



Japan Sporting Equipments Retailers Association

No. 68

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](mailto:jsera@jsera.jp)

(2013/8~2014/7のスローガン)

元気結集! ひとつの力より みんなの力



## コンビニカフェに学ぶこと

JSERA・日本スポーツ用品協同組合連合会

理事長 重森 仁

皆さん、如何お過ごしでしょうか。新税率への移行はスムーズに実施できましたでしょうか。消費税増税の影響は? 学納は順調に用意できましたか!? 重い課題の多い年度代わりだったことには間違いありません。4月11日、某時間のNHKラジオのニュースは、BCN調べで大手量販店の増税後一週間の売上は、速報値で、DVDが昨年比-41%、テレビが-33%、デジタルカメラが-30%、XP問題で買い替え需要が進んでいるノートパソコンさえ-10%と言う予想以上の駆け込み需要の反動であると報じました。量販関係者は、新型機種投入で、夏頃には回復するとの見通しを立てていました。我々の業界は如何でしょうか。

私の店など恥ずかしいのですが。消費増税の分析どころか、学納のトラブル解消に傾注するのがやっとでした。メーカーさん等の協力で何とか販売の時間に間に合わせる状態でした。今年は小さい方にブレ、Sサイズ、Mのサイズが多くショートしました。何年やっても上手くいきません。学納をおやりの方々如何でしたでしょうか。

納期に間に合わせるため何度も刺繍業者に奔りました。その度、通り道のコンビニでカフェを買って車内で味合うのが一時の癒しでした。少し前からコンビニカフェの存在は知ってしま

したが、頻繁に利用し始めたのはこの時からです。各社が〇〇カフェと称して味、香等を競い合っていて喫茶店の質に近づいています。以前は、一日2回くらい喫茶店に行っていましたが、今は1回以下です。パソコンを打つときくらいしか行かなくなりました。駐車場で啜るもいいですが、2、3分走って車を止め、フロントガラス越しに桜の花を愛で、窓からの春風と共に珈琲の香りを楽しむならコンビニカフェの安価なものでも十分です。100円台で本格的な珈琲がいただけるのですから。店の缶コーヒーの売上が激減し、近所の喫茶店が暇になったとか。心地よい空間とセットの喫茶店は1杯¥300から¥500程度する。見た目珈琲だけ売ってコンビニは¥100台程度でも十分な利益があるようです。

コンビニは利便性で勝負してきました。私の近くに某大手のコンビニがあります。大手スーパーの向かいです。このスーパーが24時間営業に変わった際、このコンビニは潰れるのではといった人がいましたが、潰れるどころか相変わらずはやっています。向かいに24時間安い店が出来てもこのコンビニの利便性は強力な武器なのです。

そんなコンビニが価格面でも優位性を発揮してきているのがコンビニカフェです。でも、コンビニの価格競争は我々のものと様子は違いま

す。我々の業界は、〇〇社の品番〇〇の商品を20%OFFする、25%OFFするなどといって競争する。同一品の競争であるから、今日のネット販売のように行き着くところは容易に察しがつきます。コンビニは珈琲を核にして喫茶店よりも相当安い価格でそれに近い満足を提供することで客を増やしている。利益を取りつつ、値ごろ感を演出する手法である。更にカフェ機械の周りに珈琲に合うスイーツを置いて誘惑する。心憎い演出である。コンビニ業界には暗黙の了解があるのだろうか。つまらない値引き合戦はあまり見たことがありません。利益を得ながら値ごろ感で大手喫茶チェーンと勝負する手法に拍手を送りたいと思います。チラッと聞いた噂ですが某大型コンビニチェーンは、今度は大手ドーナツチェーンに値ごろ感で勝負する戦力を練っているとか？相変わらず低利益を覚悟か、取引先を泣かせる手法で値引き合戦を繰り広げるこの業界とは大違いでしょう。

話は学納に戻りますが弊店で利益率が10数%の学校と30%近い学校があります。どちらも入札で落札したのですが。前者は〇〇社の品番〇〇の商品に個人ネームを付けた体操服の入札によるものです。後者はコンペ方式で大体価格の上限が決められていて、あとはその学校の校風を反映したもので優れたデザイン、生地 of 体操服選定するものでした。同一品の入札では利益はどんどん下がっていきます。自己中心の業者が介在すれば、目を覆いたくなる結果になります。

コンペ方式などは稀なことですが、コンペ方式の学納が広がれば、付加価値を付け易くなることは間違いありません。ただ、今度は各店の能力が相当問われることになり、別の意味での覚悟が必要でしょうが、価格のみ競争の脱却には効果があることでしょう。

さて、東京オリンピック・パラリンピックを見据え、経済産業省から我々が提唱している「安心の場」つくり に似た提案がされてきました。スポーツ振興の一翼を担うため、スポーツ時の事故リスク低減、安心してスポーツができる場の構築に業界上げて取り組んで欲しいとのことです。同省担当者によれば講習を積んだ社員のいる店を優良店としてアピールしていくようです。安心・安全が担保できる小売を法令が許す範囲で優遇し、安心してスポーツができる場の提供により、末永くスポーツ振興の礎を築く視点を持っているようです。我々にとっては、嬉しい限りの話ですが、講習には時間と費用がかかります。「優良店制度」がどんなメリットを生むのか研究する必要もあります。文部科学省との連携も課題です。これまで行ってきた講習会との整合性も大切です。いずれにしる組合員が頑張れば出来る範囲でなければなりません。東京オリンピック・パラリンピックの招致がもたらした明るい話には間違いありません。活性化委員会を中心に、経済産業省様、JASPO様、卸組様その他関係団体の皆様と連携して強力で推進して参りたいと思います。皆様のご理解、ご支援をお願いいたします。



## 平成 26 年度 第 21 回全国理事長会議報告

日 時：平成 26 年 2 月 4 日（火） 13：00～17：15

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	5 名
顧問	2 名
来 賓	0 名
オブザーバー出席	3 名
理事・監事出席	8 名

合 計 59 名 出席

進 行：蓮田専務理事

### <開会の辞>

関水副理事長

### <理事長挨拶>

重森理事長

・NPO 法人日本テニスボール協会との取組みについて報告

### <委員会活動方針>

#### 1. 活性化委員会

土赤委員長

- ・東京オリンピックについて JOC・スポンサーメーカーと共同活動したいと商談中。
- ・ボールを贈ろう事業は今年度も実施する。卸組合から共同で出来ないかとの話もきているので今後詰めていく
- ・安全講習会については経済産業省から施設安全点検についてメーカーと共に行う等、新たな取り組みをして下さいとの話があり、1 日講習会の件は一時保留とする。
- ・昨年行ったボールを贈った施設からのたくさんのお礼状うち一部を見本市会場にて展示している。

#### 1. 共生委員会

武宮委員長

- ・JSERA 理事会時に共生ブロック会を行ない各ブロックの状況報告をしている。
- ・販売促進活動正常化のための懇談会を開催。今年度は体育器具メーカーをテーマに実施予定。何かあれば、JSERA 事務局まで。  
大阪・・・第 16 回 3 月 12 日（水）  
東京・・・第 7 回 4 月 23 日（水）

#### 1. 広報委員会

角前委員長

- ・JSERA ホームページを充実するために会員制ページや Facebook 導入を検討している。
- ・POS 事業の推進。

#### 1. 事業委員会

関水委員長

- ・ラインパウダー“無害くん”の値上げについて報告。
- ・スポーツ安全メガネの独占販売を解除しメガネ屋でも販売されているが、使用しているレンズが違うので是非再チャレンジしていただきたい。
- ・卓球台の配送料・組立・ごみ処理代についてメーカー・卸のカタログに小売店の利益になる様に来年から表示してもらえるよう、取り組んでいる。

#### 1. 総務委員会

蓮田専務理事

- ・消費税改定に対する対応として JSERA のホームページに全組合員対応用ポスターと個別対応用ポスターをダウンロード出来るようにするので必要に応じて活用して下さい。

### <新理事長紹介>

- ・昨年の全国理事長会議以後に変わられた理事長
- ・湊谷 茂彦 理事長（新潟県）
- ・吉居 正 理事長（富山県）
- ・城間 力 理事長（沖縄県）

### <各ブロック報告>

#### 1. 北海道・東北ブロック

松村会長

- ・昨年 10 月 27 日開催予定だった東日本復興ウォーキング大会を台風のため中止にした。
- ・5 月 27・28 日岩手県花巻市にてブロック大会を開催予定。
- ・5 年後の全国大会の開催県を今年度中に決定する予定。
- ・被災地の子供たちの現状として、宮城県は復



興住宅の建設がされておらず、5,000戸必要の中、30戸くらいしかできていない。また、仮設住宅の子供たちの90%がバス通学となり、徒歩通学時間15分×9年間で奪われ体力がなくなる。このままでは、粘り、根気のない大人になってしまうのでケアできるよう26年度から始めようとしている。

福島県では、原発の関係で外に出れない環境が続いている。

1. 関東・甲信越ブロック 宍戸会長

- ・昨年、第68回国民体育大会並びに第13回全国障害者スポーツ大会を東京にて開催した。
- ・今年は南関東（東京、神奈川、千葉、山梨）でインターハイを開催。
- ・昨年9月25日 ブロック総会（茨城県）を開催し97名の出席があった。今年は栃木県にて開催予定。

1. 中部ブロック 澤田会長

- ・昨年、東海4県（静岡、愛知、三重、岐阜）で全中大会を開催した。
- ・1月8日 新年会（愛知県）開催。
- ・1月9日 新年会（福井県）開催。
- ・10月22・23日 全国大会（石川県）を開催予定。

1. 近畿ブロック 宗田事務局長

- ・昨年11月13日 ブロック大会（滋賀県）を開催し91名の出席があった。
- ・ブロック会長を重森会長（滋賀県）から辻川会長（奈良県）に交代した。
- ・卵の殻を使ったラインパウダーについて、卵アレルギーに対しての医学的証明をお願いしたい。

1. 中国ブロック 尾坂会長

- ・昨年、島根県にて全国大会を開催。
- ・1月18日に早稲田大学にて開催されたティーボールセミナーに浅津理事長（島根県）と尾坂理事長（鳥取県）が参加した。
- ・今年の11月中旬岡山県にてブロック大会を開催予定。

1. 四国ブロック 篠原理事

- ・昨年12月21日全中大会伝達会議（香川県）を開催。
- ・今年は2年に1度のブロック大会（香川県）を開催予定。

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連絡を密にしている。
- ・昨年、インターハイ（北九州西地区）を開催し、

今年は国体（長崎県）を開催。

- ・昨年、11月6日 ブロック総会（福岡県）を開催。

==== 研修会の部 ====

14:40 ~ 17:15

<1部>全大会

『HPでのフェイスブック活用について』

（講師）ITコーディネーター 中野 徹 氏

「フェイスブックをビジネス活用するには」



休憩 15:40 ~ 16:00

<2部>分科会

A 『オリンピックに向けてのJSERAとしての活動について』

（進行）活性化委員会 土赤委員長 「金剛の間」  
2020年東京オリンピック・パラリンピックの  
向けにスポーツビジネスとスポーツボランティア  
の二つに分け、意見交換をした。

B 『ネット販売の現状と今後』

（進行）共生委員会 武宮委員長 「淀の間」  
ゼット(株) 中島浩三氏  
中島氏（ゼット）には、ネット販売について既  
に実績を積み重ねている方、取り組みを検討中の方、  
脅威に思われている方々にわかりやすく現状や今  
後についてさまざまな角度から分析し、講演をい  
ただいた。

## 第15期 第5回理事会報告

日時：平成26年2月4日（火） 11:30~12:30

場所：ニューオーサカホテル 3階『金剛の間』

### I. 開会（進行）

蓮田専務理事

### II. 理事長挨拶

重森 仁理事長

### III. 出席者及び配布資料の確認

理事 重森 仁、武宮 兼敏、角前 博道  
関水 正章、土赤 光宏、蓮田 茂樹  
関口 孝夫、宍戸 幸市、美馬 義一  
笹渕 信嘉、松村 善行、桑原 勇健  
尾坂 真人、堀田 浩一、前田 哲

監事 矢野幸太郎

委任監事 安西 昭雄

### IV. 議事録作成人の指名

重森理事長より蓮田専務理事を指名

### 1. 理事長報告

・[1月18・19日]ティーボールセミナーにて早稲田大学吉村教授と打合わせ（東京）

#### <議 件>

#### 1. 全国理事長会議での担当他について

- ・全国理事長会議での役割分担の最終確認。
- ・研修会2部Aグループは部屋を変更する。
- ・消費税改定に対する対応については資料を基に確認し、全国理事長会議で報告する。

#### 2. その他

- ・JSERA事務局コピー機の件  
使用6年を超え紙詰り等しているが現時点での交換は保留とする。

## 全国理事長会議分科会

### 全国理事長会議『分科会』に参加して

JSERA 近畿ブロック協議会

事務局 宗田 千 耕

#### テーマ『オリンピックに向けてのJSERAとしての活動について』

1964(S 39)高度経済成長突入時の東京オリンピック”  
2020(H 32)成熟経済化した中の東京オリンピック”  
二度の首都圏のオリンピック開催は地方にどのような影響を及ぼすか”  
出席者抽象的なテーマにとまどい建設的な意見集約に期待外れ”

本年2月4日(火)開催の第21回全国理事長会議研修会(第2部)の分科会に出席したので報告いたします。

活性化委員会の土赤光宏副理事長の進行のもと出席者全員に発言を求められたので各県からテーマとそわない発言もあったが取りまとめた一部を報告いたします。

しかし、本来このテーマは本部として議論され纏められたうえ分科会に提起してもらった方が活発な意見集約が出来たのではないのでしょうか。

なお、発言者の氏名については特に列記いたしません。

- ①アスリートや地域の子供たちの手伝いが出来れば良いのではなかろうか。
- ②ワールドカップと同様全てJOCや国際オリンピックがその権限を握っており我々のビジネスの展開の中は非常に狭いものとなり大変難しいのではないだろうか。
- ③政府からスポーツ新興のための予算がオリンピック・パラリンピックとして支出されると考

えるがその一部が地方に配分されると思うがそれを活動資金として利用してはどうか。

- ④本議題に関する意見交換会はJSERAとしてJOCからのライセンス（五輪マーク使用权等）を取得してもらい全国の加盟店が地域に応じた商品販売が出来れば活性化につながると思う。

その他、漠然とした意見発表の場であったため纏めることが出来なかった。

64 東京オリンピックは高度経済成長に突入する時期でありオリンピックの商戦に関する制約がかなり大まかでありある程度自由に商戦展開が可能であったが、現在の成熟した経済のなかではその制約が詳細すぎるため我々の単組や個人での商戦展開はほとんど皆無といっても過言ではない。これらを2020に向けて本部が重要な役割を占められると思われるので顧問を活用してもらいオリンピック・パラリンピックに地域として参画することを求めたいと思います。

## 研修会レポート（平成26年度 全国理事長会議）

### 共生委員会 尾坂真人

恒例の全国理事長会議（2月4日：ニューオーサカホテル・新大阪）での研修会は、『インターネット販売の現状と今後』と題し、ゼット株式会社物流部部长・中島浩三氏に講演を頂いた。ネット販売については既に実績を積み重ねている方、取り組みを検討中の方、脅威に思われている方等々と多様な対応がなされていると思われませんが、各々に関心の高い事柄ゆえに、講演後も熱心な質疑応答が展開された。

講演では、①インターネット販売市場の推移（右肩上がりの成長業界）から、②EC参入時期と事業者数、③売上別事業者数分布、④インターネット販売の小売業数値、⑤スポーツ主要競技のEC市場、⑥楽天ショップの競技別出店分析など解り易いデータを示された上で現状もこれからもネット販売への取り組みと対応の必然を熱く説かれた。

その上でECショップの課題として、①低価格競争の激化、②送料無料、当日配送などの過剰サービス、⑧異業種企業の参入、④大手流通の本格参入、⑤ポイント乱発による利益減などを挙げられた。

これからのネットショップの在り方としては、①自店の強み弱みを明確にする。②コスト競争力で勝つ（代理店在庫の活用など）、③差別化戦略の強化（別注商品、左用商品、返品交換、24時間対応など）、④顧客サービスの徹底（マニュアル化されないお客様サービス等）を示唆された。

ゼットさんからの提案として、『何事もコンピューターで答えを出す（グーグル化）からこそ

『社会の基礎的単位としての人間関係』が大切に有り、ここにヒントが有るとし、①スポーツ用品の特徴を生かす（修理・加工・設置を請け負うネットワークウェブショップ）、②会員企業の在庫を融通しあう（「欠品ほとんどゼロ」ウェブショップ）③スポーツ版『アスクル』などを提案され、ネット市場でのこれからの卸機能として、①開店までのサポート支援、②商品データの構築と提供、③ネット用在庫の運用支援、④メンテナンスなどの動画配信サービス、⑤個別ユーザー配送請負、⑥検索対策のサポート支援、⑦カスタマーサービス請負、⑧各モールの売上アップ支援などが有ると披露された。

近年、急速に進むネット化&ネット社会の中で、社会がネットに追い付いていないと言うか、環境設備が十分にためされていないと感じる事も度々である。物販の総べてがネットに置き換わる事は無いとしても、（あまり好きな言葉ではないが）『時代の流れとして』ネットへの対応は必須とも言える。この度の中島氏の講演はそんな『迷える子羊たち』にとって恰好の企画となった様に思う。今後のネット対応は各々の店の各々の判断に委ねるとしても、心強き指針となる事は間違い無いだろう。御講演いただいた中島氏に深く感謝し、組合員各位の益々の御活躍を祈念して標記レポートを終えたい。

（尚、この講演については『スポーツ産業新報3月1日号』にも報じられています。）

## 「タマスの改革」

### 店によって…人によって…

福井県スポーツ用品協同組合

理事長 竹原和彦

価格競争で、混乱しているなげかわしい卓球業界の状況の中であって、タマスは、「これは、なんとかしなければ！」という思いをもって、改善のために、「卸からの歩引の廃止」という、いわゆる“タマスの改革”を実施してから早くも3年半になる。

私共の店のように、卓球用品の比重が高い店では、当然売上に占めるタマスの割合が高いから「これは大変なことになってしまう…」と、困惑した事が思い出される。

これでは卓球に力が入っている店も、そうでない店も同じ条件になってしまって“十把一絡げ”という事になるから、専門店としては、このメーカーの品を売れば売る程、利益率を下げる事になってしまい、力が低下する中で、どう辛抱しながら意欲をもち続けていけるか…を考えることが大切になってきた。

しかし、我々小売店は、この改革を“起死回生”のための又とない機会として、とらえて販売手法での改革をどれだけ考える事が出来たといえるだろうか…。

あの思い切った“自忘他利”の精神での“タマスの改革”から3年半になるというのに、依然として卓球用品の価格改善は出来ないままで、今もネットでは30%引や25%引が続けられているのは残念な事である。

それでもタマス自身の会社としての業績は確実に回復し、改善されたと言われているのだが、我々小売店では多少状況が違ってしまっている。

私共の店を例にすると、この一年の結果を前年と比べてみると、卓球のラバーでは全体では200枚余りの増加があったにもかかわらず、このメーカーのラバーは47枚のマイナスになってしまい、ラケットも全体では21本のプラスだったのに、このメーカーは8本のマイナスという結果であった。

卓球用品の売上の中には、他にもユニフォーム・Tシャツやシューズそれにスプレー等の小物もいろいろあるから、このメーカー全体としてはなんとか売上増となったかも知れないが、このメーカーとしての基本の商品は卓球ラバーとラケットだから、これは不本意な事だと思う。

春先の新入生を迎える際の販売の際に、どうしても我々は条件の良いメーカーの品だけを選んで提

案する事になった事が一つの理由である。

もう一つの理由は、売れ筋の卓球ラバーの品切れが何度も繰り返された事であって、この2点が原因として、このメーカーのラバーやラケットの販売数がマイナスになったと思われる。

ある研究所の調査資料で、このメーカーの年度別の実績を見ると、この改革を実施した直後の年度は大きなダウンになったが、2年目からは早くも回復へのステップとなっていて、昨年度からは、この改革の年度の実績を上まわる結果になっている。

このメーカーとしての“窮余の一策”の結果、利益率は改善されたし、加えて当初の目的である“価格競争の抑制”にもある程度の役割が果たせた事が感じられる。そんな中で今、主な小売店からこんな声が聞かれる…

「このメーカーの品はブランド力があり、ユーザーの絶対的支持によってシェアも高いから扱わざるをえない。」「小売店としては確かに利益率は落ちたが欲しい品は欲しい。」「この“タマスの改革”を見て、他のメーカーは何を考えたんだろうか。」「条件が悪くても人気のあるラバーがあるんだから…」「いろんな取り組みをしている小売店の事も考えて、販売での優先順位を考えて…」「卸への掛率が多少違ってきたのでは…」等いろいろな意見が出てくる等、この会社としての姿勢が目ざされている。

当然の事ながら、専門店としては死活問題だからこの改革への反対意見も多かったが価格競争激化の中で、対策の一つの手段として、期待した人も多かったと思う。「何としてもやって見せる！」という強い願望こそが道を開くと言われているが、「これは、なんとしても手を打たなければ！」という一念で、一石を投じた“タマスの思い”は、店によって…人によって…受けとめ方は違ったのかもしれないが、それぞれの小売店が“利益率の改善”を考えるための又とない機会になったのではないかと思っている。「値引きが出来ない厳しい卸価になった」事で「値引きさえすれば買ってもらえる」という事から、我々はどう変化出来たといえるだろうか。“改善のための改革”を「克服出来たメーカーの覚悟」に、対して「我々小売店の改善のための覚悟」は、さてどうだっただろうと、考えなければならぬ時である。

## オリンピック・こぼれ話し(3)

### 広報委員長 角前博道

クーベルタン男爵が、近代五輪と国際オリンピック委員会発足に成功した決め手があります。それは、豪華絢爛なパーティーにあったと云われています。「古代五輪復興」と銘うって行った第1回目の会合の演説は、それを聞いた人達の心を打ったけれど、だれもそのことを本気にしなかった様です。クーベルタンのすごさは、その執着力で、2年後に周到に準備をして、第2回目の会合を開き、2000名の人達を集めて、大規模な会を行ったことです。贅を尽くした宴会・無数の松明・大量の花火、当時はまだめずらしい自転車レース、徒競走もあり軍事演習観戦もあったと記されています。そしてそのハイライトは「アポロンへの賛歌」で、これは古代ギリシャの遺跡から発掘された、古代の詞と音楽記号を有名な音楽家に依頼し、ハープと合唱でこの「賛歌」をよみがえらせました。会場には、名状しがたい「古代ギリシャ文化」の感情が広がり、会議の成功が決まったそうです。そしてこの会合で、初代IOC会長にピケラ氏（ロンドン在住のギリシャ系実業家）に依頼し、決定しました。その後第1回の開催地を委員会ではロンドンを推す声が強かったそうですが、クーベルタンがギリシャ国王に電報を打ち国王より「感謝する」の返事をもって会場で読み上げ、ギリシャに決定したそうです。ピケラ会長の下で実権を握る事務総長となり、その2年後には、自分がIOC会長となります。私が思うに、IOCは初めから贅沢なパーティーと権謀術が必要だった様に思います。ただこの第1回アテネ五輪の開催も、当時もギリシャの「財政難」があり五輪返上と云うギリシャ側の決定が一度はあった様です。当時ギリシャはトルコ独立戦争後、政府は破産寸前で、とても五輪を開催出来る様な状態ではなかったそうです。しかしクーベルタンは屈しませんでした。2回目の開催を万国博に合せてパリ大会とすべく予定していたので、その決定を受け入れられなかった。そして世論喚起の為、有名な演説を行います。それは「対トルコ独立戦争で、あなたの父達は立ち上がる前に勝機を計算したか？そんなことなら今の自由は君達にはない。その様な計算は君達には値しないのだ。敗れることが不名誉ではなく、闘わないことが不名誉なのだ。」と、この終りの部分が後世、クーベルタン自身によって幾

度となく繰り返され、「五輪では勝つことではなく、参加することに意義がある。」と進化して行きます。第1回五輪は当時デンマーク王家出身のコンスタンチン皇太子の好意と、積極的な支援により五輪開催資金の捻出も出来何とか開催にこぎつけたそうです。

さてここの第1回アテネ大会での中身を少し書きます。オリンピックの花と云われている「マラソン競技」のことです。このマラソンのアイデアは、クーベルタンの友人だったフランスの言語学者ミシェル・ブレア（元英国首相と同じ名前）が思いついたもので、古代ギリシャと近代五輪の懸け橋に、ギリシャの伝説を使った好案でした。内容は多くの人達がすでに知っている様に、アテネ北東の海辺の小村「マラトン」から、大理石で再建されたアテネのパナシナイコスタジアムまで、約40Kを走り25名の男性が競った競技です。さてその伝説ですが、紀元前490年、マラトンに襲来した強大なペルシャ軍をアテネ軍が撃破し、その一報を一兵士がマラトンからアテネまで走り帰り戦勝を報告。「喜べ」と叫んで息絶えたというものです。さてこの1回目のマラソン競技ですが、大変厳しいもので、序盤から飛ばした足自慢達は、相次いで脱落してゆき、最後に笑ったのはマイペースで走り、急坂の手前ではレストランでワインを飲むなどし「給水」しながら走ったギリシャの選手「スピリドン・ルイス」だったそうです。さてこのギリシャの「故事」については、いろいろ諸説がある様です。興味のある方は自分で調べてみて下さい。おもしろいと思います。さてこのマラソンの距離のことですが、第4回ロンドン大会の際、ウィザー城からスタジアム内の国王のロイヤルボックスまでの距離、42.195キロで決まったそうです。（次につづく）

### ● 編集後記 ●

河合和幸氏の本で「だから売れちゃう」の中に来店時「いらっしゃいませ」では一方通行になるので、ディズニールランド風に「おはようございます」「こんにちは」と挨拶をすれば挨拶が返ってくる。商品がきれいに整然と並んであると、取りにくいし、一つも売れない印象を与えてしまうので、チョイ崩し陳列が有効。大きな店で売り場を尋ねられたら店内案内図を広げて、お客様と横並びで一緒に人差し指で追う。「あった」お客様が先に見つけて笑顔がはじける。戸惑う姿は禁物。トイレの横という最悪な場所で、トイレのお客様に聞こえるように口上を述べ、パンを完売したこともあるとか・・・

我々業界にも何か通じるところがあるかもしれませんね。（K.S）