委員会・理事長）

2010JSERA・委員会と担当業務

活性化委員会
　委員長　関口　孝夫　　埼玉県組合理事長
　委　員　美馬　義一　　高知県組合理事長
　〃　　橋本　隆一　　石川県組合理事長

共生委員会（旧 正常化委員会）
　委員長　武宮　兼敏　　福岡県組合連合会理事長
　委　員　大坪　征一　　宮城県組合理事長
　〃　　水島　隆司　　大阪府組合理事

広報委員会
　委員長　角前　博道　　三重県組合理事長
　委　員　宍戸　幸市　　栃木県組合理事長

事業委員会
　委員長　関水　正章　　神奈川県理事長
　委　員　笹渕　信嘉　　福岡県組合連合会理事
　〃　　大林　哲夫　　山口県組合理事長

総務委員会
　委員長　蓮田　茂樹　　石川県組合理事

会計
　委員長　矢野幸太郎　　兵庫県組合理事

各委員会の担当業務

活性化委員会
1.「体育の日」の活性化への努力
2. スポーツ安全対策の推進
   （講習会の開催、修了者の会　他）
3. 未法人化組合への法人化の推進
4. 専門店化への研究
5. 少子高齢化時代への対応の仕方研究

共生委員会
1. 三層と協調した利益向上に向けた取り組みの研究
2. 三層共生阻害要因の除去（旧 正常化委員会）
   イ．共生化ブロック組織作
      （メーカー・卸との交流と対話含む）
   ロ．無償提供、直売、レンタル問題への対応
   ハ．大型店、アウトレット・通販問題の明確化

広報委員会
1. 広報誌 JSERA リポートの年 4 回発行
2. JSERA ホームページの改善と努力
3. ネットの研究
4. 環境問題の理解と実践

事業委員会
1. JSEC（国体・インターハイ・全中）推進への協力
2. ラインパウダー事業の推進（無害クン・カイアフィールドライン・エコ）
3. ショッピングバッグの販売
4. 商品の棲み分けの研究

総務委員会
1. 各ブロック・各組合とのコミュニケーション
2. 総会（全国大会）・理事会・全国理事長会議の設営
3. 国際交流
4. その他委員会に属さないこと

会計
1. JSERA の会計の統轄
2. toto 事業の推進
3. PL 保険の推進

総務委員会

委員長　蓮田茂樹

10月20日の奈良県でのJSERA定時総会が成功裏に無事終了し、奈良県組合の皆さん、近畿ブロックの皆さんはほっとされたことと思います。

私はその席上におきまして、はからずも専務理事という重職に選出されました。私の知る限りのこの職は広島県理事長の渡邉健介氏、宮崎県理事長の岩満一臣氏、そして福井県理事長の竹原和彦氏といずれの方も迅速な行動力、頭の回転の速さ、決断力があり、それに人脈も広く、人望の高さ、・・・・の良さとすべての面をとっても素晴らしい方ばかりでした。私の場合、彼らに匹敵するところはありませんが、理事長が働き易い環境づくりと各ブロック、各組合、各組合員皆様とのコミュニケーションづくりに努めてまいりますのでよろしくお願い申し上げます。

◎第12期JSERA行事日程（案）

第12期　JSERA理事会・役員会（行事日程案）

平成22年10月

年	月	日	JSERA行事	理事会	役員会
22	8		全中（中国） インターハイ（沖縄・九州各県）		
	9	1	（会計監査）		第１回
		2		第１回	
		15	関東・甲信越ブロック大会（山梨） ホテル慶山		
	10	上旬	国体（千葉）		
			体育の日活性化（各県組合） 「ボールを贈ろう運動」		
		20	JSERA（定時総会）全国大会（奈良） 橿原ロイヤルホテル	第２回 臨時	
		27			第２回
	11	11		第３回	
		16	九州ブロック大会（宮崎） メインホテルナカムラ		
		17	四国ブロック大会（高知） 海辺の果樹園		
		25	近畿ブロック大会（京都） 京都ホテルオークラ		
	12	1	中国ブロック大会（島根） 出雲ロイヤルホテル		
23	1	6	関西新年賀詞交換会		
		7	東京新年賀詞交換会		
		8	名古屋新年賀詞交換会		
		11	北陸３県新年賀詞交換会		
		18			第３回
		19		第４回	
	2	2,3	大阪卸見本市		
		3	正常化対策会議 大阪卸役員との懇談会		
		15,16	東京スポーツショー		
		15	JSERA全国理事長会議（午後） ホテルサンルート有明	第５回	
		16	JSEC連絡会議（昼） 正常化対策会議（午後）		
	3	9			第４回
	4				
	5	11		第６回	
	6	1	中部ブロック大会（静岡） オークラアクトシティホテル浜松		
		22	北海道・東北ブロック大会（北海道・札幌）		
	7	6			第５回
		7		第７回	
	8		全中（近畿） インターハイ（東北）		
	9	7	（会計監査）		第１回
		8		第１回	
	10	20	JSERA（定時総会）全国大会（埼玉）		
					第２回

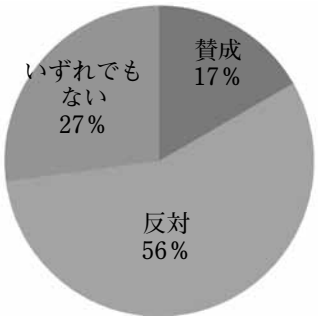
◎平成22年度第18回全国理事長会議
日時　平成23年　2月15日（火）　午後～
場所　ホテルサンルート有明
〒135-0063　東京都江東区有明3-6-6
TEL：03－5530－3610
FAX：03－5530－3611

■報告事項

納品条件変更についてのアンケート　集計結果【12/10 現在】

配布数	回答数	賛　成	反　対	いずれでもない
1462	210	35	118	57

全体集計



【県別】	回答数	賛　成	反　対	いずれでもない
京　都	28	5	15	8
静　岡	14	2	10	2
福　井	21	3	8	10
長　崎	13	1	9	3
佐　賀	3	1	2	0
愛　媛	2	1	1	0
兵　庫	12	2	6	4
岐　阜	8	1	4	3
東　京	11	1	7	3
埼　玉	8	2	5	1
山　形	9	3	2	4
福　島	4	0	3	1
秋　田	1	0	1	0
新　潟	17	2	9	6
大　阪	17	2	13	2
滋　賀	13	2	9	2
神奈川	17	4	7	6
大　分	4	2	2	0
鳥　取	1	0	1	0
奈　良	7	1	4	2
	210	35	118	57

（賛成）

1. 少子高齢化や人口減少へとむかうこれからの時代、価格競争を止める先駆けとなることを期待し、一小売店として協力し、応援をしたい。

2. 本音は反対であり大きな損失でもある。しかし、業界の将来のため一つの手段として賛成である。最近価格の乱れが目に余る。「これではいけない！なんとか手をうたなければ・・・」との思いで卓球のタマスが正常化のために一石を投じた。方法はともかく大切な自分達の業界の事をもう少しなんとかならないか絶好の機会として受け止めたい。

3. タマスさんのトライに賛成します。都合が悪くなるとコンプライアンスを盾に取って何もしないメーカー・卸様がほとんどの中で、手を打とうと立ち上がられた勇気を称えます。方法は別として、他のメーカー・卸様も早急に手を打たれるよう強く要望します。

4. 賛成ですが、年間取引によりリベート方式が存在するのであれば、値引きにつながる可能性が生じるように思われる（NET 販売等）そうなれば賛成の意味がない。

5. 卸掛率がしっかり守れることは、大いに賛成である。ただ本当に守れるかが心配である。何故なら小規模店と大規模店を全て 70% で卸される事が条件であります。上記条件が守られるとすれば、我々小売店として消費者に値引きせずに販売することが出来る。このタマスの姿勢が全メーカー・卸が対応する姿勢を見守りたい。

（反対）

1. 今でも、スポーツ店は、利益率・回転率が悪いのにこれ以上利益が出ないとやっていけません。メーカーは、どう考えているのでしょう。小売店はもう必要ないと考えているとしか思えません。もうメーカーは通販するのでしょうね？

2. 一部のお客様しか周知しておられず、チームなどの場合は結局自店が負担して値引きすることになり、タマスの目標とする「正常化」には無理があると思います。なるべく TSP・ニッタクなどで対応出来るものはそちらにしてもらい、負担を減らす様にしています。

3. 驚愕、販売ルート（卸→小売）のない、ましてや上代価格、カタログ等のない単品販売の弱小メーカーが利用しているものと考えていたが、卓球界での世界シェアのあるトップメーカー品が、カタログ掲載の全てを通販をするとは思ってもいませんでした。この様な仕組みを変えての販売で成功したメーカーがあるとは思えません。このままの状況だと貴社の品を販売してもメリットが望めない感があります。まして今回下代 70% とのこと連絡ありましたが、ネット販売を続けるであればいままでと変わらず、何とかネット販売を止めるか、改善する考えはないのでしょうか。もし続けるのであればプロパー品でなく、他メーカーで行っているように別商品名としてはいかがなものでしょうか？

4. 契約の概念からいっても１枚の通達文書で掛率を上げるということは他の社会では考えられない暴挙としか思えません。我々小売店が馬鹿にされているのでは？と考えさせられます。１店１店しっかりとメーカー・問屋と１年ごとの契約をしなければいけないと思います。

5. メーカーの利益が確保されているのに、小売店の利益は確保できていない。

（いずれでもない）

1. 先ず、３層の「正常な利益を確保する」と言う大儀には大いに賛成です。
タマス様の一方的な掛け率の通達については様々な問題が発生する中で思い切った対策をされたのではないかと思います。但し一方的な通達ではどうも納得と言う点では無理があろうかと。こういった場合直接お客様に接する小売の声を取り入れ、現状に即した上での解決策でなければトラブルやミスマッチが発生し、互いに不利益になるのではないか。そのあたりの問題点を３層で精査するところから始めるべきであり、いきなりの通達は今日まで３層共に歩んで来た中での構築されてきた信頼関係に問題が生じるのではないかと思います。今後は定期的もしくは都度にかはともかく、発生する問題を持ち寄り協議する場を設けるべきではないかと思います。そういった意味で、今回の単に数字（70）に対する回答は判断いたしかねます。業界に混乱を招かない様、善処されます事よろしくお願いします。

2. どの会社でも収益が多い程良いのですが、タマスも公正取引に引っ掛からないでしょうか？（スポーツ公正取引協議会に確認しましたが別に問題はないとの事です）70% と言っても陰でブローカーか何かに回したりして安価に、

今の時代何しても競争の世界だから難しいと思います。

3. 時代の流れであると共に、組合で陳情しても無理だと思います。

（なるべく原文のまま掲載しておりますが、一部構成上、割愛した部分もありますことをご了承ください。12/10 現在ですが、たくさんのご意見をいただいております。ここへの掲載はごく一部となっております。また、アンケートの最終結果は後日、皆様にご報告申し上げます。ご協力ありがとうございました。）

◇◇◇◇◇◇◇◇◇◇◇◇◇◇◇◇◇◇◇◇◇◇◇◇◇◇◇◇◇◇◇◇◇◇◇◇

会　　計

会計　矢野幸太郎

会計の担当業務は、① JSERA の会計② toto 事業の推進③ PL 保険の推進の 3 つです。

① JSERA の会計

昨年度は､50 周年事業もあり赤字になりました。予算も少し甘かったと反省しています。

今年も、加盟店の減少、国体・インターハイなどの売上減により、収入は昨年より減少しています。

ちなみに、インターハイの管理手数料は昨年度 912 万ですが､今年は予算 900 万で実績は 840 万。国体の管理手数料は昨年度 546 万ですが、今年は予算 500 万で実績は 487 万。など、現実はたいへん厳しいです。その他 POS レジ､ショッピング袋、ラインパウダーなどの各委員会の事業収入も資金運営に大きく影響するので、各委員の方々には予算を見据えての対応をよろしくお願い致します。全体的には支出をできるだけ抑えて、今期は黒字にしたいと考えています。

② toto 事業の推進

2007 年に始まった「キャリーオーバーで最高 6 億円当たる！」というキャッチフレーズの「BIG」のおかげで下記のように売上歩合収入が増えましたが、少し飽きられてきた感があり、売上が減少し、歩合収入も減りつつあります。2011 年の 1 月の売上歩合収入も 100 万を切ると思われます。

過去の toto 売上歩合収入

2007 年 1 月	350,000
2008 年 1 月	2,532,905
2009 年 1 月	2,239,009
2010 年 1 月	1,324,135

サッカーくじの客層とスポーツ店の客層が一致しないということで、新規の販売店の確保が困難なので、収入は下降線です。

日本スポーツ振興センター（NAASH）の「BIG」にかわる画期的な新企画の発表を期待しています。

新企画がでれば、その機会に販売店の再募集を試みることを考えています。

③ PL 保険の推進

現在、組合の斡旋している PL 保険は、古い契約のままなので、対象売上・掛金などで問題があるので見直しをしなければと思っています。

商品については、メーカーが責任をもつので、組合員は加工・修理・組立に伴う売上に対しての保険契約をすれば、掛け金は現在の契約よりもかなり安くなると思います。

「スポーツを安全講習会」と平行して進めていければベストだと考えています。

④その他

＊ 昨年度は、ドメイン名を jsera.jp に変更し、HP アドレスは、hpp://jsera.jp とかなり覚えやすくしました。ショッピングバッグも JSERA のホームページから注文できます。

是非一度、自組合のホームページにアクセスしてみてください。

＊ 名簿の自主管理データーベースがほぼ完成しましたので、今年度は JSERA ホームページの名簿と照合し、ホームページから最新のデータが閲覧できるようにと考えています

＊ カード事業は、前理事長からの要請があったので調査をして、アンケートをとりました。

300 名ほどの回答を予定していましたが、30 名ほどしか回答が得られなかったので、再挑戦を思案中です。

⑤会計の立場から

組合事業なので、利益を出すのが目的ではないので、利益額が 0 円というのが理想であり、加盟店の皆様からお預かりしたお金を最大限に有効活用していかねばならないと考えています。

2011　埼玉全国大会に向けて

埼玉スポーツ用品小売商業協同組合
理事長　関 口 孝 夫

2010年　JSERA全国大会が、近畿ブロック奈良県運動具小売商業協同組合の主管により盛大にそして、成功裡に開催されましたこと、心よりお喜びいたします。また、研修会第一部における販売正常化活動の実施状況の討論会において、近畿ブロックの皆様の熱い情熱や真剣に取り組む姿勢に、心を動かされました。また、それ以上に大会参加者の多さには驚かされました。

近畿ブロックの登録者はその中でも78名ということに改めて近畿のパワーに圧倒された次第です。

また、観光大国奈良としての素晴らしさは言うまでもありませんでしたが、平城京1300年という年に偶然にもめぐり合わせたのも奈良の歴史の大きさを感じさせられました。

さて来年は埼玉にて開催させて頂きます。奈良県組合に負けないように精一杯頑張りますので皆様のご協力を宜しくお願いいたします。

私自身、埼玉の理事長を務めさせていただき、5年目を迎えます。その間全国大会は、山形、高知、三重、鹿児島、奈良と開催されて来ました。

一年目の山形では、やや緊張を感じました。2年目の高知では少しだけ余裕を持てるようになった感じがしました。3年目の三重では牛肉とお伊勢参りを楽しみにしていました。だんだん余裕がでてきた4年目の鹿児島あたりでどうも、2011年に主管県が関東甲信越ブロックに来るらしいと言う情報を耳にするようになって来ました。

そして関東甲信越の中でも埼玉らしいなんていう会話が聞こえて来てしまいました。本音を言わせていただければ、できれば全国大会の主管は避けたいと考えていました。いや、できれば絶対やりたくないと思っていました。これが本心です。ですが、状況は益々不利な状態に追い詰められてしまい、結果として現在を迎え、主管県としてこの原稿を書くことに至った次第です。

経験の浅い私なりに全国大会、そして定時総会について、改めて考えさせて頂きながらそれらの意義をもう一度確認し、組合員のためになる大会にしたいと思っているところです。

全国大会は年に一度しかない大切な事業であります。47都道府県の理事長をはじめとする多くのJSERA会員が一同に会し定時総会を行います。前年度の事業を総括し当該年度の進むべき道筋を決定する。大変重要な審議が行われます。そして、式典の部に、おいては来賓をお迎えし主管県の皆様にたいして　JSERAとしての進むべき方向を示しスポーツの底力とスポーツ業界のまとまりを知って頂きたいと思います。そして、研修会です。研修会は第一部においては、講師をお迎えし講演会を予定しております。講師は現在、検討中です。

第二部の研修会では、参加して頂いた皆様にできるだけ発言して頂ける場面を提供いたしたく準備を始めています。

今、スポーツ業界は、大変厳しい状態であると思います。何でも売れた時代は遠い昔の話です。昔のことを言ってばかりでは前進はできません。今、何をすべきか、何が必要か、何をしなければならないのか、せっかく、全国大会に集った会員の皆様が、本音で話し合い、議論をぶつけ合い、アイディアを出し合って語り合える。その討論のなかに、何かヒントを見つけることができれば幸いだと思います。また、この第二部研修会は、関東甲信越ブロックがリーダーを努めさせて頂きますが　特に栃木県組合のご協力をお願いすることになって折ります。そして最後は埼玉が最も得意とする三層懇親会です。埼玉の夜をゆっくりお楽しみください

何もない埼玉かもしれませんが　せっかく埼玉に来て頂いたのですから少しでも元気を持って帰れるように埼玉組合員82名が精一杯の真心でお待ちしています。

2011年、埼玉でお会いしましょう

監事就任挨拶

JSERA 監事　桑原勇健

この度役員改選で監事職の拝命を受けました、福島県運動具商業協同組合理事長の桑原勇健と申します。

浅学非才の身、果たしてお役に立てるかどうかは、はなはだ疑問ではありますが、人生二度なし、与えられた職責に応えられるよう努力する覚悟であります。

監事の役職は法人の業務、会計の監査をつかさどることなので、まずは諸会合に出席し意見を述べることにいたします。

故鬼塚喜八郎翁は青少年の育成に役立つことをしたいと、その想いからスポーツシューズづくりに翻弄されました、各種大会に赴き、選手の皆さんに履き易いシューズを作り続けたようです。

信条とされた言葉があります

健全な身体に健全なる精神が宿る、国民の体育向上、スポーツを通しての教育を国家の柱にすえる様、身体を張って運動されておりました。

また、スポーツマン精神6か条を遺されました

1、スポーツマンはルールを守ること
2、スポーツマンは礼儀を重んじフェアプレーに徹すること
3、スポーツマンはベストを尽くし最後まで戦うこと
4、スポーツマンはチームの中の一員として時には犠牲的精神を発揮し、チームの勝利に貢献しなければならない
5、スポーツマンは健康管理に留意し、練習に励み、限界まで拡大するよう努力をしなければならない
6、スポーツマンは失敗を恐れず、果敢に挑戦すること

以上のことを「みんなが幸せになってほしい」という願いで遺された。

また、岩手の原スポーツ、原　修さんは古希を超えた、今でも山を切り開きアオダモを何千本も植林されている、本当に頭が下がる思いです。

このことを知った私は数年前に原さんからアオダモの幼木を送って頂きました。

一本は枯れてしまいましたが､4本は元気に育っています。

人は人の為に何ができるか、最後はここに行き着くのでしょう。

アオダモの成育は遅くバットにするまでには80年もかかると言っていた、原さんが植えたアオダモのバットが快音を鳴らし、観客を魅了するシーンを思い、びっしょりと汗をかき作業をされている記事を読んだことがあります。

スポーツ界に携わる我々は本当の顧客はだれなのか見定めることが必要ではないでしょうか

JSERAは何をしなければならないのか、皆で協議し、前進しなければならないと思っています。

重森さん　新理事長になられて
新しいJSERAの船出
おめでとうございます。

JSERA顧問
辻 本 昌 孝（愛知県）

重森さんも理事長に就任なさって、安全についてのルール化の普及について邁進なさっておられることと存じます。是非とも、安全に関するルールの確立、そのルールの普及、今、本当に求められている大変な仕事だと思います。理事の皆さんの協力を頂きながら頑張ってください。

この安全問題はわが業界にとって大事な問題ですので丁寧に、着実に仕上げて頂きたいと思います。

重森理事長が今後やっていかれると、いろんな問題が絡んでくると思います。全国の問題と地域の問題、色々な問題が渾然と出てくると思います。整理をしないと、混乱が起きてしまいます。そのような時には私は、当時の安部純平顧問が非常に明快に仰って下さった「全体最適、部分最適、長期最適、短期最適」と言うお言葉を思い出す事にしています。JSERAの理事長としてやるべきことは全体最適、長期最適なことであり、部分最適、短期最適なことはブロックや都道府県の組合で、解決してもらうようにお願いすることだと思います。

私が振り返って、これは全体最適、長期最適だと、思ってチャレンジした事業は、JSR-POSの仕事です。

最初私はJSR-POSの事は何も分かりませんでした。しかし、副理事長の上田善重さんが熱心に私に説明して下さいました。大型店はすでにPOSを導入していました。上田さんは私に、数字の見える経営をしなければいけない。今ここで小売の組合として、数字の見える経営をするために、POSを取り上げなければいけないと言われ、チャレンジ致しました。

そして、現在JSR-POSが110社で、210店舗ほどのお店で運用されているという事で、嬉しく思っています。

またこの事業は、メーカーさん、卸さんSEの皆様に納品データーの送信などで大変お世話になり、このJSR-POSがスムースに此処まで来れたのはメーカーさん、卸さんご援助のおかげと感謝しております。

重森理事長は、スポーツの安全問題について新しい事業の展開も、副理事長の頃から陣頭指揮で実施して頂いていますが。私は「日本スポーツ用品協同組合連合会」の設立から、色々な面で先を歩かせて頂きました。新しい事を手がける事は、皆様から要望があった事を、次から次へと実行に向けて突き進むだけでよかったのですが、後を守って、継続していく仕事は本当に大変だと思います。重森理事長さんには多くの宿題を残したままのようで恐縮ですが、宜しくお願いいたします。

広報を竹原さんに代わって受け持たれた広報担当の宍戸理事から、現役時代の写真も合わせてというメモが着いていましたので、私はまだ現役のつもりですが、JSR-POSの本当の生みの親でいらっしゃる彦根の上田元副理事長さんの写真と、共にJSR-POSの導入の為の、メーカー、及び卸さんのSEさんに集まっていただいての、JSR-POSの導入の為の調査研究の説明会の写真です。

「JSERA への熱い思いと使命感」

JSERA 顧問
小 関 和 夫

12 月 9 日に広報担当の宍戸氏より、55 号の紙面に重森体制についてのアドバイスの記事をと所望されました。重森理事長にはこれまでに「体育の日の記念事業」や「スポーツ安全対策事業」等を立派に実行して頂き、その手腕を高く評価しており、やがて私の後継をと心に期していましたので、役員改選に際し理事長推薦をして、理事会において全員の賛成で選任されました。

若く、優秀な氏に今更私からアドバイスなんてとんでもありません。でも折角の申し出ですので、これまで私が理事長職の実践に当たっての苦労や JSERA への熱い思い等について少し振り返ってみますので、その中から何かご参考にしていただけることがおありでしたら、幸甚に存ずる次第であります。

≪就任に当たっての決意≫

私は就任に当たり、真っ先に思い出したのは、ドイツのハイツマン理事長にインタビューをした時に氏が話された言葉でした。ナイキがドイツに乗り込んで来て安売りを始めた時に組合員にボイコットを呼びかけ、「私は組合員のためになることなら何でもやります。私は組合員のボディガードの役割をしているのです。」と。これが私への教訓となり私の決意となり、原点となったのであります。

≪自由な発言を≫

私はブロック総会を始め出来るだけ多くの会合に出席をし、地区の組合員の考えを聞くことに努めると共に、どんなことでも自由に提言してくれるよう依頼しました。ひとりの発言は他の多くの人々の考えを代表するものであり、自由に発言できなければ改革も発展もありません。地域の問題は JSERA の問題でもあるので、責任は私が負うので前向きに発言して欲しいとお願いしました。それまでは地域と JSERA は別であり、県のことは県でとの考えが多かったようですが、私は一体であるべきと考えていました。

≪年齢のこと≫

リポート 49 号にも書きましたが、役員の中で最高齢になるまで仕事をさせていただきました。それだけに年齢のことでは何度も嫌な思いをさせられました。「年齢は関係ない。JSERA への情熱と能力が大切である」との言葉に支えられ、“若さは年齢にあらず” とのサミュエルウルマンの詩を自分の信念として頑張れたと思います。そして悩んだ時にはいつも “原点” に帰って思いなおしたものです。アメリカ、ドイツでの世界会議に前後 6 回出席し、日本の JSR を世界に宣揚できた時もかなりの年齢(?)でしたし、JSERA で実践できた諸事業についても、もし高齢なるが故に責められることがありましたら、ぜひ指摘して頂きたいのであります。

≪事務局の改善≫

また会計監査の重要性を強調し、監査のやり方を確定できましたし、会計を専務理事から独立しわかりやすい会計を主導できました。会計理事を快諾して下さった矢野氏は優れた知識と実行力で尽力して下された功績は偉大であります。

事務局で不祥事が発生した時には最大の危機意識で取り組み、矢野会計、安西先生の助力もありきれいに解決することができました。また役員の方々にもご協力いただきました。しかしあの事件があったからこそ事務局を改善でき、事務所の移転、事務員の交替ができたのであります。

思えば、いろいろありましたが、どんな問題にも辛抱強く堪忍袋の緒を切らさずに対応できたのは、JSERA への熱い思いと、支えていただいた多くの方々への感謝の念、そして使命感があればこそであります。

また忘れてならないのは、いつでも何でも気持ちよく相談に乗っていただいた竹原専務理事との出会いがあればこそと心から感謝申し上げる次第であります。

はばたこうJSERA

JSERA前専務理事
竹原和彦

人生には年齢という節目があります。

人はその時々で、自らの来し方を振り返り、新たな一歩に向けて、心構えを正すものです。

その心構えの表現で昔から今も有名なのが「吾、十有五にして、学に志し、三十にして立ち、四十にして惑わず、五十にして、天命を知る」というあの“論語”にある孔子の言葉ではないでしょうか・・・。

四十才で迷いがなくなって、五十才で、自らの使命をわきまえるという事になるのでしょうか・・・。

五十才（知命）といえば、JSERAも、丁度昨年五十周年という節目の年を迎え、先人の熱い思いをふり返り気持ちを新たにする事が出来ました。又、10月には重森新理事長のもと新しい体制が力強くスタート致しました。

私は、今回役員を降りる事になりましたが、JSR、JSERAの役員として努めてこれましたことを、振り返ってみますと、いろんな人達との出会いや行事・活動が思い出されます。

JSRが発足して初めての全国大会が岩手県組合の主管で開催されましたが、その洗練された見事な演出と大会運営に感動した事が、今でも忘れられません。

第3回の大会は福井で開催されましたが、小さな組合の23名全員が一丸となれて、一人一役の型で気持ちを合わせる事が出来た事が一番の収穫だったと思っています。

辻本理事長時代には理事として、副理事長として又、広報の立場でいろんな活動をさせて頂きました。

「無用の用を知らず」という組合活動マニュアル集を出させて頂いた事があります。

各組合の体質や活動を改善し、強化発展させる方法の一つとして、他県組合のやり方からヒントを得て「何かをやってみよう」という意欲のきっかけにしようという思いからだったと思います。

その後小関理事長になって、副理事長、専務理事とだんだん負担も重くなってきましたが、私より年齢が上の理事長の情熱と行動力にいつも圧倒されていました。

事務局の移転と、事務職員の変更、そしてそのいろんな手続き等の問題が重なって今、思い返すと大変な状況でもありましたが、皆様の御理解と御協力を頂きながら、なんとか、乗り越える事が出来ました。

又、200名余りの方々をお迎えして50周年の記念式典の開催や50周年記念誌の発行等では忙しい思いも致しましたが、今思えばこれも有意義で楽しい思い出になって居ます。

又、私が面接した事務局の田中さんや狩野さんの2人が、有能でとても信頼出来る方だったので、今、気持ちが救われて居ます。

さて、JSERAも組合員の減少が続いて居ますが、店の売り上げ同様何か対策し、あきらめないで積み重ねの努力も大切かと思います。

それに、重森新理事長は、就任の際、「もっと利益率を高めよう」と呼びかけましたが、価格問題こそ今の業界での最も大きな難しい課題かも知れません。

店では値引きしても販売不振・・・外商では、深刻な価格競争・・・電子入札ではとんでもないびっくり価格・・・そして、ネット販売への疑心暗鬼・・・。

元来、組合活動の基本は、それぞれの組合と組合員にメリットを生むための活動であります。

単に「各県に組合がある」「JSERAが存在する・・・」というだけで意義があるわけではありません。

我々は自分達の組合に・・・又、JSERAに・・・「こんな事もしてはどうだろう・・・」「こんな事業は出来ないの？」そして「こんなメリットが欲しい」等とその熱い気持をもっと声にしたらどうでしょう・・・。

新体制は若さを発揮し、業界のいろんな問題に対してもきっと適格に早い対応が出来るものと思います。

声をかけ期待をもって我々も反応して行こうではありませんか・・・。

販売正常化活動の実施状況 報告についてのアンケート集計結果

10月20日（木）に開催された研修会第1部討論会「販売正常化活動の実施状況」が行われ参加組合員の集計結果がでましたので、ご報告したします。

1. Q・報告会は良かったと思われますか？

総回答数	報告は良かった	報告は普通だった	悪かった
84（100%）	68（80.9%）	10（11.9%）	6（7.1%）

An・報告会が良かったとの組合員からのコメント
◆素晴らしい。難問に対して戦う泣き寝入りは駄目、組合として見本を示して欲しい。
◆現状を知ることができた。
◆個々の内容がはっきりしていた。
◆理にかなっている。
◆こうあるべきです。
◆各ブロックで起きている問題を知ることができた。
◆小売店に共通する問題解決になると思う。
◆近畿ブロックの熱意と苦労が伝わった。
◆皆さんの努力は素晴らしい行動ですね！
◆具体事例とその解決策が良かった。ご苦労様です。
◆発表者の力強い説明に力づけられた。いろんな事例が具体的に説明され説得力がある。
◆情報収集する事ができ、取り組む方法もわかるため。
◆どの方の説明も大きな声ではっきりと内容も判りやすいと思いました。
◆メーカーや卸の販売の実態が良く判った。
◆こういう機会がなかった。

An・報告会が普通との組合員からのコメント
◆特にコメントなし。

An・報告会が悪かったとの組合員からのコメント
◆全国大会で発表すべき事でない。

2. Q・正常化委員会活動を今後も行うべきだと思いますか？

総回答数	思　う	わからない	未回答
81	72	4	2

An・思うと答えた組合員からのコメント
◆全国の事例に対して取り組んでいただきたい。
◆情報を知る手段。
◆意志の疎通が活発になればお互いの誤解も解けると思います。
◆スポーツ業界で生きてゆく者として、適正な利益をもらってスポーツ活動の援助ができる業界人でありたい。
◆メーカー、卸の安売り問題のせき止めとなりうる。
◆各組合が良くなるには、誰かが活動しないと。
◆黙っていても事は解決しない、黙る事は認めることになる（黙認）
◆情報の共有化はいつでも大切である。
◆厳しい状況の中ますます各メーカー・卸が自分の都合での対応をする事が明白である。
◆組合活動の主要な柱だから。
◆正常化する事を目的に最後まで行うべきです。
◆我々小売店のために。
◆解決までもって行って欲しい。

An・思わないと答えた組合員のコメント
◆組織図を見る限り正常な活動が行われると思わない。

An・わからないと答えた組合員のコメント
◆特になし。

3. Q・現在、組合活動で同じような取り組みをされていますか？どのような活動をされていますか。

総回答数	行っている	行っていない	無記入
84	18	62	4

この集計は組合員個人として集計したもので単組としての実行数は明確ではありません。
少なくともこのアンケートの中で実施府県を明記しているのは、埼玉組合・九州ブロック・近畿ブロック・北陸ブロック・鳥取県組合であります。

An・行っていると答えた組合員からのコメント
◆価格正常化のための勉強会
◆アウトレットに近い組合店が行って価格調査をする等できるだけ多くの情報を集める。
◆中国大会以上の大会場でのメーカー売店に対し（組合協力を求めている。例えば中国地区高校陸上大会で4メーカーが3日間約400万円売上る（直販）北域商圏への影響が看過できる。また、会場での過剰値引きも目立つ
◆インターネットや他業種との競合もあるが、地域スポーツの発展を願いこの業界で仕事してゆく者として、三層協力のもと販売価格の正常化の為各自が努力していくよう仲間とともに考えたい。
◆世話話し程度
◆地区ブロックから情報をとり理事会で協議対応する。
◆価格正常化活動（勉強会）
◆卸・メーカーとの前向きな話し合い。定期的な会合。。

An・行っていないと答えた組合員からのコメント
◆はっきり分かりません。
◆この機会にやっていかなければと思います。
◆東北ブロックとして今後は真剣に討議したいと思います。
◆現在組合内で一つにまとまっていない。
◆内部に異常な要求をし組合内部を混乱させています。

4. Q・各地域で今後活動を行おうと思われますか？

総回答数	行　う	行わない	分からない	無記入
84	41	11	27	5

An・行うと答えられた組合員のコメント
◆生き残りをかけて各小売店が真剣に取り組む時期にきている。
◆情報を知る為。

◆現在、当県では目立ったメーカー・卸の動きはないが今後必要になると思う。
◆課題提案してみたい、情報の共有化が武器になる事が分かった。
◆常に流動性があるので、その都度必要。
◆商売とは、利益が得られて意義があると思います。その利益をスポーツを楽しむお客様に還元できれば、それが私たちの喜びです。
◆小売店が生き残るためには、個々では出来ない。
◆小売店の生活を守る為。
◆三層強調が基本だから一方的に許事なく話し合う機会を多くすることも大切である。
◆現在情報収集中です。（特定の大型民間企業への卸によるネット通販）

An・分からないと答えた組合員のコメント
◆個々の組合員の意識の問題。
◆地域ごとの格差があり少々むずかしいかも知れない。特に東京では、無法地帯の状況であるような気がする。
◆必ず正常化のみに目標を定めてください。

An・行わないと答えられた組合員のコメント
◆三層で仲良く助けあっていきたい。
◆個々の商売のおもしろさがなくなる。個々の努力が報われなくなる。人は人自分は自分。
◆みんなで力をあわせて行うべきと思います。

5. Q・最後に気づいた点や正常化委員会・メーカー・卸に対するご意見・現在困っている問題についてお聞かせ下さい。

◆情報の共有化が大事、今回の事例等、小さな事でもどんどん情報を流して下さい。頑張って下さい。
◆JSERAにも正常化委員会があり竹宮委員長以下、水島・宍戸・山下副委員長がおられ、今回口答では、近畿ブロック正常化委員会といっていますが、書類は正常化委員会と書いてあるのみです。ちゃんと近畿ブロック正常化委員会と書くべきでありJSERAの総会に近畿ブロックの事業を行うのはおかしい、JSERAの理事長が良いと決められるなら、JSERAの正常化委員会が行うべきでなかろうか？
◎近畿ブロックは本件に関して事前に主管県奈良組合から本部にお伺いを立て了承を得ています。
◆卓球メーカーが一般クラブチームに商品を6掛で販売している。また、卓球大会で直販している。卓球メーカー各社がオピニオンリーダーを作りそこから、そのリーダーが7掛～6掛で商品を売っている。
◆お店もない外商部門（アパートの一室）で扱えない商品なのに、どこから仕入れているか譲ってもらっているか、その商品を安く売っている。おかしいと思います。連盟がらみで学校の顧問の先生へ特に野球部オリジナルTシャツまで押し付けて販売している。（生徒の分）
◆組合としてメーカー・卸に対して圧力を考えても良い。
◆各県よりの情報と委員会の回答がつながらず解りにくかった。
◆ボールメーカーが専門委員会（高校）へ無償提供している（協賛金が支払われないので現物支給という方法で提供している。学校の顧問が利益にするため（お金にするため）貰ったボールを安く売っている現状があった。今クラブで購入していた学校がボールを買わないのが現実です。
◆小売店のパワーＵＰと思います。
◆素晴らしい誠実な力強い発表でした。私がいつも悩んでいます。値引き2割引きが通常になっておりそれ以上の値引きは自分の首をシメる商売になっております。スポーツ業界はもっとプライドを持って販売正常化すべきと思います。
◆対案よりも事前の準備・基本政策を九州ブロックは常に実施している。
◆個々では、沢山の問題があり記せない。今後、貴正常化委員会の活動ジャッジを見習い活動をより深くしていきたい。
◆JSERAに質問した事を何故近畿ブロック正常化委員会で処理したか少し不満。
◆私利私欲に走ることへの愚かさを知らなければ真のスポーツマンシップと付き合うことは出来ない。
◆今までにない取り組み、参加してよかった。マイクの声が大きくて聞く方はしんどかった。
◆黙っているとメーカー・卸はどんどんエスカレートしてくるので早く情報をキャッチして対処して欲しい。
◆電子入札で少しの物件でも価格競争によって利益の低下になっている。日頃、役所や学校へ出入りし努力している業者としてそれがむくわれない現状をむなしく思う。
◆話ばかりで、どうも
◆同業者等の価格競争の是正
◆非組合員の元卓球の選手が卓球商品を（オールメーカー・ミズノ・アシックス・タマス・ニッタク・他）道場荒らし的商売をしている。
◆近畿ブロックだけでなく、JSERAで取り組んで下さい。ネット価格等で困っています。
◆オーゾネはＳ・Ａ・Ｄ・Ｚ各社が主力で販売している。
◆皆さんの努力に頭が下がります。
◆卸・メーカーの問題を取り上げるだけでなく我々自身、入札等での安売り競争を止める運動を起こし利益向上に努めるべきである。
◆正直言って今まで余り詳しいことはよく判りませんでした。メーカーに対しても凄く腹立たしく思いました。
（気付いた点）
昔のように運動具店にお客様が足を運んでくださって対面で詳しい商品の説明やコミュニケーションが買う方にとっても上手な買い方と思います。値段ばかりのやりとりはとっても空しいと私は思います。買った商品、売る商品をもっと大切に長い時間大切に使いたいとおもいます。
◆同業者同志、組合店と非組合店での値引き合戦が問題である。身内で首を絞めあっている。このことを改善する方法はないか。

集計から感じこと。

全国大会で本件が取り上げられたことに関し今までにない盛り上がりがあり組合員店夫れ夫れが三層の信頼関係が崩れようとしている実態が赤裸々に発表された事が今回の討論議会を通じて何とかしなければならない様子が答えで痛切に感じました。ぜひ、力を併せてこの難局を乗り切ろうではありませんか。

「参　謀」

栃木県スポーツ用品販売協同組合
理事長　宍 戸 幸 市

一橋大学大学院の石倉洋子教授はいう、次世代のリーダー像とは、だれにも負けない圧倒的な武器を持っている人。でもそれだけではダメ。異なる専門性を持つ人と広くつながり、点と点をつなげていく「AND 思考」でなければ、と。AND 思考とは、相反するものを二者選択するのではなく、両方を満たす新たな切り口を探し、異質なものを組み合わせ組み合わせ、過去になかった価値を見出す思考。水平に人が連なるプロジェクト指向の組織体系が重要。トップに忠実なだけの副官人材は無用。それには、時代を感じる情報感度と、デザイン力が大事。既存の枠組みの中で思考するのではなく、枠組み自体を変える思考を、と。ある本で読んだ。新理事長の思考は？乞うご期待！！

スタート

新体制に入り、実質的な協議が始まった。特筆する点は理事長をはじめ役員理事の年齢が数段若くなったせいか意見交換が活発になり、これぞ会議と思われたのは私ひとりではなかったように思われる。

福島の新監事桑原氏におかれては今までになかった斬新な意見が私の脳裏を刺激した。

次回理事会が大いに期待されることと思われる。

新しいスタッフによる新しいJSERA リポートです。今までは、前専務理事の竹原氏に負うこと大でありました。

大変細やかな気遣いで、大勢の人たちから原稿をあつめられ、上手に編集されておられました。とてもじゃないけど、真似のできることではありませんが、参考にさせて頂きながら後に続いていきたいと思っています。

JSERA リポートの発行に関してですが、編集部員だけで出来上がるものでは決してありません。全国の組合員皆様のお力を借りて発行していくわけです。積極的な意見の投稿等、強くお願いしたい所です。

さて、広報委員会の仕事の中にホームページの作成と管理がありますが、これも内容が多くにわたり、かなり頻繁に手を加えないと情報が古くなってしまい、皆様から忘れられてしまうことになりかねません。少し内容をここでお知らせしておきます。

ホームページを開いて頂きますと、

・各 種 資 料　―　各県の名簿が載せてあります
・事 業 内 容　―　JSERA の主な事業の説明
・委員会活動　―　委員会の活動の説明
・機　関　紙　―　第 54 号まで載せてあります
・スケジュール　―　22 年 10 月 ~23 年 10 月まで
　(現在決まっている分)
・リ　ン　ク　―　業界の資料です
　全運団連、公正取引協議会
　等　有り様が載っています

(H・K)