

【オフィシャル・パートナー企業インタビューシリーズ】

日本ゴールボール協会をさまざまな形で応援してくださっているオフィシャル・パートナー企業の皆さんに、各社のお取り組みや思い、当協会への期待などを伺うインタビューシリーズです。

<第1回：SMBC信託銀行様> [取材日：2020年9月14日]

三井住友フィナンシャルグループ傘下の信託銀行で、2013年10月にフランス系のソシエテジェネラル信託銀行をグループに迎え入れて発足しました。2015年11月には米国系シティバンク銀行のリテールバンク事業を新ブランド「プレステシア」として統合し、「外貨」「不動産」「信託」という3つの機能を有した信託銀行として、幅広い領域におよぶ金融ソリューションを提供しています。

▼公式サイト：<http://www.smbctb.co.jp/>

2016年8月、当協会にとって初となる協賛社契約を結んで以来、継続して応援してくださっています。今回は同行でオリンピック・パラリンピック推進を担当する松本直也さん（経営企画部部長）、千賀俊光さん（法人信託営業部次長兼事業部開発部次長兼経営企画部）、加藤浩子さん（マーケティング部上席推進役兼経営企画部）、同行に所属する日本代表強化指定選手の安室早姫さん（人事部ヘルスキーパー）にお話を伺いました。（以下、敬称略）

▼ゴールボール支援の取り組み：

<https://www.smbctb.co.jp/aboutus/information/sustainability/jgba/>



（本文タイトル）

イチから作り上げた関係性を力に、「ゴールボール広告塔として草の根的に貢献したい」

——今から約4年前に、協賛社第1号となっていただきました。どのようなきっかけや理由があったのでしょうか？

加藤

契約締結は2016年のリオデジャネイロ・パラリンピックの開幕直前でしたが、きっかけは前年の2015年4月に親会社の三井住友フィナンシャルグループが東京2020オリンピック・パラリンピック大会のゴールドパートナー（銀行カテゴリー）に就任したことです。グループ全体で大会を盛り上げようという機運が高まっていました。

当行もちょうど統合を経て新しい企業文化の醸成に向けて社員一丸となって取り組んでいこうと舵を切り始めた時期で、「当行独自で何か貢献できることはないか」という思いから障がい者スポーツの支援を決めました。

そして、具体的な内容を検討していくなかで出会ったのが、ゴールボールだったので。

——なぜ、ゴールボールを選んでいただいたのでしょうか？

加藤

当行としてはまず、一つひとつ小さなことから寄り添い、地に足を付けたサポートができるようにと、一つの競技に絞ることにしました。競技選定にあたっては、障がい者スポーツ独自の競技で民間企業のスポンサーがついていない競技団体という2つの方針を掲げました。

当行として、障がい者スポーツの支援は初めての試みで手探り状態でしたので、当時ちょうど新設された日本財団パラリンピックサポートセンターにコンタクトして情報を得たり、さまざまな大会を見学するなどリサーチを重ね、2つの方針に当てはまる競技ということでゴールボールに決めました。

視覚障がい者の競技を支援することで、当行に来店される視覚障がいのあるお客様へのサービス向上にもつながる学びの機会にもなれば、といった期待もありました。

——初めての協賛にあたって、大切にされたのはどのようなことでしょうか。

加藤

ゴールボールという競技の理解を深めていくとともに、協会が本当に必要としていることに如何にお応えするかを第一に考えました。限られた予算のなかで最大限、どんなサポートができるのか、協会の皆さんと何度もディスカッションを重ねました。

スポンサー第1号でしたので当行も協会も手探りのところはありましたが、逆にお互いPRにつながられればと同じ目線で取り組めたことは大きかったと思います。しっかりと関わり合いながら、「一緒にイチから作り上げた関係」と感じています。

——たとえば、どのように関わり合われたのでしょうか。

千賀

そうですね、初期の頃の大会応援会でのことです。オフィシャルクリニック（*）を受けて、「さあ、試合を観よう」と思ったら、「スタッフが足りない」ということで急遽、私たちが審判やラインズマンの手伝いに駆り出されたこともありました。

また、体験会では私たち参加者も一緒にコート作りから始めました。ゴールボールコートが常設されている体育館はほとんどありませんからね。ゴールネットは大型で重いし、紐を仕込んだラインテープ貼りも必要だし、大変な作業であることが身をもって分かりました。

しかも、そうしたコート作りは毎日の練習でも欠かせず、選手の皆さんが自ら行っていると聞き、ますます応援したいと思いました。

（*）ゴールボールの競技運営に必要なオフィシャルスタッフ（競技補助員）の養成を目的に当協会が主宰する講習会



大会応援

観戦会

——「パートナー」という名の通り、まさに、「一緒に作り上げた」関係だったのですね。でも、社内への周知やPRはいかがでしたか？

加藤

当行は海外の銀行と統合して発足したこともあり、社員の約7割は外資系出身者です。そのため、社会貢献活動やボランティアの文化が根づいていて受け入れられやすい環境もあり、力みのない自然な活動につながっているように思います。

パートナー就任から4年。協会のスポンサー企業も増えましたし、東京パラリンピックに向けゴールボールが報道される機会も増えました。本当に感慨深いものがあります。

——具体的な活動や支援内容について教えてください。

松本

はい、ゴールボールの支援を通して実現したい目的は、共生社会の実現に向け社会の一員として貢献すること。そして、その活動を通してインナーコミュニケーションを活

性化させることの2点を掲げています。

主な活動として、たとえば、社員や家族を対象にした障がい者スポーツの応援観戦や体験会、ボランティア派遣などを行っています。参加者が「ゴールボールの広告塔」となって草の根的に競技の認知度拡大に繋がればという思いで企画しています。

また、ゴールボールを入り口に、他の障がい者スポーツ（車いすバスケットボールや車いすラグビー、陸上など）の大会観戦会を企画したり、企業対抗ボッチャ大会に当行チームで参戦したりなど、活動の幅を少しずつ広げています。SMBCグループには安室さんをはじめ、世界の舞台をめざして、日々、練習や試合に汗してる多くの障がい者アスリートが在籍しています。ホームページで紹介していますので是非ご覧ください。

▼SMBCグループ所属アスリート

<http://team-smbc.com/>



——どのような方が参加されていますか？

松本

上層部を如何に巻き込むかが重要です。体験会などイベントの前はまず、会長や社長、役員にスケジュールを伝えるようにしています。幸い役員同士が声を掛け合い、積極的に参加してくれています。

実は1回目の体験会で、ある役員がアイシェードを着けてコートで構えたところ、転がってきたボールが顔面を直撃するという“ハプニング”が起きました。一瞬の沈黙のあと、笑い声が沸き起こって、ちょっと緊張感があった会場の雰囲気が一気に和んだこともありました。



体験会

——役員の方は痛そうですが、楽しいエピソードですね。逆に、苦勞した点などはいかがでしょうか？

千賀

活動を始めた当初は参加者集めに苦勞しました。たとえば、体験会の開催は平日夜なので、仕事後に会場まで移動するという高いハードルがあるからです。でも、年 1~2 回、定期的に開催を続けることで徐々にですが裾野が拡大してきました。

体験会はできるだけ大会観戦会の前に行います。競技を体験してから観戦したほうが、応援にもより力が入るように思います。

参加者からも「観るだけでなくプレーしてみると、ゴールボールの面白さがより分かる」「とても難しくて選手のすごさが改めて分かった」といった感想も聞かれます。

私自身も、まさかボールがあんなに重くて硬いものだとは、触るまで分かりませんでした。軽々と扱う選手たちは本当にすごいですね。

——他にも多くのお取り組みがありますが、ゴールボール研修会とはどんな活動ですか？

松本

協会のスタッフの方を講師としてお招きし、視覚障がい者の方への接遇方法やゴールボールについて学ぶ勉強会をこれまでに 2 回開催しています。

1 回目は社員を対象に終業後に行ったのですが、会場が満員になるほど約 50 名が集まり、関心の高さを感じました。2 回目は新入社員研修の一コマとして実施しました。CSR 推進の一環でもありますが、銀行には障がいのある方が来店されることもあり、ユニバーサルサービスの知識や意識は日頃の業務には欠かせませんから。

この研修会は来店時のサポート方法を学ぶだけでなく、ゴールボールをテーマにすることでより臨場感のある内容だったと思います。「あれ」「それ」でなく具体的な言葉で伝える大切さや障がい当事者の感じ方や気持ちなど、ふだんは触れる機会の少ない深い部分まで知ることができ、参加者からも好評でした。

今年はコロナ禍で中止せざるを得ませんでした。今後もぜひ続けていきたいと思っています。



研修会

——研修会の写真には女子強化指定選手の安室早姫選手の姿も写っています。安室さんは社員アスリートとして活躍されていますね。

安室

はい。2018年4月にヘルスキーパー（企業内理療師）として入行しました。就職活動中に鍼灸師の資格を生かしながら競技生活も続けたいと日本代表コーチに相談したところ、ちょうど協会初のスポンサーになったばかりの企業だと紹介され、採用が決まりました。

平日5日間勤務ですが、一般社員より短い6時間で退社してゴールボールの練習をしています。また、大会参加や合宿などは特別休暇として認めてもらっています。

——忙しいですね。

安室

仕事と競技の両立が理想だったので、今はとても充実しています。社員の皆さんから、「大会観戦したよ」「試合はどうだった？」などと声をかけていただくことも増えていきます。嬉しいし、励みになります。また、研修会は視覚障がい者の理解につながるよい機会なので、障がい当事者としてもありがたく感じています。

私も選手として結果を出すことはもちろん、体験会や研修会のお手伝いにも関わるなどゴールボールをもっと多くの人に知ってもらい、もっと応援していただけるように頑張りたいと思っています。

松本

安室さんという存在は、選手をより身近に感じながら応援する「入り口」でもあり、支援活動にとっても心強い存在です。「社員みんなで応援する」という一体感醸成の原動力ですね。

——たしかに、同じ職場に世界で戦う選手がいるのは大きな刺激ですね。他に、協賛を

始めてから、御社内に見られる変化などはありますか？

千賀

社員間で日常的にゴールボールが話題になるシーンが増えています。体験会や観戦機会を重ねることでゴールボールに詳しくなったり、コート作りから関わったりすることで安室さん以外の選手にも親近感をもったり、そんな社員が増えているからだと思いません。

それに、障がい者スポーツ全体への関心も高まっていますね。「昨日、テレビニュースでみた」といった会話もよく聴こえてきますから。

先ほど松本が申し上げたように、ゴールボール支援の目的には「インナーコミュニケーションの活性化」も挙げていますから、嬉しい傾向だなと思っています。

松本

観戦会に何度も参加しているコアなファンも生まれていて、観戦初心者には「プレー中はおしゃべり禁止」なんて教えたりしています。これからは裾野の広がりをどう作っていくかが課題だと感じています。



本社来客スペースのゴールボールPRコーナー

——さいごに、協会や選手に向けてメッセージをお願いします。

千賀

新型コロナウイルスの感染拡大はスポーツにもビジネスにも大きな影響を及ぼしています。東京パラリンピックも延期になり、競技環境も今までのようにはいかないことも多いと思いますが、皆さんには「1年延期はライバルに差をつけるチャンス」ととらえ、前向きに対応していただければと思います。

当行も社会全体の変化に合わせてビジネスモデルを見直している部分はありますが、やはりチャンスでもあると考えています。

お互いに変化すべきことは恐れず、でも、これまで通り協力しあうスタンスは変えずに、一緒に頑張っていきましょう。

—ありがとうございます。これからも応援、よろしくお願いします。

