

現在、1996年にアメリカで開幕したプロサッカーリーグであるメジャーリーグサッカー（MLS）国際部に勤務しています。また、このMLSがサッカー専門のマーケティング会社として設立したサッカーユニテッドマーケティング（SUM）国際部も兼任しながら、海外代表チームやクラブチームのUSツアー全般（FCバルセロナ、レアル・マドリ、横浜F・マリノス、イングランド代表、アルゼンチン代表など）のマーケティング、プロモーション、チケット販売、試合運営、チーム対応、新規事業開拓などに従事しています。

FCバルセロナツアーではベニューマネジャーとしてテキサス州観客入場者

数記録を更新し（70,550人）、これが評価され、今年からアイルランド代表USツアーやゴールドカップでもベニューマネジャーに就任しました。また今年よりアジア市場の責任者として、日本、韓国、オーストラリア、ベトナムなどの新規事業開拓を任されています。

疑問を感じた就職活動 本当にやりたいことを探して

大学時代に就職活動をしながら、人生について何もまだ解っていない大学生が、この「就活」というイベントに乗せられるシステムに強い疑問を感じていました。10歳までアメリカで育った経験を生かしたい、これからの時代に必須となる英語を使える場で働きた

い、ということで就職先を探しました。結果的には最後まで熱心に誘ってくれたNECに勤めることに決めました。

この時私は「就職」ではなく「就社」だと思っていました。入社して海外営業本部北米営業部担当になってからも、「自分が本当にしたい仕事とは何だろう」と常に考えていたのです。

アメリカの会議では、常にその道のプロが出席します。例えば、契約の場には弁護士が、マーケティングの会議ではMBA（経営学修士）ホルダーが、財務のチェックにはCPA（米国公認会計士）ホルダーが出席するといった具合です。しかし、日本側は常に同じメンバーが出席します。「営業部の人間が弁護士の俺とどうして打ち合わせる

動したり、エージェン、チケットセールス、コーポレートセールス、試合運営など、色々なインターンを積極的に経験しました。

同時に、単なるアメリカかぶれにもなりたくない、日本のことを知らない日本人として世界に通じないと考え、夏休みに日本に帰ってインターンを探しました。2か月半に90人の方を訪問するという努力が実って、湘南ベルマーレの島田哲夫氏のお世話でインターンを経験させてもらえました。

私がMLSに注目したのは、スポーツビジネスが盛んなアメリカで、MLBやNFL、NBAなどと競合しながら地位を固めてきたから。そこにこそビジネス的な戦略・戦術があると考えたのです。

だから大学の研究論文のテーマを「MLSのアジア戦略」に決め、ツテをたどってMLS・SUM国際部トップにいろいろと話を聞きました。それが縁となってMLSでのインターンシップが認められました。

10か月間の無給インターン中、懸命に仕事をしながら上司はもちろん社長にアピールを重ねました。そしてついに05年2月、MLSおよびSUMの正社員として就職することが決まりました。そして、06年よりアジア市場責任者も現在に至ります。

「知は現場にあり」 経験を大切にして、自分を信じる

私が普段心がけているのは、過去ば

かりを振り返ることはせずに、「今の自分が好き」と思えるように生きることです。自分が自分を信じられないならば、誰も信じてくれないでしょうからね。

また、やりたいことはなかなか見つからないものです。やりたいことがあるのは大変幸せなこと。ですから、何もせずに後悔するより、挑戦した後に後悔したほうが良いと思っています。自分が真剣に取り組むからこそ、その熱意が周囲に伝わります。成功を信じて必死に取り組めば、たとえ失敗しても何か得られるはずですよ。

さらに重要なことは「知は現場にあり」ということ。教室や本、インターネットから得られるものだけではなく、現場も知らなければ無意味なのです。

スポーツへの想いを大切にしながら 広い視野を保ち続けて

んだ?」「法学部卒なのに、何で営業部に配属されているの?」と突っ込まれたこともしばしば。広く浅く仕事をする日本と、狭く深くするアメリカとの差を感じて、自分も、何か武器となる専門分野を持ちたいと熱望するようになっていきました。

私は、大学時代、体育会サッカー部に所属していました。チームの主務や学生連盟の幹事も務め、4年生のときには総理大臣杯準優勝するなど、サッカーに没頭した学生時代でした。そこでサッカーを仕事にできないかと思ひ始めます。しかし当時はまだ日本にそのような仕事が出出していなかった上に、学ぶ場もない。だがアメリカならチャンスがありそうだし、英語も生かせると思ひ、アメリカの大学でスポーツマネ

ジメントのMBA（経営学修士）をとることを考えたのです。

そんな時、当時スポーツ・ナビゲーション社の社長だった広瀬一郎氏に出会いました。事情を話してみると、私の考えていることが間違いじゃない、と言ってくれたことも、私を後押しすることになりました。

2001年9月にNECを退社、広瀬氏に相談してスポーツナビの契約社員として働かせてもらいながらMBAの受験勉強に打ち込みました。その結果、翌02年8月、マサチューセッツ州立大学アイゼンバーグビジネススクール（UMASS）のスポーツマネジメント修士課程に進むことができたのです。

そこでは語学の難しさを痛感すると同時に、日米の勉強の仕方の違いにも

驚きました。日本では教授が一方的に教えることが主ですが、アメリカではディスカッションが主でした。

事前に示されたテキストを読み込んでおき、教授が「この部分について君はどう思う?」と学生に聞くのです。その回答について教授や他の学生も発言し、議論になっていく。受け身で正解を学ぶのではなく、自分で考えた意見を的確に発表するとともに、相手の考えを理解することで思考を深め、正解に近づいていく、能動的な学習スタイルなのです。そこで黙っていると、予習不足か参加意思がないとみなされてしまう。語学力や理解力が厳しく鍛えられましたね。

勉強以外の体験にも力を注ぎました。大学の準体育会サッカーチームで活

Professionals No. 15

仕事人たち 球団・クラブ経営

中村武彦氏

メジャーリーグサッカー(MLS)/ サッカーユニテッドマーケティング(SUM) 国際部兼アジア市場責任者

(なかむら・たけひこ)

1976年生まれ。99年青山学院大学卒業後、NEC(日本電気)入社。2001年退社、02年渡米。04年マサチューセッツ州立大学アイゼンバーグビジネススクール、スポーツマネジメント修士課程を修了。メジャーリーグサッカー(MLS)インターンシップを経て、05年国際部に就職。サッカーユニテッドマーケティング(SUM)国際部も兼任。06年よりアジア市場責任者にも任命される。

「何事も真剣に取り組むからこそ、自分の身に付くものがあるし、熱意が周囲に伝わっていくのです」

