男子クルーザー級決勝で２回RSCで勝利したウエノ　アンドレ リュウイチ選手（右）▶
（ボクシング部提供）

ボクシング人生初のビッグタイトル、歓喜のガッツポーズ

全日本選手権クルーザー級初代王者、連覇目指す

ボクシング部　ウエノ アンドレ リュウイチ選手（商４）

思わず飛び出したガッツポーズ。念願の日本一に喜びが爆発した。ボクシング部のウエノ アンドレ リュウイチ選手（商4）が2022全日本ボクシング選手権大会クルーザー級で優勝した。高校時代のインターハイやジュニアオリンピック、前年度の全日本選手権など主要な大会で３位が続き、初めて勝ち取った栄冠が全日本の大舞台となった。2023全日本選手権で連覇を目指す。

「自分の距離で戦う」アウトボクシング貫く

決勝の第1ラウンド。サウスポーからの連打を当てても当てても、前に出てくる相手選手に戸惑った。「（間合いを）詰めてきて、やりにくかった」と苦戦したが、相手のペースにのみ込まれないよう、自身の特長であるアウトボクシング、自分の距離のボクシングを貫いたという。激しい戦いの中でも頭は冷静さを保っていた。

セコンドに就いたボクシング部の西條貴陽監督のアドバイスもあり、第2ラウンドは、前に来る相手を想定した戦法に攻めを修正した。これが奏功し、3度のダウンを奪って2分58秒RSCで勝ち、悲願のタイトルを獲得。全日本選手権に2022年度から新設されたクルーザー級の初代王者となった。

相手選手の動画を入手してボクシングスタイルを分析。イメージトレーニングをして臨んだのが勝因という。全日本選手権当時、周囲で風邪がはやっていて、実は病み上がりだったが、「言い訳にしたくない」と、そんな状況もはねのけた。

前年度の全日本では、体重制限が1階級下のライトヘビー級に出場して3位だった。ライトヘビー級では約4キロの減量を求められたが、今回出場したクルーザー級で減量は必要なかった。「初代王者にとても魅力を感じていた。（体重的にも）ベストの階級で本領を発揮できた」と振り返った通り、最高の舞台で最高のパフォーマンスを見せた。

ボクシングは頭脳戦「母校のために勝つ」

愛知県刈谷市の県立刈谷工業高校（現・刈谷工科高校）でボクシングを始めた。ボクシング部の選手がアップテンポの音楽を流しながらリング上で練習する姿に面白さと魅力を感じたという。中大では多摩キャンパス第一体育館のボクシング道場で、平日2時間、土曜日は3

準決勝で左ストレートを打つウエノ アンドレ リュウイチ選手（左）（ボクシング部提供）▲

RSC

「Referee Stops Contest」の略。アマチュアの試合でレフェリーが、技量に差がありすぎたり、負傷して試合続行が不可能と判断したりしたときに行う勝敗宣告。プロのTKO（テクニカルノックアウト）に相当する。

クルーザー級

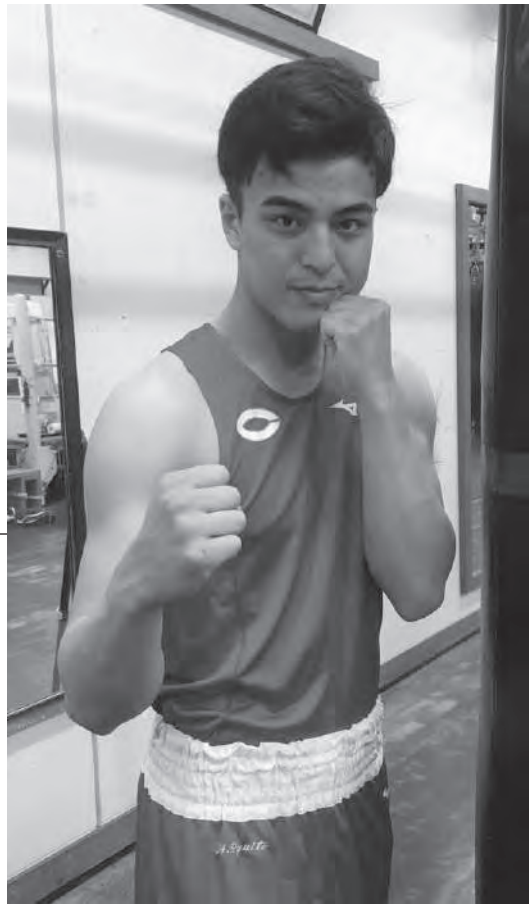
プロの試合のウエートは175～200ポンド（79.379～90.719キロ）で、ライトヘビー級とヘビー級の間の2番目に重い階級。全日本選手権のクルーザー級（80キロ超～86キロ）は2022年度に新設され、ウエノ選手が初代王者となった。

時間、汗を流し、2023年度の全日本でも連覇を目指す。

ボクシングについて全く知らない人に魅力を説明してほしいと頼むと、「ボクシングに“根性論”のイメージを持っている人が少なくないかもしれませんが、魅力は頭脳戦であるところ」と教えてくれた。練習中も相手の動きをイメージして取り組み、実戦では相手の動きを読んで、パンチを繰り出す。

大学1年のとき、残念な知らせを耳にした。母校の刈谷工高ボクシング部が、指導者の異動などに伴い、ウエノ選手が卒業した翌年度に廃部となってしまったのだ。コロナ禍でも自主練習や走り込みに取り組み、体づくりに余念はなかった。しかし、愛知に帰省した際に母校で後輩たちと練習することはできなくなった。

今回の全日本のリングには「（高校と大学の２つの）母校のために勝つ」という決意を胸に秘めて上がったと打ち明けた。



クルーザー級初代王者となったウエノ アンドレ リュウイチ選手▶
＝多摩キャンパス第１体育館ボクシング道場

ウエノ アンドレ リュウイチ選手

愛知・県立刈谷工業高校（現・刈谷工科高校）卒、商学部４年。188センチ。ボクシング歴７年。サウスポー。アマチュア通算成績は38戦28勝10敗(11RSC)。父母ともブラジル国籍、母の両親が日本人とブラジル人。ボクシングスタイルはアウトボクシングで、カウンターが得意。高校時代はミドル級でインターハイ、ジュニアオリンピックとも３位。2021年度全日本選手権ライトヘビー級３位。「大学でボクシングに打ち込み、（全日本）連覇を成し遂げたい」と語り、卒業後は競技の一線から退くつもりだ。バイクでのツーリング、サーフィンで気分転換を図る。

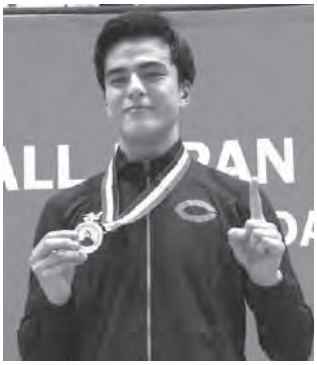
■2022全日本ボクシング選手権大会　男子クルーザー級

（2022年11月26、27日　東京・墨田区総合体育館）

〈準決勝〉
○ウエノ アンドレ リュウイチ（２R39秒RSC）　●井手好鷹(長崎県営バス)

〈決勝〉
○ウエノ アンドレ リュウイチ（２R２分58秒RSC）　●倉本誠（三谷大和スポーツジム）

※全日本の２戦以外に、ウエノ選手は地区大会、東海大会で３戦を勝利している



（ボクシング部提供）▲

生協で開催されたフェアトレードフェア

4年ぶり開催「フェアトレードフェア」が盛況

中央大学フェアトレード委員会、生協が共催

公正な貿易取引により、途上国の人々の暮らしを支えるパートナーシップである「フェアトレード」を一層広めようと、学生団体の中央大学フェアトレード委員会（FACT）と中央大学生活協同組合が5～6月の5日間、多摩キャンパスの生協で、フェアトレード商品を販売するフェアトレードフェアを開催した。コロナ禍前は春秋の年2回開催しており、4年ぶりの開催となった。売れ行きは好調で反響は大きく、秋の白門祭でも販売ブースを設ける計画がある。

かつてない売れ行きに驚き

「4年ぶりの開催で売れ行きを心配していましたが、想像以上でした」。FACT共同代表の村上舞帆さん（文3）が笑顔で振り返った。サークルの友達に声をかけたり、学内に許可を得てポスターを貼ったりして、フェアへの興味や関心を高めたことも奏功した。同じ共同代表の服部有砂さん（法3）は「自主的に行動する大切さを学んだ。知らなかった人にはフェアトレードに気付いてもらうきっかけとなり、開催してよかった」と話した。

▲取材に答えてくれた中央大学フェアトレード委員会（FACT）の３人。
左から村上舞帆さん、服部有砂さん、知念みさきさん

▲ペンケースなどの雑貨も販売した

▲クッキー、カレーの壺などの商品が人気を集めた

フェアは、今年5月29日から6月2日の平日5日間に開催した。過去のフェアの売上表を参考に、食品の味見をするなど吟味を重ね、フェアトレード商品を取り扱うオンラインショップなどから食品19種類90点、雑貨８種類21点を仕入れた。納品や仕入れに関しては過去のノウハウを知る大学生協が協力した。

シナモンやコーヒーなど多様な味が好まれたクッキーや、本格カレーを演出するカレーの壺（ペースト状の調味料）などの人気食品は早々に完売した。生協の担当者が「こんなに売れたことはかつてない」と驚いたほどだったという。

フェアトレードへの“共感”が大切

FACTは、林光洋・経済学部教授が指導し、国際協力などについて学ぶFLP国際協力プログラムのゼミ生17人を含む28人が現在のメンバー。このうちゼミ生全員を含む21人がフェアに携わった。フェア直前には、メンバーの十数人が東京・渋谷で開かれたフェアトレードのイベントで接客の手伝いをした。「お客さんとフェアトレードの重要性について共感する」ことが商品説明の際にもとても大切であると学んだ。

FACTメンバーの知念みさきさん（経済３）は「フェアでは足を止めてくれた人とフェアトレードの知識を共有できた。会話の中でわからないことがあれば、さらに調べようという向上心にも結び付いた」と開催の意義を話した。

共同代表の村上さんによると、FACTでは、フェアトレードとSDGsのかかわりについても学んでいる。国際協力や環境、貧困と格差などに関する学びは、将来の進路や就活にも良い影響を与えることになりそうだ。

フェア開催を通して、共同代表の服部さんは「フェアトレードは特別なことではない。当たり前のことだと実感しました」と話している。

☆フェアトレード

弱い立場にある生産者や労働者から、農産物、衣類、雑貨などを正当な価格で、継続的に購入し、貧困や格差を是正していくための貿易上のパートナーシップ、経済システム。

☆中央大学フェアトレード委員会（FACT）

「Fair Trade Chuo University Team」の略。2007年、林光洋教授のFLP国際協力プログラムのゼミが母体となり、フェアトレードの普及、啓発などを目的に発足した学生団体。現在、2～4年生の28人が在籍している。フェアトレードをテーマにした講演会の開催や、主にテキストを使った輪読やDVDを用いて、フェアトレードについて話し合いながら知識を深める形で勉強会も行う。

木のぬくもりに触れ、絆、人との結びつきを感じ

「赤ちゃんの手形・足形ブロックカレンダー」受注生産で販売

▲「家族の絆、人と人のつながり」をテーマに商品化したという藤岡夏海さん（左）と吉岡朋美さん

商学部の森弘行客員講師が指導する専門科目「プログラム演習Ⅴ」で、ソーシャル・アントレプレナーシップ・プロジェクト（SEP）に取り組む４年生の吉岡朋美さん、藤岡夏海さんの２人が、山梨県小菅村で産出された木材を使った「赤ちゃんの手形・足形ブロックカレンダー」を商品化した。受注生産で販売している。

コロナ禍の影響もあり、２人は「人と人とを結び付けられる商品」の開発を目指した。「木のぬくもりを感じられるカレンダーとして、手で触れた人に家族の絆や、つながりを感じ取ってほしい」と呼びかけている。

SEPに取り組む商学部４年

吉岡朋美さん　藤岡夏海さん

てほしい

大きさの異なる２タイプを商品化した▶

成人式の記憶、ヒントに商品化

大学２年のとき、小菅村の持つ資源や課題を、同村に住む森客員講師の授業で学ぶ中で、面積の約95%が森林という小菅村の森林資源が十分活用されていない現状を知り、解決策を検討した。コロナ禍でリモートワークが増えたため、当初はペン立てなどのデスク製品を思いついたが、安価な競合商品が多く難しかった。

ヒントは、吉岡さんの成人式の記憶にあった。離れた土地に住む祖父母に晴れ着姿のアルバムを贈ると喜ばれた。この経験と、「人と人をつなげる商品にしたい」という藤岡さんの思いが重なり、方向性が固まった。森客員講師からは、マーケティングや営業、販売、広報などを網羅して学んだという。

手形・足形をレーザーで木に刻印

カレンダーは本体、手形、足形と、日付や曜日を表すサイコロ状のブロックを組み合わせた構造。本体はサワラ、ブロックは杉、手形と足形はシナベニヤを素材としている。

半永久的に使用できるものにしようと、手形と足形、数字や文字は、素材の木に刻印する「レーザー彫刻」の技法を用いた。着色などは行っていないため、経年劣化の心配はほとんどないという。手形、足形の写真を送付すれば実寸大で刻印でき、数字や文字の書体（フォント）も選べる。藤岡さんは「手形や足形は実寸大という点にこだわった。触れてぬくもりを感じてほしい」と話す。

ブロックカレンダーの商品化に当たっては、小菅村の資源（木材）を使った商品として、村の企業に製作費を支払い、利益も生まれるという「ウィン・ウィン」の関係が成立している。さらに、吉岡さんは「半永久的に使用できるという点ではSDGsにもつながる」と説明している。

本体に写真を飾ることもできる。価格はコンパクトタイプが1万4800円、リッチタイプが3万2800円。

＼販売サイト／　＼Instagram／

販売サイト（https://kcustomize.base.shop/）
インスタグラム（https://www.instagram.com/k_blockcalendar/）

☆ソーシャル・アントレプレナーシップ・プロジェクト（SEP）

地域社会が解決すべき課題を特定し、関連する情報を集め、効果的なビジネス・ソリューションを考案するとともに、課題解決の実現に向けたイノベーションに挑戦するプロジェクト。ソーシャル・アントレプレナーは社会の課題を事業によって解決する事業家、起業家のこと。

中央大学商学部は、SDGsを実践するビジネス人材の育成を目的に、山梨県小菅（こすげ）村と丹波山（たばやま）村、東京都檜原（ひのはら）村の奥多摩３村と交流・連携に関する協定を2019年３月に締結した。各村が抱える課題を特定し、課題の解決に向けて、学生が若者ならではの視点で、地域資源を生かしたサービスや商品開発を目指して取り組んでいる。