



■ 作者名 / 武市 りえ、作品名 / 海のチエア (イラストレーション)
 a wa onna akindo jyuku Gallery

awa onna akindo jyuku Vol.12 Spring 2005

■ 編集・発行
 AWAおんなあきんど塾・徳島市

■ お問い合わせ先

徳島市商工労働課 徳島市幸町2丁目5 Tel.088-621-5225・5226 <http://www.nml.ne.jp/~akindo/>

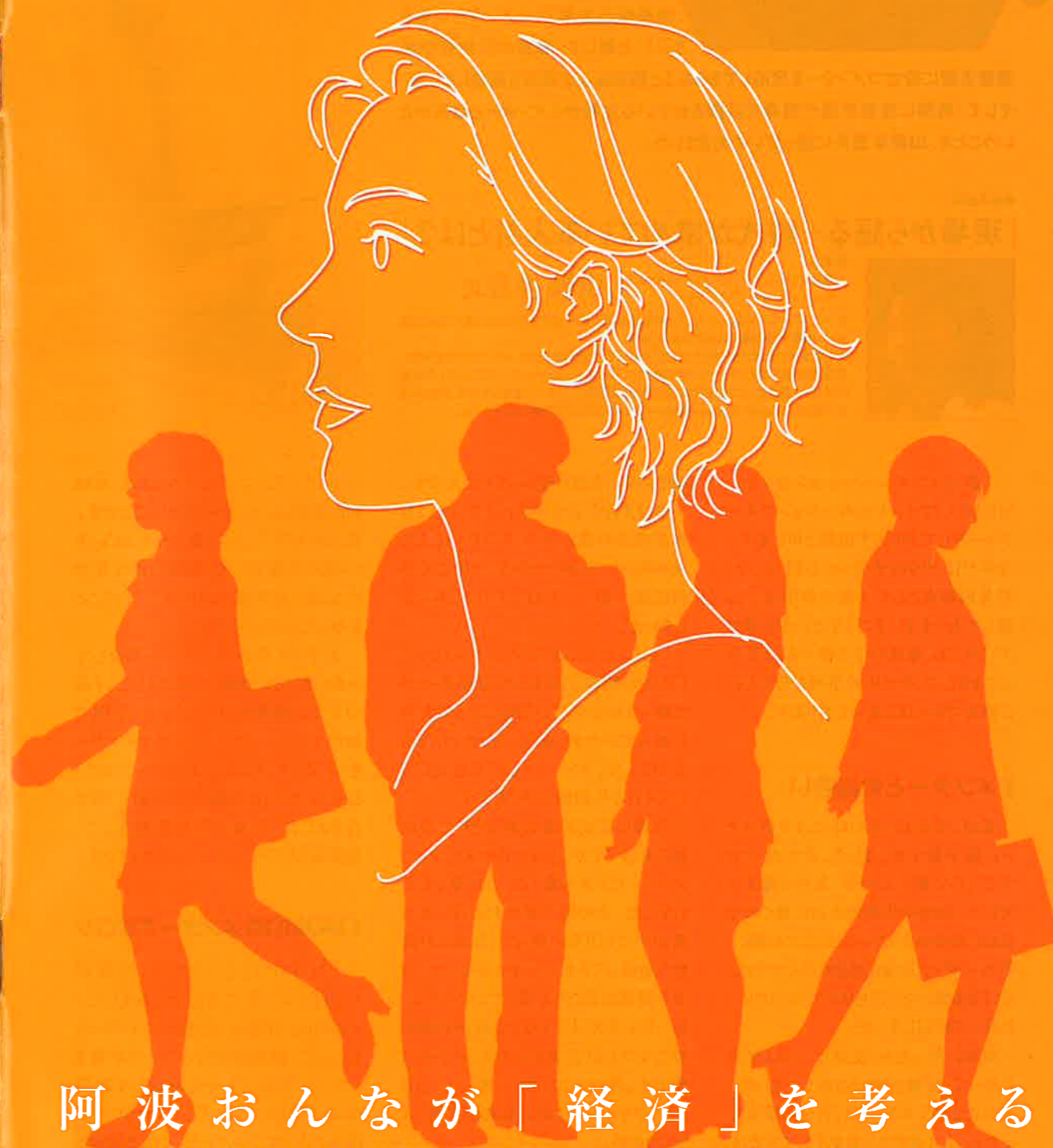
■ チェア
 株式会社アワード

AWA

2005 Vol.12

awa onna akindo juku

おんなあきんど塾



阿波おんなが「経済」を考える

【特集】メンターになろうよ!「現場から語る一時代が求めている人材とは?」・山根多恵氏講演/Pick up Information

【特集】スポーツビジネスを通じた地域経済再生「徳島ヴォルティスがめざすもの」・高本浩司氏講演

スポーツプロ集団を利用しようよ!・パネルディスカッション [ゲストパネリスト・米田豊彦氏] / 経済と文化の融合・武市りえさん

メンターになろうよ!

●メンターとは「良き指導者・教師」の意味があります。

平成16年7月7日にしんまち劇場707で、AWAおんなあきんど塾・徳島市の主催で、「メンターになろうよ!」と題して、徳島の活性化や起業家支援に役立つメンターを理解してもらおうと講演会&交流会を開催しました。

そして、実際に起業支援の現場で活躍されている立場からメンターとは何かということ、山根多恵氏に語っていただきました。

●基調講演

「現場から語る—時代が求めている人材とは?」



●講師

豊中インキュベーションセンターMOMO
インキュベーションマネージャー

山根 多恵氏

●プロフィール/やまね たえ 大学時代の講義がきっかけとなり、山口県で地域問題解決・起業支援の現場に携わるようになる。大学在学中に大阪府豊中市との協働プロジェクトを進めるため山口から大阪に学生転勤。現在全国初のコミュニティビジネス専門インキュベーションセンター「MOMO」の運営に尽力。大阪を拠点に全国の若者起業家・活動家との協力も推進しており、2005年日本で開かれるSocial Venture Network Asiaの国際会議代表も勤めている。

「豊中インキュベーションセンターMOMO」でインキュベーションマネージャーをしております山根と申します。今年4月に大学を卒業いたしました。今、若者起業家として大阪の豊中市で活動しております。まだ3年という期間ですけれども、地域の中で様々なことをやってきて、その中の事例を皆さんにご紹介できればと思っております。

「メンターとの出会い」

私は、大学3年生の時に、1年間カナダに語学留学をしました。その留学ですごく心に響いたのが、人々の働き方でした。お金や生活のために働くのではなく、自分のやりたいことのために働く。そういう考えに非常に感動したんですね。で、「私も豊かな生活を日本でつくりたい」と思って帰国しました。

日本に帰ったら、友達は大学4年生になって、就職活動を始めていました。別れた2年生の時には「自分の夢を叶えたい」と生き生きと会話をしていた友達が、リクルートスーツを着て、まったく

個性のない友達に変わっていたんです。

私はそれが非常にショックでした。「日本で自分の豊かさや、やりたいことを求めちゃいけないのかな」とすごく不信に思っていて、しばらく引きこもってしまいました。

しかし、大学には行かないといけない。「自分の興味があるものは授業の中で取っていきよう」という風に思って大学に通っていた時、出会ったのが、今も上司として、メンターとして私を支えてくれる片岡勝という人です。

片岡は市民起業の旗手として全国的に有名ですが、当時は私の大学で「ベンチャービジネス論」という授業をしていました。その時に私たちに言った言葉がすごく印象に残って、私はこの活動を頑張ってきました。そのひとつが「日本の将来は君たちが変えていくんだよ。座っているだけじゃなくて何か行動を起こすことが必要なんだよ」という言葉です。私は「これだ!」と思って、引きこもりをやめて、片岡の事務所に通うようになりました。

山口でやったのがコミュニティビジネ

スです。コミュニティビジネスとは、地域の問題解決のビジネスをすることです。私たち大学生は「起業シティLet's」というものを運営して、地域の活性化であるとか、起業家を応援するということをやっていたんです。

大学4年生の時「学生転勤をしてみないか」という誘いがありました。「豊中市との協働プロジェクトで、全国で初めてのコミュニティビジネスセンターをつくる」と。私は「これはチャンスだ」と思い、山口から都会の大阪へ出て行きました。単身で学生転勤をして、起業家として今に至っているわけです。

「MOMOのメンターズサロン」

「MOMO」というのは、次世代SOHOを目指して名付けられました。「Mobile Office Mobility Office」といって、機動性を持った人々が集まって、IT技術なんかを駆使して問題解決のために活動すると。そういう場所をつくっていきいたいということで始まったんです。



場所は、4階建ての旧公民館を使っています。この公民館は使われなくなっていたんですが、地域の方々の寄付によってつくられたという歴史があったんです。再開発が進む中、取り壊すことも考えたらしんどいんですけど、「豊中ならではの何かいいものがないか」ということで、インキュベーションセンターになったわけなんです。私が行った時は椅子と机しかなくて、「これから一体どうなるんだろうな」という思いですと過ごしていたんですが。

案の定、こんな若造には何もできませんでした。5月に行ったんですけれども、6月から8月ぐらいまでは何も運営することができず、ただ場所を管理していただけなんです。その中で「自分が動かなければ何も動かない」ということをすごく実感しました。山口では、リーダーが私ではなかったの、「他の人がやってくれる。私はそれをフォローすればいいんだ」というような感じで思っていたんですけれども、起業とかその運営ってというのは、自分が動かなければ何も始まらないんですね。

それで始めたのが「メンターズサロン」というサロンです。これは何かというと、地域の方で、何か行動を起こしたい方であるとか、起業家のサポートをしていきたい方、また専門的な技術を持った方々に集まってもらって、「地域のために何ができるだろう」ということを話し合うものです。まず、9月15日の敬老の日に、地域のお年寄りを集めて健康運動をして、それと併せてやりました。それを、10、11、12、1、2月と行ったんですね。9月には20人程だった参加者も、10月は30人、11月は40人、12月は50人、1月は70人、そして最後の2月には234名という快挙を成し遂げることができました。

そのメンターズサロンの中で、私たちが今必要なものをどんどんアピールしていきました。例えば、大阪コミュニティビジネスファンド。これは、地域の方からお金を集めて立ち上げたファンドです。ひとり10万円から出資できる。地域のためのビジネスに投資しようという趣旨で始まりました。メンターズサロンでその紹介をして、サポーター

を集めたり、ファンドで投資をする方の紹介をしたりしていきました。

事業には「人、モノ、金、情報」が必要だというのは皆さんご存じだと思うんですけど、「モノ」もMOMOにはまったくなかったんですね。「じゃあどうしよう」ということで、やったのは、持ち寄りでした。なるべく初期投資にお金をかけない起業っていうのを実行したんです。MOMOという場所にメンターの方やプレイヤーである私たちが自分たちの財を持ち寄ることで、仕組みが生まれました。その結果、それがメンタリングシステムとなって、起業家さんに還元できるようになったんです。

そういう形で、場所や人やモノやお金が揃っていったという状況です。それが2003年。

そして、MOMOが本格的に始まったのが2004年の4月です。この本格稼働からガラッと体制が変わりました。何が変わったかということ、私たち若者も起業家に対して1メンターとして働くようになったことです。

■1メンターとして

今、私はメンターとして、事業の育成はもちろんのこと、人材育成にも取り組んでいます。1.インターン制度、2.全国との提携、3.コミュニティレード。この3つをコンセプトに、私はメンターとして、起業家16名を育てています。

まず、インターン制度ですが、今、私たちのインターン制度で6人の若者が活動しています。彼らは、MOMOの管理や運営と一緒にやっているメンバーです。今、その中のひとりがやっているのが「お助けコミュニティバス」という事業です。「地域の人々のご用聞きをするバス」ということで、一人暮らしのお年寄りのお宅などに無線を置いて、例えば「今から30分後に行くんですけど、何かご用はありますか」という風に聞きます。その方から「重いからお米と牛乳を買ってきてほしい」と、そういう返事があると、それを買ってそこに届けてあげる。連絡しても何も返事がない方がいらっしやったら、安否確認に行く。そういう事業です。

また、別の子は「コミュニティカレッジ」という事業をやっています。コミュニティカレッジとは何かというと、地域の方々が先生となって、例えば裁縫のスキルといった自分たちの財を他の人に教えていく。で、その教えられた方が、今度は別の知識を他の人に教えていく。そういうユニークな事業もやっています。

そして、2つ目に挙げた全国との提携。これは何かというと、今、私のような若者起業家が全国十何カ所で仕事をしています。その人たちとネットワークをつくって、どんどん人材育成をしていく。そういうことを考えています。豊中ですが話題になったメンターズサロンが、その若者たちの事務所や地域経営者の方々にもどんどん広まっているんですね。

それから3つ目。コミュニティレード(財の交換)をしています。これは、全国と



提携して、いろんな財を交換し合いながら、創造性のある事業を生んでいくというものです。例えば、今行っているのは、鳥根県につぶれてしまった老舗旅館があるんですね。その再建に地元の方が取り組もうとしています。それを何とか助けたいということで、鳥根の大学生7人が、津和野町という歴史ある場所に行って、ビジネスプランを考えたり、オークションをやったりして、お金やモノや人を集めるということをやっているんですけど、大阪や東京がマーケットになって、津和野の物産を買ってあげたりだとか、例えば学生よりもちょっと経験のある私のようなものが行ったりだとかする。そういう財の交換というものが行われています。

■日本から世界へ

いろんな方のサポートがあったおかげで、私たちのインキュベーションセンターであるとか、コミュニティレードであるとか、ファンドであるとか、教育のシステムが、世界に紹介できるようになりました。

私、実は今日シンガポールから帰ってきて徳島の方にいるんですけど、昨日と今日「Social Venture Network in Asia」という国際会議に出席してきました。そこで生まれてきているのが、タイとスリランカと日本のプロジェクトです。今ご紹介したことを、今度はアジアの中でつらくないかという動きになっています。

そして、私たちメンターが若者育成を世界でもやっというところで、

例えばスリランカから5名、タイから5名、日本から5名という15人のチームをつくって、タイとスリランカをまわります。そして、タイに行ったら、タイの国では何が問題で、どういう方法をしたらいいのかという解決案を求めて実際に事業をしていく。そういう活動を始めようとしています。

■求められるメンターとは

私が思うメンターとは、専門性だけ教えてくれる人では決してありません。知恵とか勇気、そして地域への熱い思い、そういうものを教えてくれる、それがメンターなんじゃないかなと思います。今、私は学生6人、起業家さん16人を支援してるんですけど、一歩中に入ってみて気づいたのが、「メンターも実は地域の中ではプレイヤーだったんだ」ということでした。野球をする時にも、いろんな役割の方があると思うんですけど、メンターの方々はどうしてもアンパイアになりがちです。そうじゃなくて、メンターの方々も地域というフィールドの中でピッチャーやキャッチャーとして行動する。地域の活性化というのはみんながチームとなって動かす、そういうことが必要なんではないかなという風に思います。

メンターを考える交流会

とくまの活性化のために、あなたの知恵や能力を生かしてみませんか?



講演会が終了したあと、さまざまな分野でご活躍されている方々で構成される参加者同士の交流会が催されました。楽しい時間の中、メンターの在り方や、徳島の経済について一緒に考えることができ、有意義な時間を過ごすことができました。

AWAおんなあきんど塾のホームページをリニューアル。

AWAおんなあきんど塾と徳島市では、AWAおんなあきんど塾の活動や、女性起業家支援のための融資制度等さまざまな情報を皆さまに提供するホームページをインターネット上に開設しています。AWAおんなあきんど塾の機関誌の内容も、第9号(2002年発行)以降はすべてご覧いただけるようになっています。

働いている女性、これから起業したいという女性はもちろん、学生や主婦の方々も、ぜひ一度、AWAおんなあきんど塾のホームページにアクセスしてみてください。

いろんなご意見のメールもお待ちしております。

AWA MENTOR BANK

<http://www.nmt.ne.jp/~akindo/>



AWAメンターバンク制度が よりご利用いただき易くなりました。



AWAメンターバンクとは?

メンターとは、良き指導者、つまり、相手を励まし相手の能力・可能性を最大限に発揮させることのできる人のことをいいます。ですから、良いメンターをもっているかどうかが起業の成功の鍵ともいえるのです。

相談できるジャンルは、「情報収集」「ビジネスプラン」「資金調達」「開業手続き」「経営戦略」「起業後の展開」の6項目あり、それぞれの項目ごとにメンターがあなただけの相談を待っています。(相談できるのは女性に限りません。また、相談は無料ですが、求める支援の範囲により料金が発生することもあります。)

現在、メンター登録数は、43件(個人27人、法人16)で、インターネット上に公開しており、直接、メールで相談できるシステムになっていますので、ぜひ、ご利用ください。

「女性の経済活動に関する実態調査報告書」3月に発行。

徳島市は、「女性の経済活動に関する実態調査報告書」を3月に発行します。

これは、徳島の地域経済再生のキーマンが「女性」とであるという考えのもとに、徳島市に在住されている15歳~74歳までの女性に郵送によるアンケートや直接お話しを伺うことで、働く女性の労働環境に関する不満や、スキルの活用・起業等に障害になっていることなど、細かな現状について調査し、報告書にまとめたものです。

報告書は、関係行政機関、企業、病院、福祉施設、金融機関、大学、商店街、NPO法人などにお送りします。また、市商工労政課の窓口にも設置いたします。

この報告書をきっかけに、行政はもとより、企業、金融機関、NPOや住民の方々、女性が働きやすい、より良い環境づくりに取り組んでいただければと考えています。



3月に発行予定の本の表紙

スポーツビジネスを通じた地域経済再生

平成17年2月16日、ふれあい健康館1階ホールにおいて、AWAおんなあきんど塾・徳島市主催でテーマ「スポーツビジネスを通じた地域経済再生」と題し、スポーツビジネスが重要な経済活動のひとつであることに注目し、スポーツのすばらしさを共通理解し、

スポーツの価値を高め、徳島にスポーツビジネスが成り立つ土壌づくりを提案するために、徳島ヴォルティス株式会社代表取締役社長高本浩司氏と取締役ゼネラルマネージャーの米田豊彦氏を招き、講演会とパネルディスカッションを開催しました。起業の希望を持つ方へのヒントにもなれば…

●基調講演

「徳島ヴォルティスがめざすもの」



●講師

徳島ヴォルティス株式会社
代表取締役社長

高本 浩司氏

●プロフィール/たかもと こうじ 1967年5月5日熊本県生まれ。1983年熊本県立水川高等学校入学。サッカー国体選抜、九州選抜メンバーに選ばれる。1986年同志社大学文学部入学。サッカーの関西学生選抜、全日本学生選抜メンバー。1990年大塚製菓株式会社入社。サッカー部所属(1990年～1996年)。1991年からサッカー部主将を務める。2003年大塚製菓東京本社宣伝部課長。2004年四国初のJリーグチームの徳島ヴォルティス株式会社代表取締役社長に就任。

Jリーグが目指すもの

徳島ヴォルティスの高本と申します。今日は、今年で13年目を迎えるJリーグがどういうものを目指しているのか、また徳島ヴォルティスがどういうものを目指していきたいのかということについてお話できたらなと思っています。

私は「スポーツの力がどんどん弱くなってきている」と感じております。今まで日本のスポーツを支えてきたのは、学校のスポーツであり、企業のスポーツです。しかし、今までの学校スポーツは、中学校の3年間、高校の3年間という限られた期間で「学校の名誉のために」結果を求め、子どもたちに間違った指導を行ってきている。企業スポーツ、つまり実業団運動部はというと、急激に休廃部が進んでいるという調査結果が報告されています。

そういう状況の中、Jリーグが立ち上がりました。1.日本サッカーの水準向上及びサッカーの普及促進、2.豊かなスポーツ文化の振興及び国民の心身の健全な発達への寄与、3.国際社会におけ

る交流及び親善への貢献。この3つがJリーグの理念です。

よく「野球とサッカーの組織ってどう違うんですか」という質問を受けるので、ちょっと説明させていただきます。放映権であったり商品化権っていうのがスポーツで一番大きい収入になってるんですが、サッカーの場合、これらはすべてJリーグが一括しております。ここで集めたお金を各チームに分配金という形で平等に分配していく。

野球の場合はどうかといいますと、放送権料等は一球団に入ります。ですから、強いチーム、裕福なチームはどんどん裕福になり、貧しいチームはどんどん貧しくなっていくんですね。

さらに、サッカーの場合には、Jリーグの上にJFA(日本サッカー協会)、その上にFIFAという国際サッカー連盟がございます。Jリーグの下には、サテライト(高校生)、ユース(中学生)、ジュニアユース(小学生)と、アマチュアを持つことが義務づけられています。組織が一本化してるんです。

野球の場合は、アマチュアとプロの

間に溝がある。どんなに地域で愛されるチームがあったとしても、プロには上がれない。プロに上がるには、百数十億の資金が必要になってくる、というような組織です。

徳島ヴォルティスの方向性とは

徳島ヴォルティスは「総合型地域スポーツクラブ」を目指していきたいと思っています。いつでも、どこでも、誰でも、いつまでもスポーツを楽しむことができる、そういう環境を提供し、地域に根ざしたプロスポーツクラブを目指していきたい。多世代の方にスポーツの楽しさを教えていきたい。また、地域の多くの人とコミュニケーションをはかっていきたい。子どもたちの社会教育の場としても使っていきたい。地域の誇りとなるようなチームを目指していきたい。ジュニアからの一貫した指導、それもプロのコーチによるレベルの高い指導をやっていきたい。そして、徳島ヴォルティスから学校やスポーツクラブに指導者を派遣していけたら、

というふうになっております。

2月に選手が3人ずつ小学校に行きまして、一緒にスポーツをしたり、給食を食べたり、サイン会をしたりということをやりました。本当は、選手も2月というのは、3月の開幕に向けて、自分の体をすごくいじめています。それと、体調を整えるために休みたいという気持ちがあるんですが、子どもたちにすごく喜んでもらって、選手も「子どもたちがあれだけ喜んでくれたら僕らもうれしいですよ」と言っておりました。こういう形で地域の子どもたちにスポーツの楽しさを教える活動をどんどんやっていきたいんです。

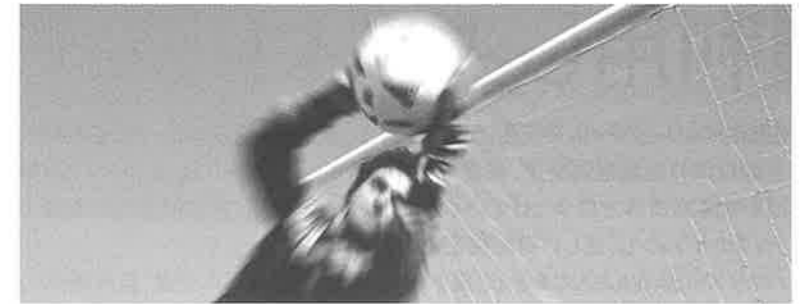
スポーツを文化として定着させるために

もちろん、こういう活動はリーグが始まってからも続けていきたいと考えておりますが、試合だけで本当に皆様にスタジアムに来ていただけるのかという点については、不安な部分がございます。それに、スポーツを文化として定着させるには、試合を見るだけではなく、何か楽しい空間をつくる必要があるんじゃないかというふうを考えておまして、ホームゲームでは毎試合イベントを開催したいと思っています。

もう少し先になるかもしれませんが、高校生、大学生によるプロデュースイベントもやりたいと思っています。イベントをプロデュースするということは、彼らにとって勉強の場になると思うんですね。これは、なかなか他のエリアではできないことです。

それから、スタジアムに託児所を設ける。昨年、大塚の試合を見に行った時に、お子さんを連れられたお客様が多かったんですが、やはりお子さん連れでは、落ちて試合を見るのができないようでした。そこに託児所があれば、お父さん、お母さんはゆっくりとスポーツを楽しむことができるんじゃないかと。

それと、小・中学生は無料にさせてい



ただきました。小・中学生には、日本のトップのレベルの試合を見て、感動してもらいたい。感動して何かを得てもらいたいというふうになっております。

これは球技場の問題もございまして難しいかもしれませんが、カルチャーセンター等も長い目で見たらやっていきたいと思っています。サッカーがメインなんですけど、そういう楽しい空間をつくっていけたらなというふうを考えております。

ヴォルティスによる経済効果

ヴォルティスができることによって、徳島に対する経済的効果が生じます。これについては、我々の使命だと思ってるんですが、経済効果というのは、簡単に考えると、1つは直接的な経済波及効果。そして一次的、さらに二次的な部分があるんじゃないかと思えます。直接的なものと、ヴォルティスがホームで22試合合します。そうしたら入場料が発生する。そして、宿泊費であるとか、電車、バス、タクシー、駐車場等の料金が発生する。その辺が直接的な経済効果ではないかと。一次的な部分になりますと、試合をすることによって、飲食などの原材料、農林水産業や食品衛生業、またはナイターでやりますから電気やガス、関連産業の生産が誘発できるのではないかと。で、一番最後に求めたいところは二次的な部分なんですけど、企業の生産量が増えて雇用が発生すること。大まかなんですが、こういった経済効果を求めながらやっていきたいなと思っています。

ヴォルティスの5つの目標

最後になりましたが、ここで徳島ヴォルティスの目標を5つ挙げさせていただきます。なるべく早いうちにやりたいと思いますので「何年で」という言葉は入れておりません。

1つは、ユースつまり高校生を育てて地元サッカーの活性化をはかる。2つ目はサッカーを通じた世代間のコミュニケーション。3つ目は、サッカー教室を通して、例えばコミュニケーション能力や自己アピール力といった、子どもたちに役立つものを身につけさせる。そして4つ目。徳島には阿波おどりというすごいエンターテインメントな事業がございます。ヴォルティスもホームの22試合をエンターテインメント的な事業にしていきたいなと。商店街やいろんなところとタイアップして、商機の開拓をしながら、家族の恒例行事という形で定着させていきたいと思っています。5つ目は、ヴォルティスを通じて徳島を全国的にアピールしていきたい。全国11の県に行きますので、物産展などをやっていきたいと思っています。

今年が本当に元年であります。今からがスタートであり、今からが大変なところなんです。しかし、私たちはこういう目標を持ちながら、成功することを思いながらやっていきたいと思っていますし、それは地域の皆様のご協力がなければできません。徳島ヴォルティスが強いチームだから皆様に愛されるのではなく、いろんな活動をやりながら皆様に愛されてどんどん強くなっていくように思っておりますので、ぜひ長い目でご支援・応援お願いいたします。

スポーツプロ集団を利用しようよ!

四国初のJリーグチームの誕生により発生する、新しい徳島のスポーツビジネスや、全国規模の地域経済交流、異業種間のコラボレーションなど、スポーツプロ集団を徳島経済再生につなげていくさまざまなアイデアを、女性経営者の視点でディスカッションし、新しい可能性を探ります。

パネリストはAWAおんなあきんど塾キャストの植田貴世子、角元愛、高木博代と、ゲストとして徳島ヴォルティス株式会社 取締役ゼネラルマネージャーの米田豊彦氏を迎え、コーディネーター役は坂田千代子で熱く徳島の経済再生への道を考えました。

◎ゲストパネリスト
徳島ヴォルティス株式会社
取締役ゼネラルマネージャー

米田 豊彦氏

◎パネリスト AWAおんなあきんど塾キャスト

植田 貴世子
角元 愛
高木 博代

◎コーディネーター AWAおんなあきんど塾キャスト

坂田 千代子

坂田 徳島ヴォルティスの米田豊彦ゼネラルマネージャーと私どもAWAおんなあきんど塾のメンバーから3人をパネリストとしまして、「スポーツプロ集団を利用しようよ!」というテーマで、徳島ヴォルティスというプロの集団を、地域活性化、経済の活性化にどのように生かしていけばいいかということで話し合っていたきたいと思います。まずは、おひとりずつお願いいたします。

植田 この徳島ヴォルティスの出現には、徳島はこれをチャンスとして捉えて絶対に生かさなきゃいけないというふうに、徳島を構成する1メンバーとして、とても重要視をしています。この動きをものにするには、多分、とても大きいしかけと小さいしかけが多角的に動いていって、どこかで相乗効果が出てくるんじゃないかなというイメージを持っています。大きいしかけとしては、企業と県民と自治体の連携、これを有効的に活用していくということ。小さなしかけというのは、企業であるとか、県民ひとりひとりであるとか、アイデア



米田豊彦氏

を生かして何かしかにしていくこと。あと、とても小さいしかけとして、高本社長もおっしゃったような、小学校に行くと子どもたちに夢を提供する。給食の時間もプロのサッカー選手と一緒に夢が共有できるというような、ワクワクドキドキ。こういうことを小さいしかけとして、日々こまめにやっていただいたらいいなというふうに感じました。

角元 今年からJリーグに上がるということは、大塚FC時代から応援しているファンとしてすごくうれしいですし、徳島を活性化させていくという観点からみれば、皆さんおっしゃるようによくチャンスだと思います。この素晴らしいチャンスを生かしていくために、スタジアムに行くことを楽しくするようなコンテンツをいっぱい仕掛けていければいいなと私は考えています。例えば、スタジアムの中にV.I.P.



ルームをつくったりとか、ヴォルティスの公認として販売できる商品をみんなで投票で決めたりですとか、あとは、商店や飲食店が協力して、ヴォルティスの試合を観たあとに寄って楽しめるような店づくり、または勝った時にクーポンを出したりですとか、そういう働きかけをお店の方からしてもらいたいのではないかと考えております。

高木 私は、東新町から少し離れた場所でブティックをしています。ますます少子化が進んで人口が減っていく中、商店街の経済っていうのは本当に低下してくるんじゃないかと、恐怖心がいっぱいです。で、今回ヴォルティスができたのをうまく利用したいとすごく思っています。その中で、小さな企画なんですけれども、球場と商店街とを一体化させる何かがあるかと思ってるんです。試合の前後に何かワクワクさせるような、中心市街の空店舗を使ってアンテナショップをつくるなり、あと試合が終わった後、ヴォルティスの選手がどこかにいるとか、何かしかに作りを私はちょっと期待してるんです。

坂田 本当に徳島市の中心市街地商店街の活性化にどう結び付けていくか

ていうのを、ぜひここでも提案できたらと思うんですけど。それでは、米田豊彦ゼネラルマネージャーに徳島の経済の活性化という点についてヴォルティスはどう考えてくださるのかということ、よろしくお願いたします。

米田 私は、Jリーグができたからって地域は活性化しないと思ってます。皆様ひとりひとりどうやって我々を活用していくかということが、重要だと思うんですね。基本的に、我々がスポーツビジネスとして進めていくことは、たくさんあります。例えばコーチングとかスポーツ医学っていうような部分でも、ノウハウの蓄積がこれからどんどんなされていきます。それから、例えば、芝生の維持管理なんかのノウハウも非常にレベルの高いものが蓄積される。会社としては当然それをビジネス化していくことを考えておりますけれども、プラス皆様が、それをどういうふうにご自分と結び付けるのか。そのあたりを考えていただければ、これから面白いものができていくんじゃないかというふうに思います。

坂田 例えば、何か商品化したいという時に、ヴォルティス関連の商標のようなものは私たちも利用できるのでしょうか。



植田貴世子

米田 はい。基本的には使っていただいて結構です。ただしルールがございます。我々がこの商標権を獲得はしてるんですけども、これを我々自身が使う時にもJリーグに対して申請しなきゃいけないんですね。もう一つは、クラブのオリジナルグッズとして申請していただくという、2つの商品化の方法がございます。食品でいいますと、かまぼこ、はんぺん、ハム、ソーセージ、缶詰、ジャム、牛乳、チーズ、バター、水、乳製品、アイスクリーム、カレー、豆腐、塩、ふりかけ、お茶漬けのり、納豆、コーヒー、ココア…とずっとあるんですが、こういうものはJリーグの許可がある商品なんです。なぜこういうルールがあるかというと、Jリーグにオフィシャルスポンサーというのが

ございます。その企業の商品を侵害しないような仕組みがあるんですね。いきなりJリーグに皆さんが言っても分からないと思いますので、我々にまずご相談いただきましたらお教えします。一定ではないんですけども、定価のだいたい5%ぐらいを商品化権利という形でJリーグに対して納めるようになります。クラブのオリジナルグッズっていう部分で言いますと、クラブに対して「こういうものをつくりたい」とおっしゃってください。これに関しては、我々はそのライセンスの料金を決めるようになってます。例えば、お弁当とか、サンドイッチとかケーキ、それから日本酒とか農産物、水産物、畜産物、そういうのは全部商品化できるようになっております。これと同時に、スタジアムの中で物を販売するというのも我々はやっています。それから、スタジアムの外には、今考えてますのは、1試合あたり1店5000円、22試合全部出店していただく方には年間8万円というふうな料金設定をして、出店を促していきたいというふうに思っております。これに関しても、スポンサーさんの関係で、部分的な縛りはもちろんあるんですけども、クレーブを売りたいとか、うどんを売りたいとかいうことであれば、どんどんお申し出いただきたい。でも、単なる夜店みたいにはしたくないんですね。できれば、統一した雰囲気というか、スタジアムにふさわしい雰囲気づくりをするために、いただいたお金を使いたいと思っております。

角元 その統一するためのお店の外側の箱みたいなものは提案いただけるんですか。

米田 統一したものをビシッとつくってということになると、これだけでもものすごくお金がかかりますので、なかなかそうはいかないと思いますけども、全体的な見え方をどういうふうにするのかっていうのはこれから考えていきます。

坂田 実は、「フォルツァ徳島」という徳島の若手経営者の会の応援団で、先日「何をしようか」ということを話し合ったんですけど、試合に行けなかった人も楽

interview No.12

interview
guestたけ いち
武市 りえさん

[フリーイラストレーター・徳島市]

女性と自然を組み合わせた
イラストを極めるまで描き続けたい。

フリーのイラストレーターとして活躍する徳島市在住の武市りえさんに、イラストへの取り組みについてインタビューしてみました。女性らしいしなやかな感性を持ち、仕事と家庭を両立する武市さん。特に女性と自然を組み合わせて描くイラストは、色鮮やかで印象深い作風となっています。

イラストを描こうと思ったきっかけはいつ、どのようにしてですか?

武市さん 仕事にしようと思ったのは20歳のときに人に勧められてですが、実際に始めてみると、収入が少ないのと自分の実力が不安でいったん中断しました。33歳のときにパソコンを購入したことで再挑戦する気になりました。

自分のイラストの作風を表現してもらえますか?

武市さん 強い色・鮮やかな色・はっきりとした輪郭。ここ数年、女性と自然を組み合わせて描き続けています。幼い頃にガーデニング好きの母が手入れした庭でさんざん遊んだ記憶からか、一度は思いきり植物が描いてみたい!という思いと、一番得意な「女性」のイラストを組み合わせてみた。というのが始まりです。色の鮮やかさや強さから、見てくれた人は「元気になる」と言ってくれます。女性については身近な印象があるのか「私に似ている」「友達の○○さんにそっくり」などと言ってくれます。

イラストを描くことは楽しいですか?苦しいこともありますか?

武市さん 産み出す苦しみはよく感じます。自己嫌悪になることもあります。けれども、あ〜絵を描けてしあわせ〜!と思いながら描いているときもあります。そういう時には自分は幸福者だな〜と思います。

今まで描いた中でいちばん好きな作品は?

武市さん 祈りの惑星と今ホームページのトップにある木に腰掛けた女が好きですが、どれも100%満足できる作品というわけではないので、これから作っていきたいです。

最後に、今後の目標を聞かせてください。

武市さん イラストだけで食べていけて、家族を養えて、遊びにも行けたら、どんなにいいでしょう。と思います。仕事と自分の作品作りを両立させてこれからも年一回は展覧会を開きたいと思います。ワンパターンと言われるかも知れませんが、女性と自然を組み合わせたイラストを極めるまで描き続けたいです。

一度はイラストレーターへの道を中断したけれど、他の業種も体験したあとでやはり一番仕事にしたいのはこれだと思ったという武市さん。「女性」と「自然」を組み合わせた色鮮やかな作品を今後も描き続けてくれることでしょう。作品展もぜひ観てみたいですね。

●AWAおんなあきんど塾キャスト/稲実房子、植田貴世子、岡部恭子、角元昭子、角元 愛、金岡真由美、河野世津子、蔵本芙美子、坂田千代子、坂出多美子、佐藤公子、高岡慶子、高木博代、高畑富士子、立川真季、中山律子、新居洋子、吉田真由美、米川慶子、米津江美、和田玲子(五十音順)

しめるように、どこかお店に頼んで試合の翌日とかにビデオを放映して、それを見ながらお酒を飲んで楽しむというふうなことも出たんですけど、そういうことも…

米田 そうですね。飲食業の視点からヴォルティスをどう利用するかというと、そういうアイデアが出てくると思います。皆さんがそれぞれ日常的な仕事の中でちょっとヴォルティスを取り入れるということを考えていただければ面白いかなと思いますね。

坂田 会場の皆さんからも何か案がいただけたらと思うんですけど、何かご意見がある方お願いします。

会場A 僕はホームゲームの時、その日その日をお祭りみたいに考えたいと思ってんですが、街角の10人、20人集まれそうところで、ライブみたいな感じで、試合の放送をすとか、難しかったら有線でもいいんですけど。それか、観客の人のビデオでも、インターネットが何かで送って放映すとか、そんなことは難しいんでしょうか。



米田 放映権というのは、ものすごく厳しく守られていて、試合を個人が撮って全然違うルートで流すっていうことは、基本的にできないことになっています。我々のホームページもリアルタイムの中継はできないんですよ。

会場A 例えば、ゴールのシーンだけでもいいんですけども、携帯へ自動的に連絡が行くようにして、何かスイッチを入れれば、そのゴールシーンが見られるとか、そういう配信も難しいですか。

高木博代



米田 試合の結果とか途中経過については、いろんな企業との連携の中で、携帯電話でアクセスして見られるという方法がおそらく採れていくと思うんですね。ただ、映像そのままかどうかっていうあたりは私も今ここで「OKですよ」とかいうことは言えないんですが、やり方によっては、可能性はあるかも分かりませんね。放映権というのは、皆さんがお考えになってるよりもはるかに厳しいものがありまして、勝手に我々が自由にできないというのはご理解いただきたいと思います。

会場B 僕はヴォルティスが好きなので「試合を観に行きたい」と思っても、試合の日程と自分の仕事の日程が合わなかったり、現場には行けない。でも何かの形では応援したいとか貢献したいとかいう気持ちはあるんです。そこで、1つアイデアなんですけど、例えば、芝生の整備なんかは技術ももちろんですけど、手間もかなりかかると思うので、そういうのをボランティアの方に手伝ってもらって、来てもらった方には1ポイント…例えば1ヴォルティス与えます。そういった形で、貢献度を何かポイントみたいなもので付けてあげて、ある程度それが貯まったら公認のグッズに交換できるとか。「応援したい」という気持ちを徳島県民全員に知らせるという意味でも、どうでしょうか。思いつきなんですけども、米田 ありがとうございます。ぜひ参考にさせていただきます。皆さんが徳島ヴォルティスをいかにビジネスに利用していくかっていう中で、いくつかのキーワードがあると思うんですね。さっき社長が触れた

中では、地域間交流があります。この5日の開幕戦は仙台に行くんですけども、徳島市と仙台市は観光姉妹都市の提携を結んでるんですね。そんなことから市の観光課の方が特に仙台市などでは、ユニフォームを着て、観光交流や物産の売り込みを含めてスタジアムに行きたいというようなことも言われてます。あと、徳島県がトラックを改造して徳島の物産をPRするんだという「新鮮なっ!とくしま」号ですね。あれを各地の試合に送り込んでいこうと。ヴォルティスが切り込み隊で行って、そこに文化であったり物産と一緒にPRしていく。



全国11都市と我々との物産の関係がうまく生まれ始めると、ここにはビジネスチャンスが当然出てきますから、例えば、札幌の試合がある時はイクラが安く買えるとか、そんなビジネスがひょっとして生まれてくるかも分かりませんし。「交流」っていうのが、やっぱり具体的なお金生まれるキーワードではないかと考えています。それと、サッカーっていうのは素晴らしいスポーツだということを私は非常に認識しております、この前の北朝鮮と日本の代表戦の時には、6万人のサポーターがみんな声を張り上げて、歓声がものすごく響いたんですね。こんなスポーツっていうのは他にないですよ。それだけサッカーっていうのは非常に可能性を秘めた、皆さんが熱くなる要素のたくさんあるスポーツです。実際に観に来て、声を上げて応援してくれれば、いろんなものが見えてくると思いますので、どうぞスタジアムへお越しください。