



Japan Sporting Equipments Retailers Association

No.72

編集/発行:日本スポーツ用品協同組合連合会
〒111-0053 東京都台東区浅草橋5-8-6
東京スポーツ会館 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

〈2014/8~2015/7のスローガン〉

スポーツで元気な日本を創ろう!



新しい油を注ごう

JSERA・日本スポーツ用品協同組合連合会

理事長 重森 仁

新学期を迎え、皆様如何お過ごしでしょうか。私は、成果は別にして、忙しい実感だけは味わっています。弊社内での役割で、学納の担当ですから当然のことですが、桜の美しさをじっくりと味わったことなどあまりありません。

さて、その学納のことですが、何十年やっても上手くいきません。昨年は別注品の仕様間違い等で大慌てをしました。今年は、そのことには気を付けて対応していましたが、今度は、別のいくつかのトラブルが発生し、またまた、関係の方々にご迷惑をかけることになってしまいました。今年は、曜日配列の関係で、タイトな日程が予想されていましたが、案の定トタタになってしまいました。私の滋賀県では公立高校の入試は火、水、木曜日のどれかで行うことになっています（中学校での事前指導日と高校での採点日を確保するため）。今年度は、入試3月10日（火）、合格発表は一週間後の17日（火）、オリエンテーションは翌18日から23日頃にかけて行われました。この時点で例年より、23日出遅れています。更に、4月4日、5日が土曜日、日曜日だったので、例年より1日から3日早い

4月3日に販売日が集中してしまいました。弊社もその日に4高校の対応を余儀なくされました。普段、パートさんを除けば、3人で店を切り盛りしていますから、メーカーさん、卸さんに協力をお願いして何とか人員は確保しましたが、責任者が一人足りません。苦肉の策で、頼りにならない息子にその役を与えました。例年より3、4日短い準備期間で4月3日のXデーに備えることになり、厳しい状況でした。泣きっ面に蜂でしょうか、そんな時ほど春の向かい風が吹き荒れ、思わず愚痴が出てしまいました。

ある学校での採寸現場です。スタートは順調でした。ところが、そこへ先生が来られて一喝、「君たち、ダボダボの体操服を買ったら、買い直してもらおうで！」途端に空気が一変し、生徒さんは、Sサイズに○印を付け出しました。ヤバイと思ってSブレを防ごうとしましたが、流れに勝てず、Sサイズが70枚近く（20%超）出てしまいました。先生のご指導は正しいのですが、昨年をベースに発注していますから、……ありがた迷惑です。

店に電話が、「ハマザキと申しますが、○○中

学校の半袖シャツ M1 枚お願いします。」ところで漢字は・・・従業員はハマの漢字がわからないようです。わたしはこんな字だろうと推測できますが、ウ冠と下の貝くらいは理解できても、中の部分は？

そうこうするうちに父子が来店、父親がいきなり大声を上げ、「息子は、全部 M サイズと申込用紙に書いたのに、受け取った商品には、L、M が混じっている」とえらい剣幕でした。早速、申込用紙を点検すると、確かに一度は 4 点オール M に○印がついていましたが、×印を付け 3 か所は L に訂正されています。お父さんに示したら、息子を一喝して、すごすごと帰って行かれました。

更に、極め付きですが・・・ある学校で販売していたら、購入した新入生の方から、靴ひもを通す穴が一部貫通していないとのクレームを受けました。この学校は購入後、その場で、紐を通し、記名することになっていますから、気付いたのでしょう。なんとその学校（120 名）だけで 9 足もありました。そのメーカーの従業員が手伝いに来てくださっていたので、すぐに対応をお願いしたら、「よくある話」とサラリと言われたらしく、うちの従業員がブチギレそうになったようです。だが、手伝いに来ていただいているということで我慢したとのこと。

何やかんやとありましたが、とにかく形だけは整えられたということでしょう。

弊社のことで恐縮ですが、創業は、卸のゼットさんとほぼ同じですから、東京オリンピックの頃には 100 周年を迎える勘定になります。この間、学納の対象校は徐々に増え、現在の状況になってきました。伝統を守ろうと老体にムチ打って頑張ったのですが、今年度は 1 校減少してしまいました。入札で負けたのですが、やはり慢心・『油断』があったのでしょうか。

滋賀県大津市にある比叡山延暦寺（ユネスコ世界文化遺産）には、最澄が開いた平安時代初期以来、一度も消えたことがない灯火があると聞きます。「不滅の法灯」として 1200 年間も一隅を照らしています。伝統の火を消さないようにすることは大変なことです。そのためには、毎日のように絶えず新しい油を足さなければなりませんから。伝統を守るには、ブレないで、そこへ新しいものを絶えず注ぐ必要があるとの説教には納得しきりですが、容易なことではありません。たとえば、弊社の場合、新しい血を注ぐことも一考かと思いますが、今年の体育衣料・靴の学納が息子へ何らかのきっかけとなればと期待してしまいます。

さて、JSERA に目を転じますと 55 年の伝統、諸先輩方が築かれた伝統、これを守るには、過去を踏習するだけではできません。会員の減少、売り上げの減少、異業種、異形態の販売との競合、後継者問題等々課題は山積しています。その解決に向けて、新しい活力を注ぎ、新しい発想を取り込まなくてはなりません。何人かの組合員さんからも要望やヒントを戴いています。平成 27 年度、新しい油を注ぐため、広く皆さんに意見を求める具体的行動を起こしたいと思います。皆さんのご協力をお願いいたします。

中央会の補助金を活用し、JASPO さん、経済産業省さんその他関係機関、団体さんの協力を賜り、活路開拓事業に区切りをつけることができました。今後は、全国理事長会議で報告し、各都道府県組合に報告書をお送りいたしましたように「スポーツ用器具アドバイザー」（仮称）の認定、「優良店」（仮称）制度の確立に向け、具体的なスケジュールを立てて進めていきます。この取り組みも注ぐ油の 1 滴になるものと確信いたします。

平成 27 年度 第 22 回全国理事長会議報告

日 時：平成 27 年 2 月 3 日（火） 14：10～17：20

場 所：ニューオーサカホテル 3 階 「淀の間」

出席者数：理事長本人出席	41 名
理事長代理出席	4 名
顧 問	1 名
来 賓	1 名
オブザーバー出席	4 名
理事・監事出席	7 名
合 計	58 名 出席

進 行：土赤専務理事

<開会の辞>

松村副理事長

<理事長挨拶>

重森理事長

<委員会活動方針>

1. 活性化委員会

美馬委員長

- ・スポーツ安全対策講習会の認定制度への充実を計る。
- ・ボールを贈ろう事業は今年度も卸組合と共同で実施する。
- ・2020東京オリンピックパラリンピックのオフィシャルスポンサーが決定次第、交渉に入る。
- ・愛媛県が法人化に向けて動き出している。

1. 共生委員会

武宮委員長

- ・販売促進活動正常化のための懇談会を開催。今年度は無償提供と直販問題、及びネット販売をテーマに実施予定。

大阪・・・第 17 回 3 月 11 日（水）

東京・・・第 8 回 4 月 22 日（水）

1. 広報委員会

松村委員長

- ・今回の JSERA リポートから JSERA 連絡表を同送している。一人一人が組合に何が出来るのかを考えていただき、価値ある組合組織にしていく。

1. 事業委員会

角前委員長

- ・ラインパウダーとショッピングバッグの値上げについて報告。

1. 会計

前田委員長

- ・安定した事業収入が見込めないところもあり、経費の見直しをしていく。

1. 総務委員会

土赤専務理事

- ・アシックス販売(株)による野球用品販売条件と 2015 年カタログについての話し合いの報告。

<新理事長紹介>

- ・吉田 隆久 理事長（秋田県）
- ・古姓 敬治 理事長（埼玉県）
- ・村山 明宏 理事長（神奈川県）
- ・中島 一登 理事長（滋賀県）
- ・相根 正人 理事長（京都府）
- ・萩森 幸輝 理事長（愛媛県）
- ・森 彰夫 理事長（長崎県）
- ・福島 誠剛 理事長（熊本県）
- ・相良 貢吉 理事長（大分県）

<各ブロック報告>

1. 北海道・東北ブロック

松村会長

- ・今年、全中大会を開催。
- ・6 月宮城県にてブロック総会を開催予定。

1. 関東・甲信越ブロック

矢戸会長

- ・埼玉県が青年部を発足した。
- ・昨年栃木県にてブロック総会を開催し、今年 9 月 16 日群馬県草津にて開催予定。

1. 中部ブロック

澤田会長

- ・6 月 2 日富山県にてブロック総会を開催予定。
- ・地域振興券を配る様なのでスポーツ券という名前で大型店を除くスポーツ店のみで使えるようなもので提案する。（岐阜県）

1. 近畿ブロック

松田事務局長

- ・奈良県でノルディックウォーキング大会を開催した。
- ・今年、近畿総体と和歌山国体を開催。

1. 中国ブロック

渡邉会長

- ・広島県にて JSERA 杯グラウンドゴルフ大会を開催。

1. 四国ブロック

美馬会長

- ・昨年全中大会を開催。
- ・T ボールにも取り組んでいきたい。

1. 九州ブロック

丸山会長

- ・2ヵ月に1回ブロック会議を開催している。
- ・JSERA九州ブロックソフトバレーボールフェスティバルを毎年32チームで開催。今年は佐賀県で開催。
- ・10月22～23日に全国大会を長崎県で開催。

＜その他＞

- ・理事長より、バタフライ卓球用品出荷価格改定についての状況説明



==== (研修会) =====

15:50～17:25

1. アンケートの結果報告

- テーマとして「JSERA 仲間創に向けて」
- ・多くの意見として組合員減少に悩み、仲間を増やすにはどの様にしたら良いか模索している事がうかがえた。

2. 組合の組織運営に役立つ活動報告

- ①北海道 村住俊幸理事長

「女性パワーに感謝」

- ・早くから女性の力を活用した

②近畿ブロック

辻川準一会長

「近畿ブロック組合員の協力」

- ・ブロック組合員の結集団結力をいつも感じさせる

③福井県

竹原和彦理事長

「全員参加を目指した総会」

- ・人望の厚さが信頼を生んでいる

3. 組合の資金運営に役立つ報告

①岩手県

千葉和博副理事長

「岩手国体オフィシャルスポンサー」

- ・早くから組合員みんなでの取組みが良かった

②山梨県

田邊裕人理事長

「組合員で共同購買、共同販売事業」

- ・組合員が一緒にできる事業

③高知県

美馬義一理事長

「全員でする安全対策とサプリメント事業」

- ・組合員さんの活躍があるからできる

④沖縄県

城間 力理事長

「マンゴーで、みんなの組合創り」

- ・地場商品を活用して組合創りに活かしている

4. JSERA 本部からの提案

- ・自分たちと行政とのつながりを組合組織として活用していく。
- ・新しい情報を早く得るための「スポーツ産業新報」を活用していく。

5. まとめ

羽田野隆司 監事

理事会報告

第16期 第5回理事会報告

日時：平成27年1月15日（木）11:00～16:30

場所：東京スポーツ会館4階 会議室

＜報告事項＞

1. 理事長報告

- [1月6日] 関西新年賀詞交換会 出席
- [1月7日] 東京新年賀詞交換会 出席
- [1月8日] 東海3県新年賀詞交換会 出席
- [1月9日] 北陸3県新年賀詞交換会 出席

2. 委員会報告

＜共生委員会＞

武宮委員長

- ・3月11日大阪、4月22日東京にて共生委員会を開催予定。

＜広報委員会＞

松村委員長

- ・JSERA リポート71号（1月20日発行）発行準備。今号より女子会の扉をシリーズ化。

＜事業委員会＞

角前委員長

- ・三大大会情報伝達会議を2月4日に大阪にて開催。
- ・ショッピングバッグ値上げの対応。
- ・無害くん値上げの対応。

＜活性化委員会＞ 美馬委員長

- ・活路開拓事業の講習会を7月 既受講者対象、11月 組合員対象講習会、来年度組合員外参加可能を検討している。

＜総務委員会＞ 土赤専務理事

- ・全国理事長会議の準備。

＜審議事項＞

1. 全国理事長会議の研修会の件

- ・活路開拓事業報告会を含む全国理事長会議のスケジュール、担当、座席等の確認をした。
- ・研修会事前アンケートを集約し、JSERA 組合店の仲間を増やすにはを議題にし、最終打合わせを次回理事会にて行う。（全員一致で承認）

2. JSEC 連絡会議の件

- ・各県からの資料の様式を統一する。
（全員一致で承認）

3. 卸役員との懇談会の件

- ・JSERA からの出席者は、JSERA 役員6名と共生委員の堀田理事・渡邊理事 計8名。

（全員一致で承認）

4. その他

①通信機器変更の件

- ・事務局のコピー機の部品生産が終了した、紙詰まり等頻繁に起こしているため浅間商事より2機種の見積もりを出してもらった。5年リース契約とし、現在とほとんど変わらない支払金額のコピー機とする。（全員一致で承認）

②その他

- ・組合員の意見を取り入れる方法としてホームページにお問い合わせコーナーの作成をしようとしたが、費用がかなり掛かるため、レポート発行時に毎回 JSERA 連絡票を入れ、FAXにて返信してもらう。（全員一致で承認）

＜協議事項＞

1. 旭鉦末「無害くん」の件

- ・旭鉦末 多田氏意見交換。

2. 定時総会、全国大会（長崎）の件

- ・10月22日 長崎県 ハウステンボス（佐世保市）にて開催。
- ・宿泊ホテルの上限金額について議論し、長崎県の方で検討してもらう。

第16期 第6回理事会報告

日時：平成27年2月3日（火）11：30～12：30

場所：ニューオーサカホテル 3階『金剛の間』

＜報告事項＞

1. 理事長報告

- ・見本市会場にて、次期 JSEC 担当者と挨拶をした。
- ・見本市会場に、ボールを贈ろう事業の報告として、お礼の手紙等を掲示した。

2. 委員会報告

＜活性化委員会＞ 美馬委員長

- ・なし

＜共生委員会＞ 武宮委員長

- ・3月11日大阪、4月22日東京にて共生委員会を開催予定。

＜広報委員会＞ 松村委員長

- ・JSERA リポート72号（4月20日発行）の原稿依頼を研修会で発表する7名依頼予定。

＜事業委員会＞

角前委員長

- ・三大大会情報伝達会議の準備。
- ・無害くんの値上げの対応。
- ・グリーンテクノから値上げへの連絡が徹底されていなかった事への対応。

＜審議事項＞

1. 全国理事長会議の最終打合わせ

- ・活路開拓事業報告会を含む全国理事長会議のスケジュール、担当等の最終確認をした。
- ・研修会では、アンケートと報告を基に多くの意見をいただく事と、本部からの提案をする。
（全員一致で承認）

2. 17期全国理事長会議の日程について

- ・卸役員との懇談会の日程により4月の会議で決定する。
（全員一致で承認）

全員でする安全対策とサプリメント事業



高知県スポーツ用品小売商協同組合

理事長 美馬 義一

高知県スポーツ用品小売商協同組合は、JSERA、JSECに協力いただいている三大大会の事業の他に、3件の事業を行っています。

①スポーツ安全対策の各学校、施設への提案、啓蒙

平成23年夏に「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受講し、平成24年1月の高知県総会にて、組合全体で取り組みを行うことを決議しました。

高知県知事、各市町村の教育長に主旨を説明、「事故防止のためのスポーツ器具の正しい使い方と安全点検の手引き」を150冊寄贈しました。

その後「体育備品を無料で点検」活動を、小中高30校、5施設に実施しました。

活動の結果、無料点検、報告書を提出することによって、ユーザーが納得したうえの有料部品交換、新規購入につながっています。

JSERAでも「優良小売店の認定制度に向けた活路開拓事業」に向かって推進していますが、当組合においても、これまでの活動をよりスキルアップさせて、各行政機関に働きをかけて推進していく予定です。

②サプリメント事業

組合で扱える有効な商材が何かないかと、理事会、執行部で研究、協議の結果サプリメント事業に決定しました。

高知県ではこのサプリメントは組合加盟店のみの販売となっています

加盟店の中には、サプリメントコーナーを設けて積極的に取り組んでいる店もあります。

リピートが見込める商材であり、利益率が良いこと、健康志向の時代背景もあるので、少しずつでもユーザーを増やせて行けたら加盟店の売上アップも見込めるのではないのでしょうか。

③高知龍馬マラソンでの物品販売

高知県主催のイベントであるため、県の実行委員会と協議の上、組合事業として出店することになりました。今回（H27.2.15）で3回目になりますが、前日受付の高知市中央公園付近と当日フィニッシュ会場の高知県立春野総合運動公園の2ヶ所に出店しました。Tシャツ、マフラータオル、タンブラー等を販売し、完走ランナーに走行タイムと名前の無料刺繍入れサービスを行いました。



学校、行政機関、各種団体との関係をより深くし、組合事業を推進していきます。

共同購買事業と共同販売事業を推進中です！



山梨県スポーツ専門店協同組合

理事長 田 邊 裕 人

山梨の組合は組合員 16 名の小所帯で「限界集落」の組合に近づいております。しかしながら昨年の H26 年南関東インターハイに於いて山梨は陸上競技をはじめ 8 種目を担当させて頂き無事に目標の数字を「コピット」達成することが出来、組合員のチームワークと NES、メーカーご協力の賜と深く感謝申し上げます。

さて、私どもの組合で行っている共同販売事業について御報告します。

今から遡ること 19 年前、平成 8 年の山梨単独開催のインターハイ時に高体連にナント！ 500 万円の寄付をしました。その結果高体連専門部からサッカーボール、バスケットボール、ハンドボール他の協賛ボールの注文を頂き、組合で販売が出来るようになりました。お陰さまで毎年 80 ～ 100 万円が組合の安定した収入源となっております。思い切った 500 万円が後の組合活動に大いに貢献したことは云うまでもありません。

次に JSERA の組合に加盟していて良かったと思える事業を 2 つ紹介します。

その 1 つは、共同購買事業です。ソフトボール、A、B、C 球、ソフトテニスボールを組合員は 20 万円まで仕入れる事が出来ます。ミズノより特別価格を出してもらい、組合より 8% (16,000 円) の補助を出しますので組合賦課金 3 万円がナン

ト！ 1.4 万円になる計算です。

以上私どもの組合で実施している共同販売と共同購買事業を紹介しましたが、最後に共同広告についてお話をしますと、特に外商店に多い悩みですが、各種大会（関東大会、地区大会他）の広告（寄付）依頼をどうされていますか？山梨では組合がまとめて一括で広告を出すか又は組合員が何店かが連名で広告を出す方法で一店当たりの負担を大幅に減らす方法を一部とっております。アベノミクスの恩恵にほとんど浴さない地方の組合としては組合の名の許に仕入を少しでも安くすることと、ムダな出費を少しでも減らす努力が大切であると思います。



近畿ブロックの取り組み。



JSERA 近畿ブロック協議会

会長 辻川 準一

吉野山の千本桜も色鮮やかに咲いておりますが、JSERA 組合員の皆様には春のスポーツシーズンを迎え、毎日お忙しいこととお喜び申し上げます。

さて、近畿ブロックでは2012年に子供たちに「夢の甲子園」（兵庫県組合主管）、2014年には「ノルディックウォーキング in 奈良・飛鳥」（奈良県組合主管）等のイベントを開催してまいりましたが、本年は経費の削減に取り組むことが1月6日の理事長会で決議されました。

内容は、事務局長の提案により、理事会、役員会等の会議資料を全てペーパレスにすることとなり、レジュメ、議事録、議案書、その他の資料をEメールで配信されることになりました。理事長、理事、役員の方はパソコンを持参するか、必要な書類をプリントアウトして会議に出席いただくようになりました。こうすることで膨大な量の紙と、前事務局長さんにお掛けしていた労力（印刷郵送等の）を軽減することが出来ました。又、会議場についても、今までは大阪市内のホテルの会議室を使用していたものを、公営施設を使用することで経費の削減を図っているところです。

今年は和歌山県において国体が、又、和歌山県を主会場にインターハイ（近畿総体）が開催されます。近畿ブロックとしては昨年の実績以上に商

品販売に力を入れ、また、売店の設営に関して（ロイヤリティ）の有無等について情報の交換を密にし、各府県が協力して二つの大会に臨むことにいたしております。

今後ともよろしくお願い致します。

「近畿はひとつ」 全員で頑張ります。



仲間のうごき



マンゴーで、 みんなの組合創り

沖縄県スポーツ小売商組合

理事長 城間 力

拝啓、時下益々御清祥の段、お喜び申し上げます。

ここ沖縄は、3月下旬の海開き、そして今うりずん（若夏）の季節を迎えています。熱帯の木々は小さな実をつけ始め、6月初旬からの収穫を待ちます。

昨夏は当組合事業のマンゴー販売に、多数の方々のご理解と注文問い合わせいただき感謝しております。

おかげ様で、初年度にしては順調に事業展開出来たかと思っています。

反省点としては、チラシ作成等諸々の準備に手間取った事と当組合員への投げかけが遅れ県内（消費）注文に対応出来なかった事があげられます。

昨年度の収支としては、組合の運営資金の手助け貢献とまではいきませんでした、今年度は県内消費で自家用のみならず御中元・贈答品としての昨年実績への上乗せ、受注増を見込んでいます。

今年も、わずかばかりの利益だとは思いますが「ボールを贈ろう事業」と並行して児童養護施設等への寄付活動もと思っています。

そこで、いい意味でマスコミを使ったり、諸々の行動で組合の存在を、もっともっとアピールして活動ある明るい組合にしていきたいと思っています。

そして、マンゴー販売事業を通し組合員のコミュニケーション・会活動の活性化を図ると共に、全国の皆さんとの交流が出来ればと思っています。

業界以外の物品を扱う事に抵抗を感じる中、香川県のうどん販売が私共々の背中を推して下さいました様に、次々継いで又新たな事業が発生し全国組合員のお付き合いが活発になればいいなと思っています。

そこから又、本来のスポーツ小売に役立つ案なり・方法なりにつながっていくことを期待します。

新理事長登場



新理事長としての 抱負

滋賀県スポーツ用品協同組合

理事長 中島 一登

この度、平成27年1月通常総会に於いて理事長に就任致しました、株式会社中島スポーツの中島一登でございます。理事長の大役を仰せつかり誠に身の引き締まる思いが致します。浅学菲才でございますが、重森仁直前理事長をはじめ、組合の会員様のご指導を賜りながら、仕事・地域貢献に取り組み、更なる組合の発展に誠心誠意取り組む所存でございます。

さて、昨今、景気回復の声が聞かれますが、少子化等の社会情勢を鑑みますと、スポーツ業界を取り巻く環境はますます厳しさを増すと考えられます。このような中で生きのこっていくためには、組合が質の高いものでなくてはならないと思います。お互いが信頼し、協力し合える風通しの良い環境を形成することが大事であると考えます。同じ目標を掲げ、同じ方向にベクトルを合わせて力を発揮できれば、思った以上の相乗効果が生まれることもあるかと思います。

我々の目標は、個人の豊かなスポーツライフ・健やかな生活、そして地域スポーツに貢献することであろうかと思います。そのために、組合の運営を一層盤石なものとしていかなければならないと考えています。問題を見直し、時代に即応した環境作りが必要です。そのために、個々の力を高め、組合の総合力の向上につなげるよう、努めたいと存じます。

皆様のご指導、ご協力を賜りますようお願い申し上げます。

女子会の扉



女性達の目線で日頃感じたこと、伝えたいこと、悩みごと、趣味、などなどこのページを通して全国の皆さんと交流を図っていくコーナーです。

名づけて＜女子会の扉＞ 皆で開けば怖い(?)ものなし。男性には読ませないようにしましょう！担当は、札幌在住の吉田が担当いたします。

なおこのコーナーは、全国の女性が登場します。みなさんの協力なくしては継続していくことはできません。他人ごととは思わずどんどん積極的に参加して友達の輪を広げていきましょう！



石川県スポーツ用品協同組合

吉本信子

(株)太陽スポーツ金沢

昨年十月に JSERA 全国大会が石川県金沢市で開催され、店より減多に出たことがなかったのですが、この大会に参加させていただき、多くの方々と接する機会をいただき、あらためて会話の大切さと人と人とのつながりを肌で強く感じました。予期せぬ出会いに感謝です。

私は花が好きです。一瞬で気持ちを和ませてくれます。家の前には、夏椿、ドウタンツツジ、花水木、木槿等、四季折々に花を咲かせます。

その中で一本石榴の木があります。これがまた十年近くになりますが、なかなか実を付けてくれませんが、また新しい出会いがあるように、赤い花を咲かせてくれるのをつぼみがふくらみ始めたさくら草と春を待っている今日この頃です。

いよいよ平成 27 年 3 月 14 日、北陸新幹線が開業になりました。

金沢駅にエアリーフローラ（石川県が改良したフリージアで七色で香りも色によって違うそうです。）三万本でお客様のおもてなしをします。

機会がありまして金沢にお立ち寄りください。



担当より

今回、原稿依頼を心よく受けてくれた吉本信子さん、本当にありがとうございました！

女性ならではの視点でやさしさがひしひしと伝わってきました。

さて全国には家族経営のスポーツ店が、かなりの比率を占めていると思います。

我々女性の笑顔がお店の顔、夫婦げんかしても(?)顔には出さず、お客さまには元気よく

いらっしやいませー 前進あるのみです！

女性のチカラに感謝



北海道スポーツ用品小売商組合

理事長 村住 俊幸

今回、松村広報委員長より「女性のチカラに感謝」のタイトルで原稿依頼がありました。全国理事長会議では同じタイトルで3分程度お話をさせていただきましたが、これを原稿にするという事は私にとっては難題ですが、二人の女性を頭に思い浮かべながら頑張って書きたいと思います。

北海道には2トップと呼ばれる？女性が活躍しています。前回の会報（No.71）でも紹介されましたが、当組合の吉田留美子専務理事がついに全国デビューを果たし、更には広報委員の立場で「女子会の扉」というコーナーを担当し、今後の活躍が期待されています。吉田さんは決して若くありませんが（たしか50代と書いていました。）、何事にも積極的に取り組み、北海道で行われた全国大会では初の女性フォーラムを企画しました。（昨年の石川県大会でも大勢の女性たちが参集し、活発な意見交換が行われたと聞いております。今後バージョンアップしていく女性フォーラムを私も楽しみにしています。）そしてもう一人、当組合の副理事長として活躍している古内一枝さん。古内さんも組合活動はもちろん、商店街や町内会でも大活躍しています。二人に共通しているのは何事にも全力投球。とにかく元気で一生懸命。会話をすればひしひしと伝わってきますし（今度お会いしたら是非お試し下さい。）、その行動力には頭が下がります。北海道はこの二人を中心に活動していると言っても過言ではありません。本当に感謝、感謝です。もうこれ以上持ち上がりません（笑）。

やはりこれからは女性のチカラが必要だと思います。社会においても女性のチカラが少しずつ増えています。オリンピックでも多くメダルを取るの女性。安倍政権下においても女性大臣を多用していますし、「女性が輝く日本へ」と喧伝しています。しかし、未だ労働環境が整っていないのが現状で今後、女性が働きやすい環境が整備されていくと同時に女性経営者や上司になるのが当たり前になる時代がすぐそこにきていると思います。また、女性はコミュニケーション能力に優れているので社会の状況が変化してもその対応力で女性のチカラが活かされる時代でもあると思います。（奥さま方もどんどん進化していきますヨ！）

奥さまのチカラを必要としているお店がどの位あるのかわかりません。この原稿をお読みになっている奥さま方、仕事でも家庭でもご主人に言いたい事はたくさんあるでしょう。朝起きたらミーティング、昼ご飯食べながらミーティング、寝床に入ってもミーティング。時にはぶつかり合い、時には笑い合い、時には抱き合い？（いろいろ細かい事を言っても男は最後まで話を聞いておりません。）、いつも手のひらで転がして、そして持ち上げてやってください。

最後になりますが、仕事でも、組合活動でも、夫婦生活でも、ゴルフスイングでも、貸借対照表でも一番大事なものはバランスだと思います。そのバランスを保ちながら相手の気持ちを思いやり、行動する事がお店や組合の発展につながるのです。

「グローバルな変化」



栃木県スポーツ用品販売協同組合

理事長 石崎 照雄

正月のセールが終わり、学校も始まって、少々
のんびりしていた1月13日、福井の竹原さんから、
タマスのラバーテナジー大幅値上げの連絡をいた
だきました。

オープン価格になる事、すでにメーカーも問屋
も在庫表示がゼロとなっている事などでした。

他のメーカーもじわじわと値上げをしていた事
は承知しておりましたが、商品の出荷が止り、メー
カーから問屋へ商品が割り当てされるなど、まさ
に青天の霹靂であると思えました。テナジーにつ
いては、以前から世界の市場価格に大きなバラ付
きが生じていると、聞いておりました。現在、日
本では¥6,000、ヨーロッパでは¥9,000 ぐらい、
中国では¥12,000 ぐらいなのだそうです。その為、
1 番安い日本で買い付けをし、海外で売捌き、大
きな利益を得ている者があるとか。特に中国では
正規ルートが成り立たなくなる程だそうです。現
に、当店にも「100 枚、200 枚買うといくらにな
る？」と言ったメールが何度かありました。

そこで、世界市場価格を正常化する為に、日本
の価格を大幅に引き上げたそうです。しかも事前
の買い占めを考慮し、突然実行したとか。現に日
本では¥6,000 → ¥8,600(暫定価格) に上がりま
した。ですが、これにより日本の消費者はもちろ
ん小売店も大きなショックを受けております。

国内の事情ではなく、企業の業績でもない一見
無関係と思われる世界の動きが変えてしまったの
です。まさにこれがグローバル化であり、資本主
義社会の原則なのだと実感させられました。

これからの商いは、この波に飲み込まれぬよう、
日々進化していくことが必要だと痛感しています。

余談になりますが、現在、世界レベルを維持し
ている日本の卓球人口が少なくならないよう願っ
ています。



メーカー主導のMDからお客さま目線のMDへの変化



奈良県運動用具小売商協同組合

副理事長 **松田 修一**

(株)マツダスポーツ

昨年より、我々の業界では『200万以下の取引解除問題』『仕入金額による掛け率変動』『送料問題』『カタログの電子化』『直営店問題』『ネット販売』『大型チェーン店の乱立』『消費税増税』『円安による価格高騰』等、ネガティブな話が多く出るようになりました。この状況は確かに大変な問題だと私も感じておりますが、問題を解決する方法があるのでしょうか？組合で大きく取り上げてても完全に解決する事ができないのが現状です。話し合いの中で仕入200万以上を頑張って発注してどうなのでしょう？きっと売れない不良在庫が増えるだけで、金銭的にも圧迫してくるでしょう。我々は再度この様々な問題の中で、自社のMDを考えて行かなければなりません。

さて、自店のお客様について考えます。マツダスポーツのお客様は、小・中・高校生が多く野球・サッカーをするアスリートを徹底的にサポートしております。このお客様に喜んでもらえる価格はどうか？この時期にどのような商品を求めているのか？靴のサイズは足にあっていいのか？故障している人にはどのようなアドバイスができるのか？店は整理整頓されているのか？この地域の特徴は？など、これが本来の話し合う問題ではないのでしょうか？

私と一緒に勉強している仲間が本を出版しました。『地域密着繁盛店のつくりかた』この本で取り上

げているのは、お客様目線での販売方法です。お客様にとって必要な店とは何なのか？を徹底的に追求している内容が書かれていて、称賛されています。

今後のスポーツ業界は、もっと変化してくると考えられます。直営店は各県に出店・メーカー主導型のネット販売・アウトレットモール・大型チェーン店のネット販売・アマゾンのネット販売強化等が大問題になるでしょう。私たちの生き抜ける方法は、原点を見つめ直す事が大切ではないのでしょうか？

お店に行けば、あの人が教えてくれる。私にあった商品を薦めてくれる。丁寧に修理もしてくれる。一緒になって考えてくれる。スポーツ以外にも相談に行ける。名前や家族の事や、好きな商品・カラー・趣味まで知っているお店。町の運動具屋さんではないのでしょうか。これこそが、大型チェーン店やネット販売で出来ない究極の地域密着店ではないのでしょうか？メーカーの商品に頼る販売では、先が見えない時代が絶対に訪れるでしょう。今こそ原点回帰してお客様目線での品揃えやサービスを行う事が大切だと私は思います。

Facebook でスポーツ仲間とつながろう \ (^o^) /



福島県運動具商業協同組合

理事長 桑原 勇 健

こんな便利な世の中になるとは想像もつきませんでした。スマホ、タブレット、PC、インターネット、Twitter、Facebook。25年前にはありませんでした。今では、情報が世界中を飛び回っています。

わたしも69歳になる高齢者ですが、Facebookやメールのやり取りを朝一番にこなしています。スポーツ仲間、地域の仲間、ロータリアン、大学校友仲間。朝飯前にその日の情報がいち早く得ることが出来るのです。私のFacebookスポーツ仲間の中で大活躍している仲間を紹介します。

エイコースポーツ社長、三宅さんのFacebookページは素晴らしい。ランニング仲間と楽しく活動されている光景をいつも載せてくれています。元気を頂いております。

西野努さん、野球専門三国スポーツ社長。グラブ、スパイクの修理はピカイチ。ホームページには、修理方法など詳しく載せています。

ヤマモトスポーツの山本泰弘さん。野球用具の修理でできないものは無いというぐらい腕がいい。全国からお客様を集めている。修理前と修理後の出来栄を写真で紹介してくれます。アイデア、工夫も全て公開している。

スポーツCVの中村社長。ヒット商品の見つけ方は抜群。

バドミントン、テニスの専門店やサッカー専門店など多くの専門店がFacebookを活用していま

す。地域密着にはFacebookが一番です。

モミジヤ運動具店の茂成社長。仕事だけじゃないよ、人生楽しまなくっちゃ。全身で大活躍されている。活躍ぶりは連日Facebookにアップされている。元気も勇気も希望も頂いています。

Facebookで検索すれば多くのスポーツ店と仲間になれますよ。

小売店の生き残りは非常に難しい状況にありますが、アイデア一つで地域の中で無くてはならない存在になる事も出来ます。Facebookは一服の清涼、カンフル剤です。全国のスポーツ仲間とつながって元気をもらい、明日への希望も湧いてきます。日常の出来事、地域の祭り、スポーツ大会、楽しかったこと、嬉しかったことなど載せる事で仲間がコメントをしてくれます。

さぁスタートしましょう。不思議な力が湧いてきますよ。アベスポーツの阿部貴行社長が上梓した「地域密着繁盛店のづくり方」は、我が社のバイブルにしています。毎日、二項目を読み合いして勉強しています。そんな訳で私にとってiPad Airはもう一人の私です。もう一人の女房なのです \ (^o^) /

我が社の外商もタブレットは必需品と言っています。

〘関係づくり、の〘組合総会、

福井県スポーツ用品協同組合

理事長 竹原和彦

〘仲間づくり、をするには、ライバルである組合員同士がしっかり顔を合わせ、話し合いが出来る〘関係づくり、から始めねばならない。

組合活動は総会に組合員が出席することから成り立つから、各県の組合総会こそが組合活動の原点でありバロメーターである。

どうしたら忙しい中をこの総会に出席してもらえるかだが、まずは「出席したくなる」というか「出席して良かった」と思われるような総会づくりを心がけねばならない。第一は、総会の案内文を丁寧に作る事で出席して欲しいという思いを伝える事だと思う。第二は、総会の魅力づくりを考え、例えばメーカー・卸を呼んだり、講師を招くとヒントや刺激を受けるし、自分を見直す機会にもなるだろう。各県、組合から JSERA の役員に講師を依頼して組合事業やラインパウダーの件等で話し合ったり、メーカーや卸との問題点や組合の活性化等でも話し合う事が JSERA と共に考える機会にもなり、JSERA にも現場の声が直接伝わるから、結果お互いの改善にもつながる事になるだろう・・・第三は、総会の後に報告書をキチッと出す事で出席者にも欠席者にも理解を求め、徹底する事が次の総会への出席にもつながる事になる。

福井県の組合では2月・5月・11月の年3回に

総会を開催しているが、その際意識して心がけている事がある。その第一は、総会毎に毎回利益率の改善や身近な問題点で全員から意見を聞く事に行っている。第二は総会の時間、研修会の時間を長くしてしっかり議論し意欲につなげる話し合いを心がけている。第三は。問題があったり対立している店があると総会の後に残って妥協点が見つけれられるよう仲介に入って話し合う事に行っている。

〘組合の総会、というのはただ単に「やればそれで良いというもの」ではなくて〘関係づくりの場、にならなければならない。

組合総会が〘関係づくりの場、になればそこからきっとスポーツ店再生のための〘組合メリット、が生まれる事になるだろう・・・





オリンピック こぼれ話し(6)

事業委員長 角 前 博 道

さて皆さんは、「幻の東京五輪」を知っていますか？1936年ベルリン五輪に続くはずであった1940年、第12回大会のことです。当時の日本政府は、アジア初の五輪を東京に招致することに成功いたしますが、日中戦争で結局38年返上を余儀なくされます。通常は「中立」であるべきIOCが政治的に返上を働きかけた結果と云われています。ただ東京五輪が決まったこと自体が政治的産物だったと云われています。それは当時東京の最大の対抗馬だったローマに対し日本出身の副島IOC委員が、直接ムッソリーニに談判して、立候補を延期させることに成功したことと、又当時のIOC会長を日本に三週間招待して、日本開催支持に変えることに成功したと云うことです。今だったらIOC倫理規定に抵触しそうな招致運動だったそうです。さて日本が日中戦争に突入すると、倫理面及び準備の遅れから批判と懸念が増大していきます。これを背景にIOC会長（東京に開催支持した会長）は、1938年カイロ総会以降、日本の辞退を強く誘う圧力をかけて来ます。この総会では、(1)準備が本当に出来るのか。(2)もし出来ない時、代替地での開催をしなければならぬから早目に辞退する方が日本の為である。(3)戦争（日中戦争）が終わらねば、五輪を返上する方が良いのではないかと。

そしてこの総会で東京が辞退した時、代替地を選ぶ権限を理事会に与えることの決定とその裏で会長はフィンランドの「ヘルシンキ」開催を極秘に話しを進めていた。又嘉納日本の委員に、(1)中国選手の公平な扱いが出来るか。(2)各国のボイコットにより不成功の場合、日本やアジアの国々がかぶる汚名をどうするか。

この会長は、直前のベルリン五輪で大変な批判を受けたので、又物議をかもし出しそうな東京開催に及び腰だったと云われています。「政治とかかわりなく五輪は存在すべきだ。」などと云う理想を第二次世界大戦の足音の前に、IOCは掲げてはいられなくなった。これが幻の東京五輪の理由だと考えられます。

次に五輪と戦争を考える時に、我々の記憶に新しいところで、1980年のモスクワオリンピックが思い出されます。旧ソ連のアフガニスタン侵略に対し、時のカーター米大統領が、モスクワ五輪ボイコットを提唱したことです。大統領選を控えた外交攻勢だったと云われていますが、西ドイツ・日本などがこれに追随し、深刻な傷跡を五輪史に残した大会でした。当時私の母は、メキシコ大会からこの業界の4年ごとの行事の様に毎大会開会式に観客として参加しておりましたので、日本選手が参加しない大会でしたが、ヨーロッパ見物もあったことと、ソ連を見てみたいと云う気持ちが強

くて出かけて行きました。

この開会式で、英国選手団のただ1人の開会式参加者としてBOA（英国五輪委員会）のブラカードと、ユニオンジャック英国国旗ではなく五輪旗を掲げて、参加した人物がおります。それは英国五輪委員会の事務総長を務めた、リチャード・パーマー氏だったのです。彼は政府方針に反して、独自参加を決め、ただ1人の開会式参加者として行進を行いました。これは、サッチャー英国首相のボイコット呼びかけにBOA（会長デニス・フォロー卿）は節を曲げず「五輪参加は個々の選手の判断に任すべきだ」との信念に基づき参加を決めます。政府の圧力はすごかった様です。参加費としての生命線だった企業の寄付金は入らず労働組合や「一ポンド紙幣を送ってくれた年金生活者」ら一般市民からの募金集めに奔走した様です。（パーマー氏の話し）又公務員の選手は、休職が許されず、五輪に参加した為に警察官はやめねばならぬようになった砲丸投げの選手もいたようです。英国航空の渡航特別待遇は撤回され、選手団長だったパーマー氏は、資材を車に積んで、モスクワまで数度復路。又選手は滞在費を切りつめのため、試合に合わせて現地入りする策を取りました。初め70%の世論が参加に反対だったのですが、陸上競技の有名な選手「セバスチャン・コー」を始めとする選手の訴えに触れるにつれて、70%の支持に変わっていきます。「英国はマグナカルタ以来、個人主義の本当の権利意識が徹底していた。そして、反ボイコットの選択が認められた背景に、英国社会の成熟度をパーマー氏は挙げる。結局モスクワ五輪は、英仏など西欧諸国を含む80ヶ国と地域が参加しました。私が覚えているのに、マラソンの瀬古選手（三重県出身）は参加することが出来なかったのですが、この年齢の時が選手として最高の時で、この機会をのがした彼はつぎのロサンゼルス五輪では惨敗しています。残念でなりません。パーマー氏が最後に云った言葉として、「スポーツの勝利などとは言わない。逆にスポーツには政治との良好な共生が必要であり、我々はこの時から肝に銘じた。」と。

(次号へつづく)

● 編集後記 ●

リスペクト

この時季、どちら様も学販納入で忙しいが、小売店も注文をしてくれるお客さんも共に感謝しつつ対応することで気持ちよくコミュニケーションを取るにより自店のファンを増やす絶好の機会と捉えて、小売店は日々勤しんでいます。

ちなみに、メーカー・問屋さんはどうでしょうか。トップの方々は公式には運動具店を大事にするメッセージを活字でよく拝見するが担当の営業員からは伝わって来ないことが多い。

上から目線、一方通行での連絡が多くなっているように思われる。(例) カタログの校正ミスでは文書のみで通達でシールを送り付けてくる。お得意様に配った後で？それも毎年。カタログは無償だったかな？お金払っているよね。

我々がお客様にこんな対応をしたらお客さんは来なくなることは目に見えている。

判っているのかな！

(Y.M)