

株式会社 千葉ロッテマリーンズ

- 本社所在地：〒261 - 8587 千葉市美浜区美浜1番地
- 代表者：重光武雄(オーナー)
河合克美(代表取締役オーナー代行)
山室晋也(取締役社長)
- 創業・設立：1950年1月(株式会社毎日球団)
- 事業内容：プロ野球競技の運営並びに選手の指導、養成など
- URL：https://www.marines.co.jp/



【取材対象者】
取締役社長 山室晋也氏

【一体感によって選手とファンの距離を縮める】

プロ野球 12 球団で 1 番熱いと呼び声が高いマリーンズファン。ファンサービスやイベントは社長や社員だけではなく選手からの提案もある。新しい取り組みへのチャレンジにより、選手とファンの距離を近くすること、地域に密着することによって一体感を作る。

■二十歳の頃、何をやっていましたか。また、何をやっておけば良かったですか。大学 1 年の頃はラグビーをやっていました。将来に対して漠然と考えていた。地元三重県から東京に出てきて、楽しい大学生活を送っていたが、2 年になりこのままで良いのかなと…と不安に思い、自ら勉強を始めた。当時、経済界に興味があったため、ビジネスの勉強をしていたが、知らないことばかりで勉強しないといけないなと思った。

■人生の転機と千葉ロッテマリーンズに顧問として入った理由は。転機は東京の大学に進学して就職したこと。私の実家は三重県で家業は農家。地元の大学に進学や就職をすれば両親の負担も軽かったはず。しかし、両親の配慮もあり、東京の大学にチャレンジし、大学進学という形で上京した。大学卒業後は銀行に就職をした。銀行業務から学ぶこともあったが、職場の先輩には人間的に素晴らしい人が多く、とても尊敬しており、私もそうなりたと思った。また結婚を機に、家庭を守らなければいけないという責任感が生まれた。変わらないと思っていた自分の考え方が、家族ができたことで変わる事ができた。色々影響を与えてくれている家族を大事にしている。

千葉ロッテマリーンズに入った理由だが、銀行員からロッテマリーンズに転職する前、銀行の子会社の社長をしており、会社の再建事業などにやりがいを感じていたが、より一層のチャレンジをしたいと考えていた。

人脈を頼って相談をしていたところ、千葉ロッテマリーンズでのお話を頂いた。会社の再建などの仕事とは違い、プロ野球運営は未知の分野であったため、当初は不安が多く悩んだ。しかし、野球ファンの息子に相談してみると「何でもチャレンジしろって僕に言ってるのに、チャレンジしないの?」との言葉にハッとさせられ、千葉ロッテマリーンズでチャレンジすることを決断した。

■CSR の考え方

・社員が最高のパフォーマンスを出せるように社長としてどうしているか。

社員のやる気が出るように明確な価値観を示し、その価値観を共有する。そして、その結果に対してきちんと社員をほめてあげる。もしその結果に対して欠点があった際には「次は、こうすればいい」といった言葉をかけるとともに、社員をしっかりと見てあげる。そうすることによって、社員のモチベーションを高め、次の目標を明確化することで、100

の努力を 120、130 と向上させることができる。

・ファンサービスについて。

昨年、観客動員数が大幅に伸びたのには、チームが2年連続でAクラスに入っていたのが1番大きいと思う。もう一つの要因として、ファンの皆さんが喜ぶイベントを行ったことだろう。

例えば、選手と同じレプリカユニフォームをファンクラブの会員や特定のイベント日にプレゼントすることなど、行ってきた。今後も新しい試みを積極的にチャレンジしていきたい。例えば、来年から球場のライトがLEDになるので、電気の点灯、消灯が容易となり、花火打ち上げのときに照明を落とすこともできる。9月には、ハロウィーンのイベントも考えている。月に一度行っているマリソフエスタも、もっと魅力のあるものにしていきたい。また、マリソスタジアムをボールパーク化する考えもある。海に囲まれている球場なので、スタンドから海が見えるようにして、よりファンに喜んでもらえるような球場にしたい。

・ファンに対してどのように結果を出したいか、何をしたいか。

プロ野球球団としてファンに対して、感動や喜びや勇気を提供し続けるとともに、今野球をしている人などに「将来あんな選手になりたい」や「こんな努力をすればあんな選手になれる」と思われるような球団であり続けること。

・地域または世間のことをどう考えていますか。

地域や地元の人に愛され続ける球団であることが重要。そのため今シーズンから千葉県内の10市と提携し、千葉のキャラクターであるチーバ君をイメージした赤いユニフォームを作り、選手が着ているユニフォームに市の名前を載せることによって、それぞれの地域の方々と一体感をだし、一緒に戦っているという思いを持っていただく取り組みをしている。現段階では10市であるが、来シーズンではさらに多くの市と提携して千葉県全体で一体感を出していきたい。

■編集後記

◎棚瀬 樹

今まで出会ってきた人や出来事(転機)のおかげで、今の自分があると社長はおっしゃっていました。自らチャレンジしなければ、出会いや転機への機会は増えないと感じました。また、社長というのは会社の経営や顧客(ファン)だけではなく、社員・地域のことも考えているのだということを知っていただきました。大学生がプロ野球チームの球団社長にヒアリングをさせていただく機会は、滅多にないと思います。今回の企画を受け入れてくださった千葉ロッテマリーンズ様、企画の手助けをしてくださった千葉市役所の方々、栗屋先生・中原先生を始めとする敬愛大学の先生方に感謝しています。ありがとうございました。

◎林 拓未

企業の社長にインタビューするという普段では体験できない機会を設けていただきました。

今回、千葉ロッテマリーンズの社長様へのインタビューでは企業のCSRを中心として、20歳の頃などに触れつつお話を伺い、今の自分たちと同じ年齢の時どう過ごされていたか、企業の求めている人材など今後インターンシップや就職活動の際に役立つ情報を聞くことができたので、とても貴重な体験でした。今後もあらゆる企業を訪問し、多様なお話を聞きたいと思いました。千葉ロッテマリーンズ様ありがとうございました。

◎飯田 太輝

山室社長がおっしゃっていた「どんなことにもチャレンジすること。」という言葉が私の心にすごく響きました。野球を全く知らない中でのスタートは、不安しか無いと思うけれど、それでもチャレンジするという気持ちですごいなと思いました。私は何事も諦めていることが多いので、これからは失敗しても挑戦していける大人になっていきたいです。マリーンズの観客動員数は昨年大きく伸びましたが、その裏にはチームの成績だけでなく、ファンに喜んでもらえるイベントをたくさん行っていることがわかりました。ありがとうございました。

◎原島 康平

様々な話を聞かせていただきましたが、興味深い内容ばかりでした。社長が20歳の時に既にキャリアに対する考えを持っていたことや、リーダーとして将来どう盛り上げていくかを聞くことができました。特に印象に残っているのは「チャレンジをする」という言葉です。山室社長は、「とりあえず行動」からスタートしていると思いました。しかし、CSRのことも意識されていました。社員には目標を設定してあげること、地域やファンには勇気や感動を与えることを考えていました。また、愛されるチームにするためにどうするかという考え方を持つことで、ロッテマリーンズが発展していくことがわかりました。社長から伺った話を今後の生活に生かせるように努力していきます。ありがとうございました。



■敬愛大学経済学部経営学科栗屋教授より総評

敬愛大学の学生は千葉出身者が多い。かつ我がゼミ生は、幼い頃よりスポーツとして野球に接してきた元野球少年が多い。よって千葉ロッテマリーンズに対する憧れ度は総じて高い。この度は、野球のプレーではなく、プロ野球チームのマネジメントという、彼らにとっては野球の見知らぬ側面を垣間見るチャンスでもあった。マネジメントのトップである山室社長は、千葉ロッテマリーンズのファンの満足度を高めることを重要タスクとされており、まさにお客様(消費者)に対するCSRである。加えて地元である千葉における存在感も意識されている。社会・地域に対するCSRである。これらを通して、スタジアム、選手、お客様、地域の全てによる一体感を醸成することが、プロ野球のマネジメントの核となる。「チャレンジすること」の重要性の示唆を与えてくださった山室社長、またスタッフの皆様へ感謝申し上げます。