

広い売り場面積、豊富な品ぞろえ、専門知識を有するスタッフのサービス。三つの強みで存在感を示すスポーツショップ

朝霞に500坪の「朝霞本店」、北与野に600坪の「Futaba SOCCER WORLD店」を展開するフタバスポーツ。圧倒的な在庫数と商品知識豊富なスタッフの接客対応で定評がある。今後も来店したお客さま一人ひとりに「自分だけのかけがえない店」と感じてもらえる売り場作りに向け力を注いでいく。



代表取締役社長 橋本 正彦氏

- 代 表 者 代表取締役社長 橋本 正彦
- 設 立 昭和37年7月
- 資 本 金 4,000万円
- 従業員数 92名(アシスタント含む)
- 事業内容 スポーツ用品小売
- 所 在 地 〒351-0015 埼玉県朝霞市幸町3-4-15
TEL 048-467-1128 FAX 048-467-1528
- U R L <https://www.futaba-sp.com/>

総合スポーツショップとして地域に愛されて60余年。株式会社フタバスポーツは、サッカー、野球、陸上、ランニング、テニス、バスケット、バレーボールを主とした地域密着型“競技専門店の集合体”店舗「朝霞本店」と、北与野に国内トップクラスの品ぞろえを誇るサッカー専門ショップ「Futaba SOCCER WORLD(フタバサッカーワールド)店」を展開する。いずれも広々としたスペースに話題のシューズモデルやウェア、スポーツ用品などが圧倒的な品ぞろえでズラリと並ぶ。

「私は定期的にアメリカやヨーロッパのスポーツショップに視察に行きます。そこで各国の店舗の構えやディスプレイにヒントをもらいながら、訪れた人がワクワクするような売り場作りを目指しています。2023年のWBCが盛り上がった時は、それまで倉庫として使っていたスペースを改装して野球のコーナーを広げ、お客さまが楽しんで商品を選べる売り場に仕上げました。品ぞろえが豊富で、例えばシューズは2店舗で2万8,000足ほどの在庫を保有しています」(橋本正彦社長)

ジュニアから一般用、そしてアスリートからビギナー、スポーツ愛好者まで、フタバスポーツは長年にわたり、スポーツ用品を通じてさまざまなスポーツ好きをサポート

してきた。

➔ 2店舗合わせて1,100坪の売り場面積

陸上の名選手だった橋本社長。大学時代は4年連続で箱根駅伝に出場し、“花の2区”(最長で序盤の流れを作る大事な区間)を任された年もあったという。

「実業団のある会社からの誘いはいくつかあったのですが、足を傷めてしまったので断念しました。そして、大学卒業後にこの店を始めました」

昭和37(1962)年、約7坪のショップを構えフタバスポーツは誕生した。創業当初はカタログを持ってさまざまな施設に出向き、注文を受けると卸業者に行き商品を集め、車に積んで施設に納品していた。そうして地域になじみながら、店舗の売り場面積を25坪、82坪と広げていった。

平成8(1996)年、業務提携した大手スポーツ店が倒産するトラブルに見舞われるも、平成20年に原宿にサッカー専門店を開店。サッカープレーヤーやサポーターらに、“フタバスポーツはサッカーに強いスポーツ店”と印象付けた。そして平成27年、売り場面積500坪

の朝霞本店がオープン。それに伴い原宿店を閉め、その2年後の平成29年に600坪という日本最大級のサッカーショップ、Futaba SOCCER WORLD店を北与野にオープンさせた。

「サッカーでナンバーワンを取ろうじゃないかと思い、それにはどうすればいいかと考えてまず東京にサッカーの専門店を作りました。それを足がかりに北与野にサッカーワールドを誕生させました」

➔ フタバスポーツの2店舗の特徴と強み

朝霞本店は、売り場面積の広さに加えて135台収容可能な駐車場を持ち、地元のみならず埼玉県内や東京など、近郊エリアから訪れる人も多いという。

店内は売り場の半分以上がサッカーコーナーで、中でもジュニア用の商品は他店ではなかなかお目にかかれなほどの充実ぶりだ。バスケットボールコーナーでは、販売する店舗に限られる限定ブランドの商品も取り扱っており、陸上・ランニングコーナーでは壁に並ぶシューズの数の多さに圧倒される。また、中央のスポーツウエアコーナーを囲む売り場通路には、競技場をモチーフに陸上トラックのレーンが引かれていたり、サッカーシューズコーナーではピッチをイメージして人工芝が敷かれるなど、臨場感を持って商品が選べるつくりになっている。

Futaba SOCCER WORLD店は、前述したように売り場面積および商品在庫数は国内トップクラス。スパイクやシューズをはじめ数多くのブランドのウエア、インナー、ソックス、サポーターグッズ等のアパレルや小物、バッグなどが所狭しとディスプレイされている。さらにサッカーだけでなくフットサルコーナーも豊富な在庫が特徴だ。

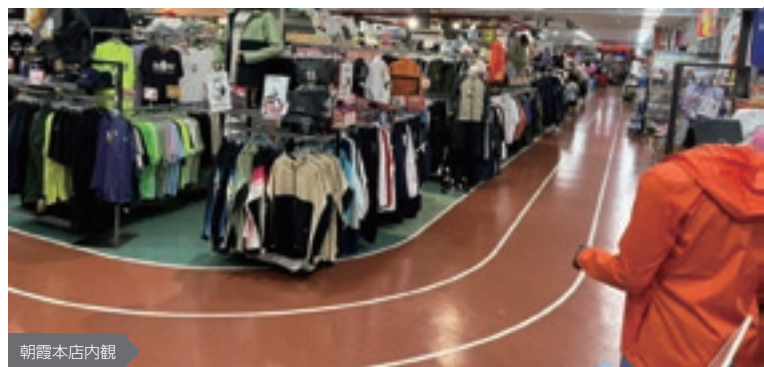
「サッカーワールドだけでもシューズの在庫数が1万9,000足ほどあります。四国や九州など各地のサッカー部の生徒たちが、修学旅行の時に当店に寄ってくれるんです。うれしいですね」

圧倒的な在庫数で、行けばほしいものが見つかる

——それが、Futaba SOCCER WORLD店が全国のサッカー少年・少女らの憧れの“聖地”になっている理由なのだろう。そしてもう一つの強みが、豊富な商品知識を持つ販売スタッフの存在だ。

➔ 豊富な知識を持つ有名スタッフたち

フタバスポーツには有名スタッフが数多く在籍する。野球一筋20年のスタッフ、JAPANサッカーカレッジ



朝霞本店内観



Futaba SOCCER WORLD店内観

接客の様子

に通ってサッカー漬けの毎日を送っていたスタッフ、速く走れるようになるための教室を開催するスタッフ、スポーツメディアで“カリスマ・スパイク博士”として人気を集めているスタッフなど。そうしたスタッフが、多くの商品知識と自らのプレーヤー経験を踏まえ、的確なアドバイスで商品選びに迷う顧客のベストワンを提案していく。

そこで活躍するのが、足型を測定して足の特徴を見る「足型測定」の無料サービスだ。スタッフはその結果を基に顧客の重心バランス、ケガや疲労の原因になる土踏まずの特徴などを分析。それを参考にして足に合

うシューズを選ぶと同時に、重心バランスを修正するインソールの提案等さまざまな視点で個人のパフォーマンスを高めるアドバイスを行う。

「本当にスポーツ好きなスタッフが多いんです。ですからシューズメーカーの人が『今度こういう商品を作るのでアドバイスをもらいたい』と、当店のスタッフに相談に来たりします。うちのスタッフは毎日のようにお客さまの足を測っているの、データは豊富に持っていますから」



足型測定の様子

マーク工房の様子



写真左／フードドライブ贈呈式の様子、右／フードドライブのチラシ

フタバスポーツには店内に「マーク工房」があり、熟練した技術を持つ専任スタッフが名入れや背番号、エンブレムといった加工を“早く”“安く”“カッコよく”仕上げています。さらに、元プロ野球選手のトークショーやモーションセンサーを使った走り方指導の講演、ドリンクの試飲会などのイベントが定期的に行われていてスポーツファンの人気を集めている。

➔ 社員の経営者意識を高めるスクールを開催

「当店では毎月1回“フタバビジネススクール”を開い

ています。一つテーマを決めてリーダーが会を進行し、それぞれ意見を言い合うというものです。そこで売り上げの数字も全員に公開しており、一人ひとりが経営者意識を持って仕事に励んでいます」

このビジネススクールによって、社員の士気が高まり、売り上げは順調に推移しているという。

地元をはじめ遠方から自分に合うスポーツ用品を求めて訪れるファン一人ひとりに「自分だけのかけがえないお店」と思ってもらえるようスタッフ全員が魅力的なショップ作りに力を注いでいる。

また、同社は地域貢献も積極的に行っている。朝霞本店に特設ブースを設けて家庭で余った賞味期限の迫る未開封食品や未使用衣類・おもちゃ等の寄付を地域の人に呼びかけ、福祉団体等に寄付する「フードドライブ」を開催している。3年目を迎えたこの取り組みは、毎年多くの寄付が寄せられるという。

➔ ECサイトにも力を入れ存在感を示していく

現在、約4割の売り上げを占めるネットショップは、注文が入るとバックヤードに保管されている商品を店舗からじかに発送、スピーディーに購入者に届けられる体制ができています。「この先、ネットは圧倒的に強くなると思いますよ」と語る橋本社長。今後もリアルショップと合わせ、ネットショップにも、より一層力を入れていく考えだ。

令和6(2024)年7・8月、パリオリンピック・パラリンピックが開幕する。多くの人がテレビにくぎ付けとなるだろうが、フタバスポーツには小学、中学、高校時代に同店舗を愛用し、オリンピック選手となったアスリートや日本代表となった選手もあり、店内にはそうした選手のサインも飾られている。

フタバスポーツは、これからも広い売り場でアスリートからビギナーまで幅広くスポーツファンを支え、群を抜く在庫数と、豊富な商品知識を持った頼れるスタッフという三つの強みで、ますます存在感を示していくに違いない。