〒111-0053　東京都台東区浅草橋5丁目8番6号 東京スポーツ会館202号室　TEL：03-3865-7691（代表）FAX：03-3865-7704

第23号
平成15年1月20日発行

JSR REPORT
JAPAN SPORTING GOODS RETAILER

編集：日本スポーツ用品協同組合連合会　日本スポーツ用品協同組合連合会　発行：日本スポーツ用品協同組合連合会

〈2002／8～2003／7のスローガン〉
もう一度見直そう！店を…仲間を…地域の姿を…

新年明けまして おめでとうございます

理事長 **辻本昌孝**

皆様におかれましてはどのような新年をお迎えでしょうか。ただでさえ厳しい時期に、大変な状況もいくつか発生しております。

新年早々、はしたない言い方になってしまうかと思いますが、ページの許す範囲で、放言を言わせていただきたいと思います。

(1) 平成16年４月１日からの姑息な消費税表示方法義務付けに反対

竹下内閣は昭和63年12月に消費税を創設し倒れ、橋本内閣は消費税を５％に上げて倒れました。

昨年暮12月13日、与党３党「平成15年度税制改正大綱」を発表いたしました。その中に「取引価格を表示する場合、消費税額を含めた総額を表示することを**義務付ける**こととし、平成16年４月１日より適用」となっております。

政府はこの改正がどのように経済活動に無駄なエネルギーを使わせるものであることを無視しての決定なのではないでしょうか？単に、消費税を上げることのカモフラージュの為だけに、経済界に無駄なエネルギーを使わせるのはやめてほしい。

旧方式は、「100円ショップ」はレジで消費税を課税して105円払ってきました。

新方式は、「105円ショップ」の表示を義務付け、レジではそのまま、105円払うことになります。これを「110円ショップ」と表現したら便乗値上げとなり、今までどおり「100円ショップ」で販売したら、値下げ販売で利益削減になります。

また、私たちの業界には、カタログが付き物でございます。

例えば、8,500円のグローブに、消費税５％（425円）を付加して、8,950円でございます。カタログは9,000円の表示になるでしょう。固いお客はこれを「便乗値上げ」と言うでしょう。

欧米でも、外税表示方式が取られてきております。時として、グローバルスタンダードといって、欧米風に変化をすることを求め、そのために、零細な小売店もほとんど全てが、数十万円のレジスターを買って、消費税に対応してきました。今度は旧タイプの昔のレジスターでも良いということではあまりにも、経済活動人を馬鹿にしていると思います。

政府は消費税のアップが必要なら、法人税の見直し、直間比率の見直しをしなければいけない。だから、消費税を上げると、堂々といわなければならないと思う。

しかし、その前にやってもらわなければいけないことは、国の行政が清潔になることだと思います。国が清潔にならずして、国民に消費税アップしてもついてこない。

鈴木宗男逮捕の仕返しに田中議員や辻元議員の秘書給与問題をだして、１本ずりで仕返しをしているような抵抗勢力を放置していてはいけないと思います。このような事例が出たのなら、国会議員は全議員が禊（みそぎ）をする手法を考えて国民に示すべきだと思う。

外務省でも大変な無駄遣い、業務怠慢が報告されているならば、他省も同じ穴の狢（むじな）ではないでしょうか、他省も自らを清潔にして禊をすべきと思います。

そうした上で、お金が足らないといえば、消費

税アップも認めざるを得ないでしょう。

また、日本国民が経済活動を行い、消費税微税に関し、国民に協力をお願いする立場だと思うのですが、内税表示を「義務付ける」という言葉を持ってくること自体に、義憤を感じます。国民は納税の義務はあると思います。しかし、ここで、「内税表示を義務付ける」ということは、消費税のカモフラージュ以外何物でもない。その手法は、姑息としか言いようがない。

(2) 大型店の寡占化がここまで進んでいます

下の表をご覧ください。業界の大型化は進んでいるとは思っていましたが、私は恥ずかしながらここまで進んでいるとは思っていませんでした。このデータは（株）スポーツ産業研究所のスポーツ産業年間'02より、抽出させていただきました。この表から

① 年商10億円以上のお店が、小売店12,567社の内ほぼ１％で業界売上の１兆５千749億円の約55％を販売している。

② 年商五千万円未満のお店が8,700店舗あり、小売店の70％を占めている。

③ 粗利益にしても大変な格差が出ている。

これらの状況を見て、このままの成り行きで放置しておいたら、三層が崩壊してしまうのではないでしょうか。崩壊させないようにするために、小売は小さいながら、大型店には出来ない店作りをしようではありませんか。それには、卸さんも、メーカーさんも応援してください。私たち小売店は頭を使って、大型店に出来ないことでチャレンジしましょう。

(3) スポーツ業界にもUNIQRO？が出現

それは何かと申しますと、株式会社キングアンドクイーン（「健勝苑」？）さんの商品でございます。まだ普及の状況は、地域差があるようですが、卓球用品、バドミントン用品に関して、両協会の公認を取得して、大変安価な商品を供給しています。例えて言いますと、卓球の競技用シャツが@1,190円、1,450円、1,950円。パンツが@1,190円、1,450円、卓球用シューズが@1,450円、1,700円、1,950円。ソックスが@300円、練習用のピン球が１ダース200円となっております。

協会の公認とは何を意味するのでしょうか？公認された用具、用品を使用していなければ、「協会が関係する大会には参加できない。」と、いうだけのものなのでしょうか？それとも、公認されているという事は「最低限の品質が協会によって保証されている」と判断してよいのでしょうか？

私たちが、通常販売している商品は染色堅牢度が１～5の内、3以上の堅牢度を通常、常識的としていますが、㈱キングアンドクイーンのカタログには、「この商品は洗濯にご注意ください。」≪弊社ユニフォーム洗濯について≫「濃色商品につきましては、色落ちする場合がありますので、単独洗いをして下さい。」というデメリット表示が付いているものがあります。この表現を、消費者が良心的と感じるでしょうか？それとも、染色堅牢度が低いと感じるでしょうか？

どちらにしましても、私たちの周りには色々な問題が渦巻いております。次から次から出てくる問題に、あるものには毅然と戦い、あるものには嵐の吹き荒れている間ジーっと耐える。耐えるにも、体力の限界がありますが、気力を入れて、踏ん張って頑張りましょう。　（報告　辻本昌孝）

スポーツ店規模別データ

年商額	集計社数 2001年 (社)		規模別売上高 2001年 (千円)		1社平均面積 (坪)	1店平均面積 (坪)	粗利益率 2000年 (%)	1人当り年間粗利 (千円)
50億円以上	32	0.25	635,148,000	40.3	12,600	201.0	32.1	16,132
10億～50億円未満	102	0.81	228,535,692	14.5	945	92.6	27.3	11,955
5億～10億円未満	147	1.17	98,427,231	6.2	280	77.8	25.7	9,268
1億円～5億円未満	1,642	13.07	312,952,064	19.9	70	43.8	23.5	7,054
5000万～1億円未満	1,944	15.47	131,550,480	8.4	30	27.3	23.4	4,844
5000万円未満	8,700	69.23	168,336,300	10.7	13	13.0	25.3	2,587
合計	12,567	100%	1,574,949,767	100%	平均65	46.4	24.4	7,309

ショウバイ考　7

JSR顧問

安　部　純　平

商売とは憧売（ショウバイ）なり

孫に学ぶお客様の心

明けましてお芽出度うございます。

二十一世紀の三年目の幕が開きました。今年こそ活気のある年にしたいものであります。

さて、いきなり私事で申し訳ありませんが、小学校二年生の孫が、三年前から、サッカークラブに入れてもらって、張り切っております。その子が、ワールドカップも終わって、暫くしたとき、私に「爺、僕の誕生日に、サッカーボールを買って……」といいます。「ボールは二個持っているだろう、何か他の物を買ってあげよう」と申しますと、「オネガイ、サッカーボールが欲しいの……」よく聞くと、ワールドカップの公認マークの入ったボールが欲しいというのです。「ベッカムが使ったボールだし、中田が蹴ったボールだし、稲本が最初の一点を入れたボールだから、それが欲しいの。僕もそんな選手になりたいから」

私は小さいながらに、一個のボールに夢を見ているつぶらな瞳をみて、買ってやることにしました。

さて誕生日の当日、ボールを受け取った孫は、大変な喜びようで、跳んで家へ帰りました。夕刻また我が家へ来て、このボールを床の間に置かせてくれといって、花瓶をのけ、代わりに花台にボールを置くのです。

「おかしな子だネ」と家内と話をしておりますと、「そうではないようですよ」と家内が申します。「あの子にとって、このボールは、ただのボールではなく、夢のボールなんですよ、学校から帰ると、直ぐこのボールの前へ来て、私にサッカーの話をしてくれるんです。ベッカムや中田、稲本選手などと自分も一緒にプレーしている気になっているのですよ。」「なるほど」と私も同感しました。

そして、こんな小さな子供の様子から、物を買って下さるお客様の本音を見せて貰ったように思いました。

お客様の夢を育てる憧売を

野球の好きな人で、イチローやゴジラに憧れる人は多いと思います。

お店でバットを選ばれるとき、イチローのあのスイング打法を夢見て、このバットで俺もと、胸はずませておられることでしょうし、ゴジラのファンでなくとも、このバットであの豪快なホームランを僕もカッ飛ばしてやるぞと、心秘かに思ってバットを選ばれると思います。

ゴルファーがクラブを選ばれるのも同じように、新しいクラブで、飛距離を伸ばし、ショートアプローチをピンそばに寄せる夢を見ながら決められると思います。

お客様が、スポーツ品の購買を決定される第一の要因は、この自分の夢を叶えてくれる商品かどうかということであり、憧れの人に近づける商品であるかどうかということだと思います。

私達は、ついつい高いか、安いかという価格が、購買法定の第一要因のように思いがちですが、そうではないと思います。価格は、重要な要因であることは間違いありませんが、第一は、この商品を使って、自分の夢の実現が可能かどうかであると思います。

私達はこのお客様の心を、壊さないように、言葉や所作に細心の注意をして、お客様の夢をより大きく、育てることをお手伝いさせていただくのであります。

だから、私達は憧売人であります。私達はお客様に夢を売る人でなければなりません。これこそ本当の商売人であると思います。

憧売人になるために、私達自身が先ずスポーツを愛し、明るく、楽しく、心豊かな生活を築きたいという意欲に燃えておらねばなりません。自身も夢を見、燃える体験のある人が、お客様の夢に火をつけることが可能であるからです。

事業委員会

委員長　谷　久人

事業委員会の御報告をさせて頂きます。

JSEC関係ですが、昨年度は高知県（国体）茨城県（総体）近畿６県（全中）の各大会が行われました。各県共組合員の皆様方一致団結の下、売店販売に活動されまして、本当にお疲れ様でした。一番大きな目的はもちろん売上げですが、今一つ組合員の皆様方の一致団結という、組合メリットも得られたのではないでしょうか…。ここ数年の御報告を見聞致しますと、売店販売活動に於ける組織のあり方、運営の仕方等につきましてはよくぞここまでという気持で感銘致しています。

平成14年度　報告

１．全国高等学校総合体育大会（茨城県　全域）
平成14年８月１日～８月20日

売店売上	メーカー	35,957万	対前年	111%
	組　合	11,093万	〃	91%
	合　計	47,　050万	〃	106%

２．全国中学校体育大会（近畿ブロック『京都・大阪・兵庫・奈良・和歌山・滋賀』）
平成14年８月17日～８月25日

売店売上	メーカー	12,263万	対前年	118%
	組　合	4,023万	〃	91%
	合　計	16,286万	〃	110%

３．国民体育大会『よさこい高知国体』（高知県　全域）
平成14年９月20日～24日…夏季大会
平成14年10月21日～31日…秋季大会
平成14年11月９日～11日…全国障害者スポーツ大会

売店売上	メーカー	21,108万	対前年	90.5%
	組　合	14,540万	〃	88.5%
	合　計	53,648万	〃	89.7%

＊高知国体　秋季大会は、選手・監督・役員の宿泊設備不足により
１．過去秋季開催の競技を夏季に開催。（サッカー・テニス・弓道・ライフル射撃）
２．夏季大会水泳会場申請テント数20 → 13に減。
３．陸上競技を総合開会式の１週間前に開催。

過去の開催とは変則になり売店売上のメーン会場の総合開会式へは各県の選手や応援者の参加が減り売店売上も減少したと考えられますが、幸いにも、開催期間中は台風も雨も無くよい天候に恵まれ、上記の理由が在ったにも係わらず出店メーカー各位、組合各社の頑張りと協力で予測していた売上を確保出来、成功に終了することが出来ました。

総務委員会

委員長　高野征宣

このたび総務委員会を担当することになりました。服部理事、田中理事と共に新しいスタッフで事業を進めてまいりますので全国の皆様のあたたかいご協力とご支援をお願い申し上げます。

今年度総務委員会の担当事業としては
◎　スポーツ券の販売促進
◎　PL保険の普及促進
◎　スポーツ用品公正取引協議会運営協力
◎　ショッピングバッグの販売
尚、toto事業は事業委員会への移行

＊スポーツ券の本年度の状況は、11月末現在では発券枚数（1000円換算）約42万枚で昨年対比107.3％ですが一昨年との対比は96.0％です。換金支払額は約471140千円で昨年対比104.8％、一昨年対比とは112％となって回収率が高くなっており又、加盟店数も減少しており運営上非常にきびしくなっております。皆様のお店での在庫枚数の増と積極的な販売をお願いいたします。

＊PL保険については、まだ各組合及び組合員の意識度が少ないところもかなり多いようで、全国での加入率も低いと思われます。JSRで扱っている保険に加入している方や、それぞれ個々に加入している方と色々あると考えられますが、いまだ未加入の方々は是非とも早めにJSR取り扱いのPL保険に加入していただき安心安全の商売ができるようにしていただきたいと思います。

＊ショッピングバッグ販売の件についてご案内いたします。福井県においての全国総会にてデザインの変更のお話がありましたが、本年度は春の学校販売にも利用できるように間に合わせてほしいとの要望もあり、デザインの変更を検討する時間的余裕もなく理事会において従来どおりの内容で皆様にご案内いたすことになりましたので御理解の上御容赦をお願い申し上げます。

又今後について、名入れの件、ショルダー型のみのセット、シューズ袋のみのセットについても検討していきたく考えております。

広報委員会

委員長　小関和夫

1．国際

1996年７月に米国シカゴで開催された第１回世界会議に出席して以来、毎回出席して７年目を迎えている。会議の模様については、リポートの創刊号に第１回目の会議に就いて報告し、引続きその都度リポートしているが、グローバルな時代を迎えている今、世界に向けてJSRの存在をアピール出来る窓口としての役割を果たすとともに、広く国際問題の研究、情報の収集に努めたい。

今号に2001年世界ベスト60の売上を掲載したが、日本を除く各国の業績は概して良いものの、米国では吸収合併か激しく、どこの国に於いても厳しさは変わらないようである。イラク、北朝鮮の不透明な成り行きが、本年の日本の景気の動向にも影響することが懸念されてならない。

2．環境

JSRで出しているショッピングバッグも環境に優しい材料をと注文して作って頂きましたが、今や環境問題を抜きにしたビジネスは考えられない時代であります。メーカーにはISOの資格取得が、環境への配慮をしている証しとなっているが、先刻中国にも、ISOの資格を取得しているスポーツ用品工場があることを知り驚いた次第。日本を代表するスポーツメーカーのスポーツ用品には、細かい材料に至るまで環境に配慮したものが使用しているのを見てうれしく思います。

新しい年を迎え、私共JSRは、最低限アイドリングストップ運動だけでも継続して参りたく、皆様の更なるご協力を切にお願いする次第です。

3．広報

福井大会で好評を博した研修会を、大会だけの行事で終わらせることなく、各県組合の活性化の為に企画し実行することこそ大事なことです。「新しい挑戦」の欄で遂次この情報を伝えてまいりたく考えています。各県のご協力を宜しくお願い致します。

ＩＴ委員会

理事長　辻本昌孝

新年明けましておめでとうございます。

IT委員長の上田さんが、少し体調を壊されましたので、代わって新年のご挨拶を述べさせていただきます。

POSレジの事業もおかげさまをもちまして、順調に推移しております。これは私たち小売店の仕入先であります卸さんや、メーカーさんが商品マスターや納品データの通信による提供に大変協力的であったことによるものと感謝致しております。

当初から「E－mail」によっていたその通信の方法も、昨年12月より「JSR－EDIセンター」経由でセキュリティー上も安全な方法を開発させていただきました。

初期段階におきまして、「E－mail」によるデータ送信は、10件位までなら良いが、それ以上は対応が難しいというご意見を頂いておりました。しかし、大変ありがたいことに昨年の４月から販売を開始いたしましたが、昨年12月31日の時点で、31店のご契約が完了いたしており、「E－mail」によるデータ送信に限界がきている状況でしたが、（株）プラネットさんによる「JSR－EDIセンター」の開設により安全にデータ送信が可能になりました。

また、理事長の私といたしまして、IT委員長の上田さんの提案により、スタートいたしましたIT委員会も、POSレジのソフトが出来ればそれで終わりかと思っていましたら、POSレジを運用するための環境整備のような仕事であるとか、それを維持するための情報発信基地（ホームページ）なども、この事業はまだまだ、ズーッと継続しなければならない事業がありそうです。

本来、当初からその辺のことを予測し、当然のこととして長期計画にもとづきスタートしなければならないことであったように思います。私自身わからずスタートして、これだけスムースに推移することは予測も出来ずここまで来たのですが、この辺で短期計画、中期計画、長期計画をたたてチェックしなければいけないと思っています。

九州ブロック

ー九州ブロック協議会の過去と将来についてー

JSR九州ブロック協議会会長
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長
福岡市博多区 （株）アスカ代表取締役

先ず始めにブロック会の役割について再認識したいと思います。スポーツ業界に於ける秩序、良俗に反する行為に対して各県組合に於いては対応出来ない時、組合活動の中で新しいテーマや、県組合では取組み辛い大きな問題等をブロックに於いて対処してまいりました。18年間の事務局時代を振り返ってみます。

前半は会長木村さん（大分県スポーツキムラヤ）でした。人間的にも、能力的にも非常にレベルの高い方で、九州の小売組合だけではなく、メーカー、卸を問わず誰からも尊敬された方で、考え方も組合サイド（小売店サイド）からだけの見方ではなく、業界全体を通した、視野の広い組合活動をしてまいりました。記憶に残っている大きな事業は三つでした。

① メーカー問屋の展示会の集約化
② 返品問題
③ セール、売出しに対してのメーカー問屋の応援、派遣の是正。

問屋主催の九州見本市が廃止され、メーカーの個展が、毎日の様に開催される様になり（ほとんど福岡で開催）、地方の小売店は毎週展示会の度に福岡に来る状況の中で、メーカー、問屋の展示会の効率化、小売店のあるべき姿等を検討され、展示会の集約化に取り組んだ事。

メーカーの新製品ラッシュ、納品、返品の往復で儲かるのは佐川急便（業界関係の荷扱いが多い）だけと酷評される問屋の状況を受けとめて、返品問題に手をつけた事。

小売店のセール、売出しが急激に増えて、毎週土日はどこかの小売店が各地でセールを実施し、メーカー問屋の社員のヘルプに依る土日の休日出勤の増加で、労務管理が難しいとの配慮からメーカー問屋の九州の組織と話し合い、打開策を図った事等、組合サイド（小売店）に立った取り組みというよりも、スポーツ業界のあり方はどうあるべきか？是正すべきは何か？業界のルール作り等一歩踏み込んだ活動の時代でした。これも振り返れば小売り、卸、メーカー共に多少の余裕があればこその時代背景からの所以だと思うところです。

石田会長時代の10年間はバブルがはじけて、メーカー、卸、小売り共、弱肉強食、建前から本音の時代ではないかと考えます。そもそも組合活動自体が、地道に一歩一歩積み上げてゆく事と、一店一店が力を合わせて全体の集約されたエネルギーにならないと組合のメリットは追求出来ないものであり、そういう活動の出来ない組合は「建前だけの組合」であり、メーカー問屋の批判をして、組合執行部の役割と錯覚をした組合も多かったのではないかと思う所であります。故に本音の組合活動を模索してゆく中で、三層の話し合いでは、実りある会議は難しいという事で、九州ブロックのメインの懇談会は二層（卸と小売）懇談会を、福岡、佐賀、長崎、熊本と４大会連続して実施し、卸のトップの方々の意見も伺いながら、各々の立場を尊重し合い、相互の言い分を補完しあってまいりました。そして、ここ２年ソフトバレーボール大会開催を実施してブロックの結束の一助として今日に至ったわけでございます。申す迄もなく、我々スポーツ業界、厳しい状況の中で組合活動も、なんとなく制約させられている窮屈さを感じていたところでございましたけれど、昨年の福井の全国大会を体感して、未だ未だ組合活動も捨てたものではないと確信したところです。

先ず私達が出来ること、それは何か。私は業界の人を信じる事からスタートしたいと考えます。メーカーを、卸を、小売店の人を、小売店も組合員だけではなく非組合員の人も。その事に依り組合員の増強にも結びついてゆく事でしょうし、万一組合に入ってくれなくても信頼関係が構築されれば、商売上の過度の乱売競争や、過当競争は防止されていくに違いありません。新しい年の第一歩として、メーカー、卸、小売の人達の、多くの皆さんの声を聞き、お互いが協調し合いながら、より良い方向へ進む事を信じて第一歩を踏み出す所存です。

安藤　日出雄

(元)神奈川県運動具商協同組合副理事長
株式会社安藤スポーツ代表取締役会長

1.　創業

多くの友人が学徒出陣で雄々しく戦争に出掛けて行く中、幸か不幸か私は健康を害していたので兵役に服することもなく、学校も繰上げ卒業と言う荒廃した戦後のどさくさを経験しました。

前から好きだった野球がまた出来るようになり、商売には全く無縁だったのですが、盲、蛇に怖じずで昭和23年１月にこの道に入りました。後から考えると、かっこいいことも言えましょうが、勤めよりは何か自分でやってみたいと言う単純な気持ちでした。今考えると思いもしなかった道に入り、確かに無謀なことだったかもしれません。丁度長男が誕生した年でもあり、何も相談しなかった女房はさぞ苦労したことと思います。

当時業界の先輩から、「安藤さん、スポーツが好きで商売をはじめて、終わりを全うした人は少ないから一生懸命一筋におやりなさい」との言葉が胸に残り夢中で頑張りました。幸いその後の高度成長にも助けられ、人様に迷惑をおかけすることもなく現在に至ったとの思いが致します。

2.　会社の概要

平成６年に山形県スポーツ組合のメンバーが、中央会の紹介で安藤スポーツ様に視察に訪れた時、氏は自ら店舗の案内をされ、会社の概要に就いて詳しくご指導して下されたことが今でもはっきり思い出される。ここにその一端を紹介する。

①店舗：600坪の敷地に鉄骨二階建ての新店舗（平成４年新築、建坪300坪）と30台収容の駐車場を完備。一階と広い吹き抜けによる二階にも売場と外商部があり、広い階段と写真、POP等で二階への誘客とイベント情報等を掲示。

②ポスレジ：このとき既にポスレジによる計数管理を実施していました。

③正価販売：年に数回の記念セール以外は正価販売（ポイントカードによるサービスあり）

④外商部：売上目標を設定し、セールスコンテスト、褒賞制度等で販促を図る。

⑤社員教育：人材育成には特に力を入れられ、過去に数人の実習生も受け容れられたとのこと。

⑥賃貸ビル：本店の新築に伴い、天王町店のビルを新築し、平成５年より賃貸ビルとする。

3.　経営理念

氏は戦後の物資不足の時代を経験しておられるだけあって、今でもお客様の注文に間に合わせなければという思いで今日になってしまいましたと述懐される。世界的な構造大変革、政治経済の前途不安の中、私共零細スポーツ店の生き残る隙間を見出すことは難しいことですが、御取引様のご支援、お客様のお引き立て、従業員にも恵まれ、ご先祖様のお陰様で何とか存在価値のある、お客様のお役に立てるよう心を合わせて、マイナスをプラス思考に変えて頑張ってまいりたい。

座右の銘とて特にないが、感謝、努力を心がけて居りますとおっしゃる。

４．　優良申告法人

氏の正直でまじめな経営が認められ、保土ヶ谷税務署長から昭和49年より５年毎の見直しを経て連続6回、通算30年間、優良申告法人として表敬されているとの事。実に素晴らしいことで、心からなる敬意を表する次第です。

５．　これからの課題

①自社の業容に適したＩＴ導入と活用

②地域総合型スポーツクラブの進展への対応

③給与体系の見直し（粗利益に対する人件費、分配率等）

④年齢からくる回帰的感傷とでも言うものに陥らないように心身のバランスと健康に留意すること。

これは氏ご自身の課題にとどまらず、私にも与えて下されたものと受け止めました。

氏は現在長男の方に社長を譲られているが、大所高所から優れた識見で会社を見ておられる。非常に若くフレッシュな感覚と、そしてあくまでも謙虚で、誠実なお人柄が実感でき、之がご繁盛の秘訣に違いないと思いました。

（リポーター：小関和夫）

この四ヶ月…全国のこんな動き…

福井県スポーツ用品協同組合
理事長　竹原和彦

長年の間我々は、他県の活動の仕方等を気にしないでそのまま継続さえしていれば、組合員に支持されるものと思い込んできたのかも知れない。しかし、今回の９月の全国大会に於いて、いろんな県から多数の意欲的な活動事例を聞く事によって、我々は目を覚まさせられたような気がする。

「何んで今まで、こんな事に気がつかなかったのだろう…」という気持ちと、「これなら、やり方によっては出来るかも知れない…」という思いだろうか…。大会後のこの４ヶ月という短い期間に、「新しい挑戦」や「大きな動き」が全国各地で見え始めてきたのである。

今はまだ挑戦への第一歩でありその過程でしかないかも知れないが、ともかくきっかけづくりとなった様で、この春に向けて他にも模索中の所も多数あって、何らかの形で組合活動のあり方の見直しの段階を迎えた様である。今回は、そうした新しい活動に意欲を見せている県の例を、皆様にご紹介したい。

【秋田県・田中三夫理事長】

日々の身近な問題・事例をテーマとして前面に出した今回の大会は画期的で大きな刺激を受けたが、その気持の失わない間に帰ってすぐ理事会を開催して報告したが、当面何をするべきかを目的を絞って具体的に話し合った結果、下記の件で意欲をもって取り組む事とした。

(1)全組合員店でやれる共同事業・行事を企画する。
結束力を高め組合の存在をアピールする為に、来年度から体育の日を有効活用してスポーツ大会、講演の企画。

(2)組合員への情報提供手段として「組合員ニュース」を発行する。
担当者を決めて即スタートする事を決定したい。

(3)スポーツ券販売への取り組みを始めたいと思っている。
近く関係団体・役所へ調査と申請作業実施を決定。

(4)大会参加報告の後、組合に対する意見具申が多くなって組合意識の向上が明確になってきた。

全国大会に出席しなかった他の理事が今回の出席報告を聞いて、いろんな意見を積極的に発言する様になった事が感じられ、今後こんな姿勢が全組合員に飛火する事を期待したいと思っている。又、全理事がこれまでのぬるま湯的活動を深く反省し、次なる再生に向かってスタートする事を誓い合った。

【石川県・蓮田茂樹理事長】

温泉に入ってのんびりと酒を酌み交わしながら和気藹々と世間話をしチームワークを重んずるという温和でおとなしい組合活動が、昔からの石川県の姿である。今回理事長として初めて全国大会に参加し、各県組合のいろんな活動の仕方を知って、石川県の組合の姿勢がこのままで良いのか…と考えさせられてしまった。活動事例は数々あり、その中でせめて一つでも出来ないものかという思いでもあった。

数日後早速理事会を開催し、11月には臨時総会を開催して「組合員のメリットを考える」と題して全国大会の報告をし、当然ながらせめて一事業でも賛同が得られないかと提案をしたところ、三事業もの理解を得る事が出来たのである。「正に案ずるより生むが易し」と言う事かも知れない。しかし、実現させる努力をしなければならない、今後共に苦労し協力し合おうという理由から、全員を３つの検討委員会に配分して組合員連帯努力目標とした。

(1)共同購入事業(スポーツパウダー)委員会
(2)スポーツ券拡販委員会
(3)スポーツイベント開催委員会

今はこの各事業が果たして今後どんな経過を経てどの様に前進するかを注意深く見守り、我々の組合としての「新しい挑戦」に意欲を燃やしたい。実現に向けて先進県のアドバイスを期待している。

【福井県・藤田恍邦副理事長】

主管県として今回の大会の初めての試みとしての研修・討議の部に於いて、企画・運営に携わる事が出来、参加の皆様方に何らかのインパクトを与える事が出来た事で、大いなる喜びと誇りの持てた事に感謝申し上げたい。又、同時に今後の組合活動に対し、大きな責任を負う事になり身の引き締まる思いがする。我が福井県でも臨時総会・理事会を招集し、全員一致の賛同で先進県の活動状況を参考にして、まず出来る事から組合メリットを求める事をスタートした。

(1)スポーツ券の販売事業
(2)スポーツパウダーの共同購入事業
(3)地域スポーツ振興事業対策
(4)共同購入事業

以上の４事業について、それぞれ担当理事を中心に責任をもって推進して行く事を決定した。私自身はスポーツ券販売対策を担当し、未知のこの新しい事業に今後どう取り組むべきか模索中である。そこで先ず日本スポーツ券(株)からパンフレットや資料等を取り寄せて、それらを早速県内の関係諸団体に持参し、何回か出向いてスポーツ券の認知と取り扱いを御願いしている段階である。我々の店の商売と同様で、長い目で根気と努力の積み重ねを続けて、少しずつでも小さな成果を求めて「千里の道も一歩から…」の気持ちで一歩ずつ前進して、鹿児島県や岩手県を見習って行きたいと思っている。

妄言多謝

新JSR役員その人となり（御紹介）

広報委員会　副委員長
竹　原　和　彦

今年こそ、この業界が元気になりますようにという期待でいっぱいですが、何事も気持ち次第という事もあります。こんな時だからこそ、我々自身が明るくなるように、もっと意識して元気を出そうではありませんか。こんな事で気持ちのきりかえが出来るかどうかわかりませんが、年の始めにあたり、JSRの役員と全国の皆様とが、近づき、理解し合えますようにという願いをこめ、心機一転の新役員の一人一人を、偏見ではありますが御紹介させて頂きます。新年のオトソ気分で、その人らしさをそれぞれ分かりやすく、有名な方に例えてみました。

少しでも御近づきになれればという思いですが、何分にも力不足なものですから、無理やりという所もあって御気分を悪くされたり、心外だとお叱りの方もあるかも知れませんが、今日のところはオメデタの「正月特集」という事に免じて頂き、何卒お許し下さいます様お願い申し上げます。

安部純平（顧問）＝人徳＝

今は昔、藤山愛一郎という外務大臣が居たが、いつも明るい笑顔で、姿勢正しく、キリッとされて、ダンディである。さて、安部先生が以前「人には教育が必要ですが、その教育とはくり返す事であり、継続する事が大切です。そして教育とは湧水の様なものです。」という様な事を言われたことが印象的である。若々しくて体力、知力の劣えをかんじさせないが、70才以上の方は入場無料の場所には今後年令証明書を持参されては如何でしょうか…。「メリットは銭・金だけではあきまへんでぇ…」きっとこう言われるんではないかな…。　**晴耕雨読**

魚見秀男（顧問）＝人格＝

どこか青春小説の石坂洋次郎似のモダンなイメージがあるのも、自由が丘にお住まいのせいだろうか…。以前、佐良直美という歌手が居たのを覚えているだろうか…。アッサリして居て、品が良く、良家のお嬢さんタイプであるが、江戸っ子で歯切れの良い語り口である。スポーツ券の生みの親で、この方は「思いやり」と「気配り」をモットーとされて、我々の業界にあっても、その業績は余りにも大きく印象深いものがる。　**悠悠自適**

橋本　隆（顧問）＝人歴＝

話の仕方は、堂々としていて弁舌もさわやかで右に出る人なし。独特の笑みを浮かべたその余裕をもった話しぶりは、もって生まれたものだろうか…。

「地域になくてはならない店づくり」を心がけてこられ、今も、人を引きつける所の魅力はさすがであり、まだまだ賞味期限は先の様である。家は森前総理に近いが、佐藤栄作元総理の方がまだ似てるカナ…。男ぶりの良さは自他共に認めるスポーツ界の団十郎！　**泰然自若**

辻本昌孝（理事長）＝人望＝

ノーベル賞受賞の福井謙一氏が、ニッコリした感じのこの方は、なんとなくゆったりとした品格で、「待ちの姿勢」にも見えるが、実は「攻めの姿勢」の持ち主ではなかろうか…。

昨年、御長女が山梨県御出身の方と結婚されて、専務として会社に迎えられたが、これこそまさに天下取りとしての尾張の信長の甲斐の武田攻略だったのかも知れない。

「今後の生き方のために参考となる情報を提供して行く事が自分の役目だと思っている。」と言われてきたが、今もずっと初心を忘れないで全力投球をされていて、その誠実な姿勢やうつ手は、巨人の原監督の様でもあって、誰の目にも万全に見えるのだが…。人は石垣…人は城…　**適者生存**

谷　久人（副理事長）＝人柄＝

この方の目は、お孫さんを見守る目でやさしいが、その反面、理事会や会議等で収拾のつかない時があると、この方の目は一変して厳しくなってその一言でなんともうまく収まるというのは何故だろうか…。「我々は何が組合員のためになるのか。何が組合員のメリットになるのかを常に考える立場にある。」と言われるこの方のその一途な思いは、あの真田幸村であり、パワーを秘めた九州の十勇士が「この方のためには…」という気持ちでひかえている。小柄でも存在感の大きいこの方は、さあ！これからどう動く？ビミョウ…　**緩急自在**

小関和夫（副理事長）＝人道＝

この方の理論は、非常に正論で説得力がある事にはいつも感心させられるが、その話の仕方は正面からぐいぐいと力強いものがある。英語が誰よりも堪能であり、海外でもその力を発揮されてJSRの国際化と広報に一役かっている。この方は、「顧客本位の誠実な対応で安売りという逆風を順風に変えるための知恵を結集したい」と言われる。同じ山形にあっては、上杉鷹山であり、外に対しては小村寿太郎の雰囲気だろうか…。正しいものは正しいとして決して逃げないJSRにとっては貴重な闘士である。　**公平無私**

上田善重（副理事長）＝人生＝

「勘の経営」から「見える経営」をめざして“利益体質”を心がけて、この方は体格こそ違うが、まさしく幕末の彦根藩主井伊大老の立場であろうか…。

IT委員長としてJSRの新しい事業のPOSに今、

信念をもって取り組み、POSかどうかの議論もあるが、結局は「客の為…店のため…国家のために…」という幕末の時代の変化の段階を迎えているという事を我々も心がけたい。タマちゃんに似たあどけなさが印象的。　一意専心

高野征宣（副理事長）＝人選＝
淡々としていて、その表情はいつも変わらず落ちついた物腰であるが、組合事業の先進県としての実績を今度はJSRに生かせそうである。皇太子妃雅子さまの父親である小和田恒氏のイメージかな…。それともダイエーの中内功氏かナ…。どちらにしても実力派…。新副理事長に大きな期待！　安定成長

渡辺健介（専務理事）＝人力＝
あの若かりし頃のペレストロイカのゴルバチョフ似でしょうか…。JSRの理事の中では最も若くて活動的である。理事長の右腕となっていて、信長や秀吉に仕えた前田利家的存在なのだろうか…。JSRの有望株として、このヤリは、とどめがさせるか？どこをつく…？　速断速決

岩満一臣（会計理事）＝人気＝
まさに、家康の風格がある。バレーボールの早業と余り結びつかない落ちつきがあるのは「鳴くまで待とう…」のスタイルからであろうか…。10年位前に、外務大臣等で活躍したあのナマリのミッチィ、渡辺美智雄とどうもだぶる所がある。JSRの新しい金庫番として、さあこの上がったサーブをこの方はどうさばく？　好機到来

田中三夫（理事）＝人士＝
働き者の東北は秋田出身だけあって、小柄な身体で動き回る姿は、とても行動的で、対応がはやい。今、意欲的な新しい理事に期待も集まる。そのすばやさはまさに秀吉か義経か？えっ！水谷豊？　適材適所

町田宏遠（理事）＝人倫＝
迷わずあの伊藤博文の雰囲気である。体格はもちろん、この方のひげも立派で堂々としている。余計なことは言わないが、ピシャリと言われるその意見は、いつも落ち着いていて冷静である。
さて、この自慢のひげはどれだけのびる？どうなびく？　正正堂々

貫井清三（理事）＝人語＝
今回新しく理事として選出された新進気鋭の東京代表である。背は高く、スタイルも良くて若い時の丹波哲郎似か…。自慢のその声で、この東京代表は何をどう話す？　鋭意努力

服部昌三（理事）＝人物＝
いつも「ニコニコ顔」のこの明るさが、この人の若さの秘訣である。野球の解説やバスケットボール協会の役割等幅広いその活動ぶりは、年令を感じさせないものがある。何事も“ズバッと直球勝負”のこの方からは、美濃の斉藤道三ばりの仕事への力強さや押しの強さを感じさせられる。この方の早口は、聞く気になって聞かなければ、聞きのがしてしまいそう。さあ…どう聞く？　以心伝心

竹原和彦（理事）＝人心＝
本人は、中井貴一似と思っていたのに、昨年末からは今話題のノーベル賞（化学賞）の田中耕一さんにそっくりだと言われる様になった。「ただただ緊張…」という姿勢とあの髪型それに素朴な人間性というか、純粋さ？もある面で似ているのかも知れない。そこで思わず「私の様な者が…」と言ってしまいそうな気もするのだが…。さて社会勉強の方はどうする？そっとしておいて…　現状打破

清水誠一（理事）＝人材＝
清水の治郎長の親分のイメージがある。風格のある理事長の中の理事長で、親分的重みもある。小政的存在の宗田総務理事をはじめすばらしいコミュニケーションで毎年伊勢参りならぬ鞍馬参りをして、組（合）の発展を祈る。　共存共栄

門田忠尚（理事）＝人海＝
理事会等での的を射た発言に身を正される思いをする事が多い。問題をいいかげんで納めない点は政治的な県と言われる土佐の気骨だろうか…。小沢一郎を思わせる説得力と河野洋平に似た風ぼうからいつも力強さを感じさせられる。さてその大きな目は次はどこに向けられるの？　単刀直入

水島隆司（監事）＝人知＝
商売の姿勢は、年令以上に若々しくて意欲的でしかも、挑戦的かも知れない。独特のあの関西弁でペースにのせられそうなすばらしい話術をもっている。きっとこの方の「話上手」は大きな「商売上手」につながっているのではないだろうか…。
明石元国連事務次官と似た面もあり、行動的で中国や東南アジアへも足をのばしたりもする。気やすい面があるかと思うと、その反面ピリッとした厳しい一面もある、人よんで「水島マジック」とか…　臨機応変

石井憲孝（監事）＝人脈＝
武者小路実篤似の浅草在住の江戸っ子である。目にうったえたその話し方は、一段と丁寧で、今もその交友関係は幅広く、古いつながりも大切にされている。片側交互通行だったのが、徐々に体調も戻されてきて、あの独特の石井ペースが又、見えてきたのではないだろうか…。さあ何をうったえる？　平穏無事

トソ気分がさめないうちにこれにて失礼します。

2001年　世界スポーツ用品小売ベスト60

	順位	社　　名	国	売上・米国ドル（単位：100万ドル）		各国通貨	売上・各国通貨（単位：100万）		
	Rank	Retailer	Country	2001	2000	Currency	2001	2000	Change
	INTERNATIONAL BUYING GROUPS（共同仕入機構）								
		Intersport International	Switzerland	$5909	$5622	EURO	6600	6100	8%
		Sport 2000 International	Germany	$2931	$2712	EURO	3274	2942	11%
	RETAILERS（小売）								
	1	Foot Locker (A)	USA	$4379	$4356	USD	4379	4356	1%
	2	Decathlon (1)	France	$2409	$2306	EURO	2691	2502	8%
	3	The Sports Authority	USA	$1416	$1498	USD	1416	1498	-5%
◎	4	Alpen (2,　6)	Japan	$1188	$1465	YEN	144316	137570	5%
	5	L.L.Bean	USA	$1140	$1100	USD	1140	1100	4%
	6	Dick's Sporting Goods	USA	$1075	$893	USD	1075	893	20%
	7	JJB Sports	U.K.	$1065	$1030	GBP	739	663	11%
	8	Footstar Athletic (4)	USA	$1016	$927	USD	1016	927	10%
	9	Canadian Tire (2)	Canada	$974	$985	CAD	1507	1463	3%
	10	Karstadt Quelle (2)	Garmany	$967	$1017	EURO	1080	1000	8%
	11	Gart Sports (A)	USA	$936	$922	USD	936	751	25%
	12	Bass Pro Shops	USA	$850	$900	USD	850	900	-6%
	12	Cabela's	USA	$850	$800	USD	850	800	6%
	14	Academy Sports	USA	$775	$612	USD	775	612	7%
	15	Rallye (2,5,7)	France	$769	$789	EURO	859	856	0%
	16	R.E.I.	USA	$740	$698	USD	740	698	6%
	17	The Finishi Line	USA	$701	$664	USD	701	664	6%
◎	18	Xebio	Japan	$697	$745	YEN	84743	80099	6%
	19	Pacific Sunwear	USA	$685	$589	USD	685	589	16%
	20	Big 5 Sporting Goods	USA	$623	$572	USD	623	572	9%
	21	Forzani (A)	Canada	$566	$459	CAD	876	681	29%
	22	Blacks	U.K.	$494	$449	GBP	343	297	15%
	23	Galyan's (B)	USA	$483	$422	USD	483	422	14%
◎	24	Josyuya (6)	Japan	$474	$612	YEN	57586	65796	-12%
	25	Sports Soccer (C)	U.K.	$461	$348	GBP	320	230	39%
	26	Modell's (B)	USA	$460	$425	USD	460	425	8%
	27	JD Sports	U.K.	$355	$340	GBP	246	228	8%
◎	28	Victoria (6)	Japan	$340	$446	YEN	41310	48046	-14%
	29	Sport Eybl & Sports Experts (A)	Austria	$331	$269	EURO	387	291	33%
	320	El Corte Ingles	Spain	$328	$344	EURO	384	373	3%
	31	Kaufhof (2)	Germany	$313	$323	EURO	350	350	0%
	32	Journey's	USA	$301	$215	USD	301	215	40%
	33	Cisalfa Sport (A) (7)	Italy	$282	$238	EURO	330	257	28%
	34	Migros (2)	Switzerland	$273	$237	CHF	460	400	15%
◎	35	Himaraya	Japan	$271	$342	YEN	32870	36802	-11%
	36	Sport-Scheck (A)	Germany	$267	$280	USD	312	303	3%
	36	Stadium	Sweden	$267	$250	SEK	2760	2285	21%
	37	Play It Again Sports	USA	$259	$282	USD	259	282	-8%
	38	Gander Mountain	USA	$250	$235	USD	250	235	6%
	39	Copelands	USA	$245	$235	USD	245	235	4%
	40	Hibbett (B)	USA	$241	$210	USD	241	210	15%
	41	Dunham's (B)	USA	$240	$240	USD	240	240	0%
	42	Giacomelli Sport (3)	Italy	$231	$208	EURO	258	226	14%
	43	Sport Chalet	USA	$227	$215	USD	227	215	6%
	44	Golfsmith	USA	$225	$275	USD	225	275	-18%
	45	Allsports	U.K.	$213	$209	GBP	148	138	7%
	46	MC Sports	USA	$210	$210	USD	210	210	0%
	46	Bob's Stores	USA	$210	$195	USD	210	195	8%
	47	Edwin Watts	USA	$200	$150	USD	200	150	33%
◎	48	Niki Golf (6)	Japan	$189	$224	YEN	23002	24106	-5%
◎	49	Minami (6)	Japan	$181	$206	YEN	22000	22187	-1%
	50	Eastern Mtn. Sports	USA	$180	$200	USD	180	200	-10%
◎	51	Honma Golf (6)	Japan	$178	$237	YEN	21620	25512	-15%
	52	Gresvig (A) (7)	Norway	$176	$187	NOK	1582	1646	-4%
	53	Hervis	Austria	$171	$172	EURO	200	187	7%
◎	54	Murasaki (6)	Japan	$170	$185	YEN	20650	19840	4%
	55	Ochsner	Switzerland	$148	$137	CHF	250	231	8%
◎	56	Takamiya (6)	Japan	$140	$166	YEN	17000	17800	-4%
	57	Manor Group (2)	Switzerland	$131	$121	CHF	221	204	8%
	58	Rebel Sport	Australia	$123	$126	AUD	238	218	9%
		TOTAL		$34059	$33492				2%

◎印：日本の大型チェーンストア

ドル換算レート　2001年121円50銭
2000年107円80銭

海外リポート

1．世界メージャー60社のスポーツ小売の売上は、ヨーロッパでは2.2%アップで、米国でもほぼ同じであったが、日本ではダウンしている（ヴィクトリアは推定）。2大仕入れ機構のインタースポーツとスポーツ2000は好調で、それぞれ8％、11%の伸びを示している。世界一のリテイラーのフットロッカーは1％アップにとどまっているが、2番目のデカスロンは8％アップ、スポーツオーソリティーは5％ダウンしたものの3位につけている。

米国の27社のリテイラーは5.9%の売上アップを示し、全米売上の56.8%を占めている。フットスターはフットアクションとジャストフォーフィートを合併し、ガートスポーツはオシュマンズを併合してそれぞれ成績をアップさせている。

欧州にはメージャーの買収合併はなく、ドイツ以外の各国の業績は良かったが、フランスのデカスロンは特に好調さを持続し、積極的に欧州の各地に出店。ブラジルにも進出を果たし、アジアにも目を向けており、近く中国にもスーパーストアの開店を予定している。中国は世界の生産基地として目覚ましい発展を遂げたわけですが、最近は消費大国としても注目されている証拠であろう。

韓国は経済の活発さが伝えられているが、世界の50傑に顔を出しているリテーラーはない。消費マーケットがまだ小さいこともあるが、日本のようにチェーンストアの全国展開がない故でもあろうか。

日本では10傑の中で、プラス成長したのは3社で、他はマイナスであり、ミナミは1月に民事再生法（和議）の適用を申請して事実上倒産した。しかし、最近オリックスが再建に乗り出したと報じられており、その動向に注目したい。

2．主な世界スポーツ用品展示会の日程（2003年）

スポーツショウ	ラスベガス	1月20〜22日
アクションスポーツ	ロングビーチ	1月23〜25日
ISPO冬	ミュンヘン	2月1〜4日
ISPO夏	ミュンヘン	6月29〜7月1日

ISPOの夏の展示会は日程を大幅に繰り上げて、しかも4日間から3日間に短縮して開催されるが、一日の操業時間を長くする予定。これによりISPOは文字通りSAMPLING FAIR（見本市）に重点をおき、受注会の場と言うよりは生産と流行の情報に強く焦点を当てたものとなる。ISPOのこれまでの7月末から8月初めの会期は、妥協的なものであって、新日程は出展者及びビジターの両者から広く受け容れられるものとなるでしょう。なぜなら、7月から8月はバケーションに出かける大事な時期であり、小売店は7月のシーズン末の売り出しに集中できることになるからです。

（フランスのSPORTING GOODS INTELLIGENCEの資料による。）　　リポーター　小関和夫

編集後記

A happy new year to all of you.

皆様にはお元気で良いお年をお迎えのこととお慶び申し上げます。内外ともに厳しい環境ですが、明るく前向きに頑張ってまいりましょう。

リポートの編集を引き継いでから満3年経過しました。フレッシュな気持ちで、少しでもお役に立てますよう広報部員一同張り切っておりますので今後とも何卒宜しくお願い申し上げます。

1．安部顧問には「ビジネスエッセイ」のご執筆をお願いしてやはり3年経過しました。毎号素晴らしい内容の記事を書いていただき、多くの安部ファンに代わり心から感謝申し上げます。ご苦労をおかけして申し訳ありませんが、何卒今後とも宜しくお願い申し上げます。

2．スポットライトにご登場願った安藤様には本当に有益なご教訓を頂き有難うございました。

当初、氏は「自分は組合活動の実績もあまりなく、JSRにも貢献していないし、あまり目立つことも好まないので遠慮したい」とご辞退なされたのですが、氏の素晴らしい経営理念等を全国に是非紹介させて頂きたいと重ねてお願いして実現しました。心より感謝申し上げます。

3．「妄言多謝」に竹原氏が、JSRの役員の紹介をご執筆。氏特有の的を射た、機知とユーモアあふれる人物評には、思わず笑いを誘われました。正月号にふさわしい明るい記事に改めて感謝申し上げます。

4．訂正のお願い：22号3ページ、ビジネスエッセイの左段、下から3行目、十の傾向は十の質問のミスプリントでした。お詫びして、ご訂正をお願い致します。　（K.K）