

# 6 | 1人1人の縁をつなぐ

小村大樹・NPO法人スポーツ業界おしごとラボ理事長

専門校職員として、スポーツ業界を志す若者に、就職支援に限らない長期的なサポートを行ってきた小村氏。今年NPO法人を立ち上げた経緯と展望を聞いた。

スポーツ業界おしごとラボ（以下すごラボ）は、5月にキックオフパーティーを行い、立ち上げて数カ月になります。「すごトーク」という2時間の座談会を行いながら、「すごゼミ」会員を集めています。世間に知ってもらえるよう、多くの方々にご助力いただきながら歩き出したところです。

## 「支えたい」の原点

すごラボの立ち上げに至った経緯として、少し私の話をさせてください。

もともとはスポーツメンタルトレーナーとして、社会への一歩を踏み出しました。私が20代だった15～20年前は、メンタルとかコーチングといった言葉が日本に普及する前でしたが、プロ選手はじめ多くのアスリートを支えていました。

その後、完成されたトップ選手だけでなく、これからを担う人材を指導したいと思い、総合学園ヒューマンアカデミー（以下ヒューマン）という専門校の職員となりました。ヒューマンアカデミーはスポーツトレーナーを養成したり、バスケットボール選手を育成したりなど、スポーツに関わるさまざまな事業を行っており、それらを担当していました。

さらには、ここ10年ほどの間に「スポーツ業界で働きたい」という学生が増えてきたのを受け、スポーツマネジメント講座をつくりました。それは今でも関わっています。そういったところで、スポーツを「見る」「する」だけでなく「支える」という関わり方に着目して、学校の中であれこれやってきました。

## 学生が直面する現状から救う

一方、本当にここ最近の動向として、大学や他の専門学校で、たとえば「スポーツマネジメント学部」などスポーツに関わるコースが乱立しました。学校経営の観点からみれば、需要があり、入学者を多く集められます。ただ、出口は用意されておらず、入学したものの就職の時期に困っている学生が少なくないという現状があります。

そういった若者に対して、何かできないかと思いました。

そもそも「スポーツ業界」自体、どこからどこまでを区切りにしているのか曖昧です。実際、スポーツに関わる8～9割が中小企業と言えます。一部の歴史のある会社や、スポーツだけでなく一般事業も行っているような会社でなければ、求人も打てません。要はマンパワーが足りず、



おむら だいじゅ

人事課もない中で面接をはじめとした採用活動を行う余裕がない。よって、ほとんどが紹介に頼っています。

そんな状況の中で、私はスポーツ業界で培った人脈やネットワークを駆使して、多くの社長さまなどの双方の紹介で会社と学生の橋渡しをしてきました。

しかし、学生たちを取り巻く状況は一向によくありません。というのも、前述のように学校が増えて勉強する場所はたくさんあっても、やれているのは知識を学ぶことや、たまにセミナーで業界人の話を聞くこと、あとはボランティアばかりなのです。では、ボランティアをしたから就職できるかというと、そうではない。

さらに最近はインターンシップの機会を設ける会社も多いですが、私はスポーツ業界においてはその言葉を悪用しているのしか思えません。アルバイト代も満足に払えないが、「ボランティア」というとそういう

姿勢で来られてしまうので、真面目にやってくれる学生を得るために「インターンシップ」と銘打つのです。しかし本来のインターンとは、内々定をもらっている人が、内定をもらうためにやるものだと思うのです。ところがスポーツ業界では、インターンと謳っているにもかかわらず、入ってもらつつもりはなく、「経験させてあげているんだ」と上から目線ではないでしょうか。頭数要員として、シーズンを通してタダ働きさせているだけにしか見えません。

学生からすれば、大学3・4年という就職活動にあたって大切な時期に、そういうことに時間を費やしてしまう形です。それでその会社なりチームなりに入れればよいですが、入れない学生のほうが多い。もちろん中には飛びぬけて優秀だったり、チームや会社にタイミングよく欠員が出たりして、ごくまれにですが入れる学生もいます。なのに学校はそれを広告宣伝で打ちます。だから皆勘違いするのです。それを見ていると、私は本気でスポーツ業界を目指している学生たちがかわいそうでしょうがないのです。

## スポーツ業界と人材を適切につなぐ

学校や就職課というのは求人情報をかき集めて並べているだけで、出ている情報は一握りしかありません。しかしスポーツ業界は人材を欲してはいます。ただ選考する余裕がない。そこでしっかりと業界と学校の間に入って仲介する人というのが必要ではないかと思えます。実際、この10年間ずっとヒューマンでその役割を担い、一社員の範疇を飛び越えたことをずっとやってきたのですが、ヒューマンの人間である以上、ヒューマンの学生しか見られません。他

の学校の学生たちまでは見られない。ならば自分がヒューマンの看板を下ろすしかないと思って、このNPOを立ち上げました。

NPOにしたのはいくつか理由があります。たとえば株式会社なら何でもありで、現場レベルでカリキュラムをつくり、やりたいことができるというメリットがあります。しかし、よくないイメージを持たれてしまう面もあります。実際、ヒューマンで涉外・広報の仕事をした際、そういった声もありました。また、文科省認定でないと信用できない、騙されるのではないかというイメージも先行します。それに対して粘り強く話をきて、理解してくれる方はしてくれるのですが、なかなかされないこともありましたので、株式会社はやめようと思いました。学校法人設立は難しいこともあり、NPOという形にしました。ありがたいことに、ヒューマン時代の教え子たちにサポートしてもらっています。

実は、ヒューマン時代は後ろめたさがどうしてもありました。というのも、自分が20代のときはスポーツメンタルトレーナーという個人事業主として苦労もしたわけですが、ヒューマンでは「スポーツ業界に入るには強い志、覚悟を持っていないと生きていけないよ」などと指導しながら、指導している私自身が会社から固定給をもらっていたのです。先生のような立場になって偉そうなことを言っている、実は自分が安泰だった。後述しますが、2年前からいろいろな人と付き合うようになって、自分もちゃんと苦労して対峙しないと、本物にならないのではないかと思ったのも影響しています。そういったさまざまなことが重なって、この「すごラボ」をつくるに至りました。

## 母の生き様と大山会で感じた「縁」

もう1つの動機は、私自身がご縁の大切さに改めて気づいたことです。私がこれまで学生1人1人を見て、スポーツ業界とつないできたのは、ほとんどご縁からです。そのありがたさを日々感じています。

改めて気づいたきっかけは、数年前に母親を癌で亡くしたことです。それまで母は、アロマを使った美容系のお店を持っていました。ただそれは表向きで、人の相談にばかり乗っていました。癌が見つかったときはすでに末期で、余命宣告されてから半年ほどで亡くなったのですが、その半年間、いろいろな方がお見舞いにいらっしやる上に、何回も足を運んでくださいました。皆さん母を元気にさせようといらっしやるのに、皆さんのほうが元気になって帰っていく。母はそういう人でした。葬式にもたくさんの方が来てくださって、用意した会場の外まで溢れるほどでした。

それを見て、今自分が死んでも、こんなに人は集まらないと思ったのです。私も似たような仕事をしているはずだが、この差はなんだろう、何が決定的に違うのだろうと考えたとき、ご縁を大切にしていなかった、いろいろと集まりにもお声掛けていただいていたのですが、私はお酒が飲めないこともあり、年に1度くらいしか顔を出していませんでした。そういうところのご縁はとても大切だなと改めて思い、それ以降お声掛けいただいた集まりには出席し、つながりを大切にするようにしました。

また、母の闘病時にもよくしてくださった方で、現在すごラボの顧問にもなってくださっている格闘家(2014年末引退)の大山峻護さんと

いう方がいらっしやいます。その方を中心とした大山会という集まりがあるのですが、そこは損得勘定とか営利目的でなく、ハートのある人がいろいろなジャンルから集まっています。それは大山さん自身がハートのある人だからです。私は大山さんとは10年ほど前にメンタルトレーナーとして関わったことがあったので、会にもお声を掛けていただいていたのですが、先述のように顔を出すようになったのはここ2・3年ほどです。それでもハートの面でいろいろと勉強させてもらいました。一見スポーツとは関係のないように見えるジャンルと思っても、めぐりめぐって返ってくるなど、会でのご縁がすごくつながっています。

## 1人1人を見て、方向性を探る

さて、スポーツ業界を志望する学生は、気合と根性だけは持っており、行きたい、やりたい、やらせてくださいという熱意はあります。しかし、では何ができるのか、が皆抜け落ちていきます。スポーツもやはりビジネスであるにもかかわらず、その会社に入って何がやれるかというのを当人もよくわからないし、スポーツ業界のほうも新人研修をやっている余裕がありません。よって、私が会社に入ったらこれができます、と具体的に言えるところまでは育成して、つないでいく環境が絶対に必要だと思います。また、選手に代理人やトレーナーがいるように、スポーツの裏方業を目指す人にも代理人やトレーナー的な役割の人が必須であると考えます。大学や専門学校は多くあっても実際に内部でそういった動きのできる人や、業界とのネットワークを持つ人はなかなか少ない。それもあって私がフラットな場をつくってやっていこう、という志を持って

います。

収益化に関しては、たとえば学生を就職させたらその会社から報酬をもらう、というのが普通だと思いますが、ご存知の通りスポーツ業界は金銭的な余裕はあまりありません。今まで私がつくってきた人脈というのも、お付き合いやご縁の中で社長さんからダイレクトに紹介をいただいたりしているので、なかなかお金は取れず、難しいところです。

また、私たちは一般の学校とは決定的に異なり、時間軸で切りません。学校であれば、たとえばスポーツマネジメント講座全20回、1回3時間の授業が週1回あります、その半年間の学費はこれです、というような仕組みになっています。大体半年で50万、1年で100万程度で、大学なら×4年ということになります。そして決まった時間を経れば卒業もしくは修了となります。

しかし、長年教育や就職支援に関わっているとわかるのですが、その期間在籍すれば就職できるわけではありません。私は卒業後もずっと学生1人1人をフォローしてきました。就職先が決まるにあたっては、タイミングもありますし、その学生の能力や方向性を、時間を追いながら1人1人見る必要があります。たとえば最初はチームに入りたいと言っていたのが、書くことに目覚めてライターを目指す学生もいます。早い学生は早く決まりますが、2・3年かかって方向性が決まる学生もたくさんいますので、そういう若者たちと一緒に取り組んでいく過程において、学校ではやむをえず時間軸で切っていました。なるべく切りたくないと考えています。

## 人生の安心材料というスタンス

なぜなら、入れて終わりではない

からです。とくにスポーツ業界は入ってから非常に大変です。私の教え子たちを見ても、職を得たからといって安泰かというところではありません。プロはクビだと言われたらおしまい。とくにトレーナーやスポーツ選手は個人事業主の場合もありますので、その中でどうやって生きていくのかということも含めて指導していかないと、路頭に迷ってしまいます。

25歳の壁、30歳の壁というものも必ずきます。結婚したい、子どもが欲しいといった家庭的なことを見ると、条件に走ります。しかし現状では条件に走ったらスポーツ業界では生きていけないでしょう。それでも段取りを組んで、「だったらこっちの会社にしようか」といった対応も不可能ではないですが、相談に乗ってあげないと本人たちはわかりません。せっかく夢が叶ったのに、苦しんでいる人がたくさんいるのです。そういう若者たちの相談窓口になればという想いもあります。

セカンドキャリアのことを誰に相談したらよいか。フラットで、いつでも悩みの相談ができるホットラインがほしいですか？ 実はメンタルトレーナーをやっていたとき、プロの選手たち皆にそれをやっていました。当時は根性論の時代だったこともあり、コーチにも相談できない選手が多かったです。メンタルトレーナーをつけているなんて恥ずかしくて言えない、というような風潮もありました。また、当時はマネジメント会社もまだほとんどない時代だったので、メンタルケアに限らず、それこそセカンドキャリアも含めたいろいろな相談に乗っていました。何でも屋、御守りみたいな存在だったのです。

そういった、何かあったときの安

心材料というスタンスで、学生支援もずっとやってきました。何かあったらいつでも連絡してね、と。相談できる、戻ってこられる場所がある。いわば保健室の先生のようなノリで、ヒューマンではずっとやっています。教え子はもう何百人といますが、今でもつながりがある者もいますし、卒業してもいつでも相談に乗るスタンスでいます。

結局は、ずっとメンタルトレーニングをやっているとも言えます。これはメンタルトレーニングだよ、とは一言も言いませんが。それもあって、私は教壇に立っての授業、1対複数の形式が好きではないんです。もちろん集団でやったほうがいいものもあるのでやるときはやりますが、なるべく会話形式、個別対応を心がけています。すごラボでも、後で詳しくお話ししますが「すごゼミ」という形でやっていこうと思っています。週に1度は皆で顔を合わせる機会を持ちつつ、基本は個別で対応していきます。よって一度すごラボの会員になってもらえば、一生涯のパートナーというスタンスです。入会金(50万円)しかいだけないすごラボ会員をエターナルプレミアムメンバーと言っています。それが私自身のスタンスであるためです。

### さまざまなプロに話を聞く 「すごトーク」

現在行っていることとして、「すごトーク」があります。これはすごゼミと違い会員でなくても参加できる、座談会です。たくさんのスポーツ業界の方々が講師として応援してください。このように学校と逆で、出口もネットワークもありますので、あとは知名度を上げていくことが目下の課題です。

すごトークの展望としては、スポ

ーツに限らずプロという名で活躍している人たちを呼んで、学生たちと話をする場にしたと考えています。私は裏方のプロをつくりたいと思っていますので、その職業や業界を目指しているわけでも、つながるところやヒントになるところはたくさんあると思うのです。

実はヒューマンですすでに取り組んでいまして、マジシャンやパン職人を招きました。たとえばマジシャンは、ネタがばれてしまったら終わりというプレッシャーの中で、話術を含めたテクニックで相手を喜ばせ、それで報酬を得るといったエンターテイナーです。なぜその職業に就こうと思ったのか、から聞きたくありませんか？ いろいろな訓練もしているでしょうし、それに相手を喜ばせるとか笑わせるということはとても大変なことだと思うのです。目の前の人を幸せにしている人たちを呼んで、なぜその職に辿り着いたのかといった話を聞けば、すべてはわからなくともヒントはあるかもしれません。さまざまなジャンルでプロフェッショナルとして活躍している人たちを呼んでいき、それでご縁が繋がれば嬉しく思います。

### 3つの切り口からなる 「すごゼミ」

もう少し会員が集まったら始めたいと思っているのは「すごゼミ」です。週に1度は集まって、指導したり縁をつなげたりをベースに、3つの切り口を考えています。



すごトークの様子

1つは、ヒューマンでやっているゼミと同じような形ですが、スポーツ業界に入りたいという学生たち1人1人を見て、磨いて、つないでいくこと。もう1つは、ライター志望者のサポート。これについても、ライティングを勉強する学校はたくさんあるものの、いざ卒業してライターになりたいとなったときどうすればなれるかという相談がとても多いです。記者になるか、出版社に入るかくらいしかありません。ではフリーランスライターはどうやって仕事を取っているのか。今は自分でもブログを立ち上げたり書いたりできますが、きちんとした媒体に載るにはどうしたらよいかわからないわけです。それをつなげることもやろうとしています。先述のように途中でライター志望に転じた学生もいますので、いろいろなことをやりながら、ライター登竜門的なこともやっていきたいと思っています。学生目線ならではの記事が求められる媒体、志のある学生の登竜門となるような媒体など、具体的に何社かと連携の話も出ています。

そして3つ目が、アスリートのセカンドキャリア支援です。これについては今いろいろな人たちが取り組

んでいらっしゃると思いますが、私としては少し考え方が違います。選手たちにとっては「セカンド」ではない、社会人としての「ファースト」ではないかと思うのです。よって、もし指導者などではなくマネジメントやビジネスのほうに行きたいという選手がいれば、大学生と一緒にゼミをやるべきだと思っています。年齢に関係なくいろいろなことに取り組む。そういう気持ちでやっていくのがよいと思います。プロの選手はずっと周囲にチヤホヤされてきて、金銭感覚も普通ではありませんから、そういうことも1から教えねばなりません。名前の知れた一握りの選手は監督にも解説者にもなれるでしょうが、それ以外の選手はいったんゼロベースにしたほうがよいのではないかと考えています。

### その人に合った選択肢へと導き、フォローしていく

もちろん都合のよい話ばかりではなく、スポーツ業界を諦めさせることも1つの仕事だと思っています。スポーツ業界で働きたいという動機の大半は、ファンの延長とか、プレーしていたがケガをしたとか、プロにはなれなかったが競技に携わりたいたいといったものが多いです。しかし、ファンのまま、ビジネスにしないほうが幸せな人もいます。

そういった人には、「中道」のスタイルを勧めます。私たちが子どもの頃は、休日だけ地域の少年野球を教えるようなおじさんがいませんでしたか？ そういうのもありだと思うのです。平日は違う業界で家族のために働いて、週末にスポーツに携わる。業界を志す若者は、社員とし

て働くか、でなければ去るかという極端な考えが少なくありません。条件面で譲れないものがあるならばそれはそれで働いて、休みの日にスポーツに携わる方法もある、とちゃんと教えてあげないと、学生はわからないのです。

それぞれの向き・不向き、年齢や家庭のことなども含めて見た上で、その人に合った道へと導いて、チャレンジさせる。スポーツ業界、会社の一員、もしくは別の業界で働き始めたあともフォローする。そういうことをやってきましたし、これからもやっていきたいと思います。

(北村美夏、浅野将志)