

【トークショー】

ジュン安永氏

どうも皆さん、こんにちは。琉球ゴールデンキングスの取締役をしております安永淳一です。どうぞよろしくお願いいたします。

何で私がここに立っているかということ、まずお話をしたいと思います。ここにいらっしゃる皆さんに琉球ゴールデンキングスを応援してほしいとか、琉球ゴールデンキングスの選手になってほしいとか、あるいは今やっている草野球からバスケットプレーヤーになってほしいとか、そういう話をしにきたのでは全くありません。自分の体験談と言ったら偉そうですけれども、自分が来た道をちょっとみんなに私の話を聞いてもらって、ここは大勢の人がいますけれども、この会場を去るときに、この中の一人です。一人です。一人です。「あっ、何か違うことに気づいたかな」とか「何か新しいこと、仕事というのに対して思いになったな」というのがあれば、私本当にきょうここに呼んでいただいた価値があると思いますので、そういう意味で、みんなリラックスして聞いていただきたいと思います。

まず、なんで私がここに立てるか。これを言いますと、もちろん琉球キングスが優勝してくれたおかげです。でも勝ったのは選手であって、私が勝ったわけではありません。選手を集めたのは私かも知れないけれども、試合をしてくれたのは選手だし、コーチだし、でも一番私が違う、何が違うかという、胸張って、一つだけ言えることがあるんですね。それは何かというと、アメリカのプロスポーツのチームで、日本人として日本から生まれて、留学生で行って、片言の英語ではじめて、それで球団の裏方、みんな聞いてもぴんとこないかも知れないですけれども、チームを運営するのは、いろんな人が必要です。チームのロゴをつくったり、webサイトをつくったり、あるいは広報の人がいたり、あるいは営業の人がいたり、スポンサーを集めてくる人がいたり、試合の会場のアナウンスをする人がいれば、会場を掃除する人もいるし、準備する人もいるし、警備の人もいるし、いろんな人がいます。経理の人もいるし、受付の人もいます。そんな中で、日本人として私が行って、英語が最初は全くできない状態なんですけれども、その中でアメリカのプロのちゃんとしたチームNBAのマイケル・ジョーダンとか、コービー・ブライアントと言ったら、名前をちょっとぐらい聞いたことがあるかなという、若い人は多いと思いますけれども、ナショナル・バスケットボール・アソシエーション、NBAのチームで働いていました。それが12年働いていて、何で私がそこまでたどり着いたかという話だけをちょっとさせていただこうと思います。

今から42年前、私は京都に生まれました。それからずっと京都の地元で育ち、市立中学校に行き、府立高校に行き、みんなが勉強するから一応同じぐらいの勉強時間は勉強して、みんなが受験するからといって、じゃあ私も受験しよう、親の期待もあるし受験し、親が大学受けてもいいというから受験しました。もちろん浪人もしました。受験に

うまくいなくて浪人して、浪人生の間に何をしたかという、アルバイトとかして欲しいものを買うために。洋服を買ったりとか、バイクを買ったりとか、何か欲しいものが常にある、そういうものを買うために、常にアルバイトがしたくて、勉強もせずに浪人生をしていて、また受験が来ました。一緒に、みんなが受験するから、予備校のお友達、みんな受験するから、私も受験をして。何がしたいのか、全くなかったですね。そのときの流行が経済学とか経営学がいいんじゃないと言われて、そっち側に受験を試みたり、その後2年目の受験のときは、先生にやはりなりたい。人と話をするのが大好きだし、今こうやってここに立たせてもらっているのが本当に楽しくてしょうがないんですけども、人の前で話を、何か伝えることができたなら最高だろうな。先生みたいな仕事って、夢の仕事だと思って、教育学部を受けたりもしました。もちろん落ちました。で、どうにかこうにか大学には入ったんですけども、大学に行っても何をしたかという、とにかくおしゃれして、何かちょっとでもかわいい彼女を見つけて、カッコいい車を運転して、おしゃれなレストランに行って、ご飯食べてみたいなことばかり考えていたら、何が次に必要かという、お小遣いが必要だと、じゃあアルバイトしよう、アルバイトしよう、遊ぶためにしかアルバイトをしていなくて、気がついたら大学卒業するときに来ていました。就職活動をしなければいけない。まわりの真面目に頑張っているやつらはどんどん内定もらいます。一流企業とか、いいところいっぱいもらってました。でも私は何をしたいのか。卒業できないんですね、実は。英語を全然勉強してなくて、ほかのものは覚えたら一夜漬けで何でもできたんです。普通のそういう経営学とか数字とか、簡単なところは私は覚えたらできると思ったので、何でもできたんですけども、ただ英語だけは覚えきれずに、どうしても授業についていけずに、英語がだめだということで卒業できないよということを卒業する年に言われまして。英語の先生に相談したら、大学では交換留学の制度があるので、私のいた滋賀県とミシガン州が交換留学の制度があるので、ミシガン大学で一夏過ごしたら、卒業に必要な単位がもらえると。交換留学したらどうかと言われたんですね。これは絶対、うちの母に言ったら絶対行ってきなさい。お金はお母さんが借りてでもアメリカに連れて行ってあげるからと言ってきて、大学に申し込みました。そしたら当然のごとく大学には断られて、おまえみたいに成績の悪いやつを、アメリカに連れて行くわけにはいかないと。言葉もしゃべれないし、アメリカに留学するやつは英文科とか、そういうやつらばかりなんだよと、おまえなんかだめだ、あきらめなさいと最初言われたんですけども、大学もやはりビジネスです。皆さんもこれからビジネスの世界に入っていくと思いますけれども、やはり15人留学すると言ったら、15人分の飛行機を予約をして、15人分のホテルを予約をして、15人分の寮を予約してやるわけですから、その中で1人もし行けなくなった場合に、じゃあだれか代わりに補欠で上げなければいけないということがあって、土壇場でキャンセル、いわゆるドタキャンですね。もう内定が決まっている15人中の1人ドタキャンが出て、大学側がどうしようと言ったときに、しょうがない成績悪い

けど、安永はお金を払うと言っているから、連れて行ってやろうかということで、連れていってもらいました。

当然、アメリカに行っても私は言葉が全然通じないし。でも1個だけ気づいたことは、大学生が大学生らしくすごく生きていたのを見てしまったんですね。私は自分が大学生をやっていたときは、今もちょっと申しましたとおり、遊ぶためにアルバイトはしていたけれども、じゃあ遊ばなくていいのであれば、アルバイトしないのか。何をやるんだ、何にも楽しみがないんじゃない。テレビでプロ野球を見るぐらいしか、楽しみがないのかなという感じだったんですけれども。アメリカに行ったら、授業をみんなが受けます。その後、何をしているかという、廊下とか空いている教室とかに生徒たちが残って、その授業で聞いた話でわからなかったことを、みんな集まって話をしていたりとか、自分がノートを書ききれなかったところを、しっかりちゃんと写させてもらったりとか。あるいは授業の前に、その次の授業でどんな授業があるのか、予習をしたりとか。必ず宿題をやったりとか、できていないとって、授業でちゃんと準備ができるようなことをやっている人がすごく多いなと気づいたんですね。とても何か真面目に勉強することを考えているなというのに気づいて、そしたら自分が今まで歩いてきた道が、高校生のときも、みんなが学校に行くから私も学校に行く。浪人生のときも、みんなが浪人して受験するから、私も受験する。大学行くから大学行く、じゃあみんなが就職活動するから、就職活動といったときにひっかかって、でそこで初めて気がついて。みんながやるからやるんじゃないくて、自分がやりたいのは何なんだ。やりたいことは結局何もないじゃん。ただ楽しいことだけを探して歩いていただけ。20年間で21年間だったなと。すごい反省しました。すごい後悔しました。

それからアメリカに一夏行って帰ってきました。帰ってきて、自分どうしよう、就職活動もできていないしどうしよう。あーあーと思っているときに、テレビを見ると、テレビで今から20年前ですけれども、スポーツ経営学という学問がアメリカでは始まっていて、大学生がいろんな草野球、公園の野球場とか、いろんなところのアルバイトというんですか、いわゆるインターン、職場を体験するというよりは、実際に働くという形でインターンシップというのでやっているというのをテレビでやっていたんですね。この人たちは、そういう実体験を積んで、それからプロのスポーツとか、あるいはYMCAだとか、地元の体育協会だとか、そういうところに入っていきますよというテレビの番組を見ました。それを見たときに、自分はこれだと。今まで勉強したいと思ったことはなかったし、自分から何もしたいと思ったことがなかったけれども。スポーツ大好きだし、スポーツ経営学なら、もっと楽しいんじゃないかな。それだったらやる気が出ると思って、しょうがないですけれども、親に言ったら、私一人っ子なんですね。親は本当に私を甘やかしてくれたので、授業料出してあげるから行ってきなさいと。行ける間に行ったほうがいいと言ってくれたので、親のすねをかじって、インディアナ州に留学しました。行ったら行ったで、また大変でして、最初言葉が全然できないから、

大学も入れないから、大学の附属の語学学校に1年間行って、英語の検定試験を受け続けて、何も楽しいことがないというくらい、ずっと英語を勉強してて、そのときに毎日思ったのは、何でおれ勉強しなかったんだろう。中学校で3年間、高校で3年間、大学も英語の授業があったのに、何で勉強してなかったんだろうと。あのとき勉強していたら、こんなところに来なかったのに、すごい後悔。自分の人生20年間ずっと後悔、後悔、後悔ってきたんですけども、その分、やりたいことがスポーツ経営学って、もしかしたらと思っているので、大学に入れたら何か変わるだろうと。頑張っって英語を勉強したら、英語の成績が伸びて、あっという間に伸びて、大学に入れました。

入ったはいいんですけども、私は24歳、隣に座っている人は大学1年生ですから18歳、6歳違うわけです、隣の人と。私の話、私も全然英語がわからないから、ちんぷんかんぷんで聞いていて、大きなラジカセを机の上に置いて、先生が英語で話をしているのをずっと録音して、授業が終わってからもそれを何度も何度も聞いて、わからないところは通りがかりの人にこれ何と言っているの。と紙に書いてもらって、勉強についていったくらいなんですけれども。そんな私に対して、やはり18歳の6歳の下の人たちはみんなばかにするんですね。言葉ができないだけで。クラスでみんなで集まって何かしましようといっても、3人組つくりなさいといっても、いつもぼつんと1人になって。というのが、私が行った先が、外国人特に有色人種が少ない、アメリカの中西部のインディアナというところでもあったんですけども。「あなた日本人ね」と言われて「はい、そうです」「触っていい」と肩を触られて、生まれて初めて日本人触りました。そういうクラスメイトがいっぱいいて。私もそれがあったから最初はくじけそうになって、一人ぼっちになったけれども、でもそうだったらこの先何もないというのがよくわかったので、じゃあもういいよと。自分は見た目も違うし、言葉も下手だし、でも下手は下手で認めて、何とかみんなと一緒に同じ目標でちゃんとクラスについて行って、大学卒業したいと。みんなでグループワークをするというときにも、仲間はずれにされなくて、逆にリーダーシップがとれるようになるにはどうしたらいいだろうと。努力しかないんですよ。

じゃあ自分は何を努力するかというと、もちろん一緒に勉強していることも努力ですけども、人と話とき、クラスメイトと話するとき、先生と話するとき、それがやはりすごい努力が必要だなというのがわかりました。日本だったら、多分ここでみんな手を挙げて言ったら、手を挙げる人は絶対いないです。このあと質問ありますか、だれか質問ある人といってもだれも挙げないんです。最初の3分間くらい。でもアメリカだったら、手を挙げてと言ったら、みんな手を挙げます。何で挙げるかということ、失敗をおそれない、ばかなことを言っても笑われても関係ない、自分がいいたいことを先に言うのが先だと。自分をアピールすることが先だと。私はそれ、本当に学びました。最初は自分が失敗するのをおそれて、変なことを言うのが怖くて発言できなかったりとか、こうだな、違うなと思っけていても、言いたいことも言えなかったけれども、でもやはりみんなの行

動を見ていると、そんなことでうじうじしていたら、いつまでもおくれていだけで、自分が先頭に立つことはできない。そう思って、大学ずっと進みました。

4年生になったときに、スポーツの分野の中で、社会に出てインターンシップというのをやらないと、卒業できないということになったので、大学の授業の一環にあったんですね。大学は大学で親切かというと、超不親切で、どこに行きなさい。どこに応募したら受かるよという話も全くなし。自分で勝手にやりなさいの世界です。今だったらインターネットがあるからいろいろ探せたかもわからないけれども、私が大学生のときは、インターネットそこまでよくなかったので、探しようもないし、どうやって探したらいいんだろう。わからない、路頭に迷う前に、じゃあしようがない、大リーグ、メジャーリーグ30チームあります。NBAのバスケットボール、当時27チームあります。アメフトのチームがあります。マイナーリーグの野球のチームがあります。アイスホッケーのチームがあります。全部のチームに手紙を送りました。だれに送っていいのかもわからないです。だれも何も教えてくれないし、就職の仕方も知らないし、やったのが全部のチームの人事部と一応書いて、あるのかないのかもわからないですけども、その人に書いて、「私は日本から来た留学生ですと。日本とアメリカのスポーツを通じた国際的な友好に役立ちたい、貢献したいと思っています。今スポーツ経営学を勉強しています。あなたのチームに私を入れてくれたら、私はもっと頑張るので、ぜひインターンとして雇ってくださいと。」インターンとして雇ってくださいと、どういうことかという、もちろん私は、授業料を大学に払って、それで大学が、私がインターンシップを終わったときに、はいよくできましたねということで、5単位とか6単位、10単位とかもらえるんですけども、じゃあ雇っている側はどうなるかという、もちろんちゃんと生徒にものを教える必要はあるんですけども、それ以外、給料とか、特にスポーツの中ではないんですね。無料で半年間、3カ月とか、1年間経験するので、私もインターンシップに申し込んだんですけども、そういうところってやはりすごい人気で、それこそ10人雇うところに、10人のインターンのところに500人集まるとか、それも説明会があるわけでもなく、10人があったら、10人その会社のコネの人で何かで集まってしまうとか。私なんか、本当に一番下の下の下の扱いになってしまったんですね。どうしようもない、こんなときにインターンシップ200通手紙を書いて、書くのは簡単ですけども、1個ずつ切手を貼ったらすごいお金になるんですね。

当時、自分が留学生やっていて、そのときは真面目に生きようと思ったので、余計なこと何もしないし、勉強以外何もしない。ただ勉強って何かというスポーツが勉強なんで、大好きなことなんで、スポーツの番組は見る、スポーツニュースは見る、スポーツ新聞は読む、世の中どうなっているのか、スポーツの中ではとにかく知りたいと思ってやっていたんですけども、お金もかかるし、ようやく200通送った中から10通ぐらい、面接をしてもいいよ。話を聞いてもいいよ、ぐらいの手紙が来ました。残りの190通は、ミスター安永、あなたの履歴書はとて素晴らしいです。とても明るくてすばら

しいビジョンを持った青年です。もし我々の会社の中でただれかを雇用する機会があったら検討しますので、あなたの履歴書はお預かりいたしております。190通そんな内容で。190通その後、何か雇用が来たかと、全く来てないですね。実際に来た10通の中で、面接してあげてもいいよぐらいのすごい高飛車なやつが来て、それを自分から片言で電話をして、片言っていても大学生レベルの英語ですけども、電話をして、ようやく面接をしました。当時、シカゴ・ブルズに子供なんかみんな知っていると思いますけど、マイケル・ジョーダンという選手がいて、すごい人気があって、シカゴ・ブルズに入れるのって、ほかのクラスメイトからうらやましがられたんですけども、そのときにニュージャージー・ネッツって、今みんな名前いってもぴんとこないようなチームなんですけれども、ニュージャージー・ネッツというチームがニューヨーク・マンハッタン島、この前、飛行機が不時着で川にどーんと着水したというのは、多分ニュースで見た人いると思うんですけども、そのあたりですね。ニューヨークのマンハッタンのすぐ目の前にあるニュージャージー・ネッツというチームからも面接をしたいと言ってくれました。そこまで行くのに、でも面接したいと言われても私が住んでいるところがインディアナなので車で通ったら、片道20時間、絶対無理ですよ。飛行機に乗るしかないけど、飛行機に乗るとしても飛行機の切符は高いし、往復でやはり6万円、7万円とかかるし、本当にこれ自腹切って飛行機の切符を買って、面接に行くべきなんだろうかと迷ったんですけども、マイケル・ジョーダンがいるシカゴ・ブルズで働くべきなんだろうかと迷ったんですけども、マイケル・ジョーダンがいるところは、やる内容が要は選手たちの世話ということでもいいように書いてあるんですけども、選手の使ったあとのコート、モップがけだとか、いわゆるボールボーイ的な仕事をいってました。

ニュージャージー・ネッツのほうは何を言っていたかということ、当時、日本の経済がすごくよかったので、日本企業というのがニューヨーク、アメリカにすごくいっぱい進出してたんですね。すごく元気がいいので、日系企業をスポンサーにつけて、あわよくば何とかセンター、例えば沖縄、ヒューストンにはできたんですけども、トヨタがお金を出してトヨタセンターとか、広島だったらマツダ野球ベースボールスタジアムとか、ヤフーBBドームとか、いろいろそういうあるやつで、どうしてもトヨタに話をしたかったみたいなんですけれども、営業がうまくいかない、何でうまくいかないのかというと、ニュージャージー・ネッツの営業の人たちが考えたら、インド系のアメリカ人が、そのニュージャージーにあるインドの会社にチケットを売りに行って、「買ってください、スポンサーになってください」と言ったら、すぐまとまったんですね。やはりインド人がインド人のところに行ったから、話がまとまったんだというふうに判断をしたので。じゃあ日本の企業にだれかを送り込むのであれば、やはり日本人であるべきだよなというところを、当時の経営者たちが思ってくれて。見習いでもいいから、こいつ入れたらおもしろいんじゃない。という考えで、面接をしてくれました。話を聞いたら、やはり日本のことを少し考えているなというのに気づいたので、そのまま「じ

「やあ、お世話になります」ということで、ニュージャージー・ネッツで3カ月間、インターン、見習いをします。給料がない無償で。

1995年アメリカ、インディアナからニュージャージー・ネッツにインターンとして入りました。当時もそういうプロのスポーツに留学生でインターンとして入るというのも、ごくごくまれで。今は結構ふえているんですけども、ごくごくまれな時代で。そこに行ったら、今度はまたびっくりしたのが、「この部屋に入りなさい」と入って、何か説明会があるんだろうなと。インターンがほかに19人、全部あわせて20人いるので、いろんなことを説明してくれるんだろうな。いろんなこういう規定でこういうことで、あなたはこういう仕事を与えられて、こういうことを期待されてとか。何かいっぱい言ってもらえるんだろうと思ったら、何にもないんですね。何も言ってもらえないし、ただ単に「はい、じゃあみんな名前言って」「じゃあみんな適当にいろんな部署の手伝いをしなさい」と一応、分け与えられるんですけども。私が思っていたのと、全く違うんですね。あくまでも自分から何かしないと、またこれできないものだ。例えば、アメリカの就職活動もそうだと思うし、今ここで沖縄県がやっている就職活動のこういう一環というのは、すばらしいことだと思うんですね。

アメリカで大学生をやっていたときに、じゃあ4年生になったからといって就職説明会あるか、企業説明会あるかという、ないんです。本当はないんです。じゃあ大学の中でそういう求人したこととか、キャリアについて、将来について話すところがあるかという、あるけど、全然規模が大きいし、真剣じゃないし。だからアメリカはもっと雇用率が高いんだと、納得はできるんですけども。私が思っていたのは、自分が与えてもらえたら、全く何も与えてもらえない状況がある。何かしなければいけないけれども、何をすればいいのかわからないし。英語ができていたのは大学生として英語はできていたけれども、社会人としての英語は全く身につけていなかった。いわゆるビジネス英語というんですか、全くだめなんですよ。だからみんなが言っているのはわかるけれども、自分から会話に入るということもできないし、ああどうしようと思っているときに、一人先輩の3年先輩の社員の方が、私に声をかけてくれて、「日本食大好きなんだ」「お寿司大好きなんだ」「どこがおいしいんだ」と言うから、あそこかなと一応レストランを教えてあげて、そこからその人と会話ができるようになって、その人の話を聞くと、その人も同じようにインターンシップをしまして。それで会社に認められて、会社に人が必要になったときに初めて声がかかった。日本みたいに季節がぴしっぴしっとなっていて、4月1日から入社式があって、新入社員がスタートします。あるいは企業説明会が何月から何月ぐらいにあります、面接がいつごろありますというのが、全くアメリカはなくて、ばらばらなので、というのが大学卒業できる時期も12月、5月、9月といろいろと3回に分かれているので、やはり日本みたいに1年でぴしっときれいにならないので、分かれているというのがあって。本当に自分から聞かないとわからないような状況にあって、たまたまその先輩の話を聞くと、自分がインターン

だったと、それで雇ってもらって、正社員になって、営業マンとして活躍していると。「どうしたら営業マンになれるの」と私が聞いたら「正社員になりたいのか」と言われたんですね。「もちろんなりたい」「せっかくアメリカまで来て、大学出て、自分がおもしろいなと思うスポーツの分野に入れて、NBAという世界最高のバスケットボールのリーグの中のひとつのチームに入れたのだから、このまま正社員として、いつまでも働き続けて、アメリカにいたい」と、こう言ったんですね。そしたら「おまえがやっていることでは、絶対に入れなよ」と「何で」と聞いたら。「おまえみんなと一緒にじゃん」みんなが来る時間に会社に来て、みんなと同じようにずっと待っていて、何か言って声かけてもらったら、その仕事だけをやって、終わったらまた待って、時間になったら帰って。「それでは全然、おまえ目立たないよ」と。毎回20人のインターンが春に20人、秋に20人、冬に20人、年間60人入ってきます。その中で就職ができる人間が何人いるかという、わからないです。毎年何人と決まって雇っているわけでもないけど、でも人は動き続けているので、常にどこかの部署で人は空く。

私が気づいたのが、そこでも一緒に、自分から手を挙げないといけない。自分から何かをしないとけない。でも今度はもっと難しい、大学の授業ならまだ自分がお金を払って、自分が言い方は悪いですけども、お客さんだったけれども、今度はお客さんじゃないし、相手から声をかけてくれるのを待っているようでは、全然だめだしというので、じゃあ何をしようかと決めたのが、朝とりあえず、会社に一番に来ようと。当然見習いですから、会社のカギとか持たせてもらえないので、駐車場で朝を待って、一番に来る人が朝6時40分ぐらいに来ます。その人と一緒に会社に入るんですけども、その人が来る前に、会社の大きな駐車場の落ちていた空き缶とか、ごみ袋とか、何かそういうのを全部拾って、ごみを集めて、そのごみを持って会社に入って、中に入ったら、今度会社で散らかっている何かコピーの部屋のコピーがちょっとでもぐじゃぐじゃになっていたら、きれいに積み上げたりとか、花びらが落ちていたら花びらを拾うとか。みんながこうやるところを、もちろん会社には清掃業者が入っていて、掃除をする人がいるんですけども、それとは別に自分が見て、ここはこうなっていたらいいよな、この段階のステップがこんなに離れていなくて、もっと近かったら落ちないのになとか、いろんなことに気づくことが出てくると思うんですね。それを自分なりにできるだけやろうと。そこからやり続けていると、みんなやはり見てくれるんです。「何であいつだけこんなことをしているんだ」と思うんですけども。

そしたらある日、チャンスがきて、「日本の企業に営業に行くけど、ついてくるか」と言われて、もちろん「ついて行かせてください」ということで、アメリカ人のばりばりのセールスマンと一緒にいきました。行ったら、社長も副社長も日本人で、そこから下の部長クラスはみんなアメリカ人だったので、私は日本語でべらべらしゃべれるんですね。でも話すことと言ったら、「自分がこうやってこうやって来て、大学生で来て、今は就職探していて、この先どうなるかわからないんですけども、とにかく何

かあったら助けてください」という話をしたら、「わかったじゃあ協力できることは協力してあげよう」といって、そのときにニュージャージー・ネットスのスポンサーになってくださって、そんな話を会社に持ち帰ったら、社長大喜びで、「ほらみろ、日本人でいいのが来たじゃないか」ということで、私は雇ってもらおうという話になったんですけども。そこから営業という形で、常に動き回りました。

一番わかったのが、会社の中、琉球キングスの会社というのは、社員の数は本当に少ないんですけども、そういうプロのアメリカのチームとかでも、そんなに多くはない。私の最初にいた

ニュージャージー・ネットスというところは60人ぐらいの社員で、そのうち営業が半分以上です。セールスする人が半分以上。ということはどの仕事に就きやすいかとみんなに教えてもらったのは、セールスしかないよ。いくら私が広報になりたいから、いくら私がクリエイティブのデザイナーになりたいから、ポスターをつくりたいからといっても、そんなことはいきなりできるものじゃないよと。とにかく入るのが大事だよと言われて。私自身もそんなに営業、営業。何がしたいというのはなかったんですね。でもせっかく来たんだし、せっかくプロのチームにここまで来たんだし、何とかして給料をもらって、何とかして生活続けたい。それが一心でやりました。

今度はセールスで働きはじめると、やはりおもしろいように、こっちからお話をする、みんなが助けてくださるといのが本当にわかって、自分はまだそのとき二十六、七歳ですからまだ若いんです。お話をする会社の偉いさんというのは、やはり40代、50代、60代の先輩たちで、自分はこうやって日本から来ていますと。営業やっています。ぜひチケット買ってください。買ってもらわないと、私生きていけないし、このままだったら日本に帰らないといけないしと話をすると、やはり先輩の皆さん助けてくださるんですね。マイケル・ジョーダンの試合だけでも、チケット買ってあげるよとか。あるいは当時、野茂がばりばりよかったところで「野茂の試合ないの」「野茂はドジャースなので違います」と「うちは野球じゃなくて、バスケットボールなんで」と言うんですけども、それだけでもギブアップせずに、じゃあ会社に話をもち帰って、野茂がニューヨークメッツに試合に来たときに、投げます。いついつの日なので、お願いだから営業部でこれだけのチケット60枚買ってくださいと。そのかわり買ってもらったものを自分で何とかそれをエサにして、営業に行って、自分たちのニュージャージー・ネットスのチケットを売ってきますからという話をしたり、いいよやってみようよということで、60枚持たしてもらって、それをエサにどんどん営業したら、やはり野茂のチケットもあるので「買ってください」という話をしたら、日本人の方、皆さん買っていただくとか。いろんなことをそこから始めました。日本的なこともあるけれども、自分で見よう見まねもあるし、自分で思ったことというのをどんどんやれば、結果さえ出れば、会社というのは認めてくれるんだというのが本当にわかって、営業から今度はオペレーションというほうに変わるんですけども、オペレーションというのが一言で言うと日本的には総

務なんですけれども、何でも屋さんなんです。営業する以外の仕事のセールスとノンセールスという言葉に分かれんですけれども、ノンセールスの部分でオペレーションの仕事をやらないかというふうに今度は話が来ました。それが何でかという、1996年にニュージャージー・ネッツを東京ドームに連れてきて、試合をやったらどうなるかと。考えると社長に言われたので、「やったらもうかります」「こういうインパクトがあります」「こういうふうがいいことがいっぱいあります」ということを説明し続けて、そして「わかった」「行こう」ということで大成功に終わったんですけれども、そして日本からアメリカに戻ってくると、社長が言ったのが「おまえ大したセールスマンじゃない」「私は24人いるうちの一番じゃん」と「24人いるうちの一番かも知れないけれども、おまえ、アメリカ中で一番でもないし、ほかのチームのみんなと比べて一番でも何でもないよ」と「勘違いするな」と、それよりもおまえは本当に人の世話をするのにむいている。いろんなことに気がきくじゃないかと。だからそれでいろんなことに気配りして、いいチームをつくる努力をしてくれと。

それまで選手たちというのは、契約書で契約を交わして、何月何日からいつまで練習があります。何時に来なさい、試合はいつあります。本当に機械的に動いていたんです。それをもっと変えようじゃないか。選手に対する待遇というのを、お金とか物じゃなくて、もっと環境として変えよう。それがおまえにはできるんじゃないかということでやらせてもらって、うちのチーム本当に弱かったんですけれども、そこからおもしろいことをどんどん取り入れていこうよということで、選手たちが実際に二十二、三歳の選手が多いんですね。その選手たちが楽しいのは何かといたら、当時はみんなとはちょっと世代が違うので伝わらないかもわかりませんが、任天堂のファミコンだったんですね。ファミコンがあれば、何でもうれしいみたいな世代だったので。じゃあ私たち遠征行くときに、遠征行ったホテルには、必ずファミコンをつけましょう。ファミコンがないホテルには、あらかじめファミコンだけホテルに送っちゃいましょう。部屋にちゃんと用意させておいて、選手が行ったらファミコンができるようにつくりましょう。それだけじゃ足りない。今度始めたのが飛行機。飛行機の中でもやはりそういう内装をつくり直して、いろんなことをやるので、中でステーキを焼いて食べさせたりとか、いろんなことをするんですけれども。ステーキを焼いて食べさせて喜ぶのはやはり大人だけであって、二十二、三歳の選手が本当にうれしいのは、ステーキでも焼き肉でも何でもなくて、ファミコンだったんです。じゃあ飛行機の中にファミコンつけてよと飛行機会社につけて。ネッツが使う飛行機だけは、ファミコンを10台ですか、つけてもらって。ファミコンでずっと遊べる飛行機というのをつくったら、あとほかに29チーム中あるほかのチームのみんなが、ほかの選手みんなが「ネッツに行ったらファミコンできるんだぜ」「おれじゃあ次、フリーエージェントだから、ネッツ行くよ」「ネッツ行くよ」という声がどんどん上がってきて、これはファミコンだけじゃないんですけれども、そういう感じで、環境づくり。もっともっと何が必要なのかというのを自分で

考えるようにして進みました。そして選手が集まるようになった、決勝戦にいける年が2002年と2003年と2回あったんですけども。そこから今度はずっと下がって行って、自分のモチベーションもだんだん下がってきて、何で今ここにいるんだろう。本当に自分が一番やりたいのは優勝だし。でもそこまで来てから気づいたんですけども、自分の目標というのが常に変わり続けて。自分の夢も常に変わり続けて。

最初は夢はなかったです。遊びたい。その次、アメリカに行く、アメリカに行けた夢。アメリカに行ったら大学に入りたい、大学に入る夢。じゃあインターンシップ、インターンシップほしい夢。その後、正社員になる夢。正社員になったら少しでも給料がよくなって、まともな生活ができる夢。その後、ちょっとチームが強くなる気配がしはじめたら、絶対チームを優勝させたいという夢。そこまできたんですけども、実際チームは優勝しそうで優勝しなかったのが、2年やってだめだと。本当に自分でだめだと落ちていったんですね。そのときにいろいろと日本でもバスケットボールのいろんなムーブメントがあって、いろんな動きが出ているというところでB Jリーグというのがスタートするという話を聞いて、これは絶対、一、二年で倒れるリーグだろうと思っていたんですけども、3年経っても倒れない。もしかしたらこれはすごいんじゃないかというときに、たまたま話を聞いたのが、沖縄でこんなチームができると。そのチームを立ち上げるという人間も、私がニュージャージーにいたときに、彼が留学生で何回か会いに来てくれたことがあったので、それで「NBAのチームの経営を教えてください」「運営を教えてください」と頭を深々と下げてきてくれたので、「いいよ何でも教えてやるよ」といって、今のキングスの社長なんですけれども、私がいろいろ偉そうに言ったんですね。そしたら「そんなこと全部知っていますよ」と鼻で笑われたんですけども、でもそれはやっていることと、自分で聞くことと、人から聞いたことと、本で読んでことと、テレビで見たこと、それが全部一緒にならないと自信にならないから、「いい勉強になりました」「ありがとうございます」と言って、その後、何をずっとしたかというところ、沖縄がこんなにいいところだという話を延々とされて。「沖縄の空が青いとか、海がきれいだ」とか、そんな話ではないんです。「人がいい、人がやさしい、こういう文化がある」そういうところに私はすごくほれこんで、これはもしかしたら、いいチームができるんじゃないか。沖縄の人たちが団結心が強いところも皆さんよくわかっていると思います。私が言わなくてもいいんですけども、ユイマールだとか、何だとか、そういう皆さんが普段から口にされている言葉、沖縄ならではのすばらしいところなんです。これにスポーツがのれば、必ず爆発する時が来るだろうと思って始めました。

1年目、44試合やって10勝34負。断トツの最下位です。もう人には言えないぐらい恥ずかしいくらい負けました。沖縄で5回しか勝てなかったし、沖縄の試合10回見にきても、1勝も見なかったことないという人もいっぱいお客さんにいました。選手たちがそのときに、すごく頑張ってくれたんです。沖縄県、去年の選手5名がアメリカ人で、7名が日本人、そのうちの5名がウチナーンチュの沖縄県出身の選手です。もちろんみんな選手

たちは地元に戻って、プロの選手になって給料もらえて、バスケットを続けることに対してすごい幸せに思っていて、キングスの一員となりました。これは1年目の話です。

でも実際にシーズンがスタートすると、そんなに勝てないんですよね。何でかというところ、ほかのチームは優勝することを目標につくっていて、優勝するためにどうやらないといけないか、それを3年も4年もやり続けているチームばかりの中にキングスがぼつんと入って、キングスといったら、私たちのフロントのほうは立ち上げることに夢を持っていて、お客さんをいっぱいにすることに夢を持っていて、選手たちもプロになることを夢に持っていて。だれも勝つことなんて本当に言えるとも思っていなかったし、夢にもしていなかった。それがあったので、本当に弱いチームだったんですけども、その分、選手たちが本当に歯をくいしばって、1シーズン目が終わった次の日から練習してくれました。個々の練習をしてくれて、個人のスキルももちろん上がったけど、一番上がったのがチームメイトを生かすというのが、どれだけ大切なのか。チームとして働くというのがどれだけ大切なのかというのを、痛いほどみんな勉強してくれてわかってきて、それでお互いを尊重しあう、相手の足元をすくうんじゃない、いいところを伸ばすように、どうやったらできるんだろうという考えになって、出た結果が今年の2年目のいきなりの優勝だったんです。みんなびっくりしたと思います。私もびっくりしました。そんなチームになったので、じゃあキングス、私もいろんな夢を持ってキングスにこれ、優勝させるのも夢だけでも、私は日本といえば「キングス」だろうとか。日本でバスケットといったら「沖縄」だろうとか、「キングス」だろうとか。キングス、キングスとみんなに言わせて、みんなにうらやましがられるようなチームをつくるのがやはり楽しみで。やはり沖縄のみんなにも「やはりキングス楽しいよな」と言ってもらえる。でも、その根底に何があるかということ、キングスがなくなったら、私もまた引越したいし、もうアメリカに帰る気はないし、地元の京都に行く気もないし、このまま沖縄で働き続けたいと思うと、やはり頑張らないといけないし、そのためにはやはり今から頑張ろうとしているみんなと同じ気持ちを持って、大事に一日一日を働きたいと思います。

私一個だけ最後に言わせてほしいのは、沖縄に来て2年経つんですけども、朝起きるときに、起きるの嫌だなと思ったこと一回もないんです。朝、会社行くときに「会社行くの嫌だ」「休みだったらいいのにな」と思ったことないです。「早く週末にならないかな」と思ったことないです。毎朝楽しくてしょうがなく、会社に行くの楽しいし。仕事するの楽しいし、人に会うのが楽しいし、人と話をするのが楽しいし。楽しくないなと思ったことがない2年間を今過ごしています。やはりこれは私、今充実しているし、みんなもこういう日が絶対、いろんな形で来ると思うし、ぜひぜひ自分で本当に何がしたいんだ。夢の話になると思うんですけども、そこを小さいものからでいいので、少しずつ積み上げたり、変えたりしながら進んでほしいと思います。どうもちょっと長々とありがとうございます。時間ですね。ありがとうございます。

(拍 手)