

# よみがえる25年前

1989年  
8.9月

これは今から25年前を記憶や資料をたよりにひも解いてみようとする企画です

## スウェーデンの著名な大会「0-ringen5 日間大会」に併設して行われた0-クリニック「マーケティング」について

◆今年の0-クリニックはランニングとマーケティングの2つのコースで行われた。マーケティングコースに参加したのは日本、韓国、スペイン、オーストリア、オランダ、ハンガリー、アイルランド、ソ連、イタリア、スウェーデン、ノルウェー、ニュージーランド、ブラジル。今までは、地図作成、コースプランニング、普及などについて行われたが、今回は新しい方向からのアプローチ、またこれから重要になってくるであろうマーケティング（いかにオリエンテーリングを売り込むか）であった。これは IOF でもこれから力をいれていこうとしている部門だそうだ。

◆各国のオリエンテーリングで問題になっていることは、「スポンサーが見つからない」「他のスポーツに比べて、政府からの援助が少ない」「底辺がなかなか広がらない」「林に自由にはいれない」など日本と同じ問題が上がってきた。そしてどれもオリエンテーリングの売り込み方で多少解決される可能性を持っている。クリニックではスポンサーなどに対する売り込み方と新しくオリエンテーリングを始める人たちに対する売り込みの2つに分けて考えていくことになった。

◆スポンサーなどに対しては「見るスポーツでない」という点と「まだまだオリエンティアが少ない」という点で大きなハンディを背負っている。援助を受けるだけでなく、援助してくれたことでスポンサーになにが返せるかを打ち出す必要もある。（例：若者が多く参加する大会のスポンサーに銀行になる⇒参加した若者がその銀行を利用するようになるだろう）当然スポンサー側も色々条件を持っているのだから、それをクリアできるように考えなければいけない。また、個人的な付き合いと押しの強さ、アフタケア（大会に招く、礼状を出すなど）もスポンサーを得るには必要である。

◆お金を得る方法はスポンサーに頼るだけではなくほかにも方法がある。日本ではできないものもあるが、いくつか紹介してみると  
\*クリスマスツリーを売る。（30クローネで輸入、80クローネで売る）  
\*正確な住宅地図を作る仕事を請け負う。  
\*学校内、職場内 OL 大会の講師や運営者になる。  
\*山の中の公衆電話がちゃんと動くかチェックしてあげる。

◆新しいオリエンティアを増やすためには、まず広告。つまり、いつ・どこでオリエンテーリングを知ったり、やったりできるかを知らせなければならない。そして「楽しかった、またやろう」と思えるようないい運営とコースが用意されること。パーベキュー大会などが OL のあとにできるともったいいのかもしれない。そして、住所、電話番号などを書いておいてもらいつつでも情報を流してあげたりするようなつながりを保つことも大切である。

◆クリニック3日目は実習(?)ということで、オーリンゲンの役員をやっているが、オリエンティアではないというスウェーデン人のお姉さんに、オリエンテーリングを教えることになった。成績は、彼女たちがオーリンゲン大会に何日間、当日参加するかで決まるもの。どこの国の初心者指導も似ているんだな・・・と思った。

◆しめくくりは、イギリスのオリエンティアで、職業がビジネスコンサルタントという人が専門家の立場から、「オリエンテーリングのマーケティング」について講義であった。

注) 0-JAPAN73号から 村越久子さんの報告を引用しました。オリエンテーリングにおいては今もマーケティングの苦しみから脱出できていませんね（編集者）

## 時の話題

8月18日作曲家古閑裕而死去（東京オリンピックマーチ、阪神タイガースの「六甲嵐」、読売ジャイアンツの「闘魂こめて」、全国高等学校野球選手権大会「栄冠は君に輝く」を作曲

8月26日秋篠宮文仁親王が川嶋紀子さまと婚約を発表

8月30日三井銀行が太陽神戸銀行と対等合併を発表（後にさくら銀行、現在の三井住友銀行）

9月22日大相撲秋場所で千代の富士が通算965勝を挙げ、最多勝記録を樹立

9月23日任天堂創立100周年

9月27日横浜ベイブリッジ開通