

全てのプレイヤーを 今こそ応援

「アカエムボール」でおなじみのルーセントが値下げキャンペーンを4月から開始しました。いまこのタイミングでどうして値下げに踏み切ったのか、中野吉広社長にうかがいました。

「アカエムの由来をご存知ですか？」。あいさつもそこそこに、中野社長に逆インタビューされてしまった。答えようとしたところで、中野社長が先手を打ってきた。

ソフトテニスがつくられたのが1884年。その6年後に専用球の開発が始まりました。そして試行錯誤を繰り返して完成したのがアカエムです。

ルーセントの前身である三田土（みたち）ゴムから頭文字の「M」を取って、赤色でエムと表記していたことから当時は「赤M」、そして現在のカタカナ表記の「アカエム」になりました。

一番歴史のあるソフトテニスボールで、2024年には誕生から135年を迎えました。「老舗」のアカエムが

なぜ値下げに踏み切ったのでしょうか？

競技が生まれた黎明期から、ソフトテニスにずっと携わってきた会社です。楽しみながらラケットを握ってプレーする選手たちをずっと見続け、応援してきたから、今こそ値下げする必要がありますと考えました。

その一番の要因は、社会全体に波及した物価の高騰です。食品や日用品にとどまらず、スポーツ用品に至るまで価格が上がりました。出費がかさみ、金銭的な負担が増えてしま



▲広く関心を持ってもらうためにアカエムと人気漫画「BREAK BACK」(著・KASA/秋田書店)をコラボ。写真は2023年のコラボ企画第3弾。

株式会社ルーセント
代表取締役社長

中野吉広



うと、プレーを気軽に楽しめづらくなります。

それを仕方ないと諦めるのではなく、少しでも気楽にソフトテニスを楽しんでもらえるように心を砕く。それが私たちの役割なので、手に取っていただきやすい価格に下げることが決断しました。

経済状況が苦しいからこそこの値下げ。覚悟が感じられます。

はい。会社として、ずっとソフトテニスとともに歩んできたわけですし、今後もしそれは変わりません。取り巻く環境はこれまでになく難しいのは確かです。

競技を愛する選手、携わる方々を今応援しないで、いつ応援するのか

というタイミングだと思っています。

日本で生まれたソフトテニスは、世界に広がった一つの文化です。ちよっと大げさに聞こえるかもしれませんが、気軽にプレーできる環境を守らないと、やがて廃れてしまうのは確かです。

文化と言いましたが、生涯スポーツとしてのソフトテニスという側面も大事にしたいところです。コートで汗を流すことは、体だけでなく、心の健康にもつながります。これは人生を豊かにする上で、とても大切だと思っていますし、そのために、運営しているテニススクールで、ソフトテニスのクラスを毎年増設しています。

競技、生涯スポーツという両側面

ソフトテニユーザー応援値下げキャンペーン

ルーセントは2025年4月1日から9月30日まで、アカエムボール、アカエムプラクティスを値下げする。「アカエムボールでもっと楽しく、もっと気軽に」というメッセージのもと、アカエムボール 5,400円 → 4,680円、アカエムプラクティス 4,560円 → 3,840円（いずれも税別、1ダース）の期間限定価格で販売。メーカー希望小売価格は参考価格です。実際の販売価格は販売店にご確認ください。



ソフトテニスユーザー 応援

値下げキャンペーン

アカエムボールでもっと楽しく、もっと気軽に!

アカエムボール 公認球
(ホワイト・イエロー・ピーチレッド)

メーカー希望小売価格

1ダース
~~5,400円~~ (税込5,940円) → **4,680円** (税込5,143円)

アカエムプラクティス
(ホワイト・イエロー・ピーチレッド)

メーカー希望小売価格

1ダース
~~4,560円~~ (税込5,016円) → **3,840円** (税込4,224円)

※メーカー希望小売価格は参考価格です。実際の販売価格は販売店にご確認ください。

ソフトテニスユーザー 応援!

物価高が続くこんな時だからこそ、ボールを気軽に手にして、ソフトテニスをもっと楽しんでください。



※メーカー希望小売価格は参考価格です。実際の販売価格は販売店にご確認ください。

を持つ文化を守りたい。だからこそ、ルーセントのシンボルであるアカエムを値下げするというキャンペーンに至りました。

会社を挙げてソフトテニスを応援するという姿勢を示すということですね。会社の内外で驚きをもって迎えられたのではないですか？

そうですね、反響は大きかったです。

す。社内では歓迎されました。ほとんどの社員がソフトテニス経験者ですし、この競技が大好きで、本気で楽しくプレーしたいと考えている社員ばかり。そんな会社ですから、みなさんに楽しんでいただきたいという思いが一番強いです。

ユーザーと触れ合う機会が多いので、うちの社員が楽しそうに働いているのを見て、講習会の参加者がう

ちに就職したという話も聞きます。

アカエムのキャンペーン、先ほど触れたスクール以外にもソフトテニスの裾野を広げるために取り組まれているのでしょうか？

2024年は初心者を対象にした講習会を約80回開催しました。3月には高校生を対象としたルーセント杯、12月には中学生のルーセント

杯を開催しています。この大会は2000人が参加していて、1校から複数チームが出場できるので、みんなが団体戦に出られます。ふだん出場できない選手にも、学校名を背負って出場する機会を与え、プレーを楽しんでもらいたいからです。

プレーする以外にも、ソフトテニスの楽しみ方をつくるために、ソフトテニス国際大会の観戦ツアーを開始しました。野球やサッカーのように現地で見ること大きな楽しみです。去年の世界選手権に続き、今年も9月に韓国で開催されるアジア選手権の観戦ツアーを予定しています！

最後に、中野社長が考えるソフトテニスの魅力を教えてください。

中学1年でラケットを握ってから40年以上が経ちました。なかなか時間をつくるのが難しくなりましたが、今でもコートに立ってプレーすることは楽しいです。先日も実業団の子たちに混ざってもらいましたが、体が動かなくて大変でした(笑)。60代を迎えても、試合に出ている先輩方もいますし、いくつになっても楽しめるところは大きな魅力ですね。

うちの実業団チームは、日本で一番強いわけはありませんが、ソフトテニスを愛しているという点では、日本一を自負できます。会社として、ソフトテニスが日本一好きな集団として、同じソフトテニスプレイヤーを応援していきたいです。

アカエムボールは1890年に誕生した、日本で初めてのソフトテニス専用球。ソフトテニスの考案者である体操教師・坪井玄道氏が、専用球の製造をルーセントの前身である三田土ゴムに依頼し、開発が始まった。ソフトテニスが生まれたのは、当時はテニスの硬式球がとて高価だったことが影響している。多くの人が安価にプレーできるようにと考えられたのがソフトテニスなのだ。誕生の背景にあった「より多くの人のために」という当時の思いは、今回の値下げキャンペーンとして、今につながっている。

「アカエム」という名前の由来は、開発した三田土ゴムの頭文字「M」を赤色で表記していたから。では、三田土という特徴的な社名はどこから来たのか？ これも答えは頭文字だ。創立者である土谷秀立（松前藩家老・田崎忠純の子で土谷駒太郎の養子）、田崎忠篤、田崎忠恕、田崎長国の4兄弟の苗字に注目すると、土、土、田、田となる。土が1つに田が3つ、つまりは「三田+土」だ。こうして社名が「三田土」となった。

