日本スポーツ用品協同組合連合会 会報

2009.4.20

No.48

JSERA
Japan Sporting Equipments Retailers Association

編集/発行:日本スポーツ用品協同組合連合会
東京都千代田区神田小川町1丁目8番6号
〒101-0052 フタバビル3F
☎ 03-5297-1700 FAX 03-5297-1771
ホームページ http://www.jsr-jp.com/
E-mail jsr@wonder.ocn.ne.jp

〈2008／8～2009／7のスローガン〉
スポーツで人を結ぼう 地域に元気を！

全国理事長会を開催

JSERA 理事長 小関和夫

去る2月9日に全国理事長会を東京TFTビルで開催。委員会報告に次いで、この1年間に新しく理事長にご就任の下記10氏を紹介し、それぞれご挨拶をいただきました。

岩手県 佐藤 佳明氏　秋田県 五島 一夫氏
茨城県 四倉 美弥氏　神奈川県 関水 正章氏
石川県 橋本 隆一氏　大阪府 岸田 昌雄氏
山口県 大林 哲夫氏　愛媛県 谷井 正史氏
熊本県 田原春 勇氏　鹿児島県 丸山 修氏

各ブロックの報告をいただいた後、次の3つの分科会に分かれて「ブロック活動を如何にすべきか」のテーマで意見を交換しました。その結果、ブロックによって活動に温度差がある現状を改善するためには、ブロックの意義を踏まえて、さらなる情報交換を密にし、「意思統一」「行動の統一」を目指すことで意見の一致をみました。

A 北海道・東北と九州　B 関東甲信越と近畿
C 中部と中国、四国

そもそもブロック協議会の目的は、JSERAの活動方針に則り、組合員のために必要な事業を行い、お互いの地位の向上を図ることにあります。

事業としては、主として情報の収集・交換でありブロック大会の開催、ブロック主催または後援によるスポーツ大会の開催、メーカー・卸とのコミュニケーションを密にすることであります。

全国ではできないことを、隣県同士のブロックで意見を交換し、刺激しあい、切磋琢磨することで結果としてJSERAが活性化されるわけであります。

そして運営のあり方については、各地の特色を生かしたいわゆる桜梅桃李の原理こそ望ましいのではないでしょうか。即ち桜は桜、梅は梅、桃は桃の、李は李の美しさ、特色があり、それを生かしたやり方こそ大切なわけであります。

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）、宮地JASPO専務理事、藪下JSEC専務理事等を来賓にお迎えして懇親会を開催しました。

全国理事長会

≪販売促進正常化のための懇談会≫

去る2/5大阪で、2/10東京で上記懇談会を開催。メーカー・卸さんに大阪で17名、東京で14名ご出席いただき、それぞれ充実した話し合いがなされました。「無償提供問題」については、各社ともJSERAの意向に従い、ユーザーとの直取引を自粛し、できるだけ廃止の方向で検討しておられ、

どうしても必要な時には必ず小売店を通して行っているとの意見が多くありました。

JSERA で当初からお願いしてきたことは、前途ある中・高校生に教育的配慮をして欲しいことと、大会使用球と広告料を区別して、大会使用球は小売店から納品させていただきたいことであります。私は先輩諸氏から、スポーツ用品事業は聖業であると聞かされてきました。ビジネスを通して、スポーツの発展に寄与し、青少年の教育に貢献できているからとの趣旨であると思います。もしそうであるならば、純真にスポーツに取り組んでいる青少年たちに、勝てばただでものをもらえるという悪習を与えないように、他人（ひと）から言われなくても、自ら取りやめる自浄能力の発揮を期待したいのであります。

最近大会を開催するのに、大会の開催側に予算がないからといわれて、卓球台やボールのレンタルが普及しつつあると聞いているが、これは形を変えた無償提供であって、大会が開催されても注文が全くないという由々しき問題が起きているのであります。そもそも大会を開催するのに、予算がないこと自体変な話であり、そのためにレンタル制にするという悪しき慣習は是非止めて下さるよう、メーカー様のご努力をお願いする次第であります。

販売促進正常化のための懇談会

≪指定管理制度≫

平成 15 年の地方自治法の改正により、地方公共団体が設置する公の施設について、当該地方公共団体が指定する法人や団体（指定管理者）が管理を行うことができるようになりました。

それまで地方公共団体や外郭団体に限定していた公の施設の管理運営を株式会社をはじめとした営利企業・財団法人・NPO 法人・市民グループなど法人その他の団体に包括的に代行させることができる（行政処分であり委託ではない）制度であります。

「公の施設」には、いわゆるハコモノの施設だけでなく、道路・水道や公園等も含まれています。スポーツ関連ではプール・体育館・市野球場・テニスコート・県民ゴルフ場・総合運動公園等があります。

本制度については、高知県組合の松井理事からご提言をいただきましたが、高知県では県運動公園を民間の団体が管理しているとの事。小さい単体のものや数百万円単位のものもあり、スポーツ関連の専門家である私どもは、個人あるいは組合として、ただ物販だけではなく、こうしたソフト面でもトライしてみる時代ではないかとの貴重なご助言をいただきました。

尚、詳細については、各県のホームページでお調べいただくか、スポーツ施設のメーカーにご照会いただくとよいと思います。

理事長会議

≪全国中央会助成事業終了≫

2 月末日をもってスポーツ安全対策事業に対し助成をいただき実践してきた「中小企業組合活路開拓調査・実現化事業」が無事終了し、報告書をまとめていただいている段階となりました。

これまでご指導をいただきました専門委員長の医療法人博医会の羽牟裕一郎先生をはじめ各界の権威者でおわします 6 人の先生方、及び JSERA の 4 人の委員にここに改めて感謝申し上げます。

顧みれば、当時専務理事の岩満氏にはスポーツ安全対策委員会の委員長として、専門委員の先生方へのご就任依頼、全国中央会への助成金の申請、専門委員の先生方との 4 日間に亘る調査研究会の開催、鹿屋体育大学および大同工業大学・愛工大名電での実地研修、そして 2 日間の模擬講習会の開催等々、事業の目的をご理解いただき、着実に実践していただきました。

本事業の目的について羽牟先生は次のように仰せであります。「スポーツ体育用品サプライヤー

としてJSERA傘下の組合員が、スポーツ現場の安全環境を担保するためのより正確な知識とスキルを習得すべく、来年度以降に開催が予定されている特別講習会のカリキュラム策定を行うことである。（中略）　従って、当委員会でのカリキュラム策定後可及的速やかに講習会が開催されることを強く新生JSERAに要望するものである。」

「百聞は一見に如かず」であります。模擬講習会でAEDをこの手で操作させていただいたので、今後万一AED使用の事故に遭遇したとしても、あわてることなく、率先して救命活動に対応できる自信がつきました。是非全国の皆様にもこれからの講習会にご参加いただき、スポーツ専門店としての実力と資格を付けて下さるよう願いたします。そのことによりスポーツ事故の再発を防止し、安全なスポーツをエンジョイできる環境を整備し、業界の発展に尽くしてまいろうではありませんか。

≪地域スポーツ貢献賞≫

去る3月12日日本スポーツ健康産業団体連合会の理事会とシンポジウムがあり、その席で第1回地域スポーツ貢献賞の授賞式がありました。

最優秀賞は「MIKITO AED PROJECT」の作品に贈られましたので、概略紹介いたします。

『北陸及び上信越6県を基盤とするBCリーグ（ベースボールチャレンジリーグ）は野球による地域貢献を最大の目標として2007年4月に開幕した日本第2のプロ野球独立リーグですが、冬が長く雨が多くて、人口の少ない地域におけるプロ野球リーグは夢物語に近いといわれていました。実はこのリーグができた陰には、野球好きな少年樹人（みきと）くんのドラマがあつたのです。

BCリーグを立ち上げるために北陸地方を回っていた村山さんに、2006年7月のこと、新聞社を経由して一通のハガキが届きます。ハガキの主は小学校4年生だった息子さんが試合前のランニング中に心臓発作を起こして亡くなった事が書かれていました。

健康産業団体連合会総会

生前息子さんの水島樹人くんは野球少年で、新潟にプロ野球があったらいいのにとお母さんに話していました。彼は2006年7月9日に新潟県糸魚川の美山球場にいました。当時小学校4年生。大和川マリンファイターズの選手でした。試合前のランニング中、突然倒れてしまいます。会場にはお母さんもいました。お母さんは看護助手でした。樹人くんは救急車で病院に運ばれましたが、病院で亡くなります。樹人くんのお葬式が終わった時、お母さんは新聞記事でプロ野球リーグ設立に走り回っている人がいることを知ります。そして村山さんにハガキを出したのです。

「息子の夢をかなえてください」

村山さんは送られてきたハガキを読んだ時、涙があふれました。そして自分が始めようとしている事業が、地域と地域の子供たちにとって意義深い事業であることを確信しました。

村山さんがこのハガキを手に、もう一度北陸を回りました。「この子供たちのためにふるさとにプロ野球を作ろう。」この言葉に北陸の数人の大人たちが樹人くんが抱いていた思いに共感してくれて頓挫しかけていたリーグの設立は形となります。リーグが結成されたのです。

2007年4月BCリーグが始まると、村山さんはAEDの普及活動を始めました。樹人くんのお母さん水島正江さんは樹人くんが倒れた時、もしその野球場にAEDがあったら、亡くならずにすんだであろうとの思いが強く、村山さんはAKITO AED　PROJECTを起こし、リーグが始まるとすぐAEDの普及活動を始めたのです。このプロジェクトには二つの柱があります。AEDの啓もう活動と各施設への設置の促進です。BCリーグの各チームには独自にAEDの講習会を開始しました。またリーグでリストバンドを500円で販売し、その収益を地方の施設でのAED購入に充てました。

水島正江さんはリーグが開幕するとどこの会場にも駆けつけ、スタンドからいつも選手たちに声援を送り、リストバンドを付けた人たちが増えるのをずっと見守っていただきました。リストバンドは主に球場を中心に販売され、じょじょにではありますが、その理念は浸透していきました。』

活性化委員会

委員長　重森　仁

『スポーツ安全対策』について

中小企業組合活路開拓調査･実現化事業『スポーツ安全対策』では、2回の現地調査を含め、委員会が精力的に行われました。その成果は報告書の形でまとめられ、皆様にも配布される予定です。

羽牟裕一郎委員長（㈶日本体育協会公認スポーツドクター）始めご協力いただいた専門家委員、岩満一臣スポーツ安全対策特別委員会委員長始めとする業界側委員、事務局の方々に心より感謝いたしますとともに、この成果を組合員の皆様方に広く普及すべき責任を強く感じています。

当事業は、「心臓しんとう」の事例が、度々マスコミに取り上げられたことを機に、『安全』をキーとして社会要請に答えつつ、スポーツ用品販売店としてのグレードアップを目指す端緒になるものです。

当事業の発展を通して組合員がスポーツ安全対策について、十分に理解を深め、スキルアップすることで、メーカー・卸からもユーザーからも支持される状況を作り出し、価格競争の波を避ける狙いもあります。

今後は、委員会が中心となり、講習会等を実施する予定ですが、内容は、㈳日本スポーツ用品工業協会、㈶製品安全協会等業界関係者の方々のご指導をいただき、より的確なものに仕上げていきたいと思います。皆様のご理解、ご協力をお願いいたします。

『東京オリンピック招致活動』について

WBCの盛り上がりは、100年に1度といわれる大不況の中で、業界にとって明るい話題となりました。

さて、現在、2016年開催のオリンピック・パラリンピックの招致活動が山場を迎えています。今年の10月初めに開催地が決定されます。スポーツビッグイベントの開催は、経済効果もさることながら、国民を明るく元気にする計り知れない効果が期待できます。また、『体育の日活性化』を掲げるわれわれにとって大きな起爆剤になると考えられます。

東京オリンピック招致に対し、何か協力できないか､招致委員会の関係者と接触しています。種々の制約の中で、可能なことがあれば実施していきたいと思います。その節には、ご協力をお願いいたします。

正常化委員会

委員長　武宮兼敏

「無償提供廃止のお願い」というテーマで平成10年9月にインテックス大阪で会議を開催して以来回を重ね､大阪で11回目､東京で3回目の「販売促進活動の正常化のための懇談会」を開催致しました。

日時は、2月5日にインテックス大阪にて、又、2月10日には東京ビックサイトTFTビル東館にて行いました。たいへんお忙しい中、多数の関係者にお集まり頂き誠にありがとうございました。出席者各位には心より感謝申し上げます。

昨年、カテゴリー別に小委員会の会議にする事を決めていましたが、昨今の状況から一部の競技種目だけではなくなっている様に感じられます。今回は、あえて全体的視点から業界全体の問題として、会議に臨みました。自己紹介をした後、出席者各位にまず現状の状況を発表して頂きました。

例として、①無償提供の全廃はむずかしい。
②各お店と相談しながらやっている。
③業界の活性化に繋がる方法でやりたい。

色々な意見が出ましたが、内容については、今後の参考にして、次のステップに生かしたいと思います。

今後、この会がより良い方向へ向かうために、「メーカーの立場から考えられる（無償提供の基準)」の提案をしていただく様にお願いをしました。

我々小売店においても、各県、各ブロック単位で小売の立場から考えられる基準づくりを議論していただきたいと思います。

スポーツ業界全体の正常化をめざして、活動していきます。皆様方の御協力をよろしくお願い致します。

広報委員会

委員長　角前博道

今回は、2月10日に行われました全国理事長会議で発表させて頂きましたアンケートの結果を皆様にお知らせし、それぞれの問題を認識し解決する手だてを、探す様にお願いしたいと思っています。

アンケート集計結果

Q1　ラインパウダー無害くん、ガイアフィールドライン、他の販売事業を貴組合では取り組んでいますか？

取り組んでいる（無害くん）（ガイアフィールドライン）（他）…22県、今の所取り組んでいない…16県、取り組みたい…4県

▶かなりの県で取り組んでいます。

Q2　今回、「健康と共にスポーツ用品を贈ろう」ののぼりを店頭に飾りましたか？

店頭に飾った…32県、飾らない…9県

▶のぼりを飾る様に努力して下さい。

Q3　身近でどの様な「無償提供」「直販」の問題点がありますか？

・高校の部活動へ販売促進ということで、メーカーが来ている模様。㈱ドーム等。
・地元企業による直販が問題になっているが、解決の見通し無し。
・バスケの大会に於いてのメーカー直販がよく聞かれる。
・メーカーの直営店問題。当初の目的から違う方向に進んでいるように思われる。
・ユーザーが直接メーカーへ提供を協力依頼するケースが多い。メーカーも定期的に役所や学校を回り、直接注文を取るケースが多い。
・身近には無い。
・卓球用品がメーカー直販でユーザーに流れている。バスケットメーカー・ディンバーがバスケの大会で直販している。
・女子大学のソフトテニス部にヨネックスが直販を行っている。
・噂はあるが証拠が無い。
・有名校とメーカー･卸の繋がり大。組合員に情報提供を求めている。
・メーカー･問屋のモラルの問題である。阻止の為、絶えず監視し、問題あれば即時アクションを起こさなければならない。
・ゼット、他問屋のインターネット販売。
・大会会場でのメーカー売店も直販なのではないか。
・春高バレー、高校駅伝の無償提供。
・最近は、メーカーの無償提供なのかネット販売なのかが分かり難い。
・あるとは思いますが、目立った動きはありません。
・存在するとは思うが、特に報告等は無い。

▶未だ各組合関係なく直販はされています。

Q4　この一年、大型スポーツ店の出店や新規スポーツ店の出店がありましたか？

あった（1店:18県、2店:3県、3店以上:3県）、なし（15県）

▶３割の県で大型店が進出しています。

Q5　東京・大阪・名古屋のいずれかの見本市に行きますか？

毎回必ず行く…15県、時々行く…15県、行かない…9県

▶東京・大阪に近い所は必ず出席の様です。

Q6　この一年で貴県では、廃業・倒産のお話がありましたか？

あった（7店：9県、3店：14県）、なし（14県）

▶かなりの数の仲間がやめています。

Q7　メーカー卸の個展に一年間に何回行きますか？

10回以上：16県、5回以上：20県、3回以下：6県、全然行かない：6県

▶メーカーの個展ももう一度考える時か？

Q8　全国各地でスポーツ安全対策講習会が開催されたら、受講料や認定料がかかっても参加しますか？

参加する：17県、価格次第：23県、参加しない：2県

▶大型店対策の一つです。

Q9　JSERAリポートを見ていますか？

見ている：38県、時々見ている：4県、全然見ない：なし

▶見てない県は無い様でホットしています。

事業委員会

委員長　貫井清三

三重大会「定期総会」においてJSERAに改称され、それぞれが新しい思いでスタートをし、半年が経過しようとしております。事業委員会の業務について、リポート47号［1月20日発行］で事業内容を公開させていただいておりますが、半年が経過し若干ではありますが活動が前進しつつあり補填させて頂きたいと思います。

記

(1)　**JSECについて**、国体、&「リハーサル」、総体、全中、各大会については従来型の事業内容については三者間とのコンセンサスの重要性を思い感じております。又、開催県各組合員皆様との「共生、協働」の事業と認識しておりますので何卒宜しくお願い申し上げる次第です。

(2)　**ラインパウダーについて**、蓮田委員の勢力的積極的にJSERAとしての新しい商品化に向け現在のガイアフィールドラインの姉妹商品として新商品化に取り組んでおります。従来の炭カル無害くん、エコガイアフィールドライン、エコロジンバックは現状通り斡旋に協力させていただきます。

(3)　**ショッピングバッグについて**、関口委員が担当しております。JSERAに改称されるとのことであったので、旧年度中より、デザインの変更、価格の改定を包含して検討中でございましたが漸く新学期発売に到達いたしましたことを組合員の皆様にお知らせさせていただきますと共に、茲に注文書を同封させていただきます。価格については同封ご案内書の通りであります。「旧タイプより割安になっております」

(4)　**JSERAの新しい商品づくりについて**、前号リポート発行の時期には色々と手さぐり中でありましたが、新商品化に向けて「ETC高速道路ノンストップ自動料金支払いシステム＆ガソリンカード割引システム」の商品化を推進すべく役員会に計り、承認いただき次第、「都市近代化事業協同組合様」の支援のもとで理事会にて仕組みについて説明会を推進して行きたいと思います。

(5)　**ブロックスポーツ大会の推進について**、JSERAは西高東低､的な活動状況であり､色々な面からしてアイデア発祥ブロックとも――。先の関東甲信越ブロック協議会「関水会長　神奈川」において漸く開催の方向で決定されました。他、ブロックにおかれましても、ブロック会長さんを中心に積極的に推進して頂けますようお願い申し上げる次第です。ご理解とご協力に感謝し申し上げます。

JSERA　第16回　全国理事長会議

日時　平成21年2月9日
（1部）　13：30～15：30（理事長会議）
（2部）　15：30～17：30（分科会）
場所　TFT（東京ファッションタウン）ビル
東館909号室

1．開会（進行）　竹原専務理事
1．開会の辞　武宮副理事長
1．理事長挨拶　小関理事長
1．出席者の確認
本人出席42名、代理出席5名
本部役員出席7名、同席出席1名
職員出席2名、新聞社1名
1．資料の確認
・理事長会議次第　・分科会次第
・ブロック組織作りマニュアル
1．JSERA体制と新委員会の紹介　竹原専務理事

昨年10月の三重大会で新しい役員体制となった。JSERAの方向としては、役員と各ブロック、各県理事長との相互理解で「体質の強化」、「活動の強化」、「運営の強化」に努力。

各委員会の内容充実のために「チームワーク」第一に活動して行く等の方針説明をし委員会の担当業務を紹介。

全国理事長会議風景

〈委員会報告〉

1．スポーツ安全対策、特別委員会　岩満委員長
・社会的要請への対応として、スポーツ安全対策に関するスポーツ用品を販売する専門店として今後スポーツの安全対策を研修し、大型店との差別化を計りたい。
・組合員に対してスポーツの安全性に関する知識の啓蒙とスポーツ現場での緊急時における的確な対応、そしてAEDを用いた心肺蘇生法の習得を推進。
・今後、各ブロックや組合において、講習会の開催も考える。

1．活性化委員会　重森委員長
・「組合員店が元気になれる…」「仲間が増える」ための取り組みをし、活性化のきっかけになるよう努力したい。
・スポーツの安全対策事業の発展・拡大
・各県組合の法人化への努力
・体育の日の活性化事業への取り組み
1．「児童養護施設にボールを贈ろう」運動の継続
2．「Tシャツ背文コンテスト」の復活
3．ステッカーの作成配布
・「体育の日」活性化アンケートの実施
都道府県の取り組み例
（和歌山県組合）
県組合主催で、全国紙2紙の県民版に「体育の日」イベントの参加店名と内容を告知してセールを実施した。
（新潟県組合）
体育の日のマラソン大会（4000名参加）に、組合として売店を出店し盛り上げた。
（愛媛県組合）
組合員店全店にタオルを配布しその店のやり方で、「体育の日」に協賛してお客様にプレゼントした。

1．正常化委員会　武宮委員長
・第11回商売促進活動の正常化のための懇談会開催（2月5日、大阪見本市の際）、メーカー卸関係18名、JSERA 8名出席。
・第3回販売促進活動の正常化のための懇談会開催（2月10日東京見本市の際）、メーカー卸関係15名、JSERA 10名出席。
・大阪卸組合役員との懇談会開催、2月5日大阪卸組合5名、JSERA 7名出席。

1．広報委員会　角前委員長
・JSERAリポートを1月・4月・7月・10月の年4回発行している。組合員の皆様の原稿を、お願いしたい。
・各都道府県組合へアンケート調査をしている1月にラインパウダーの件や体育の日、見本市、個展の件、スポーツ安全対策講習会等の件でアンケートを実施したが、その結果は資料の通りである。

全国理事長会議報告

1．事業委員会　　貫井委員長

・事業委員会としてJSECとラインパウダー・ショッピングバック等の事業を中心に活動している。

・JSEC関係では昨年は埼玉県でインターハイ、大分県で国体、北信越5県で全中と頑張って頂き、御協力ありがとうございます。今年度は奈良県を中心に近畿各県でインターハイ、新潟県で国体、九州各県で全中大会が予定されている。御理解と御協力で成功させて欲しい。

・ショッピングバックはJSRからJSERAに変更しデザインを一新し値上げなしで、従来の価格で御注文をお願いしたい。

・ラインパウダーの近年の販売実績は資料の通りである。年々御協力頂き成績が上がっているので感謝申し上げたい。

・JSERAの新しい商品づくりとして、ETC等のカードの取り組みを今考えている。

1．JSECから特別賦課金減額依頼の件　　小関理事長

1．総務委員会　　竹原総務委員長

・昭和34年10月27日、全運小連が創立して今年50周年を迎えることになる。又、JSRとなって10周年でもあり、この記念すべき年を迎えて10月の鹿児島大会を「50周年記念大会」と位置づけ、2月の全国理事長会議の場を「50周年記念式典」として考えたい。

・過去、周年行事をやってこなかったが、大変でも今回50年のけじめとして過去を探り記念誌としてまとめたものを残さないと、今後我々の組合の歴史が分からないままになってしまうので記念誌作成に御理解をお願いしたい。

1．会計　　矢野会計理事

・JSERAの会計・PL保険・toto事業等を担当している。会計の立場として出来るだけ安くなるよう知恵をしぼりたい。

・「今までのやり方を変えよう」という方向で各委員会の出費も支払確認書を活用していきたい。

・PL保険は、現在のものと平行して中央会から紹介されたものと合わせて見直しをしたい。

・totoの方は日本スポーツ振興センターより月額10万円と販売額に応じた部率を頂いている。今年度も成績を上げているので皆様のお店でも、取り扱いへの御理解をお願いしたい。

〈新理事長紹介〉

・昨年の1月の全国理事長会議の後で、全国で10名の新しい理事長が誕生した。永年、組合活動に御活躍頂いた前任理事長の御貢献に感謝し、新理事長の御活躍を期待して、竹原専務理事より一人一人紹介があり、一言御挨拶頂いた。

1．岩手県	藤澤理事長→	佐藤 佳明理事長
1．秋田県	田中理事長→	五嶋 一夫理事長
1．茨城県	円城寺理事長→	四倉 美彌理事長
1．神奈川県	久保田理事長→	関水 正章理事長
1．石川県	蓮田理事長→	橋本 隆一理事長
1．大阪府	水島理事長→	岸田 昌雄理事長
1．山口県	杉本理事長→	大林 哲夫理事長
1．愛媛県	萩森理事長→	谷井 正史理事長
1．熊本県	松岡理事長→	田原春 勇理事長
1．鹿児島県	恒吉理事長→	丸山　修理事長

〈各ブロック報告〉

他のブロックや県の活動報告を聞く事が刺激になったり、ヒントになれば、改善のきっかけになる。

・北海道・東北ブロック	大坪会長
・関東・甲信越ブロック	関水会長
・中部ブロック	木村副会長
・近畿ブロック	水島会長
・中国ブロック	山下会長
・四国ブロック	美馬高知県理事長
・九州ブロック	岩満会長

〈その他〉

1．指定管理者制について　　小関理事長

1．鹿児島全国大会について　　丸山鹿児島県理事長

今年度は10月22日（木）～23日（金）、鹿児島市の城山観光ホテルで50周年記念大会として開催予定、スローガンや研修会内容を今後話し合って行く。

1．軟式野球嘆願書について

水島近畿ブロック会長

日本体育協会は、国民体育大会における軟式野球の競技実施を2013年より隔年実施と決定。国内最多の競技人口をもつ軟式野球を毎年開催実施を求めるために署名活動をしたいので協力して欲しい。

（第２部）　分 科 会

全国理事長会議の第２部として、15時30分から２時間、全国の理事長がブロック別に３班に分かれて、ブロック活動について「いかに活動すべきか」をテーマに分科会を開催した。

１．開会「ブロック活動の役割」　竹原専務理事

厳しい商売の状況の中で我々は、各組合員の立場に立って、役割を果たして行かねばならないが、JSERA本部と各県組合との「通訳的立場でのブロック活動」に期待したい。又、ブロックによって活動レベルの違いがあるが「他のブロックの活動の仕方」を知る事で、“自分達のやり方”を見直す機会にして頂きたい。

１．進行「分科会の前に…」　清水総務委員

「各ブロックでいつも問題を見つける…」「問題点を明確にする…」そして「その問題点の解決に努力する…」という意識をもって活動して頂きたい。目的達成のために協同して行動が出来てこそ「ブロックの役割」が果たせるものと思っている。意義ある分科会にして欲しい。

（Ａ班）　北海道・東北ブロック、九州ブロック
（Ｂ班）　関東・甲信越ブロック、近畿ブロック
（Ｃ班）　中国ブロック、四国ブロック
　　中部ブロック

１．Ａ班のまとめ　岩満宮崎県理事長

九州ブロックは役員会も定期的に開催し、ブロック意識も高く活発な活動をしている。三層のコミュニケーションを図るためには、ブロック活動が最も大切である。東北ブロックは、九州ブロックの活動の報告に刺激を受けたようである。宮城県からは共同販売の利益を組合員対象に一年で10人、ガンの検診等健康管理という形で還元しているという活動報告もあった。

１．Ｂ班のまとめ　関口埼玉県理事長

近畿ブロックでの「ネット販売の乱れ」に対するブロックとしての活動報告に、関東ブロックでは近畿と比較すると情報交換が足りない事を痛感した。関東ブロックは現在ブロックとしての資金もなくブロック活動も範囲が広く、意志の統一、行動の統一も困難な状況である。今後大事なことはアンテナを張って情報交換を行い、収集し対応することだと感じた。スポーツ安全対策問題でも、中小店が生き残るためには必要との意見の一致をみた。

１．Ｃ班のまとめ　蓮田石川県理事

中部ブロックでは東海と北陸と分かれるが、立場も違い、関係するメーカー卸もそれぞれ名古屋と大阪と違うから、同一行動が難しい面がある。それは中国ブロックの山陽と山陰でも同じ事が言える。

四国ブロックは４県のうち３県が未法人という問題がある。そんな中でもそれぞれブロック活動は大切で、それぞれ内部調達をしながら、ブロック活動に反映させていく事を心がけたい。静岡県では独自の商品券がありその利益を組合資産としているから、他県ブロックでももっと独自のメリットを考えていく必要がある。まずはブロック内部各県同士の意志の疎通が大事であるという結論である。

１．理事長（総評）　小関理事長

私は各ブロックの総会に出席させてもらっており、どのブロックもそれぞれ活性化に向け努力しておられると感じていました。しかし各ブロックの方々はほとんど他のブロックの状況を見ておらず、いわゆる「井の中の蛙、大海を知らず」であったのが、このたび初めて時間をかけて他のブロックと交流しての意見の交換会を持てたことで大きな成果を得られた事は確かであります。

私はＡ班に入りましたが、九州では毎月役員会を開いて活発に情報交換をしていることを知り、私の所属する北海道・東北ブロックの理事長さん方は驚かれ、何とかしなければと決意を新たにしたに違いありません。個々の問題はいろいろあると思いますが、大同団結して、折角あるブロック会を活発にして頂ければとお願いする次第です。

１．閉会の辞　重森副理事長

分科会　Ｂ班

ランニング強化の薦め

アシックススポーツ販売㈱
大阪店　店長　林　雄一郎

【大きな拡大が見込まれるランニング市場】

ランニング人口が急速に増加しています。2007年から開催された「東京マラソン」が、このブームの火付け役となっており、毎年応募者数が急拡大しています。この傾向は、各地で開催されるマラソン大会も同様の状況となっています。また、このような大会出場だけでなく、男性は「メタボ対策」として、女性は「美・健康・シェイプ」を目的としたランニング参加者が確実に増加しており、「ランニング人口の裾野の拡大」に確かな手ごたえを感じます。ランニングは若年層から中高年層まで幅広い「新たな顧客の広がり」があり、ビジネスの視点から見れば、間違いなく「成長期のビジネス」と言えるでしょう。

この拡大を見据え、アシックスではランニングを最重要カテゴリーと位置づけ、グローバルな拡大戦略を打ち出しています。国内では東京の銀座･原宿に、大阪では阪急イングスにSISのランニング専門直営店を出店し、専門スタッフの適切なアドバイスを元に、裾野拡大のための啓蒙活動を開始しています。単に商品を販売するという「モノ」の強化だけでなく、ランナーの能力測定やクリニック等の「コト」を連動させた展開を行っており、その成功事例の横展開（地域スポーツ店への提案）を提案しています。このようなランニングへの取組み強化は、アシックスに限らず他メーカーも強化しており、業界全体として最も注力すべきカテゴリーであると考えられます。

【ランニングの取組み強化】

アシックス直営店の情報によれば、来店する顧客は「ランニングに投資を惜しまない」。シューズは勿論の事、アパレル・小物の購入も多く、特に女性はファッションを重視するため、買い替え需要が多くなります。勧め方で単品購入だけでなく、セットでの購入率も高くなり、一人当たりの購入単価はアップします。

また、固定客が増加すれば、口コミで友人やお連れ客のアップにも結び付きます。

以下はランニングコーナーの標準的な展開例です。（アシックス直営店の展開事例を参考）

1．商品の品揃え
　① シューズの販売による売上構成比アップ
　　⇒客単価のアップ
　② レディース、特にアパレルの品揃え拡大
　　⇒女性来店客のアップ
　③ 小物の品揃え拡大でセット販売率拡大
　　⇒客単価のアップ

2．販売
　① 足の計測（３Ｄがベスト）が重要。
　　計測購入率は約50％～60％あり。
　　販売スタッフの接客スキルアップ。
　　⇒口コミで来店客増加。
　② 販売員はランニング経験者・または現在走っている人（走り始めようとしている人）
　　⇒顧客へのセールストークに重要。

3．店頭VP（ビジュアルプレゼンテーション）
　マネキン使用VPによるスタイリング提案による商品訴求強化。

4．ランニングクリニックの定期的開催
　初心者向け、初マラソンに向け等。

上記展開例はかなり簡略化して表現しています。中でも販売スタッフのスキルアップは大変に重要であり、定期的な勉強会の実施等、メーカーの協力が必要です。また、ランニングクリニックの開催は、専門家の要請が必要となり、メーカーや陸上経験者の協力の元、計画的なスケジュール調整が必要となるでしょう。クリニックにまで至らなくとも、1～3の充実がポイントです。メーカー直営店や、既にランニングを強化されている専門店の定期的な視察が参考になると思います。

大型チェーン店の一部は、既にランニング強化を打ち出しており、実績を上げつつあります。ただ彼らはよく勉強をしており、品揃えの鋭さや店頭でのVP等は優れている面も多いのですが、販売の基本は「セルフ販売」です。セルフ販売では限界があります。

是非、皆様方には接客を重視したランニングの強化に取り組んで頂き、新たな「飯の種」に育て上げて欲しく思います。そのためには全面的な協力を致します。

皆様方の積極的で前向きな行動と、そして大型チェーン店や突然の景気後退の波にも負けない、強い志に期待しています。

スポーツが世界を変える！『地域の活性化はスポーツから！』

石川県スポーツ用品協同組合（事務局）
車　幸弘（㈲クルマスポーツ）

昨年も大変な年でした

皆様もご存知の通り、大手企業の偽装問題が次々と発覚し、一年間を偽という一文字で表されるほどでしたね。中国では北京オリンピックが華やかに開かれ、開催期間中は我々日本国民をはじめ、世界中に勇気と元気と感動を与えたと思います。それと同時に開催国の中国の脅威をも見せつけられたような気もしました。

オリンピックが終わり後半に入ると、アメリカのリーマンブラザーズの破綻や、サブプライムローン問題から始まり、一気にアメリカの株価の暴落。100年に一度の世界恐慌とも言われるくらい世界的に経済状況が悪化し、その余波をじりじりとうける事になります。こうしたますます厳しくなる経済環境の中、不況の大波がとうとう日本にも到来してきました。それも生ぬるい大波ではないと思います。津波級の波が次から次へとこちらに来ております。我々スポーツ業界も、生き残りをかけての戦いが始まりました。どこの業界も同じだと思いますが､我々が生き残る為にはどうすればよいのか、またどうゆう戦略や戦術を駆使して戦わなければならないのか、みなさんも日々奮闘なされている事と察します。もう常識が通用しない高加速変化のシャバを皆が体験なされていると思います。

アメリカ次期大統領オバマ氏も誕生し、アメリカの経済力の世界的な影響力と中国の驚異的な統率力の対極的な見方もできるのではないかと思います。

元気の源

今こそ原点に戻り本当に考え行動する時が来たのではないでしょうか。明日は我が身。一瞬の気のゆるみが会社の存続に繋がります。先行き不安な時代でも、そんなピンチをむかえた今だからこそ、元気の源はやはりスポーツしかないと思います。我々スポーツ業界が先頭に立ち、日本を明るく元気にして行く使命があると思います。我々が日本を活性化させる起爆剤にならねばなりません。その核はやはりJSERAに所属する地域の様々なスポーツ店ではないでしょうか。それぞれの地域でスポーツを軸に、子供から年配の方まで、老若男女に健康や教育を支え続けてきたのが、我々スポーツ業界だと思います。大型店の出店やネット販売で環境も急速に変化しておりますが、逆に我々の時代がやって来たのではないでしょうか。このピンチと言われる時代をチャンスに変える業界はスポーツに関わる我々の業界しかありません。

我々スポーツ業界が、まず元気で、そして日本を明るく引っ張るぐらいの元気がないといけません。

ピンチをチャンスに、この不景気が自分の経営手腕を試されているのだと、楽しむくらいの緊張感と楽観視的な視点も必要だと思います。

今こそ原点の見直しを！

自分は親父からこの店を引き継ぎ２代目にあたります。今は亡き親父の背中を見て育ってきました。この仕事を選んだきっかけは、高校卒業したときに進学するか、就職するかの選択の時に、自分は単純にスポーツが好きだった事と、もう勉強は勘弁という気持ちと、親父の仕事に対する姿勢や、地域の人たちとのやりとりを見ていて魅力があったんだと直感的に判断し、就職を選び家業を選択しました。単に跡継ぎをしなくちゃいけないとか、楽できるんじゃないかとか、安定性や将来性があるんじゃないかとか、そういうものはまったくありませんでした。親父はもともと「自分のやりたい事は、自分で選んでやればいい、ともかく何でも経験してみる事が大事やぞっ！」と言い続けていたので、逆に自分の中でうすうす整理していたんだと思います。

しかし、いざやってみると思いとは遥かに違った苦労がいっぱいあり、いろいろと厳しい部分も多々ありましたが、今はこの仕事を選択して本当によかったと思いますし、自分にとっての誇りでもあります。

我々も今、後継者不足とよく言われていますが、自分の息子も親父みたいな仕事がしたいと思われるような、仕事への姿勢や、魅力があるのかどうかで、大きく変わってくるのではないでしょうか？息子のおられるみなさんはどうでしょうか？

ちなみに今うちの息子は今年中学一年生になるのですが、「おまえは将来どんな仕事がしたいんや？」と聞くと、「スポーツ店をやりたい」と言ってくれてます。今のところはですが（笑)。「なぜスポーツ店がいいのか」と聞いてみると、スポーツが好きだと言う事と、楽しそうだから、と言う答えが返ってきました。正直そのときは涙がちょちょぎれるほど嬉しかったです。もっと頑張ろうと思いがさらに引き締まりました。

（次頁へ続く）

活性化への道

様々な形での発信

当社の経営理念は、「スポーツを愛し、明るさ、元気、健康を発信する」です。これを具体化するにあたって、経営者自らがまずスポーツに興味を持ち、健康で明るく元気でなくてはいけないと言う事は言うまでもありません。

こんな時代だからこそ原点に帰る事が重要になってくると思います。先代がどういう姿勢や気持ちで商売を始め、継続してきたのか？うちの店は、お客様にたいして、地域にたいしてどういう存在で、どうあるべきなのか？常に今でも亡き親父とともに考えて肝に銘じながら、時代の変化にも対応しながら実践していく事が大事だと思います。

時代は急速に変化しています。常識が通用しない時代でも、当たり前のことを当たり前にする。待ちの商売から攻めの商売。待ちの商売だけではもう生き残れません。攻めと言うと聞こえが悪いかもしれませんが、自らが様々な形で発信していかなければなりません。つまり発信が攻めと言う事でしょうか、イベントの提案、実行、反省、継続、柱が何か?自店の強みと弱みをはっきりさせる。もちろんスタッフの充実もそうですが、まず経営者自らが動いて考えて発信して行かねばならないと思います。それらの根っこをキチッと作る事が原点の見直しではないでしょうか?スポーツでも基本が一番大事です。基本をおろそかにした人は必ず最後には勝てません。基本を徹底的に制した人がやはり最後には勝つのではないでしょうか?人並み以上の努力と基本の徹底この2点を常に実践し行動できるかどうかだと思います。

今後の方向

当社の柱は、ラグビー、クロスカントリー、ノルディックウォーク、グランドゴルフ、柔道です。専門性に力を入れておりますが、地域の特性を生かしたウォーキングや、ランニングクロスカントリー、登山など、今後の鍵になると思います。

店舗販売と外商販売からなる我々スポーツ業界ですが、外商販売が主になって来ているのがほとんどの零細小売店ではないでしょうか、そこに今の時代ではネット販売を取り入れてみたりと、店舗販売が厳しくなってきた現状で、いかに自店にお客様をより多く来て頂くか、大型店との差別化をどう作って行くか、みなさんも奮闘しながら悪戦苦闘の日々に追われているのではないでしょうか。

当社の場合、ラグビー競技を例に挙げると、ジュニアからシニアまで、一貫性を持っての大会の運営、育成から強化、底辺の拡大、活性化、情報発信など、自らが協会の理事や組織作り、運営、企画、管理等を率先して行い、うちでなくてはならない存在だと言うポジションを常に意識しております。

他にもいろいろとありますが、皆さん、ともかく我々が生き残り、我々スポーツ業界が、日本を明るく元気にする、起爆剤となりましょう。

最後に長々と読みにくい文章を最後まで読んでいただきましたことに、御礼申し上げます。ありがとうございました。感謝！

ご協力のお願い

1．第15回CALPIS子どもの日全国少年野球教室
1．第３回マルハンドリームカップ全国草野球トーナメント
1．天皇・皇后杯バレーボール大会

上記のポスターを各店へお送りさせて頂きました。各店頭にご指示下さいますようご協力お願いします。

近畿ブロックの行動

大阪の卸が子会社によるインターネットサイトでの通販に対して、近畿ブロックの水島会長をはじめ、２府４県の各組合の理事長及び関係役員が一致して本社を訪ね卸の守備範囲を保持するよう厳重に抗議した。いろんなやりとりの結果、契約期間終了と共にこれを閉鎖する事で同意を得る事が出来た。

今回の件では関係卸の英断に敬意を表すと共に、勇気ある近畿ブロック役員の行動に拍手を送りたい。又、ブロックとしては今後、インターネットの活用を検討する委員会の設置も考える等、ブロックとしての対応が期待される。

富山県組合総会

5月13日（水）富山県組合は定時総会にJSERA活性化委員長の重森仁副理事長を講師として招き「スポーツ安全対策事業の現在の状況」を中心に講演会を開催する事になった。全国に先がけての早い対応で、事業の内容や期待される効果そして実施の方法等で注目される。総会の季節を迎えるが、各県やブロックの総会等へ講師派遣の御希望があればJSERA事務局へ御連絡を…。

50周年記念誌・資料集め

「50周年記念誌」の作成の準備がいよいよ始まった。スポーツ産業新報社や神奈川県組合事務所を訪問、創立当時の資料集めの段階である。全国の皆様の御協力もお願いしたい。

神奈川県組合事務所

「建前と本音」
春を前に2月感じたこと

奈良県運動用具小売商協同組合
事務局　黒瀬秀雄

「そごうのお帰りは大丸へ!」すこし年輩の大阪人なら誰でも知っている名キャッチフレーズです。蛇足ながら大阪は通称ミナミの超一等地に両店が隣り合って覇を競っています。

同業者と仲良くという建前と、一人でも多く客を呼び込みたい本音との見事な融合。

今年も2月14日バレンタインデーがやってきます。云わずと知れた愛のチョコレートを贈る日です。チョコレートを主役にもってきたのは1932年神戸のモロゾフ洋菓子店が発祥とされています。3/4世紀の歴史です。

昨年10月『体育の日』の行事、児童養護施設にボールを贈る運動に参加する機会がありました。候補の施設をたずね保育士の若い女の先生にあいました。

「先生、バレンタインデーって何の日?」「チョコレートを贈る日よ。黒瀬さんには上げないけどね。」「そうでしたね。母の日は?」「お母さんに感謝のカーネーションを贈る日よ。知らなかったの?」

「じゃあ『体育の日』は知ってますか?」「?」

「体育の日は健康を願ってボールを贈る日なんですよ。お父さんが息子さんに野球ボールを、お孫さんがおじいちゃんにゴルフボールを。伯父さんが姪ごさんにバレーボールを贈る日なんですよ。」「そうだったの、知らなかったわ。」

「わたしが今日お邪魔したのは『体育の日』にスポーツ用品の小売組合が、こちらの子供さんや先生方にボールを贈ることを勝手に決めさせていただいたので、そのご相談に上がったのですよ。受け取って頂けますか?」

具体的にボールの選定や日取りなどトントン拍子に話がまとまり実施したことは云うまでもありません。

「とにかくボールは消耗品なのでいくつあっても足りないところだったので大助かりです。わたしも早速隣のミヨちゃんにソフトバレーを…。」

『体育の日』を機会に児童養護施設にボールを贈る運動は素晴らしい社会奉仕活動です。今後10年でも20年でも、JSERAあるかぎり、法定・任意組合をとわず全員参加で続けたいものです。

もともとは大阪生まれの大阪育ちの筆者。「もうかりまっか?」「ぼちぼちでんな」とお互いあたりはやわらかく、しかし本音はどこかにうまい話が転がってないか、儲け話がありはせぬかとアンテナを張っている土地柄。

もともと5～6年前に『体育の日』にボールを贈る活動をはじめた本音は、なにか商につなげられないか、なんとかお店の活性化に『体育の日』を利用できないか…であったはずです。建前とともにもっと本音もガメツクさらけだしてもいいんじゃないでしょうか?

『愛しい人にボールを贈ろう』『お世話になったあの人にボールを贈る日』『健康を願ってボールを贈ろう』『バレンタインはチョコ、体育の日はボール』ではあからさま過ぎてかえって反感を買ってしまいますかな…?

SSK流原点回帰

株式会社エスエスケイ
大阪第一販売部　播磨俊彦

現在の世界規模の経済危機は、100年に一度と言われており、我々、スポーツ業界にとっては、初めての経験と言っても過言ではありません。少子高齢化・人口減による需要縮小、大型店の急速な出店と共に三層が一体となり対処、克服すべき大きな課題となりました。

このような状況下、よく言われる『原点へ帰れ』即ち原点回帰は、当然ながら単に元へ戻ることではありません。実際の現実社会では元へ戻ると言えど、リセットすることは出来ず、今まで積上げてきたものは残る訳ですから、その意味では起業から成長時に思い描き理想としてきた考え方、またお客様のお役に立ってきた機能を今一度思い直すということと言えます。

三層が互いに磨り減ったものをもう一度取り戻し、新たな機能として再構築することが現在の課題の解決策ではないかと私は考えています。SSKのお役立ちの原点『商流と物流』を再認識し、それを現在の時流に適応（先取り）していくことこそがSSK流お役立ちの原点回帰ではないかと思います。

消費需要の先行きが不透明な中で小売店様の最大の課題の一つは『品揃えと在庫』、ユーザーに対して幅広い専門的な選択肢を確保することと在庫（量と額）はこちらを立てれば、あちらが立たないトレードオフの関係です。

その課題に『お役立ち』の為、SSKでは今年1月にSSK-NETをリニューアル進化させました。各小売店様の主力定番最大20品目を品番入力無しに一括検索出来る『お気に入り棚』、検索商品の代替商品を自動同時表示する『代替品紹介』、店頭品揃え強化の為に過去1週間の売上ランキングを公開した『売れ筋情報』、1年52週店頭MDを提案した『売場提案型特集』など盛り沢山です。

さらに稼働時間を24時間、365日（現在は8時～24時）にしていつでもご利用いただける体制を整えております。

SSK流お役立ち原点回帰の一つ、新SSK-NETの機能進化が小売店様の『自店流原点回帰』と、この現在の局面打開の一助になれば幸いです。

『地域スポーツ店再生サミットを開催して』

岡山県運動具商協同組合
茂成　　潤（㈱モミジヤ運動具店　代表取締役）

去る1月28日29日の2日間、東京の飯田橋レインボービルにて、SBS 橋本塾が主催する「地域スポーツ店再生サミット」が開催されました。

SBS 橋本塾とは、スポーツビジネスサポート浪川壽夫氏が主宰し、埼玉県フタバスポーツ橋本正彦社長が塾長を勤める勉強会で、現在、1期生から4期生まで45名のスポーツ店経営者及び経営幹部が勉強をしています。

実行委員会の立ち上げ

今回のサミットの開催にあたり、SBS 橋本塾の1期生であり、若手でもベテランでもない、丁度そういう年まわりだったのか、どういうわけか、私のようなものが実行委員長を勤めさせていただくことになりました。副実行委員長は福島県村上スポーツの村上堅二さん、実行委員は奈良県マツダスポーツの松田修一さん、佐賀県コイケスポーツの小池正一郎さん、兵庫県タグチスポーツの田口穣さん、埼玉県ハタヤスポーツの吉岡昌之さんに引き受けていただきました。

実行委員会が立ち上がった10月から4ヶ月弱の準備期間を通して、会議は専らメーリングリスト上で行われました。本番までの間に、実行委員が顔を会わす機会は1回しかありませんでしたので、この間に実行委員会のメーリングリストのカウンターは1000を超え、それ以外の役割分担に沿った各委員会のメーリングリストのカウンターを合計すると、今回のサミット開催のために2000近くの意見交換がなされたことになります。

準備期間を通して、実行委員会の一番の心配は、90名収容の会場が埋められるのかどうかということでしたが、いろいろな方にご協力をいただき、最終的には、小売店70社、問屋9社、合わせて90名の参加をいただき、大盛況のもと開催させていただくことになりました。これもひとえに、ご講演いただいた各講師・パネリストの皆様をはじめ、ご協力いただきました関係各位のご尽力の賜物と、この場をお借りして、改めて御礼申し上げます。本当にありがとうございました。

信念を持って

サミット1日目は、橋本塾長による開講の辞の後、専門店経営のスペシャリストである、スペシャリティ研究所所長、石原靖曠先生による基調講演「大チェーン時代からインディペンデントの時代へ～経営者の価値観は客の支持の高さを求めることにある～」と、シラトリ白鳥浩二社長、スポーツ館ミツハシ三橋隆史社長、奈良スポーツ奈良靖久社長、フタバスポーツ橋本正彦社長をパネリストにお迎えしたパネル・セッション「大型チェーン店に負けない地域スポーツ店経営のあり方」が行われました。

石原先生の基調講演では、アメリカ流通業の変遷を踏まえて、これから日本で起こりうること、また専門店としてのありかたを、実例をまじえて、わかりやすく説明していただきました。専門店として、お客様の満足を徹底して追求していくことが大切だということを再認識いたしました。

パネル・セッションでは、我々の大先輩であり全国的にも有名な、白鳥社長、三橋社長、奈良社長、橋本社長が、後輩経営者のために、本音で語り、また自らの経営の内容を、包み隠さず披露して下さりました。4者4様の経営ではありますが、信念を持ってやり続けることが大切であるということは、4名の先輩方に共通していることだと感じました。本当に、内容が濃すぎて、コーディネーターをしていて、いっぱいいっぱいで、倒れるかと思いました。(笑)

何事も徹底してやり続ける…

1日目の講義はこれで終了、場所を移して懇親会が行われました。これは、立食パーティー形式で行われましたが、パネリストの4名の方々もご参加いただき、2時間、会場中話が尽きることなく、スポーツ店経営への想いが行き交っていました。最高でした！

2日目の午前中は、「大型チェーン店に負けない地域スポーツ店経営の戦略を語り合う！」というテーマのグループ・セッションで、総合スポーツ店100坪以上、総合スポーツ店100坪以下、専門スポーツ店の3つのグループに分かれて行われました。各グループ2名ずつのSBS 橋本塾生によるパワーポイントを使った事例発表で、SBS 橋本塾1期生が3年間学び実行してきたことの内容と成果を発表させていただいた後、グループ毎に意見交換や参加者の経営についての発表などが行われました。3時間があっという間で、時間が短かったという意見が多く聞かれたのは、うれしい誤算でした。

2日目の午後は、ゼット㈱渡辺泰男社長「今後の地域スポーツ店との取り組み方」と㈱モルテン民秋史也社長「これからの地域スポーツ店経営者に期待すること」による、特別講演が行われました。渡辺社長の広い視野で業界の将来を見据えたチャンスのお話と、民秋社長の何事も徹底してやり続けるというお話を拝聴して、2日間で学んだことの価値を確信し、やり続ける勇気をいただきました。

「地域スポーツ店再生サミット」の成功

最後は、SBS 橋本塾主宰、浪川壽夫先生による総括講演で、2日間の各セッションの総括及び、それを受けて参加者が取り組まなければならないことを整理していただき、時間が足りなかった分は、2日後に、分厚いレポートを補足資料として送っていただきました。

今回の2日間のサミットで、すべてのセッションを通して一貫していたこと、それは、「経営に奇策はない、小売業の原理原則をひたすらやり続ける外はない」ということだと思います。各講師・パネリストの皆様は、いろいろな言葉で、それを伝えて下さいました。

そして、この「地域スポーツ店再生サミット」の成功は、各講師・パネリストの皆様と参加者全員の根底にある体育会精神の賜物ではないかと思います。後輩のために何かを伝えようという各講師・パネリストの皆様の想い、それに応えようと真剣に食い入るように傾聴する参加者、さらにその眼差しに応えようとパワーアップする講師・パネリスト陣と、それらの相乗効果が生み出した奇跡のサミットではなかったかと思います。

このようなすばらしい体育会精神に根ざした、この業界で仕事が出来る幸せを全身に感じ、また、この業界でやりぬく覚悟を再確認した、今回の「地域スポーツ店再生サミット」でした。

最後に、今回のサミットにご参加･ご協力を賜りました、すべての方にもう一度お礼を申し上げて締めくくりとさせて頂きます。「皆様、本当にありがとうございました。」

「ポリシーをもったスポーツ指導者と巡り会えた喜び」

株式会社モルテン　スポーツ事業本部　営業統括本部
北信越支店　係長　**坂 本 英 紀**

弊社が富山県富山市に北信越５県（福井・石川・富山・新潟・長野）を管轄する拠点として北信越支店を開設したのが 2004 年 10 月。早いもので５年目を迎えております。これも偏に地域のお客様の御愛顧はもちろんお取引をしていただいている代理店様、小売店様の皆々様方の御指導や御協力があってこそと感謝をしております。

私は支店開設と同時に東京からこの富山へ赴任いたしました。単身赴任ではなく家族を伴っての異動となりました。当初は異動に不安を感じておりましたが、地元の人々の厚い人情、親切な人柄に助けられ、また立山連峰・富山湾に代表される風光明媚なこの土地柄で冬はスキー、夏は川潜り、魚釣り、バーベキューとまさに北陸富山を満喫しております。

ビジネスの話に移りますが、弊社がボールメーカーとしてこの地域にまず目をつけたのがバレーボールです。この北信越地区は人口の割にバレーボールのチーム数、競技人口は他地区と比較して割合が高く、バレーボールの競技レベルもかなり高い地区と言えます。実際に昨年の北京五輪では全日本男子に３人の選手（荻野選手・清水選手・越川選手）が北信越から選ばれました。また高校・中学・小学生のチームも全国優勝するチームが毎年のようにこの北信越から出ており、さらに世界規模のバレーボール大会（ワールドカップ、世界選手権等）も開催地の１つとして過去に多く開催されました。

この中でまず弊社としては、バレーボール界の底辺を支えている「小学生バレー」のシェア拡大に挑戦しました。小学生の大会は全国大会につながる大きな大会もありますが、各市町村や各チーム主催、各地元企業がスポンサーになっている大会や練習会等が数多くあります。それらを全て含めると年間毎週土日は北信越どこかで何らかの大会が開催されていると言っても過言ではありません。それらの大会を支店メンバーで手分けをして、根こそぎに限りなく近く訪問することにしました。大会によっては朝の開会式から夜の懇親会（参加チームの指導者が出席）まで出させていただきました。

小学生バレーを本格的に販促する前思っていたことは、（ここだけの失礼な話ですが）、ほとんどの小学生バレーの指導者はそれぞれの町や村でバレーボールを好きなオッサン達がただ単に好きで、子供達をつかまえてバレーを教えているぐらいのものだ。というぐらいの想像しかしていませんでした。

しかし小学生バレーの販促を数多く重ね、指導者の方々と懇親会等で話し込んでいるうちに感じたことは「この方々は単なるバレーボールが好きなだけのオッサンではない。ちゃんとしたポリシーや理念をもって子供達に指導している方々ばかりだ」ということです。当然、小学生バレーの指導者の方々はボランティア（無報酬）です。

ある指導者の方はこう言われました

「人間形成の場として親御さんは子供達をあずけている。無責任なことはできない」

「私のモチベーションの持続は今日も体育館で子供達が待っている。ならば行こう」

「我々の言うことや行動１つ１つがその子にとっては大きな問題。その子の将来に影響を及ぼすこともある。たがが指導者されど指導者」

小学生バレーの指導者（社会体育指導者）の方々の職業は、公務員、自営業、会社員等様々で、いろいろな面で苦労された方々が多く、こちらが尽くした事に関しては必ず返してくれる（Give&Take）。と感じました。

当初、指導者の方々からは「モルテンのバレーボール？見たこともないし、触ったこともない、当然買ったこともない」と言われていましたが今では「最近モルテンのボールしか見たことがない、チームのボールはモルテンばかりだ」と言っていただくようになりました。感謝、感謝です。

「小学生バレーのシェア拡大」を目的に大会販促を重ね、本来の目的も達成できました。さらにおまけがつき、指導者の方々と親しくさせていただき年賀状を頂いたり、色々な面で声を掛けていただくことが増えました。先日も金沢市内でバッタリある指導者に会いました。その方曰く「今度、銀行を定年退職して４月から○○市の体育館の館長になるからそのときぜひモルテンさんのカタログ持ってきて欲しい」本当に有難いお話です。仕事を通じこのようなすばらしいスポーツ指導者の方々と巡り会えたことは私にとって今後の大きな財産となりました。

最後になりますが、全国の組合員の皆様もこの小学生バレーの指導者に限らず、全国あらゆる地域に子供達とスポーツを愛しそれぞれがちゃんとしたポリシーをもったすばらしいスポーツ指導者はたくさん存在されるはずです。このような方々を１人でも多くお客様として取り込むことが社会体育市場、地域スポーツ市場の開拓につながり、今後の商売繁栄、まさにこの厳しい状況を乗り越える１つの糧となることと思います！！！

「敷島の大和心を人問はば…」

ヲサカ大正堂（鳥取市）
尾坂真人

爛漫の春である。新学期の商いに追われ、桜花を愛でる間も無くやがて葉桜を迎える。因果な商売と嘆いていたが、スキーが駄目になり、冬場が文字通り商いの冬となってからは、如何に冬を耐え春を迎えるかが、経営上の大きな課題となって来た。取り分け、今冬は『百年に一度の厳冬』とかで、待ちに待った春の暖かさは格別である。

その散り際の潔さを『敷島の大和心』に例え、人の出処進退の範とするが、こと政治の世界では通じないらしい。支持率を横目に敵失を期待し、観客（国民）不在で延命時間切れを謀る姿に、草野球の審判同様、『攻守交代駆け足で』と声を掛けたくもなる。

日本中を沸かせたワールド・ベースボール・クラシック（WBC）は、開幕前の数多の雑音を跳ねのけ、見事日本の二連覇で幕を閉じた。好敵手韓国に序戦で後れを取り、マウンドに国旗を立てられる屈辱を味わいながらも、不利と思われたキューバ戦を連覇し、本家アメリカにも快勝。日韓五戦目となる最終決戦では土壇場で追いつかれながらも喜び倍増の延長戦勝利。艱難辛苦の末の優勝は、日本人の大和心を大いに揺さぶり、改めて野球の面白さ奥深さ、スポーツの素晴らしさを全国民に印象付けた。とかく明るい話題の少ない昨今だが、WBC戦士の活躍に、この困難に立ち向かう勇気をどれだけ多くの人が持っただろう。こう言った感動のスポーツシーンに出会う度に、この業界に籍を置き、感動と喜びを多くの人と共有出来る事を幸福に思う。

それにつけても韓国の日本に対する敵愾心はいつもながらに凄まじい。文化の違いと言うか、多分に歴史教育の違いに起因するのだろうが、日韓戦の度に感じる事である。さすがに、これだけの白熱した好ゲームを繰り返しての決勝戦ともなれば、勝利がどちらに転んでもお互いを称えあう雰囲気が出てきても良いのでは…と期待し注目した。

スポーツは『ルールの有る喧嘩』と言う見方もあるが、その激しさ故に試合終了後は『ノーサイド』の精神が無ければ成り立たない。敗者への気遣いに欠ける勝者の態度は、勝利の価値を希薄なものとする。彼我の成熟度の違いと片付けてしまえばそれまでだが、それだけでは片付けられない重い双方の歴史が有る。いつの世も、殴った方は忘れがちだが、殴られた方には忘れられない痛みが残る。二度と被支配の間柄とならない為にも、子々孫々まで伝えて行く事が民族としてのアイデンティティでもあろう。その現実を踏まえた上で、これだけ死力を尽くして戦ったのだから、お互いを認め合い、称え合っても良いではないか…。
そんな思いと期待で最終戦を注目し続けた。

神の配剤と言うべきか、川崎選手が一球で凡打し、イチロー選手にチャンスが訪れた。前大会からの因縁で韓国としては逃げる訳には行くまい。意地と面子のぶつかり合いの中で決勝打を放ち、二塁ベース上でニコリともしない淡々とした姿に、さすが『侍JAPAN』の真骨頂を見た。『勝って驕らず』。武士たる者の『嗜（たしなみ）』を見る思いで爽やかであった。試合後のインタビューでその心境を吐露したが、TV中継や新聞記事を意識する等、意外や我々草野球レベルの凡人と大差ない事に、彼とて人の子かと微笑ましく思えた。いつも禅問答の様な受け答えをする彼が、スター選手の仮面を捨てたかの様なハシャぎ様であったが、それだけ大きなプレッシャーからの解放であり、喜びだったのだろう。緊張と解放、集中とリラックス。落差が大きい程、スポーツの醍醐味は増す。

北京オリンピックでの不完全燃焼を晴らす『侍JAPAN』の快勝に気を良くして、チャンネルを変えると、選抜高校野球もいつしか終盤に入っていた。マウンドで吠えるピッチャーの姿がやけに気になったのは、私だけだろうか…。

妄言多謝

神奈川県組合の事務所訪問

JSERA　総務委員長　竹　原　和　彦

先日横浜にある神奈川県のスポーツ組合の事務所を訪問した。地下鉄の駅前にある事務所は交通の便も良くて、分かりやすいから組合員の方達も、きっと集まりやすい事だろう…。ビルの4階にある部屋の中は、入口の所に専任の事務職員の女性の机があり、その奥には10人余りの会議用のテーブルが配置されていて、組合事務所らしい雰囲気である。各県の組合の中で、このように独自の組合事務所を持っているというのもめずらしい事だが、それも永年の歴史と意欲的な組合活動の結果といえよう。

最も驚いたのはその資料の量の多さである。それにそれらが、キチッと表紙にタイトルや年度が大きく明記されていて、実に分かりやすく分類されていた。こうした事務所での仕事というのは、仕事のあるなしでなくてその人の姿勢や仕事への気持が明確になるものである。ここでは信頼し全面的にまかされているから、その人の気持次第という事も多くなるし、仕事の内容もきっと自主性とその人らしさが発揮される事になるだろう。ある面で我々の店でも多かれ少なかれ、そういう時間が毎日のようにあるのかも知れない。そんな時、ある人は商品の整理をしたり、店の陳列替えをするだろう…。又在庫調べをして発注する人も居るだろう…。

お客の相手をしない時間というのは、その人の気持次第の“フリータイム”という事になるが、「客待ちタクシー」のように、じっと待っているような、ただの“客待ち時間”であってはならない。この時間こそが、販売体制を整えるために、最も貴重な時間になるはずである。個人差の出る時でもあるから、その時自分のやりたい事がどれだけ浮かんで、どんな事をどのようにやれるかが、その人への信頼と評価になるものと思われる。

さて、JSERAの前身である“全運小連”がスタートして、今年の10月27日で50周年になるという。そろそろ記念誌の準備に入らなければならないが、余りにも昔の事で手がかりの資料もなく、30周年、40周年という周年行事もやってこなかったので、動きがとれなくなっていた。初代理事長小里氏や栗本氏の姿を求めて思いきって今回こうして「神奈川県の組合なら…きっと…」という思いで事務所の訪問となったのである。突然の訪問だったが、さすがに書棚には我々の業界の懐かしい方々の若々しいお顔いっぱいの写真帳も整理されていたので、探し続けてきた小里氏、栗本氏等の写真も発見され収穫の多い訪問となったのである。人が変わり役員が変わっていく中で、受け継ぎ、受け渡す立場としての役割を果たしていく事の大切さを、今回神奈川組合から学ばせて頂いた事に感謝したい。

編集後記

第2回ワールド・ベースボール・クラシック（WBC）が3月23日に閉幕した。久し振りに興奮して野球を見た。日本のテレビの視聴率が40％を越えた試合もあったとか。

日本人は本当に野球が好きなのだろう。WBCに平行して今又選抜高校野球も行われている。WBCの日本代表の選手達の気持ちの高なりも、甲子園球児の野球に対する高なりが同じに見える。大リーガーとなって高額な報酬を取っている日本代表の選手達の気の入れ方に大いに感動した。あんなになれるものかと、そしてあらためてイチローと云う選手のすごさを見せてもらった。あれが本当のプロ野球の選手なのだと、これから野球をやる青少年に大変良い影響を与えてくれたと思う。又我々スポーツ用品販売の業界にも多大の利益を与えてくれたと思う。イチロー様々、WBCの日本代表の選手達様々である。ありがとう、明日から又商売頑張るぞ！　（H・K）