

特別企画 新設「ウェッパアイカップ2022」三首脳に聞く

「今回のトーナメントはステップ。将来的にはプロリーグを作ってチーム戦をやりたい」(森川社長)

今秋に開催されるJPBA公式戦「ウェッパアイカップ2022」(9月2~4日、東大和グランドボウル)は賞金総額800万円(優勝300万円)という男子プロ待望の新設ビッグトーナメントだ。主催の株式会社ウェッパアイ・森川勇治社長と、過去2回の承認大会時から主管・運営を担う株式会社BELLの鈴木馨代表(JPBA51期)、そして大会顧問を務める白石雅俊NBF理事長のお三方に、今大会の誕生の経緯などを聞いた――。

森川さんの周りには自然と仲間が集まってくる

鈴木 森川社長、2度の承認大会を経て、公式戦にしていたのでありがとうございます。

森川 いえいえ、していただいたのはこっちのほうで。――お二人はNBFのリーグで出会ったとか。

森川 ええ。ボクがコンコースを歩いていたら、彼女が反対の方向から歩いてきて声をかけられました(笑)。

鈴木 ここ(プロショップナカライ×ラウンドワン南砂店)で仕事を始めて7年くらいになりますが、そのときリーグも中野サンプラザからこっちに移ったら「メンバーのなかに学校の先生がいる」という話を聞いて、それが森川社長だったんです。私も元教師なので(笑)。

白石 森川さんは大学で講師もやっていたんだよ。

森川 いま早稲田と東北大学、横浜のフェリス女学院の三つで非常勤講師をやっています。

鈴木 ほかに大学と連携して研究をされたり、日大で単発の講義もされていましたよね。



▲2年前にJPBA承認大会として行われた「第2回ウェッパアイカップ」。優勝者はアマチュアの齋藤祐太選手(JBC神奈川)だった(20年1月13日、新小岩サニーボウル)

――アマチュアボウラーとしてのキャリアも長いそうですね。

森川 初めてマイボールを作ったのは10歳のときだから、52年になりますね。NBFに入ったのは10年くらい前かな。

白石 その前に、森川さんが仲間を集めて小さなトーナメントを始めましたよ。その手伝いをしていたのが、森川さんの会社の事務員やリーグのメンバー

だった。森川さんは大学の講師もやっているから、若い人たちへの声のかけ方も違うし、周りに自然と仲間が集まってくる。NBFの大会にも大勢の仲間を引き連れて毎回来てくださる。うれしいし、本当にありがたいですね。

――鈴木プロも当時はアマチュアのNBF会員だったんですね。

鈴木 ええ。プロテストは5回受けただんですけど(苦笑)、こっちに来てから3回目で受かりました。その間はずっとリーグで投げさせてください。

白石 鈴木さんも純粋にボウリングが好きなんだよね。ボウリング好きには「お山の大将」タイプも多いけれど、お二人は仲間を増やして一緒に楽しもうとする。NBFの「明るく楽しいボウリング」をそのまま体現してくれていますよ(笑)。

森川社長には初めから公式戦のプランがあった

――森川社長から見た鈴木プロはどんな印象でしょう？

森川 しっかりした人ですよ。いつも彼女が先に突っ走って、その後をみんなで追いかけてい

川社長と二人で承認大会をやっていたけど、この業界ではまだそんなに顔も売れていなくて、いろいろ乗り越えなきゃいけないことがあったときに、ボクが少しお手伝いすることがあって、今回も大会顧問として協力させてもらうことになった。

鈴木 森川社長は初めから公式戦のプランをお持ちだったので、3年前に理事長にも相談して、その手順をご指導いただきました。去年はコロナで実現できませんでした。社長には代わりにラウンドワンの「VS企画」のメインスポンサーになっていただいて、リモートを使った大会を何回かやっています。

白石 いま、男子で優勝賞金300万円のトーナメントをやるのは大変なこと。今回はプロ協会もビックリして、谷口(健)会長も「何年も続けてもらいたい」と言っていたし、NBFの大会でも話題になっていましたよ。

森川 本当なら、トーナメントプロは賞金だけで食っていけるようにならないと。少なくともあとひとケタ賞金額を上げていって、若いボウラーが「プロになりたい」と思うような環境作りが必要ですね。

白石 かつて並木(恵美子=1期)が年間1000万円稼いでパーティーをやった。今の貨幣価値なら1億円。それくらいにはならないとね。

ボウリングに投資するメリットは十分ある

白石 今までいろんなプロの大会に携わったけど、お二人が考えていることは非常にキメ細かい。新しいアイデアも盛り込んでね。予選会もラウンドワンが応援してくれることになって、毎回プロをゲストに迎えて10回もやるんだから。

――今回、男子の公式戦にしたのは？

鈴木 社長の意向です。

森川 このトーナメントはステップだと思っていて、将来的にはプロのリーグを作ってチーム戦をやりたいんです。もっと多くの企業を巻き込んでね。今回もかなり大きな企業が何か協力してくれますし、前回の承



▲「ウェッパアイカップ」の三首脳。お三方はラウンドワン南砂店で毎週月曜夜に開催されているNBFのリーグ仲間でもある

認大会のときも国際的な企業が参加してくれていました。ウェッパアイだけではできないような面白い環境が作れたらいいな、と。理事長、チーム戦は面白いですよね？

白石 (頷く)1973年に讀賣新聞が日本リーグを作って、阪神タイガース、岡本理研、第一ホテル、北海道の岩倉組など6社が協賛してスタートした。設立会見の新聞記事は相撲よりも大きな扱いで、手応えを感じた矢先にオイルショックがきて、1年足らずでダメになっちゃったけど。でも、一流企業をスポンサーに付けることで、世間の見る目も変わってくるのは確かだよ。



▲アマチュア予選会には毎回ゲストプロが参加し、計10回開催された(7月10日に終了)。写真は6月19日、ラウンドワン南砂店で行われた予選会のゲスト・山下昌吾(44期)と鈴木代表

森川 あとは地域性ですね。プロ野球でもサッカーのJリーグでも、観る人にはごヒイキのチームがある。だいたい都道府県別だけど、ボウリングはもうちょっと狭い地域でいいんじゃないかと思う。南砂のチームとか中野のチームを地元の商店街や中小企業がバックアップして、みんなで応援する。それにメディアが加われば面白い企画になるだろうな、と。われわれは企業としてやっている部分もあるので、ボウリングに投資していくメリットというものをもっとうまく表現していく必要があると思う。

鈴木 私の仕事ですね(笑)。

白石 ボウリング場協会やわれわれ競技団体の人間も頑張って何とかしていかないと。どんなマイナーなスポーツにも必ずファンはいるし、競技する人もみんな一生懸命なんだから。――見返りが少なくても頑張りますよね。

鈴木 少ない見返りで…というのをいつまでもやってはダメだと思うんです。どうすればスポンサーさんとウィンウィンになるのかを考えて、ボウリングに投資して失敗したと思われないような動き方を工夫していかないと。

森川 メリットは十分あるんですよ。今回も企業に協力を頼んだら「どんな宣伝効果があるの？」と言われたけど、「過去2回の承認大会は、どちらもYouTubeの再生回数が10万回を超えている」と言ったら、みんな納得してくれた(笑)。

白石 とにかく、何とか成功させて次につなげてほしいというのがボクの希望。お二人さん、お願いします。

森川・鈴木 はい、ありがとうございます！

《出席者》

森川勇治(もりかわ・ゆうじ) 1960年生まれ、神奈川県出身。株式会社ウェッパアイ(大会主催社)代表取締役社長。

鈴木馨(すずき・かおる) 1976年生まれ、岩手県出身。JPBA51期生、株式会社BELL(大会主管・運営)代表取締役社長。

白石雅俊(しらいし・まさとし) 1931年生まれ、東京都出身。日本ボウラーズ連盟(NBF)理事長。大会顧問。

