

第 44 号

平成20年4月20日発行



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

(2007/8~2008/7のスローガン)

負けたらいかんぜヨ!今が勝負の時じゃきに!



全国理事長会を開催

日本スポーツ用品協同組合連合会

理事長 小関和夫

1. 全国理事長会

去る1月28日に、全国理事長会を東京TFTビルで開催した。委員会報告に次いで、「体育の日」活性化事業に対して表彰をさせていただき、新しく県組合理事長に就任された下記の5氏にご挨拶を頂いた。

長野県 大工原章介氏

兵庫県 田村 滋氏 和歌山県 有家輝明氏

香川県 篠原正知氏 高知県 美馬義一氏

香川県の前理事長の大西一成氏は、篠原氏と共にご出席になり、最後まできちっと引継ぎをなさいました事に心からの謝辞を申し上げます。

また田村兵庫県理事長は、自民党が「わが国のスポーツ振興に関する緊急決議」をなされた情報を地元ローカル新聞の切抜きをご持参なさいましてご紹介なさいました。

「toto 導入新規店募集」について日本スポーツ振興センターの小宮慶介氏にお話を頂きました。

最後に各ブロックの報告を頂いた後、分科会方式により、メーカー・卸さんにも参加していただき、当面する諸問題(無償提供以外の)についてのディスカッションを開催した。初めての試みでしたが、有意義なミーティングであったと思います。

夕刻6時から場所を有明ワシントンホテルに移して、小野清子顧問(日本スポーツ振興センター理事長・前参議院議員)にご出席を頂いて懇親会を

催しました。

2. スポーツ安全対策講習会

できれば今春から実施できればと考えていたのですが、人の生命にかかわる事でもあり、国からの指導、補助金を頂く関係で、諸手続きを進めています。時間がかかりそうなので現在判っている範囲でお知らせいたします。

- ① 経済産業省に提出するための事業計画書を作成中である。(調査事業、研究事業、ビジョン作成事業、事業実施スケジュール、報告書の配布、自己負担額の調達方法、成果の周知・普及方法等)
- ② 講習会実施は来年の初めになりそうである。
- ③ 対象はJSRの会員なので、賛助会員(未法人化組合)は参加できない。

JSRとしては、全国の組合員を対象に講習会を開きたいのですが、法的には法人化されていない組合は対象にならない事が判りました。賛助会員には是非この機会に法人化して頂き、一緒に受講し、資格を取得して頂きたいのであります。

- ④ 受講によるメリット

講習会の受講者には、受講者証が公布されると共に、心肺蘇生法を学び、AED(自動体外式除細動機)使用の許可を取得できます。その他スポーツ安全対策のための販売者としての必須事項を研

修し、大型店との差別化をはかるものです。

専門店化を進め、深化させていくためにはぜひとも必要な資格になると思いますので、皆様のご協力をよろしくお願い致します。

3. ボールを贈ろう事業について

JSRでは過去4年間全国の組合に呼びかけて、児童養護施設及びこれに類する施設に「ボールを贈ろう」事業を実施いたしました。いろんな事情で家族から離れてこれらの施設に入所している小、中高校生が大勢おり、各施設とも満員であると聞いています。

「ボールを贈ろう」事業は当初兵庫県の組合が始められ、次いで近畿ブロック協議会、そして今JSRの事業として実施しているわけであります。

施設の子供達に、ささやかではありますが、ボールを使用して明るい暮らしをして欲しいとのいわゆる社会貢献事業は、直接自分たちの商売にメリットがないかもしれませんが、各施設の子供達からは喜びの声が届いている事をお考え頂きまして、全国47の組合挙げて実施できるようお願いしたいのであります。

なお2年前から、日本バレーボール協会さんがこの事業の趣旨に賛同なされて、国際大会等で使用したボールを各実施県の組合に24個(1カートン)無償でご寄贈いただいております。各県の組合では児童用のボールをこれに加味して贈呈しているわけであります。日本バレーボール協会さんには改めて御礼を申しあげる次第であります。

アメリカプロ野球の大リーガー達の多くは、相当の金額の社会貢献事業を実施しており、野球の成績とあいまって高い人気と尊敬を勝ち得ていることは広く知られている通りであります。JSRのささやかではありますが恵まれない児童施設の子供達にボールをプレゼントしている事は、大リーガーの破格の貢献事業と根っこは同じであると思うわけであります。

今は直接のメリットはないとしても、子供達のうれしそうな笑顔に触れられることは、この上ない喜びであると共に、やがて社会に認知され、大きなメリットとして帰ってくるかもしれないと思っておりますが如何でしょうか。何卒各県の組合さんには事業担当の係りをおきめになられるなどの工夫

をして頂いて、面倒がらずに是非実施して下さいませよう重ねてお願いする次第であります。

4. 山本氏のご提言に感謝

JSRレポート43号に素晴らしいご提言を頂き有難うございました。開かれたJSRにしていくためにも皆様にどんなご意見でもお聞かせいただきたくと申しあげていましたので、このような前向きなご意見をいただき感謝しています。せっかくのご提言ですので、若干小生の考えも述べさせていただきますと思います。

30年ほど前に米国の友人との対話の中で、日本の小売店業界もやがて大型量販店時代を迎える事は時代の趨勢である事を認識しておりました。

従ってその対応策として、得意分野を専門店化するとか、地元のイベントに積極的に貢献するなどして地域になくはならぬ店づくりをするとか、ユーザーのニーズに合わせた品揃え、接客の方法を学ぶ等の勉強会を致しました。

しかしスキー用品で始まった彼らの商法は、古い商品を大きな割引率で宣伝し、集客するチラシ合戦でした。しかしやがて廃番商品の二重価格表示が法律で禁止され、近年は公正取引協議会さんの適正なご指導等もあって、安売り問題は沈静化していると認識しています。

昨年2月に近畿地区で、春物商戦の矢先に量販店同士がチームオーダー5名以上30%offのチラシ合戦を始めた時に地元で大騒ぎに成り、JSRとしてもシーズンに先駆けて新製品を30%offと言う極端な安売りをする事は、逆に消費者から価格不信を招く恐れがあると言う事で慎んで欲しい旨、メーカー・卸に適切にご指導をして下さるようお願いを致しました。

しかし、かつて大型店を敵呼ばわりをしたり、組織を使って圧力をかけたりしたことはありませんので、ご理解を願いたいと思います。

次に組合員が年々減少している事にはJSRとしても頭を痛めております。JSRの活性化委員会では会員増強問題をテーマに掲げて活動していますが、これは主に組合の法人化の薦めと、各県の非組合員の組合への入会についてであります。しかし、新しくスポーツ店を開きたいと言う方に対して、正常な形での開店であれば尊重し合う事

も大切ではないでしょうか…。組合は組合員を守る事が第一義であることはご承知の事と存じますが、話し合い理解しあう場でなければなりません。

JSRとしては、個々の問題も大切ですが、将来を見据えて、業界の正常な発展のために活動してまいりますので、今後ともお気付きの点を率直にご提言下さいますようお願いする次第であります。

最後に無償提供問題についてですが、現在JSRが推進している事に賛意を頂き有難く思います。しかも具体的にご提言を頂き心強い限りです。

仰せのとおり、「アマチュアスポーツに無償提供はない」ことは同感であります。アメリカではアマチュア選手が無償提供を受けた事が判り次第、大会への出場を禁止されると言われていますが、日本ではその対応の甘さが情けないと思います。

また長野県の野球の名門校の選手の父親が、無償提供をきっぱりと断られたと言う事例を前に紹介しましたが、お互い業界人として謙虚な気持でビジネスを推進していく必要があるのではないのでしょうか。

5. スポ産団連の理事会に出席して

昨年名称をスポーツ健康産業団体連合会と改称し、会長も鬼塚喜八郎氏から齋藤敏一氏（株）ルネッサンス社長）に変更しての最初の理事会が3月14日に日本教育会館で開催され出席しました。

議事終了後にパネルディスカッションが「スポーツは子ども、地域の未来を拓けるか」のタイトルで開催され、コーディネーターは元スキートのオリンピック選手で現在参議員議員の荻原健司氏でした。

私共に関係のある部分を概略紹介いたします。

最近子供達の体力が年々低下しており、スポーツをしている子供の方が、しない子供より全ての項目で成績が良く、週1～2回の運動でも効果ははっきり現れているそうです。特に幼児期の運動不足は「知能の発達（言語機能）」に悪影響を及ぼしており、わが国の将来にとって放置できない課題であるとのことでした。

最近問題になっている「学級崩壊」「いじめ」と言った憂慮すべき現象は「しつけ」不足も一因で

あると言われており、「基本的なマナーの習得」「我慢する事」「スポーツマンシップ」の体得は、幼児期から始めたほうが効果的であること。

しかしその一方で、子供達の「スポーツ離れ」も大きな問題で、子供達は「つらい事はやりたくない」という傾向がはっきりしており、スポーツをやる子と全くやらない子の二極化が進んでいるようで、スポーツをしている子は体力がアップしているのに、していない子はダウンしていると言う事でこれも二極化しているようであります。

子供達の指導という点で何点かピックアップしますと、

- ・一人のチャンピオンを育てるより、多くのスポーツ好きを育てよう。
- ・負けた子供を責めないようにしましょう。
- ・アマチュアスポーツではガッツポーズをやめましょう。
- ・スポーツの楽しさを伝えましょう。
- ・スポーツのマナーをよくしよう。

そのためには、まずお母さん方のマナーをよくしよう。

例えば、

- ・自分の子供が参加している時には熱心ですが、参加していない時には無関心である方が多いようだ。
- ・観戦しているお母さん方の会話の中で、“へたくそね”という声が風に乗って聞こえて来るが、子供達の前ではそのような会話はやめて欲しい。
- ・スポーツで怪我をする事がよくあるわけですが、そんな時に監督や先生方に“受験前の大事な時に危険なスポーツはやらせないでくれ”といわれるのには非常に困っています。
- ・以前はハードルに足をぶつけて覚えたものですが、今はぶつけないようにして欲しいといわれる。
- ・過保護は良くないと言う事で、例えばサッカーは以前は土の上でやるのが普通でしたが、今は芝生のコートを求められる。

スポーツの素晴らしさは良くおわかりでしょうが、子供の教育にも是非スポーツを通してやって欲しいとのことでありました。

活性化委員会



今年度の『体育の日活性化』
事業について

重森 仁

体育の日に「スポーツ用品を贈りあう習慣」ができればいいね。との思いから「Tシャツ背文コンテスト」、「ショップフォトコンテスト」の2コンテストを加えてバージョンアップした『体育の日活性化』事業に取り組み、2年余りが過ぎました。体育の日の認知度アップ、店舗のランクアップを目標に掲げ、努力してまいりましたが満足できる成果を挙げる事ができませんでした。中でも、「ショップフォトコンテスト」への関心は低く、何らかのテコ入れが必要と思います。このコンテストはユーザーにプレゼント品を買っていただけのような魅力ある店舗づくりのきっかけになればとの思いでスタートいたしました。組合員皆様方の心に響く一手を打ち出せなかったことは勿論ですが、大型店の勢力拡大により、小規模組合店が外商に軸足を移さざるを得ない状況になり、店頭・店内ディスプレイやラッピングへの関心度が低下している背景があることも考えられます。

さて、今年度の体育の日活性化事業は、今までの反省を生かし、魅力ある取り組みにしたいと思えます。体育の日活性化という大きな課題に立ち向かうには組合員全員の力を結集しなければなりません。原点に戻り事業を再構築いたします。組合員一人ひとりのベクトルをひとつにできるような取り組みができればと考えます。

たとえば、体育の日に全組合員が全国それぞれの店舗で「体育の日健康と共にスポーツ品を贈ろう」の背文Tシャツを着てセールや各種イベントを行うといった連帯感あふれる事業を行ってはどうか、またその様子を画像等で発信してはどうかと考えています。

のぼり旗と共に全国をJSR色に染めたいと思えます。体育の日活性化事業推進にあたり皆様のご理解、ご協力を切にお願いいたします。

広報・渉外委員会



副委員長 尾坂 真人

広報・渉外委員を拜命して一期二年を終えようとしている。『JSRレポートの発行』『三層・各県・各ブロックとの交流』『環境問題への取り組み』等、多岐に渡る業務の中で、確実にアップしたと感じるのは組合誌『JSRレポート』である。多分に竹原委員長の見識・人脈・企画力と言った個人技に負うところ大であるが、その情熱に触発されて私共委員は勿論の事、各方面各組合員から渾身の本音トークが寄せられるようになった。『組合員の組合員による組合員の為の広報誌』に着実に変貌しつつ有ると実感する。日々の商いの中から組合費として浄財を頂く以上、払って良かった、組合に加盟して良かったと言って頂ける組合誌を目指し、更なる継続・発展・展開を願うところである。『情報公開・説明責任』は世の流れ」と申せども、日々の業務をこなしながら、限られた時間、限られた紙面、限られた情報の中で、如何に適切に的確に現在をお伝えし、明日を指し示す事が出来るのか？おこがましくも悩まשיき課題である。

去る1月22日、『中国ブロック協議会総会&三層協議会』が広島市で開催された。小関全国理事長、竹原同副理事長にもおいで頂き、総会に先立ち再建途上の島根県組合の皆さん全員（3社）と懇談の場を持つ事が出来た。今後の組合観については『三社三様』の所が有るも、二社が過去に組合執行部の経験が無く、未知数なるが故の新たな可能性を期待し、早期の再生が待たれる所である。総会&三層協議会では現状の厳しさを再確認する事ともなったが、時節柄広島地区恒例の『新年互礼会』的性格も有り、異業種でご活躍の山坂哲郎さん（バルコムモーターズ社長）の記念講演を挟み、懇親会は大阪卸商業組合理事長・渡辺康男様、遠路お越しのD&M商会社長羽田野洋様を筆頭に和気あいあいの三層交流・情報交換の場となった。主管県広島組合、前催県山口組合の出席率に課題を残しつつも、概ね盛會裡に終了した事を紙面をお借りして報告致します。

又、2月の山口県組合総会に於いて、長年ご活躍頂いた杉本理事長（グリーンスポーツ・山口市）が勇退、新理事長に大林副理事長（大林スポーツ・宇部市）が就任される事となり、『2011・山口国体』に向けて新スタートを切られた事も報告と致します。

教育・情報委員会



総合型地域スポーツクラブ
について

澤田基朗

長森・日野スポーツクラブは設立10年を迎えることになりました。



今までは、暗中模索でまとめることだけに役員全員が全力を注いできましたがこれからは、内容の充実を考えていくことに努めたいと思っています。

現在使用できる施設は一中学校と四つの小学校の運動場と体育館ですが不足しています。今年度中に中学校の格技場の夜間開放と、地域内にある岐阜市の保有する空き地を整備してなんとかクラブ専用のグラウンドが出来そうです。このグラウンドは野球等にはちょっと狭いのですが待望の平日の昼間も使用の出来るクラブとしては初めての施設です。この施設で中高年の早朝のゲートボール、グラウンドゴルフ、テニス、ソフトテニス、太極拳などの新規のサークルが出来ることを期待しております。

格技場では空手、柔道、剣道、新体操の新規サークルの結成を期待しています。このあたりのサークルが期待通りに出来たら会員数も現在の約1,800名から2,000名の大台も夢ではなくなると思います。

ささやかですが会員数が2,000名を超えたらクラブマネージャーを常駐させても自主財源での運営が今までどおりに出来ると思います。

事業委員会



穴戸幸市

事業委員会を引き受けてこの一年、ショッピングバック担当の貫井理事、ラインパウダー担当蓮田理事、ブロック別大会推進の福士理事、そして委員会全員で取り組んでいるJSEC問題と山積みな課題を各自の努力により少しずつではありますが目標をクリアしつつあります。それも組合員の皆様のご協力があったのですが、諸物価高騰のあおりで昨年12月よりショッピングバックの値上がりをしなければならなくなり、断腸の思いで踏み切りましたが、事情をご理解いただき、8月から2月までの半年で売り上げが¥3,097,000円(北海道・東北ブロック¥753,000 関東甲信越ブロック¥685,500 中部ブロック¥249,000 近畿ブロック¥677,500 中国ブロック¥37,000 四国ブロック¥164,500 九州ブロック¥530,500)を推移しております。昨年と比較しても順調な伸びを示しており今年度こそ目標をクリアしたいものと願っているからです。また、発注手順についても当レポートでPRさせていただいたおかげで完全とはいかぬものの大多数の県、及び組合員にご理解していただけるようになったかなと胸をなでおろしているところでもあります。

次にラインパウダーですが、「無害君」とタマゴパウダーの二本立ての船出は何かと議論をよんでいます。担当の蓮田理事でなくてはこの諸問題を乗り切れないのではなかったかなと思うところが随所に見られます。

タマゴパウダーの臭いや出過ぎ問題と解決させねばならないことが後をたちませんがそこを蓮田理事の心優しい指導力を持って一つ一つ解決していています。

昨年より当委員会で取り上げているブロックに於ける大会推進問題も数は少ないものの何らかの提案事項が挙がり始めました。今はまだ報告するほどではありませんが、近い将来には声を大にしてお伝えできるものと確信しております。

最後になりましたがJSEC問題はJSR存続の問題にも関わってくることであります。各県で行われます国体、総体、全中では何かとお世話をおかけいたしますがJSRの胸中をお含み取りいただき、今年行われます大分の国体、埼玉の総体、北信越の全中の皆様に多大のご協力をお願い申し上げます。この紙面をお借りして感謝申し上げます。

残り三ヶ月、事業委員会が取り組む事業が組合員の皆様に何らかのプラスになり、寄与されればと願っているところです。

第14回カルピス子供の日

ご協力をお願い

JSR 理事長 小 関 和 夫

- 「第14回 CALPIS こどもの日全国少年野球教室」
- 「第2回 マルハンドリームカップ全国草野球トーナメント」
- 「天皇后杯バレーボール大会」

本年も上記の教室、大会への後援を頂きました。

後援内容としては、

- 野球教室……………ポスターの掲示
- 草野球大会……………ポスターの掲示、チラシ及び専用申込書の設置と参加の声掛け
- バレーボール大会…ポスターの掲示

皆様にはご多用中お手数をお掛けしますが、業界の活性化の為に、是非ご協力をお願い致します。

もし、この依頼がJSRではなく、今や全国に展開している大型量販店に依頼されたとしたら、困った事になると懸念されるわけであります。何卒趣旨をご理解頂きまして宜しくお願い致します。

なお、野球関係のポスター等は、皆様のお店に直送されますし、バレーボール大会のポスターはJSRレポート44号と同送になります。

■ 第14回 CALPIS こどもの日全国少年野球教室 ■

今年も5/5に全国47都道府県48会場で、プロ野球OBと子どもたちの笑顔が輝きます。3月現在予定しております開催地などをお知らせします。

都道府県	開催地		開催時間
北海道	標津郡標津町	標津町営野球場	8:30~11:30
青森県	西津軽郡鮎ヶ沢町	大高山球場	13:30~16:30
岩手県	一関市	千厩野球場	14:00~17:00
秋田県	南秋田郡八郎潟町	八郎潟町中羽立公園弁天球場	9:00~12:00
宮城県	宮城郡松島町	松島運動公園野球場	13:00~16:00
山形県	新庄市	新庄市民球場	14:00~17:00
福島県	須賀川市	ブルースタジアム	12:00~15:00
茨城県	土浦市	新治運動公園	13:00~16:00
栃木県			
群馬県	みどり市	大間々グラウンド	13:30~16:30
埼玉県	春日部市	庄和野球場	13:30~16:30
東京都	【東部】 江東区		
	【西部】 大田区	大田スタジアム	13:30~16:00
千葉県	市原市	臨海球場	
神奈川県	茅ヶ崎市	茅ヶ崎公園野球場	13:00~16:00
山梨県	山梨市	山梨市民スポーツ広場	9:00~12:00
長野県	上伊那郡辰野町	荒神山野球場	13:00~16:00
新潟県	新潟市	新潟市営黒崎地区野球場	13:00~16:00
静岡県	静岡市	静岡市営西ヶ谷野球場	13:00~16:00
愛知県	名古屋市	瑞穂公園野球場	9:30~12:30
岐阜県	大垣市	大垣市浅中公園グラウンド	13:00~16:00
三重県	三重郡菟野町	大羽根野球場	9:00~12:00
富山県	砺波市	チューリップスタジアム	9:30~12:30
石川県	加賀市	加賀市中央公園野球場	12:00~15:00
福井県	南条郡南越前町	南条グラウンド	13:00~15:00
滋賀県	蒲生郡竜王町	竜王町総合運動公園自由広場	13:00~16:00
京都府	相楽郡精華町	精華町立東光小学校グラウンド	13:00~16:00
奈良県	磯城郡三宅町	三宅健民運動場	9:00~13:00
和歌山県	海南市	海南市民運動場	9:00~12:00
大阪府	摂津市	摂津市スポーツ広場	13:00~16:00
兵庫県	明石市	明石海浜公園臨時野球場-西	9:30~12:30
鳥取県	鳥取市	鳥取市営美保球場	13:00~16:00
島根県	出雲市		
岡山県	倉敷市	水島緑地福田公園野球場	10:00~14:00
広島県	東広島市	東広島運動公園野球場	13:00~16:00
山口県	阿武郡阿東町	県立徳佐高校野球場・グラウンド	13:00~16:00
香川県	仲多度郡まんのう町	サン・スポーツランド仲南	13:00~16:00
徳島県	鳴門市	オロナミンC球場(県営鳴門球場)	12:30~15:30
高知県	高知市	土佐高校向陽グラウンド	12:00~15:00
愛媛県	東温市	東温市総合公園多目的グラウンド	13:00~16:00
福岡県	鞍手郡鞍手町	鞍手町民球場	13:00~16:00
佐賀県	神埼郡吉野ヶ里町	吉野ヶ里町三田川中央公園野球場	9:00~12:00
長崎県	長崎市	県営野球場ビッグNスタジアム	
熊本県	熊本市良町	熊本市立浜線健康パークグラウンド	10:00~13:00
大分県	豊後高田市	豊後高田市真玉市民グラウンド	13:00~16:00
宮崎県	小林市	小林総合運動公園市営野球場	12:00~15:00
鹿児島県	鹿児島市	県立鴨池球場	9:00~13:00
沖縄県	宮古島市	宮古島市民球場	10:00~13:00



「生涯現役」をめざして…

木村 讓 (スポーツ・キムラヤ「あるこう館館長」)

先日、私の方に「後期高齢者被保険記」なるものが、お上から届きました。老人は足手まといだから、ぼつぼつあの世に行かれたらどうですかと云う様な内容のものでした。天国への通行記かなとも思いました。大いに反撥を感じます。

私は戦時中2年間、戦後3年間、闘病生活を送りましたので、その5年間は無かったことにして、年齢から差引くことにしています。したがって、自分自身は、未だ前期高齢者の気持でやることにしています。

商人は健康でさえあれば、“生涯現役”を貫ける唯一の職業だと思います。幸い私共の商売は健康産業の最先端にあり、今、問題となっている老人の健康についての「良きアドバイザー」的立場にあります。その意味からも、私は昨年9月に念願の“ウォーキングの専門店”を立ち上げ、お客様と「歩行についてのディスカッション」をやりながら、シューズを勧めています。そのためには、自分自身、健康の実践者でなければ、お客様への説得力もありませんので、相当の努力を強いられていますし、又そのことが楽しみになっています。それはこの商売に携わる者の特権だと考えています。

老人の健康についての不安は深刻です。日常生活の中では、歩く以外に方法はありませぬ。歩けなくなれば、人生は終りです。私共は医療分野に立入ることは出来ませんが「歩き方やシューズについてのアドバイザー」になれる資格は十分に備えているはずで。

これから益々、医療費の負担は重くなります。その負担を軽くするためにも、私共業者は商売を通じて貢献すべきだと思います。

今や大型店問題は、全国的な規模にまで拡がり、さけて通れない問題となりました。大型店の経営理念は、規模の拡大と利潤の追求のみで、市場の荒廃をもたらすばかりです。スポーツや健康を食いのにし、スポーツメーカーの多品種少量生産の原則を確保し、その職人的な努力による、芸術品とも云うべき商品を一夜の中に価格競争の中に掃き捨てる様な、乱暴な取扱いを続けています。

その中であって、販売の中に、お客様との会話があり、メーカーの製作意図を正確に伝え、試して見られることにより、満足の行く商品を選んでいただくことの出来る売場を提供する、いわゆる商売の原点とも云うべきものが、「ウォーキング専門店」の中に見出せる様な気がします。したがって、私の様な高齢者でも健康でさえあれば勤められ、又そのことが自分自身の体力、気力を試す様な楽しさがあり、夢中になって毎日張り切って、挑戦するパフォーマンスでもあります。これが私の一考の健康法になっているのかも知れません。

私も5年前、息子に商売を譲り、引退を話しましたが、1年も経たない中に、体調がおかしくなり、老人らしく病院で、たくさんの薬を抱えて帰る様な、情無い生活が続きました。そこで元気を取り戻すため、改めて現役復帰を試みてみましたが、大きな変化とスピードにはついて行けないことに気付き、「ウォーキングショップ」をやってみようと、講習会に参加したり、足とシューズの勉強を始め、昨年やっと上記の店をオープンすることになり、現在に到っています。商売として成り立つか、すでに償却の終わった体がついていけるか、疑問も多いのですが、挑戦を続けたいと思います。



京都運動具商協同組合
ビーウェイ(株) 代表取締役
山本 秀樹

奈良県運動用具小売商協同組合
専務理事
黒瀬 秀雄

■希望小売価格について■

例えば、希望小売価格1万円の商品について考えた場合メーカーがこの商品は1万円の価値があると判断した場合に付けられるものはずですが、はたしてそうなのでしょうか？

店内を見回して希望小売価格で販売できる商品の少なさに暗澹たる思いです。しかもユーザーは値引きをするのが当然のように受け止められており、もっと安く販売しなければいけないような風潮にさえあります。

何故なのでしょう？ 私なりに以下の原因を考えてみました。

- ①小売店があまり商品の知識を知らなくてユーザーに商品価値の情報を伝達できていない。
- ②海外と比べて同じ商品が日本国内のほうが高い商品が多くその為にユーザーがその価格の価値を認めていない。
- ③他店との競争で価格を落とさざるをえない。又、インターネット等無店舗販売で安売りをやっている為、希望小売価格の意味がなくなりつつある。
- ④メーカーが一部の有力校・チームに無償提供及び50%等の割引をして販売しているため、それが口コミで伝わり周りのユーザーがその商品の価値を認められなくなっている。
- ⑤商品リサイクルが早すぎて商品の賞味期限が短期間でなくなってしまう。

もっと多くの理由があると思いますが、大まかに上記の5点を挙げさせていただきました。

ユーザーは1万円以上の価格があると判断をしなければ1万円の商品を購入することはないと思います。小売店は販売のプロとしてその商品の1万円の情報価格を伝達することが最も大事な仕事であるべきだと思います。その為に商品の展示・ライティング等に力を入れなければいけないのではないのでしょうか？

メーカーは自分たちの決めた価格を軽るんじることなく決めた価格で小売店が販売できる努力をすべきではないのでしょうか？

宣伝だからという言い訳で無償提供・大幅な割引を行い自分で自分の大事な商品価値を下げている現実…初めから割引率を考えてわざと高く小売価格を設定しているのではと疑りたくなる商品も見受けられます。

又、廃番商品が、一部のインターネット有力店・大型量販店等に多く出回りその結果、一般小売店との格差が生じている可能性もあるのではないのでしょうか？

今一度、業界全体で商品の適正価格を真剣に考えてみてはいかががでしょうか？

■不況対策について一つの提案■

近況の組員各社の業績不振の根本的な原因は、一連の規制緩和によるひずみ…大企業は好況だが零細企業は不況…に有ると思います。

消費者の立場からは、規制緩和は歓迎するが中小・零細事業者としては歓迎できないというのが勝手な言い分ながら本音かと思えます。

具体的には“大店法”の廃止が中小・零細事業者の苦境の一つの大きな原因と思えます。“市街地空洞化歯止め策”として所謂シャッター通りの対処策が打たれており、すこしは我々にとって良いことでしょうか直接にはパンチは効きません。

“大店法”の復活が最も効果的な対策として期待したいところですが、規制緩和の風潮にさからってみても実際的ではありません。

さすれば小規模店の直接的な救済策または補助策が望まれます。一例ですが年商1億(～2億)以下は事業所得税を免除して頂く等です。

そこで一案ですがJSR本部で陳情書のような文書を作成頂き、本部は日本中小企業団体中央会に、各都道府県組合は各都道府県中小企業団体中央会に陳情攻勢をかけてみては如何でしょうか？

法定組合は多分全組合各地の中小企業団体中央会に所属し、年会費も収めていることと思います。因に奈良県組合の場合70,000円の年会費を収めています。

奈良県だけ陳情活動しても効果はさほど期待できませんが、全国でやれば何かが出て来るかも解りません。それも1回だけでなく新年度だ、年末だと理由をみつけては繰り返すことが肝要です。

此の活動はスポーツ業界という切り口でなく、業種の枠をこえて中小・零細事業者としての考え方で。

即効性のある策ではありませんが粘り強くやってみる価値はあるもののように思います。



今、インターネットが判らないでは済まされない！

福井県スポーツ用品協同組合理事 **加藤 明浩** (スポーツカトウ株)

「ふるさと活性化プロジェクト」「この時代インターネットが判らないでは済まされない」5月20日に、福井県スポーツ用品協同組合主催の全国で大反響の経営セミナーを開催することとなりました。組合理事会で、新しい取り組みを企画しています。

5月20日のセミナーと同日の組合総会にてこの取り組みについて意見を出し合い、検討する予定です。理事長はじめ、各小売店は、組合の活性化、地域貢献、しいては地域全体の活性化を！と大変な期待をしております。

3月7日に、福井県初のプロスポーツ球団「福井ミラクルエレファント」の清水代表を竹原理事長と数名で表敬訪問いたしました。「私ども福井県スポーツ組合は、微力ながらエレファントを応援し、福井が元気になることを願い、携帯のホームページ（以下HP）によるファン拡大を提案します。」組合の各店（この企画に賛同してくれる店）が携帯HPを持ちます、各店はQRコードを使いメール会員を集め、自店の宣伝（ダイレクトメール）を行いながら、エレファントのHPも情報の一つとして紹介する仕組みです。これによってエレファントのファン獲得の手伝いをするわけです。

申し遅れましたが私は、福井県で小さな店を営んでおります、スポーツカトウ株加藤明浩です。私がこの仕事を始めたときは、バブルがはじけた直後でしたが、2000年頃までは景気の良いお客様も多く、商売の怖さもまったくわかっていない私は危機感はありませんでした。しかし、そのころから大型店の進出もはじまり、価格競争が激化。組合でも「物や価格では、大型店に勝てないので、自店の得意分野で勝負しよう」とがんばりましたが、お客様は確実に大型店へ流れていきました。

しかし、今や大型店ももはや最大の脅威ではなくなり、市場は今やインターネットに飲み込まれてしまいました。あるゴルフの大型店は、もはや末期症状で、原価に数%のせた価格で売り、さらにポイントまでつけています。

ライブドアのホリエモンが出てきたとき、「これからはインターネットの時代だ」とだれもが思いました。私も3年かけて試行錯誤し、現在では4つのHPを持っています。そのうち特化した分野（大手が扱わない商材）の二つのHPは、グーグル、ヤフー

の検索エンジンの順位でどちらも日本一です。アクセスは、年間7万件ありますが、平均で週に2～3件程度の注文しか入らず、これでは商売とはいえません。（日本一ならもっと売れると思っていました）

3年前にミテネインターネットの専務に「パソコンのHPには、期待しないほうがいいよ。これからは、携帯の時代が来る。でもHPの知識は携帯にかせるから。」といわれました。その時は何のことか分かりませんでした。携帯HPの情報を常に気にかけていました。しかし、商売として機能しそうな携帯HPを使うには、大変な金額がかかるものでした。（月額3万円～4万円）

そんな時、以前からお取引しているゴルフメーカー代理店の堺谷さんに、「ジャストメール」という、優れた機能を持ちながら、安い料金で使える携帯HPの情報をもらい、敦賀市へ商工会議所主催の公演を聴きに行きました。携帯の進化とスピード、2年後にかならず訪れる事実（ニビキタス社会）そして、今はじめれば間に合うということを知りました。私が思っていた、HPのイメージ（全国から集客する）とは、まったく違い、地域の顧客を獲得する。（顧客の囲い込みが出来る）そして、再度来店してもらうツールでした。「地域に密着」まさに、我々が地域に根ざしてきた小売店の武器だと思いました。

この携帯HPの機能を少しご説明します。お店のメールアドレスをQRコードにして、（簡単に出来ます。）このQRコードを使い、お客様のメールアドレスを瞬時に簡単に集めることが可能です。メール会員になってもらいメールマガジンを配信して、お得情報や新商品などの紹介ができます。画像つきメールを一斉配信出来るので、大変見やすく商品イメージがわかります。その他、お客様にはポイントを換金出来る等のメリットがあります。

物がなく、よい物を作れば売れる時代は終わり、情報が求められる時代へと変わっています。お客様は情報を求めています。地場の小売店、商店街の活性化は、きっと地域全体の活性化につながります。我々も変わらなければなりません。仕掛けられる側はやめて、みんなで仕掛ける側に変わらしましょう。



ショッピングモール「JSR」

富山県スポーツ用品協同組合理事 **定塚 崇志** (ジョウヅカスポーツ)

「すみません このシューズの〇〇 cm 出しても
られますか？」そして2~3足試し履きして黙っ
て店を出て行くお客様、「あーまた NET 通販の試
着か？」そんな経験をした方は少なくないと思
います。確かに WEB 上には多くの品に混じってス
ポーツ用品もメーカー、代理店の在庫以上に掲載
されています。価格も様々で、その中から最も安
いものを探すのは PC の最も得意とするところ
です。

我々、小規模のスポーツ小売店にとって大規模
なスポーツチェーンの次に現れた大きなライバル
の襲来です。JSR の広報誌やメンバーの中からも
NET 販売に対する規制や一定のガイドラインの
整備を望む声此起彼伏のも当然の流れだと思
います。

現在、人々が見知らぬ土地へ旅行する時、初め
て耳にする言葉そして企業を知る時、インター
ネットを検索する事は現在では自然の行動であ
り、同じようにパソコンで買い物する事も若い世
代ではコンビニへ行くのと同じように日常生活の
一部となっています。

どうでしょう？小売店にとって NET ショッピ
ングは使い方によっては自店の PR と販売アシ
スタントとしての強い味方になるのではないでし
ょうか。

僕自身もインターネット常時接続を機にホーム
ページの掲載と NET 通販にチャレンジしていま

すが、まじめに時間を掛けて取り組めば「それな
り」の成果は現れ、しいては店頭販売の向上にも
繋がっていきます、お客様との取引においては店
頭販売以上に気を使ったり逆に感謝されたりと勉
強させられることが多いですが、効率化と店頭販
売との綿密なリンクが今年のテーマとして考え
ています。

インターネットを取り巻く環境も創設期から
徐々に進化し NET 通販に於いても単なる価格の
みでは無く、信頼性や専門知識、そして品揃えと
お客様の要望も対面販売と変わらなくなって来
ている今、JSR が中心となり運営するサイトを作
れば信頼性や全国の販売網の点からみても有望な市
場になると考えます。

統一のスタイルで加盟店のみのショッピング
モールは専門店の集まりですから、品揃えや信頼
の点において優位に立てると思えますし、何より
管理された大型チェーンに無いコアな商品を捜
せる「面白いサイト」に成るのではないでしょ
うか？

誰にでも使い易い出品ツールやセキュリティー
問題等、課題は多いと思えますが大手のショッ
ピングモール管理会社と提携すれば意外と具現化
できる事業だと思えます。

今までは商環境の流れに後手に回ることが多
かった我々スポーツ小売店ですが、インターネッ
トの社会では、少し先回りしてアクションを起
こしてみてもオモシロイのではないかと考え
ます。

◎ JSR 事務局からのお願い ◎

陽春の候、貴組合ますますご盛栄のこととお慶び申し上げます。

平素より本事務局業務に対し、ご理解とご協力を賜りありがとうございます。

各組合の総会も終わられたところもあるかと存じますが、理事長の交代ならびに事務局の異動等があつた場合、お手数ですが、早急に JSR 事務局までお知らせください。

JSR 事務局

F A X 03(5297)1771

E-mail jsr@wonder.ocn.ne.jp までよろしくお願ひ致します。



ウォーキングの取組について

ミズノ(株) ウェルネス・アパレル事業部長 山下 洋治

ウォーキング市場は『健康志向の社会環境』の中で、益々、拡がりを呈しています。ミズノもここ3年の間で、ウォーキングシューズは17～18万足から40万足を超えるまでに伸びております。市場の人口は4000万人とも言われ、人口の3割は対象なのです。

では、その市場をスポーツチャンネルが自分らの市場にしているのでしょうか？

ウォーキングシューズのチャンネル別の販売状況は、1、デパート(33%) 2、靴屋(31%) 3、大型量販(16%) 4、スポーツ店(6%) 他(通販等)が14%となっています。

ここに、この市場の特徴があります。対象が中高年であり、全く接客しない量販や若い人ばかりを対象にしているスポーツ店では購入していないのです。『接客』する事が小売の特徴であるデパートで購入しているのです。又、外から見ている靴屋さん、実際の販売状況は違います。彼らも又、『接客』を大事にしているのです。ずう～と昔にスキーの靴を販売していた様な『接客』による販売が靴屋さんには残っているのです。

10年ほど前に「てくてくコーナー」を作って、ウォーキングシューズを販売して行きましようとの提案をミズノは行いました。コーナー作りのみになり、販売の技術、接客の重要性を忘れていました。あの時にもっとこの市場の特徴を知った取組が出来ればとの反省があります。

今、ミズノの大阪本店(淀屋橋)のウォーキングシューズの販売数は、年間で1万足近くになっております。この成功例を皆様を紹介し、積極的に扱っては如何ですかとの話も進めてきました。はっきり申しまして、スポーツ店の方々も動きは遅い様です。総合のスポーツ店の中でも「高知/サンエスさん、徳島/ささくらさん、京都/長岡さん、ミツハシさん、長野/やまとやさん」は大きく取り扱いをしておられます。

なぜ、上手く自分のお店の取り扱いアイテムに出来たのでしょうか？

一つは「コーナー展開でなく、独立店舗、専用店舗」を作って、専任を置いた(専任は社長、自らの場合もある)。コーナー展開では、入り口に置き、年寄りが入りやすくしている。

しかし、一番は時間をかけて販売する事をおこなっている。

では、時間をかけ、人手をかけ、儲からないアイテムでは？

お客様に十分に納得していただき販売するので、値引きは存在しません。かなりの頻度で起こる値引き販売は、販売の特典にはならないのです。粗利率が高い商材です。

又、単価の高い事も利益が出る要因でもありま

す。ミズノのシューズの中で、一番高いのはゴルフシューズ、2番目はウォーキングシューズです。ジョッキングシューズの倍の単価です。

過去にスキー、テニスで、私たちは値引き販売により市場破壊を経験しました。最後には粗利率を上げる事による販売増を狙い、利益の出にくい市場へしていききました。

スポーツ店以外での成功例は多くあります。紳士服中心のアパレルショップ、靴屋さんへのウォーキングコーナー提案、デパートでの売場提案等は何れも成果が上がっています。

紳士服のお客様は60歳で、顧客でなくなるそうです。(定年したらスーツは不要)

紳士服のお店での顧客管理はかなりの物です。(オーダーなどが多いため、顧客情報はもっている)

ウォーキングを扱う事により、60歳過ぎても大切なお客さんであり続けていただける事が可能になった。もともと中高年、大人が顧客であり、又『接客』する事が普通なのでウォーキングシューズを取り扱うのに適した所だったかもしれません。

あるスポーツ店の社長に業態を変えることを進めました。外商中心で粗利率は10数%しかなく、利益が出ない、借金をして経営していかなければならないとの話を聞き、今の粗利額を今の売上の3分の1で上げるウォーキングショップに変えませんか提案しました。昨年秋にオープンさせ、楽ではないでしょうが順調に推移しているようです。粗利率の低い売上でも、必ず販売経費がかかるわけですので、同じ粗利額を稼ぐのであれば率の高い物で稼ぐべきです。

2年前の方針発表会で『地域の健康の拠点』になりましようとの提案をしました。少子高齢化、健康志向環境(メタボ元年)で、スポーツ店の存在理由に中高年への健康貢献の場としての存在があると思います。もともとスポーツ店は地域のスポーツのお世話、振興に貢献して来たわけですから(だからこそ存続できた)。子供の大会、運動会への指導やお世話等。

ウォーキングは健康運動の1歩です。是非、取り組んでみてください。

本年、ミズノはこの活動の結果を出す年だと位置づけています。昨年、ウォーキング講習会、大会、販売講習会等を150回以上実施しました。この活動はミズノだけでなく、ミズノの特徴だと思っております。販売だけでなく、普及、そして機会の創出を続けてまいります。

大きく伸びてきましたシューズの販売を、『塊としてのウォーキング』を実現して行きます。

『お客様から感謝され、お客様自身が新たなお客様を連れて来てくれる』小売の喜びを味合う事のできるウォーキングに取り組んでみては如何ですか？



卓球と共に25年

石川県スポーツ用品協同組合 松平道代 (松平スポーツ)

開店してはや25年が過ぎました。

当時は自宅の一室を改装し、本当に小さな店からの出発でした。

主人が外商・発注・雑用をこなし、店番は定年した母に手伝ってもらったそうです。母曰く、こんな年になって商売をするなんて思ってもみなかったし、お客様が来てくれると『汗だくだくでの応対でしんどかったよ。』と今でも会話に出てきます。

それから6年目に国道沿いに移店し、店舗も大きく各種目の用品も品揃えしました。

同時に横にあった倉庫を卓球場に改装し、夢だった教室をしようと思ったが外商に回る毎日で最初は子供達の遊び場でした。

その後、従業員も雇いちょうど長男も年長からマシンに興味をしめし、ボールが出てくるのがおもしろかったのか、兄弟で自然にラケットを持って遊びの中から入って行ってました。

小学校に入ると友達も卓球をしたいと数人が入会を希望してくれたのが教室を始める切っ掛けになり、スタートしましたが、最初は人が集まるか不安でした。

その時期はテレビゲームのブーム、そして塾や習い事は盛んでしたが、スポーツに月謝を払ってまでという習慣は少なかったと思います。一日でもいいが体を動かせたいという声を聞き、生徒数も徐々に増えて来ました。

子供達が休みになっても何処にも遊びに連れて行く事が出来ず、悲しい思いもさせました。

私の提案で一生懸命練習して『全国大会を家族旅行にしようよ。試合に勝てばどこにでも行けるよ。』の一言で、本人達もその気になり、頑張ってくれました。

兄弟は県内では負けしらずです。そして全国に行っても上位進出や優勝したりで、結局最終日まで試合があり、観光に行けずそのまま帰る始末でした。

でも他の生徒にも刺激を与え『僕達もいっぱい練習して行きたい。』と、皆んなが上手になり団体戦にも出場し、良い成績を残す事が出来ました。

この結果があって、今の息子達がおり、兄弟は自分の目標をもって、中・高校から有名校に行ってお世話になってます。

掃除・洗濯何からなまでに自分でしなければなりません。でも色々な事を乗り越えてこそ、今の自分達があるんだと思います。

長男は高校3年間のインターハイ出場と最後の年はダブルス8位と良い結果で終わる事が出来ました。今は大学生活や卓球も楽しみながらエンジョイしています。

次男は努力家で人の面倒見がよく、気持ちのやさしい息子です。その性格が勝負ごとに出てきますが、ジュニアの大会などで良い成績を残し、今はナショナルチームの一員にもなって、プロツアーにも参戦します。そして2009年に横浜である世界選手権出場を目標に日々厳しい練習に頑張ってます。

三男は世界ジュニア大会を27年ぶりの男子優勝をしました。それを機に世界選手権、アジア選手権に出場し、自分の夢を果たし、日本チームに少しでも貢献する事が出来ました。オリンピックも目標にしてましたが、手首の故障でラケットも握らず協会からのトレーニングメニューを毎日こなしています。

当面は8月のインターハイ三冠を目標に頑張ってます。

年に1~2回の帰省には子供達もアドバイスを受けようと楽しみに待ってます。

息子達は休養の為と言ってますが、帰って来たら皆んなの相手をするのが私達の方針です。やっぱり子供達の何か一つでもマスターしようという気持ちと緊張しながらも指導を受けてる顔をみると私も嬉しくなります。これからもずっと続けて行きたいと思います。

能登地区は過疎化・少子化の中でも、ジュニア層のスポーツレベルが高い地域です。だから高校になると、県外や金沢地区に勉強やスポーツで行く人が目立ってきます。

我が家も四月から兄達に続けと、娘も大阪の中学校・教室の生徒三人が金沢の高校に行き、プレーします。今以上にレベルアップをしてエースとして活躍してほしいです。

この地域は統廃合が増え、学校数が減って来てるなか、量販店・通信販売のはやりで、小規模店は厳しいですが、これからも卓球用品を主力に、教室の生徒を今以上に強くし、全国大会出場を続けて行きたいです。そして、スポーツ人口がもっと増えるよう、お手伝いしたいです。



パークゴルフと共に 20 年

富山県スポーツ用品協同組合 長谷 貞夫 (有)小杉スポーツ
国際パークゴルフ協会理事

昭和 58 年北海道は幕別町で誕生したパークゴルフ、それから 5 年後の昭和 63 年、小杉町（現射水市）の三上町長さんと境教育委員長さんが現地を視察され、クラブ 1 本とボール 1 ヶがあれば、どこでも、誰とでも楽しめるパークゴルフを見て本州でいち早く導入されました。普及活動は小杉町体育指導委員会に指名され、私達体育指導員はただちに幕別町へ出向き幕別町の教育委員会の皆さんからパークゴルフ発祥のつつじコースとサーモンコースでコースのつくり方、ルール、マナー等の指導を受けて参りました。帰って間もなく私達は小杉町に数ある公園の中であまり利用されていない公園を選んで公園内の除草、排水処理、グリーンの造成、テグランドの作成、コース表板等すべて体育指導員で整備しました。公園内にカップは埋める許可がでないので移動式カップを設置し 18 ホール、パー 66 のコースにしました。これが本州で最初のパークゴルフコースでしょう。このコースが今日住民の交流の場になっている中山公園パークゴルフ場です。普及活動はこの中山公園パークゴルフ場を使って地区体協（小杉町の自治会は 10 地区 10 体協）に協力をいただき地区毎に指導者・講習会やパークゴルフ教室、パークゴルフ大会を開催しながら愛好者を増やしていきました。普及活動を始めてから 4 年後には、町内、企業、愛好会等にクラブをつくっていただき、これらのクラブ 18 団体（会員 300 名）で平成 4 年に小杉町パークゴルフ協会の設立に至りました。短い期間で小杉町民をパークゴルフの虜にしたすばらしい「ニュースポーツ」を小杉町は町づくりの一環としてパークゴルフを「町民スポーツ」に採用されました。現在射水市は「パークゴルフの里」として全国に発信しています。又小杉町のパークゴルフ協会の設立だけでなく、国際パークゴルフ協会富山県支部の設立、2000 年富

山国体に於けるデモスポ競技として採用など私はパークゴルフ協会の理事長、会長、国際パークゴルフ協会の主任指導員、体育指導委員協議会会長等の立場から各種大会の開催、全国大会への選手派遣、指導員の育成、コースの造成など積極的に活動して参りました。平成 20 年 2 月時に富山県内にパークゴルフ場が 38 コース、登録協会が 17、登録選手は 3,931 名、ちなみに富山県のパークゴルフ人口は 2～3 万人とされています。一方全国ではパークゴルフコースが 1160（北海道 880、本州 280）登録協会が 401（北海道 112、本州 189）そしてパークゴルフ人口は 100 万人以上です。2010 年には富山県で全国スポーツレクリエーション大会が開催されますので、2010 年までには全国都道府県にコースと協会ができることを願って努力をしています。しかしいまだにコース、又は協会のないところは京都府、岐阜県、新潟県の三県です。去年 2 月 5 日には京都府長岡京市に出向き、JSR 副理事長の清水誠一さんにお時間をいただきパークゴルフについてご説明し、普及活動にご尽力いただく旨お願いしてきました。これからも新潟、岐阜、京都とチャンスをつくって普及活動に出かけるつもりです。パークゴルフは子供からお年寄りまで老若男女、あらゆる世代が気楽に参加できるスポーツです。健康と体力の増進に大きく寄与し医療費の抑制に、交流人口拡大に、そして経済効果が生れます。100 万人のパークゴルファーの皆さんがパークゴルフクラブ、ボール、ティー、シューズ、雨具、ウェア等購入していただいていることを思うと、スポーツの普及から成り立つ我々スポーツ専門店はパークゴルフの普及に協力して当然だろうし、商売繁盛の為にもパークゴルフだけでなく関係あるすべてのスポーツ振興に努めなければならないと思います。



第9回 JSR 全国大会三重大会への誘い

三重県スポーツ用品協同組合 理事長 角前 博道

さて今回は、お伊勢参り(参宮)について考えてみます。参宮とは、全国津々浦々から人々が伊勢神宮へのお参りにやって来ることです。すなわち聖地への巡礼であり、イスラム教のメッカへの巡礼、キリスト教のエルサレムの巡礼等々世界の宗教のほとんどが聖地を持ちそこへ巡礼が行われています。

日本国内にいても、金毘羅参り、富士参りとありますが、なんととっても最も盛んであったのは、「蟻の熊野詣」と呼ばれた熊野参り(中世)でありました。

熊野は黄泉の国と呼ばれている死者の国であります。そして常世と云う「生の国伊勢」とは本来対で考えなければならぬ土地だと思えます。しかし伊勢は皇室の祖先神の天照大神の鎮座する聖地であり、外来の思想である仏教が入りこむ余地はなかったと考えられます。一方熊野は早くから修験者が入った所で熊野本宮、熊野速玉大社、熊野那智大社の熊野三山の主祭神は熊野三所権現とも呼ばれて平安時代には神仏習合が進んでいった。権現とは、本来仏教思想で仏菩薩が衆生を救う方策として、いろいろな姿に化してこの世に現れることを云います。熊野は補陀落の浄土であり、阿弥浄土とされた。こうして仏と習合したことが伊勢と最も異なる所だと思えます。死後には西方浄土に往生したいと願う浄土思想の広がりにより、平安時代、天皇、上皇、女院等々宮廷の貴族達が険しい山道を縫って熊野詣しましたがそれが大衆にも広まって「蟻の熊野詣」となったのです。そしてこの詣がやがて伊勢詣とつながって行くのです。

さて熊野で発生した御師はお参りの客を宿坊に泊めた。時代が下がり伊勢にも御師が生まれます。御師は祈祷師であるから信仰者の為祈祷を行っていたが遠方から来た参宮者を野に放置することが出来ないで自宅に泊めているうちに旅館業へと進んでいったようです。

御師は参宮者の便宜をはかる為に旅館経営を行うようになったので、伊勢は旅人にとって便利な土地になり、やがて観光地として、爆発的な成功をもたらすようになっていきます。「みなさん、どうか伊勢へお参りなさい、道中の世話、伊勢の宿などは、この私にお任せいただければ安全この上ありません」「お一人では淋しいでしょうから、村の人達揃っ

てお出かけください」こうして全国農村のあちこちに「伊勢講」が出来上り、お金を積み立てて5年か10年に一回講員揃って出掛ける様になります。御師は伊勢暦(後に神宮暦)帯、杉原紙、櫛、布、茶、伊勢白粉、扇など運搬に便利なもの軽量なものを配った様です。そして伊勢講会員からは「初穂料」が届けられる、会費の様なものであります。

この初穂料の金額によって大麻や暦や白粉が配られたので、暦や白粉は伊勢独特の産物だった様です。つぎにおかげ参りにふれておこうと思えます。江戸時代初期、第1回1650年を始めとして第2回1705年、第3回1718年、第4回1723年、第5回1771年、第6回1830年、そして幕末の第7回1867年です。この7回ともいずれも社会不安の為人々が動揺していたことがわかります。第1回目は由井正雪の乱。第2回目は綱吉による生類憐みの令と自然災害が重なり飢餓が起きた年、第5回は飢餓による物価上昇で庶民は生活苦になっていた年。第6回と第7回は幕末期で政治不安の時期(黒船騒動)でありこの様な時には民が動き新しい社会現象が出てくる様です。第2回時には330万人、一日に多い日は22万から23万人が伊勢にやって来たと聞いています。まさに国民的大移動でありました。勤勉に働くものが報われないなら、人は捨て鉢な気持ちになっていたのでしょうか。伊勢参宮をすると病が治ったとか、神の心がしばしば見られたとかいった話が人々の口から口へと伝わり、人の心に深く入り込み影響を与える。小さなきっかけさえあれば、たちまち人々は、大きく動き出すのです。そしてその上に天から神宮のお札が降ってくるのです(無論人が投げ入れるのですが)から狂った様になり伊勢に向って動き始めます。

～ welcome to 伊勢・志摩～

2008 JSR 全国大会

- 期日 2008年10月23日(木)24日(金)
- 場所 三重県 エクシブ鳥羽アネックスホテル
三重県スポーツ用品協同組合



『そして10年』

広報・渉外委員会 副委員長 尾坂 真人

10年前の文面が有る。大型スポーツ店の増床計画に対し、商工会議所から『地元業者として意見を述べよ』と求められ提出した『意見書』である。以下は抜粋であるが、『本来スポーツ品はセルフサービスの販売にはそぐわない部分が多く、取扱い次第では人命にかかわる重大事故の可能性すら有ります。』『私達は地域のスポーツ振興のお手伝いをさせて頂きながら、結果として商いをさせて頂いている農耕型ビジネスで成り立っている業種だと思います。』『彼ら県外資本には、それら付加価値的サービスの意識は薄く、すべてのサービスを価格で完結させようとしているやに見受けられます。』『今、スキー産業はズタズタです。何故、その様な事態になってしまったのか?。一つには、街のスポーツ店がスキーを扱わなくなった、扱えなくなったからだと思います。』『ニューモデルがいきなり3~5割引き。こんな商売に良識有る小売店がついて行ける訳がありません。最初から半額で売るつもりで倍の定価設定をする商売は、いやしくもスポーツマンをその顧客の多くとするスポーツ店のする事では有りません。』『度々のチラシ広告で一網打尽的に行う商売は資本力の弱い街のスポーツ店には負担が大き過ぎます。』『そんなこんなで、街のスポーツ店からスキーが消えて行きました。』『衣食足りて礼節を知ると言いますが、衣食足りて普及活動が出来ると言う物です。』『かつてスキー仲間の溜まり場であったスポーツ店から溜まり場が消え、スキー仲間が消えて行きました。森林に虎が居なくなると森林の危機であり、森林の危機は人類の危機であると言われます。近年のスキー産業の崩壊は、そういった図式に当てはまるのではないのでしょうか?』と続く。当時のブロック大会で大手メーカーの役員に、『彼ら大型店と取引しなければ自社のスキーの商品力は上がら無い。と公言されていたが、結果はどうなったのか?確かにワールドカップで優勝する板は出来たかも知れぬが、商いの上では全国に直営店を

多数持つ強力なライバルメーカーを育て上げてしまったのではないか?』と揶揄した事も有る。(現在、その某社はスキー板すら作っていない。)

あれから10年、言っても詮無い事ではあるが、今日のスキー産業の衰退は、偏に不景気や温暖化に加え、携帯に金を喰われての事だけではあるまい。秋には展示即売会、暮れにはスキー映画会、年末年始はスキーバスツアー、シーズン中は講習会と、全国に存在する街のスポーツ店の地道な草の根的普及活動と情報発信力を軽視し、大型量販店重視の安易な大量割引販売に走ったツケが回った結果と悔い改めるべきではないか。

今シーズン当地のスキー場は、年末年始からの降雪寒波に恵まれたにもかかわらず、暖冬の為2月中旬で早々にクローズした昨季にも増して来場者を減らしている。冬場のスキー商売を放棄した一般スポーツ店も、スキーに代わる商材を見出し兼ね、12ヶ月を9ヶ月で凌ぐ歪な商いとなっている。当地の大型店2社のチラシも、12月中旬まで3/4が春物で占められていた。既存の市場を破壊し尽くし、独占したかに見える彼らとてスキーのウェートが如何に落ちたかが推察される。結果、昨年は雪に最も縁遠い九州地区への大型店進出が相次ぎ、更なる大混乱を来たした。『春物をスキーと同じ(崩壊状態)にしてはならない』。以前から言われている事であるが、真剣に考えるべき大きな課題であり、殊にメーカーサイドには自らの存在を磐石な物とする為にも、秩序ある流通を切に願うものである。

私たち人類、取りわけ一部先進工業国のエゴで地球環境は危機的状況に陥っている。温暖化で住処を失い海に放り出される白熊の姿を街の運動具屋にダブらせてはなるまい。

『白熊の危機は北極の危機、北極の危機は地球の危機』とならぬよう、三層共に英知を絞り、汗と工夫でこの難局を乗り越えなければならぬ。

果たして10年後、今度は何を語れるだろうか?



責任の分担

JSR 副理事長 竹原和彦

「少子高齢化の時代」に入って、地方ではどんどん「人口の減少」が進んでいる。それに若い人達が、都会に出たまま戻らないから、田舎では、後継ぎもないまま、老人達が少しでも長生きして自分の家を守ろうと必死である。それと同じような姿が、我々スポーツ店にも見られるようだが、それは同様に各県の組合にも見られるのではないだろうか…。私も通算5期10年という非常に長い間福井県組合の理事長を務めさせて頂いた。しかし、これでは余りにも長過ぎるし、組合活動のマンネリ化も良いところで、多分組合員の多くの御批判もある事だろう。

よく、「福井の組合は、良い人材が居て羨しい」と言われる事があるが、その優秀な人達が、それぞれの店に対しては、力を発揮しているのに、自分達の業界の発展のためにという“ボランティア精神”ももっていないながら、「理事長を引き継ぐ」という責任だけは、逃げてしまっている事が、本当に残念でならない。

私もこの年令になっても、まだ店の仕事も現役でいろいろあるし、JSRの役員としての役割もあるから、小さな店として余りにも負担が大きく、最近県の理事長としての責任を、十分に果たされていない事は百も承知であるから、「こんな事で良いのだろうか…」という思いも強く、「理解ある後継者へのスムーズなバトンタッチ」を願うばかりである。この事は理事長としての責任でもあるが、一方で組合員や役員にも多少の責任があるのではないだろうか…。「自分の仕事に支障があるから出来ない。」とか「現在やっている事への弊害になるから受けられない。」等と言って自分達が最も大事にしているところの“仕事の「組合」”であるという事を忘れてしまって、「スポーツ店としての役割」の一つである組合運営や活動に対して、責任を分担しようとしないのは、何故

だろう…。組合に対して「こうして欲しい…」とか「こうあるべきではないか…」等といろいろな注文をつける事はあっても、「自分が主となって活動する事は無理。」とか「理事長の役だけは絶対受けたくない。」というのでは、余りにも自分勝手ではないだろうか…。「自分達の業界の改善や発展のために、議論したり、力を合わせて努力する。」という事は、最近のスポーツ店の足りないことの一つかも知れないが、それは言いかえると、「人の気持が読めない。」とか、「流れが、分らない。」という事には、ならないだろうか…。間もなく5月…そろそろ、各県の組合の総会の季節である。

編集後記

●スポーツの安全対策は、今後我々小売としても販売者としての責任として考えて

行かなければならないが、JSRとしても、取り組むべき重要な問題である。

●いろいろなクレームが多くなってきた中で製造者の責任…、管理者責任…、指導者の責任…そして使用者の責任…等と色々な責任があるが小売店としては事故が起きたら「まず報告する」という責任を忘れないでおきたい。

●「体育の日の活性化事業」や、「野球の日キャンペーン」「学販問題」そして「見本市、個展の問題」等と三層で改善のための努力をしなければならぬ問題が多くなってきている。皆様の身近な問題点も探って行きたい。

●「JSRレポート」では組合員の皆様の声と状況を少しでも多く紹介し、厳しい商況の中でも、元気になる御意見を引き出したい。

●いよいよ春のスポーツシーズンのスタート…。

意欲と願望で

道を開いて行こう！

(K・T)