

## スポーツデータバンク 遠藤利文社長

### PROFILE

1965年生まれ。北海道生まれ。日本体育大学在学時約一年間スピードスケートの選手として活躍。88年には、ソウルオリンピックポルト日本代表のトレーナーとなる。その後、自動車会社の派遣社員として2年間働いた後、渡米。個人輸入業を営む。帰国後、スポーツ選手のOBが周りにいたことから野球教室事業を展開。

### 企業DATA

- 所在地：東京都中央区
- 設立：2003年
- 売上：1億6000万円
- 資本金：1000万円
- 事業内容：野球教室JRB（ジュニアバッティングスクール）の運営。他に今年からゴルフ教室、サッカーのパーソナルコーチ事業も開始。



いといけないですね。学校の部活では一人で練習できる時間も限られています。こちらは思う存分練習ができますね。

遠藤 そうですね。大勢での野球の練習は打つ時間も限られてくるので非効率的です。しかし、弊社は逆にそれが売りとなります。

亀岡 土地活用をしたい地主がいるので、ビルの屋上や駐車場内で運営するのもいいかもしれません。

遠藤 最近、空き駐車場を利用し、車二台分のスペースでできるコンビニバッティングセンターを三〇〇万円位でできないかと考えていました。

亀岡 それはいいですね。しかし、お金をかけず一〇〇万円以内位でできるものがないのですか。

遠藤 今、都会に住んでいる子供は遊ぶスペースが少なくなっています。ビルの緑地化も進んでいるので、ビルの屋上をグラウンドにしてもいいかもしれませんね。そうすれば、フットサル・テニス・ゴルフ・野球全てに使用できます。弊社は、野球の他に最



近、ゴルフの熱もやり始めました。

亀岡 最近では銀座周辺もゴルフ練習場は減りました。ゴルフ人気は高まっていますから練習したい人は多いはず。新たなビジネスにビルを狙っている人はたくさんいますね。不景気だからオーナーも大きな投資はできませんが、安い金額で始められるのであれば興味を持つのではないのでしょうか。

遠藤 まだまだ、知名度がないのが悩みです。

亀岡 まずは、地方での採算のとり方の研究と、儲かる仕組みを考えないといけないですね、そうしないと競争が出てきて経営が危うくなります。

遠藤 頑張ればできるという事をスポーツ教育を通して、子供達に教えて行きたいですね。本日はありがとうございました。

# 亀岡大郎の 天下取り 対談

### かめおかたろう

○大正15年京城生まれ。近畿大学中退。野田経済研究所、新大阪新聞社を経て、現在、株式会社亀岡大郎取材班を主宰。マスコミの第一線で活躍中。著書に『証券人脈』『IBMの未来営業』などがある。



## 子供向け野球教室を一〇〇〇拠点展開 低コストで運営できるのが魅力

亀岡 子供向けのスポーツ塾FC展開を手掛けているそうですね。遠藤 当社は首都圏を中心に全国約一〇〇〇拠点程少年野球の塾を構えております。

亀岡 都心はともかく地方の集客は難しいでしょう。事業が成功するには地方でも採算がとれるような仕組みを考えなければなりません。弊社も新聞・雑誌の他にネットとイベントを組み合わせていますが、御社も野球教室の他に将来は全国大会をやるとかそのようなイベントを開催するといいかもできません。その中で日本一になりたい子供が出てくるのではないですか。昔、ミズノの社長の水野さんと話していたのですが、彼は自社のバットやユニフォーム等自社製品を売りたい為にどうしたら良いかと考え全国高校野球大会を考えました。その後、朝日新聞に渡してしまいましたが、彼はマスコミと組むという事で成功したのです。スポーツはマスコミと組む事

が成功の鍵ですね。

遠藤 その発想はなかったですね。亀岡 全国にネットワークを作る事です。そうすれば地方も自然と活性化し、イベントも開催できます。遠藤 将来は、学習塾のように、スポーツの学習塾として全国展開したいと考えています。

亀岡 それは簡単ですよ。学習塾が一人東大に合格させれば生徒が増えるように、一人名選手を出せば成功しますよ。

亀岡 とここで現在スポーツ塾はどこで開いているのですか。

遠藤 既存のバッティングセンター（以下・BC）の中で野球教室を開催しています。弊社の特徴は箱を持たず低資金で開業できることです。平日夕方のBCは集客に困っています。教室が入る事で稼働率を上げることができWINWINの関係が築けています。

亀岡 しかし、BCは待ちの商売ですが、小学校を口説いて生徒を集めるなど積極的な営業をしな

