

平成11年1月1日発行

編集
全日本運動用具小売商組合連合会

発行
全日本運動用具小売商組合連合会

〒111 東京都台東区浅草橋5丁目8番6号
-0053 東京スポーツ会館202号室

電話 03(3865)7691番(代表)
FAX 03(3865)7704番

新年のご挨拶

英知と勇気と希望を持って

全日本運動用具小売商組合連合会

会長 魚見 秀男

先ずもって、全運小連各県組合員の皆様、新年明けましてお目出度うございます。

戦後50年のヘドロが山積された日本経済もいよいよ正念場を迎えました。

金融業界のビッグバンに始まり、我々スポーツ用品業界もまさにビッグバンの時代になりました。

大店法廃止に伴い大型店の出店ラッシュ、アメリカよりの黒船上陸、アウトレットゾーンの乱立、沈没寸前の日本経済の諸状況と、まさに同じ状態です。

しかし、何とか英知と勇気と希望を持って生き抜いて行かねばなりません。

昨年のは平成十年は寅年という事で寅は千里行つて千里もどるが如く波乱万丈の年から平成十一年は卯年、おとなしくピョンピョンと飛び跳ねる年で五月頃から政府の打った60兆円の経済再生カンフル剤も多少は効いて少しは明るい光りを差し込んでくると思います。まだまだ問題は山積ですが夢と希望を持って明るい気持ちで少しでも前向きに進もうではありませんか。

モルテンの民秋社長さんに東北ブロック大会でご講演頂きましたが、スポーツビジネスの核はスポーツ用品であり、アメリカでは地域密着型の中小専門店が堂々と生きていと語っておられます。

本年は日本の都市でも一番元気の良い「ミナト未来21」で活発な神奈川県横浜において2月22日、23日全運小連平成十一年の総会がございまして、全国から全運小連加盟の各県総会の皆様と再会できるのを楽しみにしております。

簡単ではございますが、先ずは、新年のご挨拶とさせていただきます。



明るく、プラス指向で

全日本運動用具小売商組合連合会

理事長 辻本 昌孝

1999年明けましておめでとうございます。

明るく、プラス指向で頑張つて、素晴らしい2000年につながる年に致しましょう。

この新年に三つの願をかけました。

一つ、昨年アメリカのショップの視察をして参りました。楽しい売り場、エンターテイメントのある売場、お客の喜ぶ顔を見る事を楽しみながら店作りをしているように思いました。私達の店舗はいかがでしょうか。楽しい店舗になっているでしょうか。

2月24日から有明の東京ビッグサイトで展示会が開催されます。見についてヒントをさがしましょう。ヒントが無かったら、もっと楽しい、ヒントになるような展示会にするよう要望をしましょう。

売れない理由は不況の為でなく、自らの店はお客様にとって、如何かを反省して頑張らしましょう

二つ、2002年より学校は「土・日」が休みに成ります。昨年一年間、「学校体育」の問題を取り上げて参りました。「教育」は「知育、徳育、体育」のバランスが必要である事は理解していながら、親になると、「知育」に片寄りすぎているようです。今年の2月23日の横浜で開催される全国総会の後の三層協議会では「21世紀へのスポーツ」というテーマで、日本サッカー協会会長岡野俊一郎先生に「体育とスポーツ」等のお話をさせて頂きます。共に勉強し共に行動致しましょう。

三つ、日本高野連では打撃練習の投手に対して危険防止の為に、新しく開発された投手用ヘルメット（ヘッドギア）の着用を義務づける事が決められました。全運小連と致しましても、高野連さんの意を汲み、高校球児の安全徹底の為に普及に努力する事をお約束致しました。三層で協力して今年の3月までに、ヘルメット普及に努力致しましょう。

以上、三つの願を述べさせて頂き、昨年同様「全運小連」を宜しくお願い致します。

サッカーくじ

必 読

今回、各地ブロック総会に参加して、各ブロックより「サッカーくじ」を私達スポーツ店で販売できるようにしてほしいという要望を沢山頂きました。

これは「サッカーくじ」という新しい商品により、新しい人の流れを呼び込もうという、夢と、希望を含んだものと思います。

常務理事会では、サッカーくじに関しては前向きに、行動をとるべく決議されていまして、ご期待に添うべく文部省体育局と接触をしております。

12月17日（木）、「サッカーくじ」に係る第1回目の説明会が日本体育・学校健康センター（国立霞ヶ丘競技場会議室）で開催されました。

全運小連・石井副理事長と佐々木事務局が参加して参りました。

続いて、12月25日、辻本理事長、活性化委員会の上田（滋賀県）常務理事と佐々木事務局と3人で文部省へ行ってまいりました。

結果、緊急で動かなければ、間に合わない事が明白になりましたので、ご報告申し上げます。

12月17日のスポーツ振興投票業務に関する説明会では、業務委託先の金融機関公募に入っていて、金融機関の一連の問題で遅れているが、これが決まれば早く進むとの事でした。

しかし、25日、文部省体育局専門員の説明によると、平成11年3月までに、金融機関の決定をしなければならぬという事でした。

その時、金融機関は取扱販売店もセットした状態で、日本体育・学校健康センターに対して、コンペ提出という形になるそうです。

ですから、全運小連として、金融機関に対し取扱店として取り込んでもらわなければいけない。金融機関に取り込んでもらうには、全運小連としてはどこの地域の組合員が何軒というデータを持ち、販売体制を策定し、金融機関に申し込まなければお願いにも行けない。

又、任意団体ではいけないので、「協同組合連

合会」という法人化も急がなければならない、と言う様に色々な事を一瞬にしてやらなければならないとなりました。

全運小連として

今すぐやらなければならない事

- ① サッカーくじの受託金融機関になるようしている金融機関を探す。
- ② 金融機関が文部省へ出すコンペ（企画案及び申請書）に取扱販売店のいくつかの業種の中の一つにスポーツ店を入れてくれるように、お願いする。
- ③ 全運小連は任意団体なので、1999年内に「協同組合連合会」として申請する。
- ④ 文部省（日本体育・学校健康センター）は1999年3月までに金融機関を決めると言っているので、2月中に金融機関に話をつけなければならない。
- ⑤ 金融機関と話を進める場合、全運小連として、どこの地域で何軒が応募という事を言わなければならないので、1999年1月中～下旬にアンケートをさせていただきます。

全運小連の組合員は2,300軒ほどですが、組合員により、環境も、条件も違いますから、参加を希望されるところも有れば、参加されない組合員さんも有ると思います。

1月末までに、「サッカーくじ」販売店として参加するか、否かのアンケート調査をしたいと思

います。アンケート調査は、今回の「JSRレポート・7号」に同封致しました用紙により、回答頂き、FAX.願います。1月中旬から下旬にかけてご回答願います。

以下の資料から情報をつかんで頂き、また、質問事項が有りましたら、事務局に聞いて頂き、お店における方針を検討してからご回答願います。

サッカーくじ

趣旨及び法制定の経緯

スポーツ振興の為に必要財源確保の手段として実施。「寄付+夢+知的ゲーム」。

スポーツ振興くじの収益の使途

- ① 地域におけるスポーツの振興を目的とする事業。
〈地域スポーツクラブ、広域スポーツセンター等〉
- ② スポーツに関する競技水準の向上その他のスポーツ振興を目的とする国際的又は全国的な規模の事業を行う為の施設の整備。
- ③ ①、②の施設において行われるスポーツの振興を目的とする事業
- ④ スポーツの指導者養成、及び資質向上、スポーツに関する調査研究その他スポーツ振興を目的とする事業。

金融機関について

第一勧業は宝くじをやっているからやらない。二行以上の銀行が地域のテリトリーを決めて、受ける事も可能。保険会社も可との情報。

販売店について

今のところ、ガソリンスタンド、タバコ店、酒販売所などがあるそうです。

これらはガソリンスタンドでは免許証を持つのは18歳以上、喫煙も飲酒も同様に20歳未満には販売しないというチェックには適切という、セールスポイントをもっているという事です。

スポーツ店は古くから、スポーツ振興には努力をしてきた実績が有り、サッカーくじの購入者は

スポーツを好きな20代、30代、40代の男性だから、ぜひスポーツショップで販売したい。というセールスポイントでゆきたいと思っています。

Jリーグの試合方式

1、構成チーム数

1部：J1—16チーム

2部：J2—11チーム（将来16チームまで）

2、公式試合の方式

リーグ戦

① J1 【試合数】 240試合

1日8試合*5節*2ステージ

【開催日】 原則土曜日

② J2 【試合数】 165試合

1日5試合*11節*3回総当たり

【開催日】 原則日曜日

3、開催期間（平成11年度）

(1) リーグ戦 1st. ステージ：3～6月

2nd. ステージ：8～11月

(2) リーグカップ 4～11月

(注) オリンピック予選等で変更も有り

投票申込のイメージ

マークシート方式で13の試合の場合、各試合ホームチームが（勝ち）、ホームチームが（負け）、その他（引分け）の3つの選択が出来ます。それを13の試合について行います。

*13の試合について、3つの選択（勝ち・負け・引分け）の内1つだけ選んだ場合、それで1口で100円という事になります。

*第1試合においてホームチームが（勝ち）と、（負け）、（引分け）の3つを選び、2番目の試合から13番目の試合まで、各1つだけ選んだ場合は3口で300円となります。

*さらに2番目の試合は（勝ち）と（引分け）の2つを選んだ場合は $3 \times 2 = 6$ 口で600円ということになります。

*そして、マークシートに以上のようにマークして販売機に申込券を入れますと、機械はマークを読み取り、あなたの投票内容は6口で600

サッカーくじレポート

円です。確認して了解なら、了解のボタンを押して、「お金を投入してください。」となり、入れれば、投票権という控えが出てきます。

*もし、13試合すべてに、マークを打った場合その内の1つは当たりますが1×3の13乗ですから、計算してみましたら1,594,323口になり、一口100円で1億5千9百万円ほど投資をしなければならない事になりますのでそのような人はいないでしょう。確率でいけば、宝くじと同じような確率という事です。

「競馬」のようなギャンブルとは違い、「宝くじ」のように「夢」を買うといった方向性のものであると共に「寄付」+「知的ゲーム」という事が理解できてまいりました。

「サッカーくじ」販売店の収益性は？

取扱店になるための機械の初期投資が100万～200万円といわれましたが、100万円で仮定しますと、リースにすると、月2万円くらいになります。

販売店の粗利益率は売上の4～5%ほどと予想されます。リース代を販売手数料でカバーできる分岐点は、 $20,000 \div 5\% = 400,000$ 円となります。このサッカーくじの一人当たりの購入金額を1,000円と仮定しますと、 $400,000 \div 1,000$ 円=月当たり400人の来店、さらに、12月～2月は試合がないので、

$400 \text{人} \times 12 \text{ヶ月} \div 9 \text{ヶ月} = 533$ 人の来店が必要となります。 $533 \text{人} \div 4 \text{週} = 133$ 人、前の週の戦績を見て検討し、試合が、土、日曜日に行われ、その前日が締切ですから、木、金曜のあたりに集中して133人ほどの購入者が分岐点という計算が出来ると思います。

以上のレポートですべてお伝え出来ているとは思いませんが、「サッカーくじ」のイメージを少しは、つかんで頂けたかと存じます。

FAXによるアンケート調査を行います。1999年1月下旬までに本紙と同封致しました、FAXアンケート回答用紙にてご回答願います。

回答率100%になるように、ご協力願います。

① JSRレポート第7号の「サッカーくじ」のレポートは読みましたか？

(A 読んだ。B 読んでいない。)

② 「サッカーくじ」は賛成ですか？

(A 賛成です。B 反対です。)

③ このレポートで「サッカーくじ」のイメージを少しはつかめましたか？

(A つかめた。B つかめていない。)

④ 「サッカーくじ」の販売店を希望しますか？

(A 希望する。B 希望しません。)

但し、上記、事務局のFAX、1台では、パニックを起こしそうですので、別紙、正副理事長、活性化委員会のFAX.No.も列記させて頂きますので、組合員の皆さんの、お近くの番号に送って頂きま

'98フランスワールドカップの際の申込み券

1 ^{ere} équipe		2 ^{eme} équipe		Grille 1	Grille 2	Grille 3	Grille 4	Grille 5	Grille 6
1	BRESIL		ECOSSE	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2	MAROC		NORVEGE	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3	ITALIE		CHILI	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4	CAMEROUN		AUTRICHE	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5	PARAGUAY		BULGARIE	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
6	ARABIE SAOUDITE		DANEMARK	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
7	FRANCE		AFRIQUE DU SUD	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
8	ESPAGNE		NIGERIA	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
9	COREE DU SUD		MEXIQUE	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
10	PAYS-BAS		BELGIQUE	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
11	ARGENTINE		JAPON	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
12	YUGOSLAVIE		IRAN	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
13	JAMAÏQUE		CROATIE	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Validations du 25 mai au 10 juin inclus jusqu'à 17 h 00

ATTENTION : NE COCHEZ QU'UNE SEULE CASE (1, N, 2)

JOUEZ DE 1 A 6 GRILLES PAR BULLETIN / LA MISE EST DE 5 FRANCS PAR GRILLE

「野球用品の 販売促進活動についての会議」

平成10年9月2日、インテックス大阪において、大阪の展示会のおり、標記の会議を持ちました。

それは、メーカーの販売促進が小売店を無視したもので、メーカーの競争で勝ち得たところが小売店を通せば良いでないかというような、小売店の営業活動を無視したような発言が有ったり、その他違反行為が有りましたので、47都道府県理事長に対してアンケート調査をしところ、最近のメーカーの出過ぎた販促に対する不満が多くありましたので、9月の会議を持ちました。

9月の会議には、ミズノ、アシックス、デサント、エスエスケイ、ゼットと、オブザーバーとして、ナイキジャパンの6社に参加して頂きました。

会議では、卸さん、メーカーさんの販売促進は小売店と共に行うという事で申し合わせをした。

今回の会議は、10年ほど以前にこのような会議を開いて以来なかったもので、1998年の夏は近年になく荒れたと言う意見が出て、選抜の始まる前に当たる12月に6社でなく、高校野球に関係している卸さん、メーカーさんに皆さんに集まってもらい、やりましょうと言う事になりました。

そして、今年2回目の「野球用品の販売促進活動についての会議」を下記のように開催致しました。

日時： 平成10年12月18日（金）
15：30～17：00

会場： たかつガーデン〈大阪府教育会館〉
2F（百合の間）

参加頂きました会社は次の会社です。

アシックス ヒロウン ベン
イモト エスエスケイ ザナックス
デサント サンアップ 三共スポーツ
ゼット 久保田運動具店 ダイオス
トロッパス ナイキジャパン ハイゴールド
ハタケヤマ ウイルソンジャパン
ミズノ リーボックジャパン
レワード ルイスビルジャパン

以上、21社の方々に集まって頂きました。

会の進行役をゼットの井本氏にやって頂き、最初に全運小連から辻本理事長が挨拶をした。

続いて、大阪スポーツ用品卸商業組合連合会の木村専務理事、関西スポーツ用品工業協同組合の村田専務理事のお二人からも、15年前に当時甲子園野球の販売の正常化にご努力された当時の模様のお話され、挨拶とされました。

本論の販売促進活動の正常化について、辻本理事長が前回に続いて、説明を行った。

辻本理事長は①近年の販売促進活動の乱れ、②アンケートによれば全国的に広がっている、③昭和58年に高野連牧野会長から頂いた「野球用品無償提供の廃絶について」と言う、通達のコピーから、「まず昭和55年に、「野球用具の無償提供自粛」の書面を出したにもかかわらず、十分な解決を見ていない。野球憲章13条で「金品の受け取り」を明確にいましめているので、よろしく対処してほしい」と言っておられ、さらに、「常識はずれの安値で売り渡したり、対価をいったん受領後、寄付するなど、「無償でなければ憲章に違反しないだろう」と言う考えがはっきりと見られ憤りすら感じると共に、憂慮すべき状態である」といっておられる書面により説明をし、この書面は15年ほど以前のものであるが、高野連の意志は今も変わっていない、必要なら再度出しても良いという話を、高野連・田名部事務局長から頂いている旨伝えた。新年1月から始まる選抜に関わる販売促進に関して、くれぐれもメーカー単独の販売促進、無償提供を根絶するように要望した。

特に、各社の部長クラス以上の方々は理解していても、高野連に登録している高校だけでも、全国で4,015校もあるので、販売促進活動もそれだけにひろがるわけですから、47都道府県末端まで徹底して頂くようお願いをした。

続いて、参加各社からも意見を求めた。マスプロ、マスセールをしていない会社からも正常な販売を期待する発言が出た。

この会議について今後毎年やる事を決めるのではなく、正常化がある程度進むまで、続けよう、とりあえずは、1999年も開催しましょうと言う事で合意して会を閉じた。
(M.T.)

関東甲信越ブロック協議会・総会

期 日：1998年9月24日

会 場：長野県上山田温泉

- *総会 14:10～15:10
- *三層懇談会
セレモニー 15:20～15:40
基調講演 15:40～17:40
- *懇親会 18:30～20:30

今年には役員の改選期に当たり、会長・西宮敬二氏、副会長・森健一氏、石井憲孝氏、会計理事・町田宏遠氏が留任、会計理事・小寺正夫氏が新任、理事では望月量三氏が新任、他の理事は留任、監事に竹内勢四郎氏、関根光葵氏が新任で承認されました。

基調講演は「21世紀に生き残るスポーツ店」というテーマでスポーツビジネスサポートの浪川寿夫氏の講演があった。

次いで、神奈川県望月理事より横浜のベアサイドマリーナのアウトレットの報告があった。

東北ブロック協議会・総会

期 日：1998年10月21日

会 場：山形県天童

各県報告から

秋田県、田中副理事長から報告

- 大型店問題はあきらめ状態である。
- 雪国でもスキーを扱う組合員が無くなってきている。
- メーカーの直販が増えている。又、販売促進の名を借りて商品提供、直販がある。

宮城県、小島氏、大坪氏、中村氏から報告

- 百貨店の祭事場を使って「スポーツ・フェスタ」を開催。
- 全中大会にて、JSECの会員に通販業者のような直販が殆どのメーカーが会員になっているが、加入条件はどうなっているのか。
- 2001年の国体を控えて、体協から寄付金の要請

を受けている。

福島県、渡辺理事長から報告

- 倒産、廃業店がでている。

山形県、小関理事長より

- べにはな国体の時は60店あった組合員が、現在30店になった。

- 全中は36%upの成績を収める事が出来た。

岩手県、長谷川理事長から

- 今、2000年の全国大会を東北ブロックで予定されていて、岩手県が受ける方向で準備を進めている。

青森県、松岡副理事長

- 東北ブロックは隔年で開催してきたが、今年より毎年開催となり、組合員も減っている中、参加経費の捻出も大変だ。

三層協議会から

三層協議会では「時代適合型小売店」というテーマにて、モルテン社長・民秋 史也氏によって講演が行われた。

民秋社長は、10月20日アメリカ全土のセールスマーケティングより帰国されたばかりのお忙しい中、講演に駆けつけてくださり、湯気の出ているようなホットな情報を、本論の前にお話いただきました。

ザ・スポーツ・オーソリティー、フットロッカー、そしてアスリートフットなど大型スポーツチェーンが日本へ上陸しているが、アメリカの小型スポーツ専門店は、そのような大型スポーツチェーンとどのような関係にあるかと、セールス・レップに聞いたところ、

- 米国の小売店は堂々と生きている。
 - 大型店も生死の厳しい戦いをしている。
 - オッシュマンは170店舗から50店舗にリストラしている。
 - T.S.Aは株価がこの1年間で\$27から\$4になっている。
 - スポーツなどは創業10年前後で今後についてはまだ未知数である。
- 以上のような、アメリカスポーツ業界の近況報

東北ブロック総会



モルテン社長・民秋 史也 氏

告の後、モルテンのセールスレップが上げた、安心して営業に行ける小売店として、次のように10項目以上報告があった。

- 1 学校や、スポーツチームなど顧客を沢山持っていて、頻繁に営業に出かけている小売店。
- 2 商品知識が豊富な小売店。
- 3 良く教育された社員のいる小売店。
- 4 プライスコンシャスが厳しい、即ち簡単に表示価格から値引きをしない小売店。
- 5 お客が何を欲しているかを一歩先に読み、お客に提案できる小売店。
- 6 プリント、刺繍のネーム入れが上手く、かっこいいレタリングを持っている小売店。
- 7 カタログだけでなく、サンプルも揃っている小売店。
- 8 納期を守る小売店。
- 9 毎年リピートがある顧客に対しては、連絡のある少し前に、声をかけられる小売店。
- 10 定期訪問をしている小売店。
- 11 支払いの良い小売店。
- 12 明日と言う事に小回りを利かせられる小売店。

九州ブロック協議会・総会

期日：1,998年11月10日

会場：佐賀県、唐津にて開催

石田会長挨拶より

- 「少子化」と「スポーツ離れ」を実感している。
- 今ここへ来て九州への大型店の出店ラッシュである。
- 組合員の内、数店が廃業、倒産している。
- 「景気回復は九州から」の意気込みで頑張ろうと挨拶

各県報告

大分県、山本理事長から報告

- 近くに大型店が出店した。顧客と言うものには不信感を持っていた。しかし半年ほど経過して、顧客が戻ってきた。地道に誠意を持って商売をしていれば、顧客は戻ってくると言う事を実感した。

宮崎県、岩満理事長から報告

- 国体は全国で、47位と報告された。
- 県内体育の活性化について体育局長とのヒアリングの中で次のような報告があった。「体育大学の卒業生6,000人の内、体育教師希望者90%だが、求人需要は全国で600人しかなく、1県当たり平均12人にすぎない。1つの市に1人も配置されない計算となる。」

鹿児島県、恒吉理事長から報告

- 国体ではフェンシング、重量挙げに入賞した。
- 商売はじっと我慢の時。

熊本県、浦田理事長から報告

- 国体開催を1999年に控え、今年も神奈川へ視察にいった。
- 国体の熊本におけるリハーサルは90%消化した。

福岡県中央、竹宮理事長から報告

- 三層でソフトボール大会を開催し懇親を深めた。

福岡県北部、沢村理事長から報告

- 組合員は3店新規加入、3店廃業、2店倒産、1店退会で現在30店

- 総務委員会、事業委員会、教育情報委員会、正常化委員会の4つの委員会をもって運営している。

福岡県南部、近藤理事長から報告

- 2月に三層懇談会を行った。色々な苦情、小言、要望が出た。その後、懇親会を行った。

佐賀県、吉川理事長から報告

- 県の事業として、「体育の日」セールを復活した。
- 組合員は増加した。

「二層協議会・パート2」

小売店が取引きをしているのは問屋さんである。もし、問屋さんが無くなるとしたら、小売店も無くなってしまいうだろう。

①商品掛け率の改善に関する要望について、

- 返品の改善も意識しなければならない。
- 掛け率の問題は小売店と問さんは運命共同体と言って良いか。
- 掛け率の問題は個々の問題である。
- 大型店と一般小売店との差別対価を是正してもらいたい。
- 適正化の問題
- 安売りはおさえることは出来ない

②アウトレット対策と要望について

谷久人福岡県連合会理事長から「卸の皆さんは代理店なのか問屋さんなのか」と質問され、小西努大阪卸理事長は「代理店はメーカーから販売エリアをもらい、その責任を負うものだが、現状我々は取引問屋だ」と回答。

- 三層にはそれぞれの立場があり、又それぞれの役目がある。
- メーカーはメーカーの立場を理解し、役目をはたしているか。
- 卸は卸の立場を理解し、役目をはたしているか。
- 小売は小売の立場を理解し、小売の役目をしているか。
- メーカーの直売はいけない。よって、メーカーのアウトレットの九州への進出に対しては断固反対する。

近畿ブロック協議会・総会

期日：1998年11月12日(木)

会場：大阪上本町六丁目、

都ホテル大阪にて

- *総会 13:00～14:20
- *三層懇談会・講演会 14:30～16:30
- *三層懇親会 17:00～19:00

今期は役員改選期であり、今までの大阪府の岡本理事長が退任され野中敏治新理事長が誕生しており、近畿ブロックの方も岡本邦彦会長が退任され野中敏治氏が新会長に就任されました。

副会長人事につきましては、和歌山県理事長の稲本忠男氏が退任され黒田茂喬氏が就任されました関係上和歌山県からの副会長には、黒田茂喬氏が新しく就任され、滋賀県、兵庫県、京都府、奈良県からの副会長は、上田善重氏、宇田貞勝氏、清水誠一氏、小玉満氏が留任となった。

講演会は「スポーツパラダイス大阪をめざして——生涯スポーツからオリンピック招致まで——というテーマで、大阪教育委員会事務局国際競技課長代理の神崎正一氏を講師にしてお話を聞きました。

四国ブロック協議会・総会

期日：1998年11月12日(木)

93名の出席

四国ブロック総会は2年に1度の隔年開催

石井副理事長が出席

- ①カタログの無料化希望
- ②後継者の問題
- ③大型店との差別化の問題
- ④大型店激戦区の中の生き残り

以上4点について協議がなされた。

第4回常務理事会レポート

日時：平成10年11月17日

会場：東京スポーツ会館4階会議室

委員会 11:00~11:45

4つの委員会（JSEC）（スポーツ券・PL・総務）（活性化）（公取協・海外担当）に分かれて話し合い。

常務理事会12:30~16:00

〔出席者〕（常務理事19人、監事1人）

魚見、平岡、辻本、石井、谷、小関、天沼、山崎、和歌、石田（豊）、渡辺（哲）、森、服部、竹原、上田、渡邊（健）、浜田、石田（輝）、恒吉、西宮

〔欠席者〕（委任状出席）（常務理事7人、監事1人）

成松、橋本、小島、町田、野中、浅野、山内、藤崎

【会長挨拶】

4回目のこの会議において来年度の総会のスケジュール等、審議しますので、忌憚のないご意見をお願いします。

【理事長挨拶】

石井さんの紹介で講師予定者の岡野会長に会ってお願いをして参りました。

【議長選出】

司会者が辻本理事長を指名

【議事録作成人、署名人の指名】

議長が作成人に佐々木事務局を指名、署名人に石井副理事長、天沼会計理事を指名。

【前回議事録の承認】

8月24日開催の常務理事会の議事録は原案通り了承可決した。

【報告事項】

1) 各委員会からの報告事項

(A) JSEC（谷委員長報告要旨）

全運小連の会員が減少しており、会費収入と国体、総体の1%だけで運営するのは難しいため、国体、総体の向こう3年内開催県の理事長（熊本、岩手、富山、岐阜）にお会いし、1%を2%にして頂くよう8月25日に話し合った。宮城県は欠席だった。熊本、岐阜はご了解をいただいた。宮城、

岩手、富山県については引き続き話し合いたい。最終的には、来年の全国大会の理事会でこの件を結論を出したい。

次に、JSECの事務局の件だが9月末に北沢、増原両氏が退職し、現在、藪下氏が後任の事務局として就任した。

今年の国体、総体、全中大会がすべて終了したので順に報告をお願いします。

☆神奈川国体(森神奈川理事長)

山形、愛知、広島、大阪各国体の事前調査、視察等の予備知識が生かされ、天候も良く、思いの外良い成績であった。

☆香川高校総体（浜田香川理事長）

事前の勉強の成果がうまく発揮したせい、開催期間中は天候にも恵まれ、100%以上の売上達成につながった。詳しい報告は本部に後日、提出します。

☆東北全中大会（小関山形理事長）

平成10年度東北6県全中大会(山形、福島、宮城、岩手、秋田、青森)の詳しいデータは次回の常務理事会で報告する。全般的に上回った。

(B) スポーツ券・PL・総務（石井委員長）

*スポーツ券は換金率が高くなっている。

全国の加盟店の販売促進が必要。

* PL保険の件

大東京火災海上保険（株）の宮崎係長より全運小連団体PL保険の平成10年11月16日現在の加入状況を詳しく説明があった。

次に「テレマサービス」のPRがあった。大東京火災では、業界に先駆け1998年に24時間事故受付センターとして「ダイヤルプラザ（電話サービスセンター）」を開設。このセンターでは、現在、お客様からの電話を受け、事故相談をはじめ、医療・法律・介護相談サービスを実施している。

例えばサッカーくじの件で、全組合員に反対、賛成のアンケートのデータ収集も可能。

続いて「集団抜自動車保険制度」の提案書が配布され、組合のメリット、加入者・組合員企業にとってのメリット、事務のイメージ等詳しく説明した。この件は資料の説明だけとした。

(C) 活性化（辻本委員長）

* 9月2日に高校野球の販売促進活動の正常化会議をインテックス大阪において開催した。(株)アシックス、(株)エスエスケイ、ゼット(株)、(株)デサント、(株)ナイキジャパン、ミズノ(株)の野球担当者に出席していただいた。

販売促進活動は小売店と共に行う事を申し合わせをした。

* 大阪スポーツ用品卸商業組合が「慢性的安売り是正への一考察」とする報告書をまとめた。

* 名古屋卸の見本市は縮小しながらでも、内容が外商をする小売店に為になる展示会という事で、研究されたアシックス及びモルテンなどのコーナーは人が多く評判が良かった。

(D) 公取協・海外担当（小関委員長）

* オープン価格商品の表示上の留意点

スノーボードは公正競争規約に載っていないが、規約は適用している。森常務理事より二重価格表示の広告チラシについて質問が出た。広告の現物をスポーツ用品公正取引協議会の宮地専務理事に送付し相談して欲しいと回答。

* 世界小売商会議（ワールドサミット）

世界小売商会議の東京での開催の時期に来ているのではないかと。将来、東京開催となった場合、ご協力の程お願いします。

2) 平成10年度組合会費入金状況報告の件

(事務局より報告) 未収地区に対しては、なるべくお早めにご入金いただくよう督促状を発送することになった。

3) 各地区ブロック大会出張報告

辻本理事長 から関東甲信越ブロック(9月24日)、東北ブロック(10月21日)、九州ブロック(11月10日)近畿ブロック

石井副理事長から四国ブロック(11月12日)の報告があった。

4) サッカーくじの件

(事務局より報告)

サッカーくじの件で事務局が11月11日(水)に文部省の担当者に進捗状況を聞いてきたことを報告。

5) 業界関係スケジュール

(事務局より報告)

スケジュールの重複を避けるため各県総会、各ブロック大会、各業界団体の総会等の日程を決定する前に事務局で確認し、決定したら事務局まで連絡するよう要請した。

【審議事項】

1) 平成11年度全運小連定時総会の件

(森神奈川理事長、望月実行委員長)

日時、会場は既に審議済み

三層協議会・パートⅡ・講演の部の講師

岡野 俊一郎（おかの しゅんいちろう）先生に、11月17日AM10：30辻本理事長、石井副理事長、森神奈川理事長、同じく望月専務理事の4名で面談。当日の講演の件、講演の内容、テーマについて話し合い、お願いしてきたと報告。

演題：「21世紀へのスポーツ」

講師：日本サッカー協会会長 岡野 俊一郎先生
着席図、担当役割の確認を行った。

2) 平成12年度(第49回)定時総会主管県決定の件

平成12年度は東北ブロックの予定であり、岩手県という事で上程され、承認

主管県案 岩手県スポーツ用品専門店協同組合
(東北ブロック協議会)

【討議事項】

1) 協同組合連合会に関する件

(事務局より報告)

8月7日(金)に辻本理事長、石井副理事長、事務局が全国中小企業団体中央会（以下、中央会）に出向き、振興部、主幹の福永健司氏と面会し、全運小連の法人化についてご指導いただいた事が事務局より報告された。

中央会の福永主幹は、「法人化するという事

第4回常務理事会レポート

は経済事業を行うという事だ。単なる親睦団体なら任意団体のままでいい。」

「全運小連は現状でも全国協同組合連合会になれる。

そして、各県の任意組合は賛助会員となり、正規の役員にはなれない。出資もなし、議決権もない。」と説明されたと報告

《討議（要旨）》

石井副理事長＝全国の共同事業なんて出来るのか。

辻本理事長＝県単位では、共同仕入れを福井県・神奈川県が行っている。一般的にはやりにくい。法人化についてはもう少しメリットを研究し、全県参加の方向で推進したい。

経済事業の具体案として、サッカーくじを実施して、法人化の方向で推進してゆきたい。

法人化するには全運小連の事業活動のメリットを具体化するべきだ。お客さんにメリットのある事業、例えば現在4つの委員会の中にサッカー専門店委員会、テニス専門店委員会等の委員会を作るなども考えて行きたい。

魚見会長＝各県単位で中央会がある。県で申請すると補助金が出る。方向性を出しながら検討したらどうか。

上田常務理事＝サッカーくじの件は積極的に提案、推進する委員会を作るべきだ。意義の有る組合にしてアクションを起こすべきだ。法人化の件はブロックが組織化するなどきちんとすることが大事だ。個人で出来ない部分を組合でやるべきだ。

和歌常務理事＝総論賛成、各論反対。現在、北海道は転廃業のため5社退会している。法人化の方はコストが掛かりすぎる。

石田（豊）常務理事＝経済的メリットを出さないと組合員はついてこない。

竹原常務理事＝規模の小さな店の育成、外商の店を育成等、全運小連で各県に指導するような機関、委員会を作り検討して欲しい。

平岡副会長＝常務理事会は執行期間だと思う。具体的なメリットについて考えて欲しい。例えば

JSRレポート。目的の具体的なものがなければならぬ。20年前、体育の日に大阪の前田治雄氏がスポーツ用品業界がJASPOフェアセールを考えた。我々に課せられているのは年6千円の会費を有効に使わなければならない。組合員に喜ばれる事業を考えて欲しい。このままだったら、全運小連は沈没してしまう。

山崎会計理事＝サッカーくじを販売する権利を取ればメリットがあると思う。

谷副理事長＝常務理事会の内容は常務理事各自が所属の各地区ブロックに伝えて欲しい。常務理事は各ブロックの代表なので持ち帰って各県、各ブロックに通知する義務がある。

サッカーくじの件は九州ブロック大会で取り上げて欲しいという意見が多かった。サッカーくじの件は活性化委員会で対応して欲しい。

2) ファクトリー・アウトレットの件

（望月神奈川県専務理事より現況報告）

買っている人は40代が多い。広島、岐阜、長野、山梨、仙台、千葉、大宮、足立、八王子、静岡、沼津等、広範囲の車のナンバーが多い。9月にオープン。最近はやや沈滞気味。土日は1万人前後の客が出る。東京等近県の方が電車で来る人が多い。契約、売上はシークレット。横浜市経済局に行って調べている。

【協議事項】

1) 次回常務理事会の開催日及び場所決定の件

会議名：平成11年度(第1回)全運小連常務理事会

日 時：平成11年1月21日（木）

委員会 11：00～11：45

昼 食 11：45～12：30

常務理事会 12：30～16：00

場 所：東京スポーツ会館4階会議室

電 話：（2階全運小連事務局）03-3865-7691

（4階会議室） 03-3861-4810

平成11年度予算案編成会議

来年1月7日（木）に開催（魚見会長より）

横浜ファクトリーアウトレットレポート

日 時：平成10年10月23日(金)PM6：00～7：30

所在地：神奈川県横浜市金沢区白帆2, 5, 6番地

敷地面積：31,945㎡

交通：電車で金沢シーサイドライン「鳥浜駅」から徒歩5分程

レポーター：事務局（佐々木）

辻本理事長に同行したアウトレット視察の報告を致します。夕暮れ時の鳥浜駅を下車し橋を渡るとアウトレット各社の買い物袋を下げた人々とすれ違いました。

三井不動産が9月4日、横浜市金沢区白帆にアウトレット・飲食・食品などから構成される複合商業施設「横浜ベイサイドマリーナ・ショップ&レストラン」をグランドオープンしました。

アウトレットの展開が新段階に入ってきました。三井不動産が運営する「横浜ベイサイドマリーナ・ショップ&レストラン」にはスポーツ・アウトドア・ファッションなど45社・50店舗が出店しました。

米国東海岸の古き良き港町（ナンタケット島）をモチーフにして街並みを再現したのが特徴です。

敷地面積は31,945㎡。総事業費は約30億円。三井不動産が横浜市所有の土地を事業用借地権により借地し、商業施設を建設、テナントに賃借する方式です。

「ファクトリーアウトレッツ」は、三井不動産が手がけるものとしては、「はなぼ〜とブロッサム」（大阪市）に次ぐ2号店目で、スポーツ・アウトドア・ファッションなどの有力ブランド50店舗を集積した、日本最大規模の本格的ファクトリーアウトレットモールとなっている。

【D310アウトレット】（デサント）売場面積85坪。

人員は店長と女性アルバイト6人。

【アシックススポーツビーイング】（アシックス）売場面積95坪。人員は7人。

【ナイキファクトリーストア・リズム】（ナイキジャパン）売場面積210坪。スタッフ37人。

「トランスコンチネンツ」「フラン・フラン・バザー」「ニューバランス・ファクトリー・ストア」

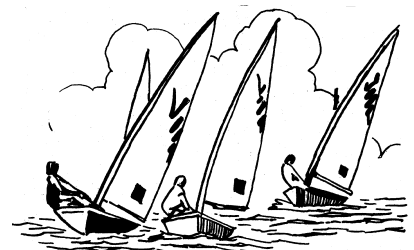
などの初出店や、関東初となったワールドの「ネクストドア」「トゥモローランド・ストック」など人気ブランドが出そろった。在庫処分品とはいうものの大半はブランドイメージを損なうことのないような配慮が行き届いている。

アウトレット発祥の地はアメリカ。メーカーが過剰生産品や縫製不良品、在庫処分品などをファクトリー・アウトレットとして消費者に安価で提供したのが、そもそもの始まりだ。複数メーカーが出店する「アウトレットモール」自体の出現は、80年代半ばになってから。わずか10数年の間に、全米で約400か所と、驚くべき勢いで巨大マーケットに成長した商業形態である。

この「横浜ベイサイドマリーナ・ショップ&レストラン」は米国の港町を思わせる洋館建てに、鯨の噴水を作ったり、海岸寄りにレストランを配置し、海の方を見れば停泊中のヨットの帆柱が林立し、異国情緒満点の環境でした。

日本スポーツメーカーのショップはスポーツ業界の物を絞り、衣料業界の物が多いように見え、配慮してくれているかに見えましたが、メーカーが消費者に対して、ダイレクトに廉価販売するという事は、小売業としては了解しかねる事でありませう。

「グローバルスタンダード」とは「国際基準」であって、「U. S. A. 基準」ではないと思います。アメリカに何も言えない日本も情けないが、三井不動産は日本の小売業すべてから良く思われたいという事は自覚しておいてもらいたいものがあります。



アメリカのスポーツ小売業の近況

報告者 辻本昌孝

1998年11月23日成田国際空港を発ち、ロサンゼルス経由でシカゴへ行きました。

今回の旅行は、(有)クボタスポーツマーケティング研究所・久保田安夫氏、と(株)フタバスポーツ・橋本正彦氏のお二人がアメリカのスポーツショップを視察に行くという事を聞き、無理に仲間に入れて頂きました。今までに無い、新しい視点から視察を体験でき、大変勉強になりました。お二人に感謝申し上げます。最初の宿泊をしたシカゴで、2年前、NSGAから招待を受け、小関副理事長と共に訪問し、親しくなりましたNSGA事務局長兼副理事長のドイール氏と対談しました事を、久保田氏に通訳して頂き報告させて頂きませ

す。
11月24日シカゴ・マリOTT O' Hairにて、AM9:00~11:30、ドイール氏と面談

《Q. 米国のスポーツ小売店について》

A. 業態別に見ると、そのシェアは大型資本の大型チェーン店（ex. 「ウォルマート」、「Kマート」等のディスカウンター、「JCペニー」、「シアーズ」等のデパートメントストア 他）が35%、スポーツ専門店（「フットロッカー」、「フィニッシュライン」、「ジャスト フォア フィート」やローカルにある小規模の自転車、スキー等の種目別専門店も含む）25%、その他（メールオーダー等）15%である。

現在米国では、業態毎の競争も非常にし烈であるが、業態内の店舗同士の競争も過酷に成りつつある。

《Q. 最近、「ザ スポーツ オーソリティー」、「ジャンボスポーツ」等の大手の総合スポーツ店に勢いが無く、「フィニッシュライン」等の専門店が強いが、米国の消費に変化が見られたのか?》

A. この傾向は間違い無い。2つの理由がある。1つは、投資家がスポーツ小売業に魅力がなくなった事である。1990、1991年当時、米国は経済が3~4%の伸びの時に、大手のスポーツ店は6



【写真】 マリOTTホテルでドイール氏と報告者

~7%の伸びを示した。そのため、ハイリターンを約束された為に、インベストカンパニーが魅力に感じ、積極的に投資を行った。それが、現在では、1~2%へ低下してしまい魅力を無くしてしまった。

もう一つの理由は、消費者がスポーツに変わってコンピューター等に金を使い始め市場が伸びなくなってしまった。

また、最近の消費者に対してはエンターテイメントが大切である。それを大切にしているところが伸びている。その点、小さな店は、ハイクオリティの商品を扱い、のれんを大切にしているが、スキーやテニスラケット等ではレンタルユースも増えてきており伸び悩んでいる。

《Q. 別紙NSGAのデータによると、売上規模の小さい店も健闘しているようですが、どういう店なのですか?》

A. こういった店は田舎にある店です。例えば、スキーエリア（コロラド州他）にあるスキー専門店、自転車専門店や、その他種目専門店です。

大都市にはほとんど存在しない。例えば、ロサンゼルスでいえば、チックスが小さなローカルチェーンである。（*と、いってもチックスは8店舗、53百万ドルの売上がある。）

また、シカゴの北西部にあるロックフォード市は人口14万人のローカルな町であるが、大型チェーン店の「ディックス」が出店しており、既存のローカルの店は難しくなっている

最近注目されている小型店は「Play It Again

Sports」で、中古品も含めたスポーツ用具の小売店をフランチャイズ組織でやっている。新規にスポーツ店を開業したい人にとって魅力のある企業である。

(*1997年、約700店舗、290百万ドルの売上)

《Q. 推奨店は？》

A. シューズでは「フィニッシュライン」

(本社インディアナ州インディアナポリス市97年438百万ドル、前年比+32.2%、302店舗、スポーツシューズ専門店)

大型スポーツ店では「ディックス」

(本社ペンシルヴァニア州コラオポリス市、97年475百万ドル、前年比+33.1%、52店舗、総合スポーツ店) この店はシューズ、アウトドア、フィットネス、ゴルフの4部門にきちっと分けられており、非常に良い店である。

小さな店では「インペリアルスポーツ」(本社ミシガン州)、及び「ヒベットスポーツ」(本社アラバマ州バーミンガム市、97年113百万ドル、前年比+31.5%、119店舗、総合スポーツ店)も良い店である。

また、「ジャスト フォア フィート」も良い。特にスタッフ、販売員が良く訓練されており、お客に対して、非常にサービス精神が旺盛である。音や映像を使ったり、3 ON 3のコートを設置して、エンターテインメントにも力を入れている。しかし、若者向きの店であり、個人的には好きではない。

「ビッグ5」、「ジャンボスポーツ」は良くない。特に「ジャンボスポーツ」は生き残り競争に入っている。

(*「GALYAN'S」は特に指摘はなかったが、会話の中では、激賞していた。現在の最高級の店といえる。)

《Q. 学校教育における体育の授業について?》

A. 高校までの体育の時間は州によって異なる。米国の教育法は州法によって決まっていて、州によって、週0時間のところ、3時間のところ、5時間のところと差が有る。例えば、シカゴのあるイリノイ州の公立の高校では5時間、中学校では2~3時間、小学校では0時間である。

A. 米国の場合、体育の授業には重点を置いてはいない。これは将来も変わらないでしょう。大都市の場合(*人種も多く、生活レベルも差が有り)国語や数学など基礎的な学問に力を入れている。地方の比較的生活レベルの高く教育への関心が高い地域では、スポーツより音楽とか、コンピューターなどの教育に親の関心は高い。

A. ヨーロッパのスポーツクラブ方式(小さい時から大人になるまで、一貫して一つの種目をやるやり方)は米国には存在しない。高等学校迄は対抗試合のスポーツ(オーガナイズスポーツ)が盛んである。(*野球、アメリカンフットボール、バスケットボール、地域によってはアイスホッケー等)一般的に小学校の12才まではチームスポーツをやっているが、それから上の年になると、選手に選ばれる生徒は別にして、選手からの脱落組は個人スポーツ、カジュアルスポーツへ移行していく。日本と同様に子供のスポーツ離れもあるようだ。

(注)(*)は久保氏の注釈



【写真】スポーツショップ「GALYAN'S」



【写真】「GALYAN'S」のクライミングウォール

業界関係スケジュール

平成11年1月1日～9月30日
全日本運動具小売商組合連合会

平成11年	名 称	主 催・場 所
1月6日(水) 10:30～	平成11年新春記者懇談会	全国運動用品商工団体連合会
1月6日(水) 13:00～	第37回関西スポーツ業界新年挨拶会	大阪スポーツ用品卸商業組合 関西スポーツ用品工業協同組合 三井アーバンホテル・大阪ベイトワー
1月7日(木) 12:00～	第33回新春年賀の会	東京スポーツ用品卸商協同組合 東京スポーツ用品工業協同組合 上野精養軒 03-3821-2181
1月8日(金) 13:00～	新年挨拶会	名友会 名古屋スポーツ用品商工協同組合 名古屋厚生年金会館 B1富士の間
1月14日(木) 18:00～	新年互礼会	広島スポーツ用品協同組合 県民文化センター5F
1月20日(水) 11:30～	新年会・講演会	(社)日本ゴルフ用品協会
1月21日(木) 11:00～ 12:30～	全運小連・委員会 全運小連・常務理事会	東京スポーツ会館 4F 会議室
1月21日(木) 16:00～	全運小連とJSECとの連絡会議	全運小連・事務局
1月22日(金) 17:45～	新年懇親会	東京スポーツ用品専門店協会
1月25日(月) 18:00～	新年懇親会	埼玉スポーツ用品小売商協同組合
1月26日(火) 17:00～	新春懇親会	東京スポーツ用品卸商協同組合
1月27日(水)	新年懇親会	神奈川県運動具商協同組合
2月5日(金) 13:30～	スポーツ券運営委員会	日本スポーツ券・事務所
2月6日(土) 9:00～ 2月7日(日)～10日	スポーツ用品小売世界会議/ISPO ispo '99 Winter	ドイツ・ミュンヘン ドイツ・ミュンヘン
2月9日(火)～11日	第33回'99ジャパングolfフェア	東京ビッグサイト・西館1、2ホール
2月16日(火)	茨城県運動具小売商組合・総会	
2月17日(水)・18日	第91回スポーツビジネスフェア大阪	インテックス大阪
2月19日(金)	東京スポーツ用品工業協同組合・理事会	
2月22日(月) 14:00～	全運小連・理事会	横浜ロイヤルパークホテルニッコー
2月23日(火) 9 00～ 13:00～ 14:00～ 18:30～	全運小連・JSEC 全運小連・定時総会 全運小連・三層協議会 全運小連・懇親会	横浜ロイヤルパークホテルニッコー
2月24日(水)～26日	スポーツジャパン'99春	(社)スポーツ産業団体連合会
2月24日(水)～26日	スノーボードジャパン	日本スノーボード産業振興会
2月24日(水)～25日	ザ・トウキョウスportsショー'99 FEB.	東京スポーツ用品卸商協同組合
3月19日(金)	東京スポーツ用品工業協同組合・理事会	
3月24日(水)	(社)スポーツ産業団体連合会・理事会	如水会館
4月14日(金)	東京スポーツ用品工業協同組合・理事会	
5月14日(金) 13:00～	東京スポーツ用品工業協同組合・理事会	
8月1日(日)～4日	ispo'99 Summer	ドイツ・ミュンヘン
9月1日(水)～2日	第92回スポーツビジネスフェア大阪	インテックス大阪
9月20日(月)～21日	全運小連・関東甲信越ブロック大会	主管:東京スポーツ用品専門店協同組合 会場:熱海後楽園ホテルタワー館

*各県単位、ブロック単位の総会等、スケジュールが決まりましたら事務局までお知らせ願います。

兵庫県でポスターを作製



兵庫県では、以前から「体育の日」を組合で活性化しようと提案をしておられました。自分達の仕事、業界の「日」があるなんてこんな幸せな事はない。これを生かさないと手はない。というのが兵庫県の提案であります。

お菓子屋さんにはバレンタインデーという日に、チョコレートを贈るという習慣を作ってしまった。「バレンタインデーまで待てない」「大切な人、好きな人に健康を贈りましょう！」これもなかなかのキャッチコピーだと思いませんか。我が業界の英知を結集して、一大イベントにしてみませんか。

編集後記

2月23日の全国大会の講師に日本サッカー協会の会長・岡野俊一郎先生にお願いする事が出来ました。これは石井副理事長の2年先輩、町内会も同じお付合いの仲というお陰で、お願いできた事です。石井副理事長・様・様で、感謝申し上げます。

「サッカーくじ」の方も12月25日の説明によると、急を要する事になりました。講演を会長さんをお願いできた勢いで、「サッカーくじ」の方も組合の事業に勝ち取りたいものです。

(M.T.)

(1) 会議の基本原則の意味

会議運営を経験したことのある人なら、形式ばった会議運営規則を知らなくても、会議を支配する漠然とした原則、目に見えない基本ルールのある事を感じるものである。この漠然とした原則は、会議と言うものの性質や、目的を考え、より良い会議運営を図りたいと願うものなら、当然考えつくものである。例えば、会議を開こうとしても、あまり欠席が多いと、議長は会議を取りやめるでしょう。それは出席者のきわめて少ない会議で決められたことは、全体の意思を反映しているとは言えないからである。この事から、会議には一定数の出席が必要となり、「定足数の原則」が生まれるのである。

また、民主主義の原理から絶対必要とされる原則には、人は皆平等である、という前提に立って、会議を進める事で、「会議員平等の原則」、「発言自由の原則」、会議の結論は会議員の多数の意見で決すると言う「多数決の原則」がある。

さらに、会議の民主制保証の観点から「定足数の原則」「会議公開の原則」「司会者平等の原則」が生まれる。

しかし、民主的原則だけでは会議を運営できない。例えば、発言の自由があるからと言っていつまでも討議を繰り返しているばかりでは困る。そこで多数決の運用によって、討議の終了を決定する事になるが、「発言の自由の原則」と「多数決の原則」との調和の問題である。このような事は、会議運営上の技術面と考えられる。

そして、運営の原則が定まっていないと、会議は混乱し会議の効用も無になってしまう。そこで「議題宣言の原則」、「一事件一審理の原則」のような能率的、かつ規律ある運営の為の原則が生まれる。

そこで今回は、会議意思決定方式の最も基本的な原則としての「定足数の原則」と「多数決の原則」に入ります。