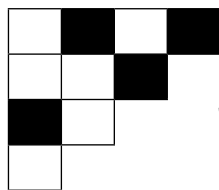




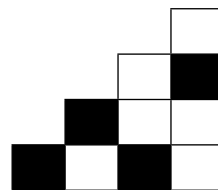
No. 78

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

(2016/8~2017/7のスローガン)
スポーツは国を救う 新たな目標に向かってチャレンジ



JSERAの取り組み



JSERA・日本スポーツ用品協同組合連合会

理事長 重森 仁

皆様如何お過ごしでしょうか。春の陽光に照らされて、今年も入学式を迎えました。一年一年、老いていく自分にブレーキをかけてくれます。新入生の笑顔に出会う度に嬉しく思います。彼らに体操服を届ける度に元気を貰います。この仕事をやっていて良かったと思う瞬間です。日頃は薄利を嘆きつつも、頑張れる源があります。彼らが、高校で成長して、インターハイや甲子園にでも出場し、自分の用意したユニフォームを着て輝いてくれれば、喜びも倍加されます。

「今日も頑張ろう」

JSERAでも新鮮な方々に出会うことがあります。「管理アドバイザーの講習会」の時です。若い受講生もかなりいます。研修先から自社に戻ったばかりとか、異業種から転職してきたとか。一生懸命受講してくれる姿に感動すら覚えます。それに対し、何処まで応えられるか正直不安です。富山、大阪、福岡と講習を重ねる中、あることに気が付きました。彼らが、JSERAのことをあまり知らないことです。各ブロック

大会には欠かさず出席していても、お会いする方々は各県の理事長さんや副理事長さんら役員の方々です。若い方々と出会うことは少ないし、出会っても親しく話をする機会はほとんどなかったです。JSERAの想いを伝えないといけないし、若い方々の意見を聞きたいと思います。

そんな時です。広報委員会から、挨拶文を読みやすく工夫して欲しいとの要望がありました。それは尤もなことです。これを機会に読んでもらえる一ひねりを試みました。今回は、クロスワードパズルを作り、JSERAの取り組みを紹介してみることにしました。稚拙なひねりと叱責を受けつつもご笑読、チャレンジいただければ、幸いです。



1	2	3		4		5	6
7				8	9		
10			11				
		12				13	
14					15		
		16		17			
18	19		20			21	
	22						

◆タテのカギ

1. 2020
2. 肉料理、消化を助けます
3. 誕生日記念花、日持ちします
4. 南米
5. 本気？
6. 売店活動で盛り上げのお手伝い
9. JSERA ブランド
11. この施設にボールを贈ろう
13. あかねさす 紫野行き 標野行き
野守は・・・これは〇〇歌？
17. かけ声です。
19. 仙台で食べましょう
21. 小兵はアクロバティックです

◇ヨコのカギ

1. ダイアナ妃も犠牲に？
5. 自分です。
7. フェア？ファウル？ドイツが言ってる
8. ドイツ語でセダンの意味
10. HやOでなくPだよ
12. スポーツ用器具管理〇〇〇〇〇〇
14. キリではありません
15. このメーカーのラップもあったけ？
16. 美味しいサンマもマグロもこれで
18. 無用の方も
20. 名古屋名物〇〇ろうです
22. JSERA エコ製品の原材料です

*ファックスで解答を JSERA 事務局 (FAX 03-5829-6491) までお送りください。ご住所とお名前もお書きください。正解の方から若干名に理事長より記念品をお贈りいたします。
クロスワードの解答期限は 5 月末日です。

近畿ブロック大会の報告



京都運動具商協同組合
理事長 相根 正人

平成 27 年度 日本スポーツ用品協同組合連合会・近畿ブロック協議会の定時総会を 11 月 22 日（火）京都運動具商協同組合が主管県として、新都ホテルに於いて【近畿は負けない『重見天日』を信じ！！】のスローガンのもとで開催しました。

※ 重見天日・・・苦しく暗い環境をくぐり抜けて再び明るさを取り戻すこと

来賓として大阪スポーツ用品卸商業組合・井本忠嗣理事長、伊東慶三専務理事、関西スポーツ用品工業協同組合・坂本滋治専務理事、東京スポーツ用品工業協同組合・羽田野洋副理事長、日本スポーツ用品協同組合連合会・重森 仁理事長の 5 名の方々に参加頂きました。

メーカー 11 社・13 名、卸 7 社・8 名、各府県組合員 55 名と、講演をいただきましたミズノ（株）相談役会長 水野正人様を加えて総勢 82 名の大会でした。

会でした。

はじめに、定時総会で辻川準一近畿ブロック会長の挨拶があり、その後重森 仁 JSERA 理事長の祝辞をいただいた後、議事に入り、平成 27 年度の事業、並びに決算報告と平成 28 年度の事業計画・予算案の審議がなされ満場一致にて承認されました。

その後、三層研修会に移り、ミズノ（株）相談役会長の水野正人様に『東京大会が遺す健全な社会』という演題で講演をしていただきました。

東京 1964 大会は、日本を大きく変え、世界を強く意識する契機になるとともに、高度経済成長期に入るきっかけとなった大会。

東京 2020 大会は、成熟国家となった日本が、今度は世界にポジティブな変革を促し、それらをレガシーとして未来へ継承していく大会に。

その後は三層懇親会に移り和やかに終了いたしました。



第 18 回中国ブロック （島根県）大会報告

島根県スポーツ用品組合
理事長 浅津 博行

大会報告の前にまずはこの場をお借りして御礼申し上げます。

平成 28 年度全国高等学校総合体育大会「2016 情熱疾風 中国総体」が 7 月 29 日～8 月 20 日の期間 中国 5 県（岡山県・広島県・山口県・鳥取県・島根県）において開催され、中国ブロック

組合として中国ブロック協議会 治郎丸会長のもとで、昨年の近畿地区の大会同様に売店販売の売上を達成することができ、また大会自体も JSEC・NES のご協力の御蔭で無事に終了することができました。ありがとうございました。

さて標記の第 18 回中国ブロック大会は平成 28 年 11 月 24 日に出雲市にあります会場“ニューウェルシティ出雲”で開催いたしました。

JSERA 理事長 重森 仁様、メーカー・問屋 15 社、中国ブロック会員 17 社、総勢 33 社で開催されました。はじめに定時総会で治郎丸ブロック会長の挨拶に続き、重森 仁理事長の来賓祝辞を頂きました。議事に入り、27 年度の事業並びに決算報告、28 年度の事業計画と予算の審議が

なされ、拍手により全て承認されました。

次年度第19回中国ブロック大会が、山口県で開催されることを確認了承されました。

引き続いて、三層協議会に入りメーカー・卸を代表し大阪スポーツ用品卸商業組合副理事長出野正昭ヒロウン社長に挨拶を頂きました。続いて、研修の部に入り講師に出雲市教育委員会教育部長杉谷 学様をお迎えし「出雲市における小・中学校の体育授業及び部活動について」の表題で講演をして頂きました。

人口が減少する中、各部活動の運営や島根県の教職員の移動等についてのお話をされ、我々の業

界において一番興味ある学校教育のスポーツ活動について、予算・教育人材等島根県の現状を把握することができ有意義な講演だったと思いました。

その後懇親会に移りこの時季ならではの日本海で採れた活カニのしゃぶしゃぶをフルコースで十分に食べて頂き楽しい出雲のひと時を皆さんと過ごすことができました。

来年は山口県で開催されますのでメーカー・問屋・JSERAの方々にも多数ご参加いただき楽しい時間を共有し、また業界を大いに盛り上げていきましょう。

九州ブロック協議会報告

九州ブロック協議会 事務局 福島 誠 剛

平成28年11月10日、九州ブロック協議会熊本大会を熊本県人吉市、清流山水「あゆの里」にて開催致しました。九州ブロックでは毎年、各県が持ち回りで担当しております。今回は熊本県スポーツ用品協同組合主管で運営させていただきました。今年はJSERA 重森仁理事長をはじめ組合員58名、メーカー様問屋様21名、総勢79名にご出席いただきました。

総会はJSERA九州ブロック協議会会長丸山修氏の挨拶、JSERA重森理事長の来賓挨拶がありました。その後、議長選出に続き議事が始まり、平成27年度事業報告及び決算報告、監査報告がなされ、28年度事業報告及び予算案が可決承認されました。引き続き、九州8県の近況報告が行われ、最後に九州ブロック協議会顧問の笹渕信嘉氏よりスポーツ用器具管理アドバイザー講習会の説明及び受講要請があり終了しました。

引き続き、問屋様、メーカー様にも参加いただき、三層協議会が行われました。会の始めに熊本県スポーツ用品協同組合理事長より震災の際の支援に対してのお礼の挨拶があり、その後九州ブロック協議会会長挨拶、JSERA重森理事長、大

阪スポーツ用品卸商業組合理事長井本忠嗣氏、東京スポーツ用品工業組合副理事長羽田野洋氏に挨拶を頂き、講演会に移りました。

熊本県では2019年に世界女子ハンドボール大会、ラグビーワールドカップが行われます。そこで現在熊本県の事務局としてご尽力されておられる熊本国際スポーツ大会推進事務局の三村圭司様より「2019年に熊本県で開催する国際スポーツ大会について」の題で講演がありました。世界大会の誘致の苦労話や、組織づくり、現況の報告等の興味深い講演を拝聴しました。この世界大会を九州一丸となって成功させようとの気運で盛り上がりました。

この後、熊本県でも有名な「あゆの里」の温泉で疲れを癒し、懇親会に移りました。木村親子による三味線演奏を聞きながら、人吉の特産品の料理や、球磨焼酎を堪能し九州ブロック協議会は無事終了致しました。

最後に、昨年熊本で起きた地震の際には全国の組合員の皆様から多数のご支援、励ましのお言葉を頂きました。紙面をお借りしましてお礼申し上げます。ありがとうございました。



新理事長へ5つの質問

長野県運動用品専門店協同組合

理事長 大畑 俊 隆



愛媛県スポーツ用品協同組合

理事長 石 田 治

Q1. 血液型は？

A 型

Q2. 自分の長所は？

責任感が強く、結果を重んじる。

Q3. 自分の短所は？

神経質

Q4. 自分にとって座右の銘は？

既成の枠を超えた発想を持て！

Q5. 今後組合活動について取り組みはどの様にされていきますか？

当組合の今後の活動については、

- ①各店の事業継承による持続可能な店づくり。

サスティナブル S

- ②組合の事業活動による組合員のメリット創出。

メリット M

- ③組合員相互の情報交換及び勉強会等による各店のクオリティー向上。

クオリティー Q

この SMQ 3 点を現在 21 店舗ある組合の活動目標として取り組んでいきたいと考えています。

今後は、私共 1 店 1 店が顧客ニーズに十分且つ真摯に応えていくこと、また専門店としてのスキルアップにより店の強みを十分発揮して、お客様から支持される店づくりに努めていきたいと思ひます。

Q1. 血液型は？

O 型

Q2. 自分の長所は？

大らか 朗らか

Q3. 自分の短所は？

大ざっぱ

Q4. 自分にとって座右の銘は？

和

Q5. 今後組合活動について取り組みはどの様にされていきますか？

法人化に向けて、二年前から準備を進めて参りましたが、「愛媛県スポーツ用品協同組合」が誕生する運びとなりました。その初代理事長を拝命し、身の引き締まる思いでございます。

先ず、秋に開催される愛媛国体を成功させるべく、「愛媛は一つ」を合言葉に組合員一丸となって取り組んでいる所です。三年前の全中大会のように、チームワークでの成功を信じています。

新たにスタートする我が組合の取り組みですが、国体を機に、以前にも増して組合員同士の連携を密にし、愛媛県の若手も充実していますので、フレッシュな意見も取り入れ、また、先の理事長会で発表された取り組みも参考にし、前進して参りたいと思っている次第です。



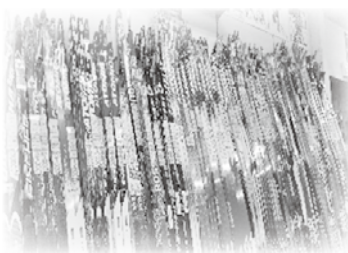
世代交代 ～三代目の選択～



山形県尾花沢市 株式会社富士スポーツ

代表取締役 **鈴木 康一**

山形県でクロスカントリー（XC）スキー専門店を営業している富士スポーツと申します。今回は世代交代を迎えんとする若手経営者の苦悩を共有できればと徒然なるままに書かせていただきます。私自身、前職は某大手スポーツ量販の総合職として店長などを経験後、退職。父の後を継ぎ富士スポーツの代表取締役として就任。祖父が戦後に創業し、二代目の父がXCスキー専門店として確立し、現在三代目としてこの時代で生き残るべく尽力しています。



あの頃は良かった

今の時代に対応できていない証拠

あの頃は良かった。バブル期はこのくらい儲かった。あの時代はこうやってきたんだ。若手の経営者は先代からよく聞く話であろう。確かに、今の時代は量販店が圧倒的物量で攻めてきており、ネット通販（EC）では低価格であらゆる物が流通している。

しかし、こんなこともよく聞く。

量販店は物だけあって接客しない。ネット通販（EC）は人件費や店舗費がかからないから安売りだけしている。この慢心は何なんだろう？

なぜ勝てない

大きな誤解と認識不足

量販店の店長は地域マーケットを分析し、科学的にロジックを組み戦略を立ててきている。もちろん商品知識や接客力の向上も行っている。物量だけではない。EC もしかり戦略的思考で仕入販売を計画している。

富士スポーツ三代目の選択とは…

前年踏襲や過去の方法に拘らないこと。資本的弱者が勝てる局地戦での戦いに持ち込む。競合量販店や競合 EC 強者以上の戦略を組むこと。

①過疎化地域の実店舗では、量販の商品構成の穴をつく、専門化された差別化戦略。先代からのレガシーである XC スキーだけでなく、ハンド・陸上など量販店の商品領域を超えることで商圈範囲が広がる。

② EC の強化。ただインターネットに載せているだけでは勝てない時代。商品買い付けに限定された資本を選択し集中させる。カテゴリーではなく単品での日本一品番を作っていく。これは専門店を凌ぐレベルでなければ勝てない。これこそ前年踏襲は通用しない領域であり、常に変化に対応する。もちろん多大なリスクも存在する。

戦略を立てる際に大切にしていること

商売人魂

ABC 分析

ランチェスター理論

マーチャン
ダイジング

戦略

サービス練度（武器効率）× 営業力・商品力（兵力）。これを局地戦（差別化）で行う。さらに EC においては広域近代戦となり、効果は 2 倍ではなく 2 乗になる。

ポーターの
経営学

3C
分析

SWOT
分析

ファイブフォース分析
やコストリーダーシップ
戦略、差別化戦略など

敵を知り、己を
知れば、百戦危
うからず。

結論として、外的要因は常に変化をしている。取引先、流通チャネル、商品、気候、顧客あらゆるものがだ。これを言い訳にした時点で負けなのである。この外的変化に追隨していくほか生きる道はないのだ。私はまだ 38 歳で若輩者である。経営者としての経験も浅い。歴戦を戦い抜いてきた経営者が積んできている経験値の足元にも及ばない。しかし、これからはその経験値は全く通用しない時代になってくる。また、今経験しているものも通用しなくなる。常に、変化に対応し続けなければならない。若者の戯言に聞こえたかもしれないが、強者が頭を使い資金を使い戦略を組んで戦っていることは事実であり、その中で生きていく術を身につけなければならない。そういう時代を三代目は戦っている。

シリーズ 失敗から学んだこと

1. スイム売場の失敗から学んだこと



(株) アベスポーツ

代 表 阿 部 貴 行

今年の1月末に、弊社と埼玉県深谷市のハタヤスポーツさんで、北海道・東北ミズノ会の合同店舗視察に来店いただいた際、ホクトスポーツの吉田社長から JSERA の機関紙の連載のお話をいただきました。熱心な吉田社長の説得に折れ、甚だ僭越ですが、『失敗から学んだこと』というタイトルで、4回ほど連載させていただきます。

内容は PDCA の CHECK（検証）と ACTION（修正）に焦点を当て、店頭を2回、外商を1回、仕入もしくは経営という観点で1回書かせていただきます。なぜ、このテーマにしたかと申しますと、私自身一昨年まで自社で検証と修正がなされていない事実気付いておりませんでした。今

振り返ると、PとDは方法論で考えますが、CとDは精神論になっており、PDCAの歯車が回らないことで実績が落ちたことに気付かされたのです。気付かせてくれたのは、埼玉県朝霞市のフタバスポーツさんであり、本当に知ったことを実感出来たのは、自社でその習慣を作れた時でした。知ることと分かることは全く別物だと考えています。

1. スイム売場の失敗から学んだこと

① 金額ばかりに目を向け、点数を二の次にしていたこと

私もそうであったように売上金額に目を向け、『昨年実績を上回ったかどうか』を気にしてしまう方もいらっしゃるのではないのでしょうか？ 悪かった時は必然的に『何が悪かったのか？』を考

えますが、良かった時にも売上点数に目を向け、なぜそうなったのかと検証する姿勢が必要だと思います。競泳水着は10年前に比べ、単価が25%～40%ほど上がっています。このような状況ですと、点数は昨年実績を下回るが、売上金額は上回るという状況になり、その対策を打たないと問題が先送りされ、昨今であればインターネット販売の市場価格下落により、さらに点数がマイナスになるという負のスパイラルに陥りやすいはずです。同様の現象は、硬式グラブや高価なバット、サッカースパイクにも見受けられます。

② 店頭販売のメリットを明確にする

兵庫県のヤノスポーツさんのキャッチフレーズは、『JUST FIT』です。競技や商品によって、そのメリットは変わりますが、弊社も競泳水着の店頭販売のメリット JUST FIT にしました。接客がメリットではありません。接客は JUST FIT のための方法論です。小学生や中学生の保護者の方は、本能的に『ピッタリ』は嫌がります。子供の成長でサイズが小さくなるのと出費に繋がるからです。しかし、スポーツ用品は大きすぎるとその性能は生かされず、結果に繋がりません。ライザップが『結果にコミットする！』と一世を風靡しましたが、競技専門店も結果にコミットする！と言って始めて、インターネットネット販売にないメリットを顧客に提供できるのではないのでしょうか？

③ 見て、触って、着る ことが出来る売場にする

写真を用意しました。



左の写真は顔写真入りの顧客カードです。ポイントは何の選手が、どの商品のどのサイズを購入しているかが分かるようになっています。『AちゃんがSサイズなら、うちの子はMだと大きいね』と分かってもらえるようにするためです。左の写真の多くは、試着できる水着を確認している県外の顧客です。チラシもDMもラインもしていませんが、『アベスポなら試着できる。自分に合う水着とサイズが分かる』と聞いて、来店してくれました。

まだ、全てではないですが、1年以内に取り扱う全ての水着は試着サンプルを用意します。ちなみにこのやり方は高校の体育着販売でも行っております。



最後に

売上金額に一喜一憂し、自店が売れないのは、安売り店やネットショップのせいだと考え、検証と修正を行った結果 売上が落ちました。また、毎年のように変わる仕入先の取り扱い条件に文句を言ったのもついこの間のことです。ここに書いたスイム売場の例も明日変わるかもしれません。ただ、フタバスポーツの橋本社長がよく言われる心意気で、どうせやるなら、楽しく運動具屋を経営したいと思います。

これを知る者はこれを好む者に如（し）かず。
これを好む者はこれを楽しむ者に如（し）かず。



平成28年度 第24回全国理事長会議報告

日 時：平成29年2月6日（月） 13：00～18：00

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	3名
顧問	1名
来賓	1名
オブザーバー出席	13名
理事・監事出席	5名
研修会講師	1名
合 計	65名 出席
進 行：土赤専務理事	

＜開会の辞＞ 美馬副理事長

＜理事長挨拶＞ 重森理事長

- ・今回は新たな試みとしてチャレンジ発表を行う。昨年10月に新体制となりそこからのスタートとなった。期間的に非常に短かったが、11件の申込みがあった。
- 各組合としてのアピールをしてもらいたい。

＜委員会活動方針＞

1. 活性化委員会 美馬委員長

- ・スポーツ用器具管理アドバイザー講習会を岡山県・愛知県・宮城県・富山県・大阪府・福岡県にて実施。今後は、静岡県（7月）、新潟県（8月）、埼玉県（9月）にて開催が決まっている。また、高知県（5月）にて指定管理者にも実施する。
- ・2020東京オリンピックパラリンピックに向け、組合員用にオリンピックマークを付けたポロシャツ等の着用の実現を目指し、アシックスに働きかけをしている。

1. 共生委員会 平川委員

- ・新メンバーでのスタート。三層が強調した利益率向上への取り組みの研究をテーマに推進していく。

1. 広報委員会 武宮委員長

- ・リポートを年2回発行。足りない分はメール配信を活用する。
- ・ホームページをリニューアル。

1. 事業委員会 堀田委員

- ・新たな商材として「割れない大型パネルミラー」「アクティブポンチョ」を展開。
- ・ショッピングバッグ購入増のお願い。

1. 会計 辻川理事

- ・今年度も経費の見直しを行っていく。

1. 総務委員会 土赤専務理事

- ・本日の全国理事長会議の運営、東京都での全国大会を中心に活動。

＜新理事長紹介＞

- ・萩原 明 理事長（山梨県）
- ・大畑 俊隆 理事長（長野県）
- ・小林 利一 理事長（福井県）
- ・堀田 浩一 理事長（岐阜県）
- ・釣 幸平 理事長（大阪府）
- ・河上 年博 理事長（山口県）
- ・苧坂洋二郎 理事長（香川県）
- ・石田 治 理事長（愛媛県）

＜各ブロック報告＞

1. 北海道・東北ブロック 渡部山形県理事長

- ・岩手国体では、岩手県組合による2年前からの取組みに成果があった。
- ・本年は、高校総体が東北南地区での開催があり円滑に進めたい。

1. 関東・甲信越ブロック 村山会長

- ・JSERA全国大会を東京都にて開催。
- 東京都佐藤理事長より全国大会の成功に向けて進行している旨の中間報告をしていただいた。

1. 中部ブロック 吉居富山県理事長

- ・中部ブロック協議会を昨年は三重県鳥羽市にて開催、本年は福井県福井市にて実施する。
- ・富山県にてスポーツ用器具管理アドバイザー講習会を開催した。
- ・北信越地区にて全中大会を開催した。

1. 近畿ブロック 松田事務局長

- ・JSERA全国大会を和歌山県にて開催した。
- ・大阪府にてスポーツ用器具管理アドバイザー講習会を開催した。
- ・ティーボール近畿大会を実施した。

1. 中国ブロック 治郎丸会長

- ・高校総体を開催した。売り上げの0.1%をブロック費として積み立てることにした。
- ・11月24日に中国ブロック大会を島根県にて開催した。
- ・本年のブロック大会の開催予定は11月28日（山口県）。

1. 四国ブロック 美馬会長

- ・愛媛県スポーツ用品小売商組合が法人組合とし



て運営。

- ・本年、愛媛県と高知県にて国体が開催されるため、組合員一同がんばります。

1. 九州ブロック 福島熊本県理事長
・熊本地震に於けるお見舞いのお礼。
・第17回JSERA九州ブロックソフトバレーボール大会を32チームで開催。
・理事会を7回実施。
・1月にスポーツ用器具管理アドバイザー講習会を福岡県にて開催。

……… 研 修 会 ………

14:00 ~ 14:45

テーマ 『スポーツを通じて 心をつなぐ』

講師：三宅 直子氏
(岡山県 (株)栄光スポーツ
代表取締役)



<チャレンジ発表> 15:00 ~ 18:00

自県の組合活動をより良くしていくため、また、他県の情報を得て理事長自身が士気を高め、組合運営に役立てる事を趣旨とし発表を行った。

- ・各自組合の考えを基に、各都道府県の事業として計画し取り組み実施
- ・2017年3月1日～2018年1月31日までの間に実施し報告書を提出していただく。
- ・報告確認後、奨励金を授与致します。
- ・次回全国理事長会議席上にて発表していただく。

奨励金は最優秀賞は10万円(総額20万円まで)
当日抽選にて発表の順番を決定。

- ①組合員のコミュニケーションアップ (長崎県：平川友美)
- ②収益事業の実施について (神奈川県：坂井睦春)
- ③組合員増強のために (大阪府：中川善博)
- ④収益事業の実施 (高知県：西村仁志)
- ⑤収益事業の実施 (鳥取県：尾坂真人)
- ⑥売店販売への取り組み (福井県：小林利一)
- ⑦青年部 (埼玉県：吉岡和彦)
- ⑧組合員増強のために (北海道：村住俊幸)
- ⑨収益事業の実施について (山形県：渡部政雄)
- ⑩笑顔でふれあう健康ウォーキング (愛知県：藤本 忠)

発表終了後、各都道府県代表1名による投票。

<閉会の辞> 武宮副理事長

開票の結果、最優秀賞はなく審査委員の辻本顧問・重森理事長・竹原監事・鮎川氏による協議の結果、優秀賞として埼玉県・神奈川県・大阪府・長崎県が選定された。



理事会報告

第18期 第4回理事会報告

日 時：平成28年12月1日(木) 11:00 ~ 16:30

場 所：ゼット(株) 7階会議室

<報告事項>

1. 理事長報告

- ・[11月10日] 九州ブロック総会 出席
- ・[11月22日] 近畿ブロック総会 出席
- ・[11月24日] 中国ブロック総会 出席
- ・[11月29日] 全国中小企業団体中央会60周年
式典 出席
- ・[11月30日] ミズノ(株)上原氏を訪問
(全中駅伝 売店問題について)

2. 委員会報告

<活性化委員会>

美馬委員長

- ・スポーツ用器具管理アドバイザー講習会は、大阪(12月6・7日)、福岡(1月18・19日)、埼玉(9月12・13日)を予定している。また、卸に対する講習会も随時行う予定。

指定管理を受けている体育館の職員にも講習会を試験的に高知県で実施予定。

- ・2020東京オリンピック・パラリンピックに向けての組合店への活性化について、2月7日にアシックス担当者と懇談予定。
- ・法人化については、愛媛県が進行中、及び北海道がインターハイ前に法人化を予定している。

<共生委員会>

角前委員長

- ・流通経路の正常化について、JSERAの立場から進めていく。

<広報委員会>

武宮委員長

- ・JSERAレポートの発行を年2回(4月・11月)と考えている。後程、審議を願いたい。
- ・メール配信を活用していくために、アドレス未登録店には再度担当県に依頼する。

<事業委員会> 関口委員長

- ・シースカイ商品については慎重に対処していく。
- ・三大大会は早目の対応をしていく。

<会計> 辻川理事

- ・経費の見直しをしていく。

<総務委員会> 土赤専務理事

- ・意識改革が必要。まずは全国理事長会議から進めていく。

<審議事項>

1. 委員会と担当業務の件

<活性化委員会>

委員長：美馬副理事長

委員：岸田理事・治郎丸理事

重点：スポーツ用器具管理アドバイザー制度に向けた活路開拓事業

<共生委員会>

委員長：角前副理事長

委員：村山理事・平川理事

重点：三層と強調した利益率向上に向けた取り組みの研究

<広報委員会>

委員長：武宮副理事長

委員：吉田理事

重点：JSERA ホームページの活性化及びネット・メール活用

<事業委員会>

委員長：関口副理事長

委員：堀田理事・早川理事

重点：全国大会の売店活動強化と儲かる商材の研究

<総務委員会>

委員長：土赤専務理事

委員：(吉田理事・平川理事)

重点：会員増強対策

<会計>

委員長：辻川理事

重点：経費の見直し

2. 和歌山大会(総会)の反省点及びレディスフォーラムの報告

- ・メーカー・卸の出席が少ない。特にボールメーカーの出席が無かった。無理にでも出席のお願いをするべきではないか。
- ・小売からメーカー・卸への意見交換の場があるといい。
- ・レディスフォーラムは今回 23 名の出席があり、代表者 2 名に経験談話をしていただき、その後、

年齢層別に 3 グループに分かれグループ討議をした。まとめとして代表者に講演をいただいた。

3. JSERA 販売促進商品について

- ・シースカイ商品については、色々と開発商品の話を持ち込まれているがネックレスとシールのみで話を進める。
- ・全国理事長会議の時に改めて販売促進商品の一覧を配布を検討。

4. 全国理事長会議(内容)の件

- ・研修会：講演を三宅直子社長(岡山県 栄光スポーツ)に依頼、テーマは「仲間(社員)を信じる」とし、企画実施する。
- ・チャレンジ発表：事業もしくは組合員のために活用したいと思われる内容を具体的に説明し、47 都道府県代表の投票にて決定する。奨励金は総額 20 万円までとする。

5. 組合員名簿作成について

- ・メーカー・卸に広告掲載のお願いをし、名簿の作成費にあてる。各理事はそれぞれメーカー・卸の担当者へお願いをする。割り振りは後日決定。
- ・広告サイズは A4 で、全面(20,000 円)・1/2(11,000 円)・1/3(7,000 円)。
- ・発行は 4 月のレポート発行時。
- ・追加配布は有料にする。

6. JSERA リポートの件

- ・4 月・11 月の年 2 回の発行とする。
- ・発行回数が少なくなったが、メール配信を活用し情報提供をしていく。

7. その他

- ・ボールを贈ろう事業については、実施していない県について促しをする。
- ・無害くんの袋には現在、「PL 保険付」表記があるが、今後旭鉦末が削除の予定。分析表については、アサヒフィールドラインにならう方向で検討。
- ・顧問弁護士料について交渉。結果、減額と各都道府県組合及び組合店での問題等について、電話で対応できることは無料相談にて行なえる事となった。
- ・スポーツ用器具管理アドバイザー制度をアピール、また、販売促進商品が増えた事によりホームページの改修が必要。広報委員会と事務局とで検討実施する。
- ・2018 年の全国大会は 10 月 23・24 日に福島県郡山市で開催する。

●編集後記●

広報誌を年に数回発行しているが何とかして皆に読んでもらいたい。その為にはどうしたらいいのか？読まずに捨てられない為にも！

ホントはカラーにしたいけど予算的にも無理！内容をもっと刺激的にインパクトのある原稿を載せたい。たてまえじゃなくて本音で書いてくれる人。

そう、今回はいましたよ。いずれ芥川賞(?)をとるかもしれない栃木県の阿部スポーツ社長と若手で勉強家の山形県の富士スポーツ社長 忙しい中、本当に協力して頂きありがとうございました！

これからもお付き合いのほどよろしく願いいたします。(R.Y)