

LEADERS NOW!



松村さんと安西さんが射撃を始めたのは、高校に入学してから。二人とも射撃の強豪校、滋賀県立水口高校の出身で、松村さんが1年先輩です。

射撃の歴史は古く、オリンピック種目として第1回アテネ大会からある競技です。ライフル射撃は、エアライフル(空気銃)と火薬を用いるスモールポアライフルの2種類が基本で、撃つ姿勢、射距離、弾数などによって種目が異なります。松村さんらが優勝したのは、エアライフル立射10m・60発の競技です。精密度を高めるため、徹底して集中力が要求されるメンタルなスポーツといえます。精神を集中することの厳しさが、同時に射撃というスポーツの面白さになっているようです。

「相手の動きに対して自分がどう反応するかという人対人の関係ではなく、自分の前には的しかなくて、言ってみれば、自分対自分の関係なのです。上達すれば結果がそのまま点数に表れるので、自分の上達具合、成長度が分かるところが魅力です」。射撃は自分との勝負だという松村さんの意見に、安西さんも賛成です。

「射撃に波があり、いい時もあれば悪い時もある。常にベストな自分のパフォーマンスを出すことが難しい」と松村さん。「射撃は自分の精神状態が出てしまう。周りの期待はありがたいのですが、勝たなければいけないプレッシャーで、力みすぎてしまう。一度、引き金が引けなくなったことがあります」と安西さん。それを克服するために練習を積んでいる二人に、いろいろ聞いてみました。

——練習で気をつけていることは？

松村「練習方法は基本的に個人に任されています。僕はひたすら的を目指して引き金を引き続けます。試合に出るのが、何よりもメンタルなトレーニングになると思います」

安西「自分のリズムを毎回同じように繰り返せるように練習しています。練習と同じことを本番でもしてしまうので、練習で

体育会射撃部の安西美帆さんが2月17～19日、ドイツのウィズバーデンで開催された International Competition Air Weapons (欧州エアガン大会) 女子の部で見事、優勝しました。同じく男子の部で松村久基さんが8位に入賞。松村さんは昨年11月25日、ハンガリーのブダペストで行われた世界学生射撃選手権大会の団体戦で、優勝の栄冠に輝いています。松村さんの589点は日本チーム最高得点、また個人戦でも4位に入賞しました。関西大学射撃部のホープ、今が旬の二人に聞きました。

射撃はひたすら自分との勝負

国際大会で続いて優勝！
「常にベストな自分のパフォーマンスを」

- 文学部3年次生 松村 久基さん
- 文学部2年次生 安西 美帆さん



松村久基—まつむら ひさき
■1986(昭和61)年、滋賀県生まれ。滋賀県立水口高校卒業。文学部3年次生、第1部体育会射撃部所属。



安西美帆—あんざい みほ
■1986(昭和61)年、滋賀県生まれ。滋賀県立水口高校卒業。文学部2年次生、第1部体育会射撃部所属。

も手を抜かないことが大事」
——試合に臨んでは？

松村「できるだけ試合ということ意識せず、60発撃つだけじゃないかと思いつつ試合に臨んでいます」

安西「自分よりレベルの高い人と戦う大会は、自分はチャレンジャーとしてどこまで戦えるか、挑むような気持ちです」

——上達具合や自分の強みは？

松村「射撃は点数で争う。今までの点数を見ていると、少しずつでも向上しているのが分かります。どれだけ緊張していても、引き金を引く思い切りのよさはあると思う」

安西「決勝戦などで応援がすごいと、前は上がってしまっちゃんと競技ができなかったのですが、今はそれを楽しんでできるし、何よりも試合が楽しい。根性だけは誰にも負けません」

二人は「国際大会でもっと活躍できるように」、将来を見据えて、自分を鍛えています。

「起業のススメ」と題するセミナーが5月20日、関西大学BIGホール100で開かれました。関西大学商学部創設100周年記念事業の一環として、商学部と社団法人関西ニュービジネス協議会が主催。講師を務めたのが中村利江さん。日本最大のデリバリーサイト「出前館」を運営しているネットビジネス企業の代表取締役社長です。似たようなビジネスモデルはいくつも登場しましたが、軌道に乗り大きく成長したのは唯一、中村さんの会社だけです。どこが違うのか、その秘けつに迫りました。



関西大学BIGホール100で開催された講演会

関大時代の起業がビジネスの原点

デリバリーサイト運営に手腕を発揮
「毎日一つ新しいことに取り組もう」

- 夢の街創造委員会株式会社 代表取締役社長
中村 利江さん—文学部1988年卒業—



中村 利江—なかむら りえ
■1964(昭和39)年、富山県生まれ。88(昭和63)年、関西大学文学部卒業、リクルート入社。90年同社退社。97年ハークスレイ入社。2002年夢の街創造委員会株式会社代表取締役社長に就任。06年ヘラクレスに上場。

中村さんは人生の一番の転機として、学生時代、起業にチャレンジしたことを挙げました。関大1年の6月に始めた「モーニングコール」の事業は、男子学生が「女の子が起きてくれたら眠くても起きられる」と話しているのを聞いたことがきっかけ。電話を利用し、女性の声でさわやかにサラリーマンを起こすビジネスです。「サークルのノリで友人とお金を出し合っ始めた仕事」は、事業としては成功しませんでした。人のつながりができて、仕事の面白さが分かったことで、大きな意味がありました。

「学生時代の4年間は、社会人との中間地点でいろんなことに挑戦できます。勉強のネタもたくさん提供してもらえし、アルバイトに精を出すのもいいし、サークル活動に打ち込むのもいい。社会に本格的に羽ばたく前の試運転ができるところで、失敗してもそんなに傷付かない。自分が何をやりたいのかわかるためには、いろんな体験が必要。私はたまたまビジネスが自分に合っていることが分かった。さまざまな経験をしようと思えば、関大のような門戸の広い大学がいいと思います」

「モーニングコール屋さん」以外に、リクルート社でアルバイトをして、大忙しの4年間を送りました。卒業後、リクルートの正社員になり東京へ。営業部門で成績を上げて、希望通り大阪に転勤。やがて出産を機に退社。その後、「ほっかほっか亭」のチェーン店を展開するハークスレイに就職し、次々にアイデアをまとめた企画書を提出。その一つが、パソコンや携帯電話を利用したネット受注のシステムでした。

しかし、すでに「出前館」が稼働していることを知り、自社

独自のシステムよりも多くの店舗が参加するポータル的な出前サイトのほうが、コストも集客性も優れていると判断し、出前館に加入しました。最初は顧客であったわけです。利用者の視点から見ると、サービスの不備やシステムの欠陥がよく目に付きます。それを指摘し、改善していくうちに出前館のアドバイザー的な存在に——。

中村さんはハークスレイを退社し、企画・コンサルティング会社を設立。出前館を運営する夢の街創造委員会株式会社は、赤字続きでしたが、「将来、大化けする可能性がある会社」という確信があったそうです。同社の創業者から抜群の企画力と行動力を見込まれて、2代目の社長に就任。問題点を探り、営業に奔走しました。

「忙しい現場でパソコン操作は無理。ネットで受けた注文をメールで加盟店に知らせる仕組みを改め、自動でファクス送信し、電話で確認する二重チェック体制にしたら、注文を見落とすことがなくなりました。また、ネット注文受け付けを知らせるチラシを、社内の簡易印刷機で刷って地域に配って回りました」。ITとはほど遠い手法ですが、お店との信頼関係の構築につながりました。

起業家の先輩として、関大生へのメッセージを——。

「社員にも言っていることですが、毎日一つ新しいことに取り組みなさい。今までやっていないことをするほうが面白いし、その時間を使って自分が成長できる。思っているだけでは何も始まりません。困難なことに向かえば、後で楽しみが得られます」