

▶第32回目となる今回は、都留文科大学 社会学科 環境コミュニティ創造専攻 2年 島田修造さんが、株式会社ダイワスポーツ 代表取締役社長 浅川勤氏取材しました。



学生

都留文科大学  
社会学科 環境コミュニティ創造専攻  
2年 島田 修造 さん

## 緑ヶ丘で 活きるスポーツショップ

株式会社 ダイワスポーツ  
代表取締役社長

経営者



浅川 勤 氏

### ▶学生 スポーツショップの経営を始めたきっかけは

1964年に開催された東京オリンピックの時のことです。戦後から復興し高度成長を遂げつつあった当時、日本のスポーツに対する感覚が若者を含めて大きく変わる中で、これからはスポーツがより注目されるだろうと考え、ビジネスを始めることを決意しました。

当時の日本のスポーツ用品の流通形態はメーカー→問屋→小売店となっており、出版社に勤める大学の先輩から、若い創業者である自分とも取引してくれる相手を紹介してもらえました。私は、10社ほど紹介された問屋に対して、「店舗を持っていない自分は、オリンピックを契機に生まれてくるスポーツ需要をどう地域で展開したらよいか?」と質問をしていきました。すると、2社ほどから「やるなら応援しましょう」という答えをいただき、そこから取引が始まりました。

当時の流通事情でも発注した商品は2~3日で入荷しましたから、3日猶予をもらえれば必ずお客様に渡すことができました。そこで、移動販売形式で、できるだけ在庫を少なくサンプルを全て車に積み、周辺の学校を訪ね体育教師とお会いし、注文をいただいた商品を仕入れて納めるという形をとりました。そのころは、店舗を持つことが夢でした。

### ▶学生 仕事をしている中で目指していることは

▶経営者  
「人間万事塞翁が馬」という故事があり、幸も不幸も誰も予測することができない。しかし、自分の努力がなければ絶対に一つのことを達成することができないという意

味です。

人が休むときに休まず働けば、その分利益が生まれます。このことは企業経営に限らず何にでも共通することで、常に志しています。

しかし、仕事を嫌いにならないことも大切です。仕事を負担に感じてしまったら嫌になりますから、仕事の中にも何か楽しみを見つけることが必要です。

また、この仕事は、スポーツを通じて年齢を超えた世代の人と心を通わせることができ、一度の出会いからいろいろな展開をして人と人がつながっていく面白さもあります。

### ▶学生 これまで仕事をやってこれた中で一番の思い出は

▶経営者

母校の韭崎高校に陸上用品を納めている頃、横森巧先生が赴任してきました。お話をしている中、韭高のサッカー部員の服装やシューズが皆バラバラであったことに気づきました。そこで、当時悪意にしていたメーカーに相談したところシューズを安価で提供してくれ、私はユニフォームのデザインを考え、新しくしました。

### 取材を終えて...

私はスポーツ用品店業界に興味があり、浅川社長から長年の経験による生の意見を聞くことができました。

スポーツ用品業界の現状を伺い、これから自分がそこで生きていくためのアドバイスもいただきました。例えば、世界戦略のユニクロがスポーツ業界に参入してきたことも、これからチェックしていきたいと思います。サッカー好きな私ですが、話の中で多くの有名選手がダイワスポーツを訪れたことを聞き、大変驚きました。

今回のお話を伺うことで、まだ決まっていない自分の将来の道が少し拓けました。

そのユニフォームを着て、韭高は1979年から1983年までの間、全国高校選手権で準優勝を含む5大会連続ベスト4以上の偉業を残しました。

全国の舞台での彼らの活躍をバックアップできたことが一番の思い出です。

### ▶学生 地元のスポーツショップならではの地域貢献とは

▶経営者

7月30日から山梨・東京・千葉・神奈川でインターハイが開催され、山梨県では8競技が実施されました。県内各地の競技場で、県内の16のスポーツ専門店が加入している山梨県スポーツ専門店協同組合の組合員が交代で記念品やスポーツ用品の販売、用具の修理やメンテナンスなどにも取り組み、大会運営と経済効果で相当貢献できたと思います。

また現在は、若い年代育成が大事だと考え、小学生から高校生に世代に焦点を当てています。錦織選手も13歳でアメリカへ渡りましたが、彼のような選手を地元のスポーツショップが見つつけて育ててあげることができたらすごいことだと思います。

