

Orienteering Lightning Talk

オリエンテーリング業界で プロになるということ

2025年3月12日(水)
NishiPRO 西村徳真

自己紹介

西村徳真(NishiPRO)

1985年生まれ39歳

京大OLC出身、京都OLC所属

2年弱の会社員を経て2012年NishiPROとして独立。現在ほぼオリエンテーリング専門業者。創業14年目。

2021年よりJapan-O-entrYの運営法人として合同会社NishiPROシステムを設立。代表社員。

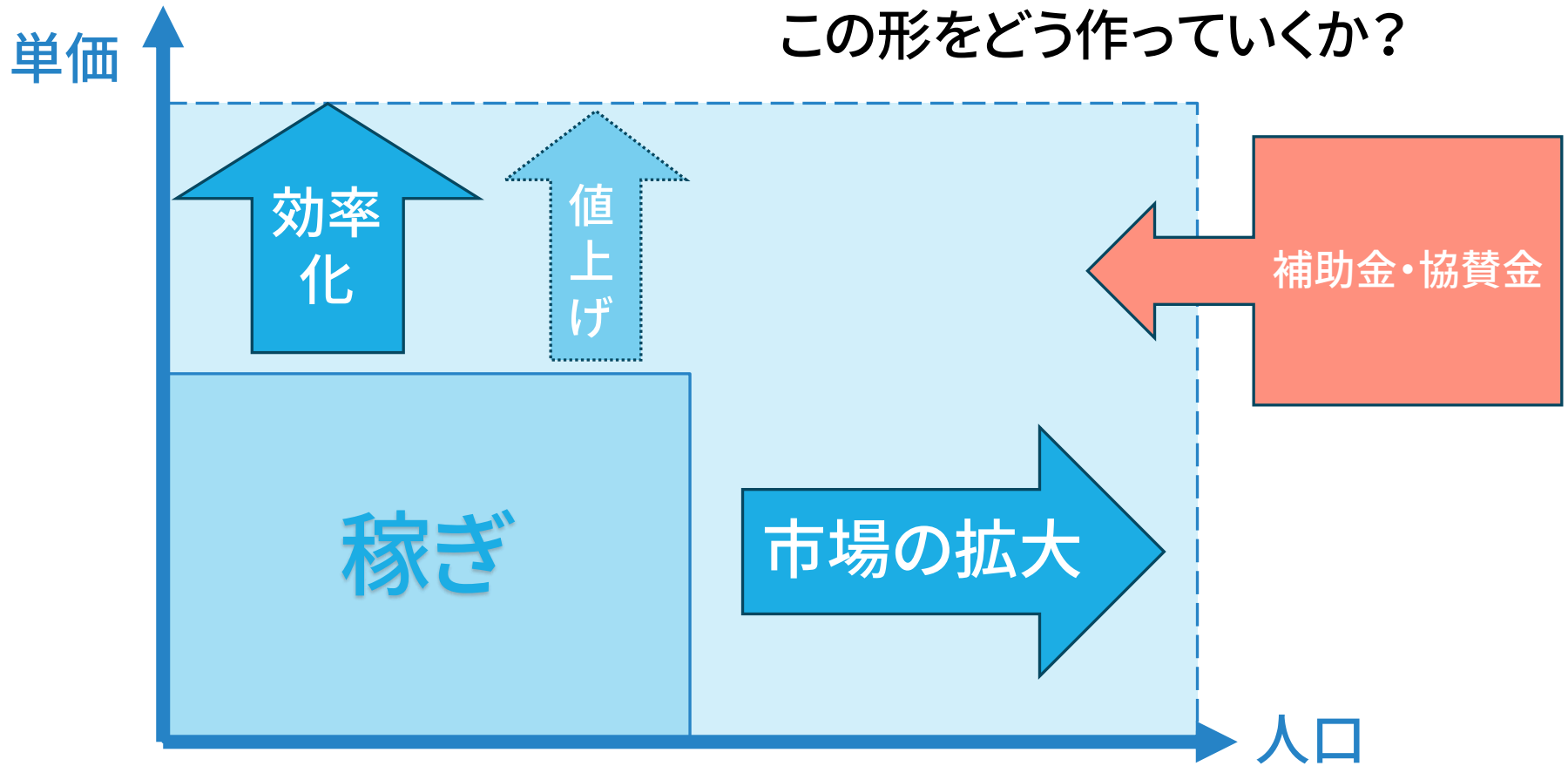


今日のテーマ

プロになるって楽しい？
収入は？私でもなれる？
に答えてみようと思います。

できるだけ

プロの基本的利益構造



NishiPROのお仕事

地図作製



2024年は13枚!!

大会運営



CC7主催(YMOEから引継、2016-)
全日本大会プロデューサ(2019-20)
ウェルカムリレー主催(2012-)

Japan-O-entrY



2016年ゼロから開発してサービス開始
2021年法人化。

日本ランキング

傾き $[=As]$ を以下のように算出する。

(i) $N = 1$ のとき、 $As = 1$

(ii) $N > 1$ かつ $S > 1$ のとき、 $As = S$

(iii) $N > 1$ かつ $S \leq 1$ のとき、 $As = 1 - \max(0, \frac{Cc - S}{2}) \times \frac{\min(N, 20)}{20}$

※ $\min(p, q)$ は p と q のうちいずれか小さい方を表す

また、位置 $[Y]$ における As の重み付け平均値を Cc とし、 T の重み付け平均値を $Ctbp$ とお

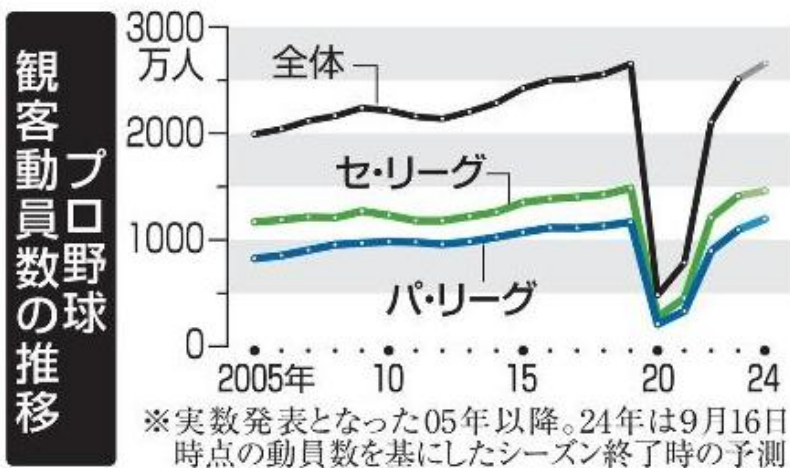
と上記算出値から、

2020年ゼロから開発して公開
2021年全日本E権規則に採用。

利益構造に落とし込むと・・

	効率化	市場拡大	補助金
地図調査	航空レーザ測量の オープン化に便乗 →短納期、品質担保	結果、クラブにとって投 資→回収サイクルが回り 始めた	JOAの一次請け業 者になれる
大会運営	・レガシー活用 ・独裁体制	コロンブスの卵的発想で 参加者の大幅増 ・CC7のエリート区間変更 ・全日本大会の2日間化	-
Japan-O-entrY	申込・会計業務が楽 に	統一窓口で申込が格段 にしやすく	-
日本ランキング	-	モチベーション強化	-

スポーツ業界は市場が伸びてます



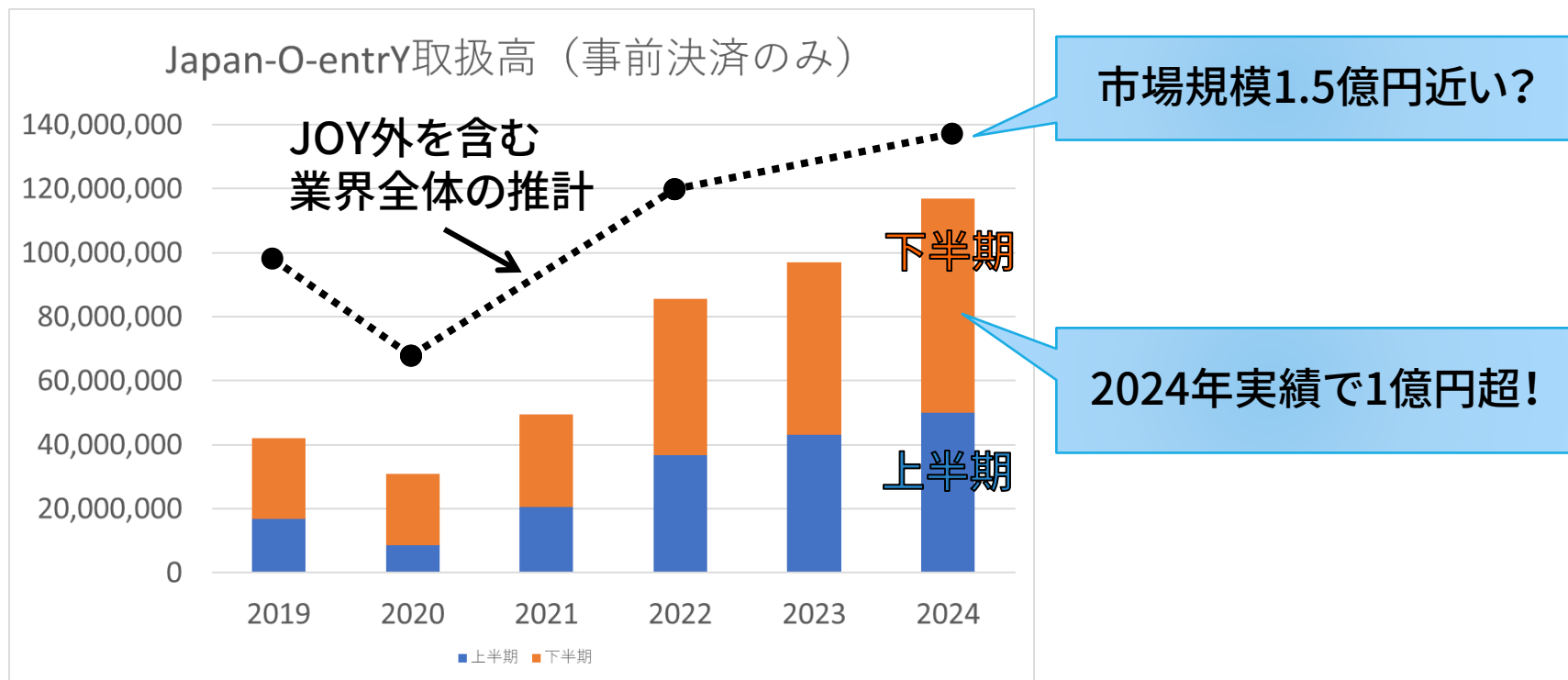
©静岡新聞



© 公益社団法人 日本プロサッカーリーグ

IT化等の業務効率化によって余暇が生まれ、
レジャー産業が盛況？

オリエンテーリングも伸びています



NishiPROも専業主婦＋子供2人養える収入
プロが入っていく余地は拡大傾向！（たぶん。きっと。）

プロの活動領域の可能性

- 地図作製

(人手不足感。修業期間は短縮化傾向)

- 地元渉外・版權管理

(普及のボトルネック。市場を広げる重要なカギ)

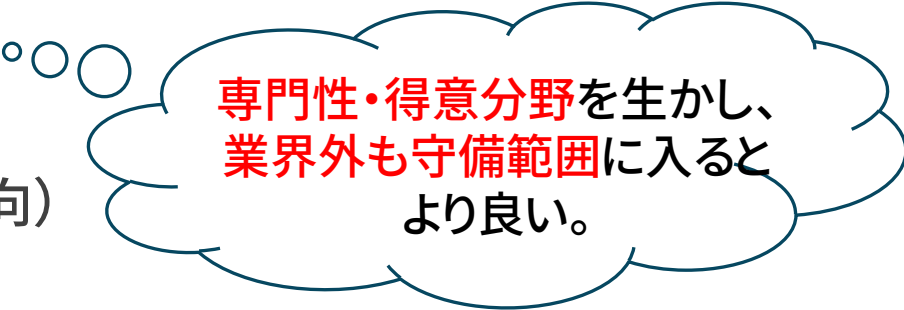
- コーチング

(セミプロ的コーチ業が増えてきつつある?)

- エンジニア

(Japan-O-entrY・NaviTabiのようなソフト技術等)

- etc



専門性・得意分野を生かし、
業界外も守備範囲に入ると
より良い。

プロの喜びと苦勞

喜び	苦勞
好きなものへの貢献 情熱と愛で動くのは力が出る！	責任と義務 報酬を頂く以上楽しいだけでは務まらない。
時間の融通が利く 家族の都合にも柔軟に対応	時間の融通が利きすぎ いくらでもサボれる。
	孤独 リアルで仕事仲間にあまり会えない。

サラリーマンマインドだとまだ厳しい業界かな・・

今日のまとめ

- ・ 業界の将来を信じてる人
- ・ 稼ぐ構図を考えられる人
- ・ 自己責任上等な人

はオリエンテーリングのプロ
という道もあるかも・・・？