

ON THE SPOT

現場から

●スポーツNPO

現役選手によるスポーツNPO 「S+(シュータス)」設立

ハンドボール日本代表チームをキャプテンとして率いる中川善雄選手(大崎電気所属)が発起人・代表を務めるスポーツNPO法人「S+(シュータス)」が発足した。

去る8月には発足を記念して、競技の枠を越え、ラグビーやアイスホッケーなど、さまざまなアスリートが参加した設立記念イベントが開催されたのだが、10月1日から本格的な活動の一環として「S+」ホームページがスタート。現役選手によるスポーツNPO設立の目的や趣旨は何か。本格始動を迎えた「S+」代表の中川選手に話を聞いた。

そもそも現役選手である中川選手が、なぜ今のタイミングでのNPO発足なのか。中川選手は言う。「未成年犯罪が多い今、スポーツを通して生きる力を育むための一役を担いたいと思った」。プロ野球選手などの一部には、自身が代表を務めるス

ポーツNPOを立ち上げている選手もいる。しかしその場合、たいていが少年チーム「クラブ」などを母体にして「スポーツを通した子どもの育成」を軸にして成り立っていることが多い。「S+」も同様に「子どもの育成」を掲げているが、母体としてクラブチームなど単体は持たないため、上記の例とは活動形態が少し違う。特徴的なのは、これからの担い手である子どもに対してのアプローチに加え、複数競技の現役選手による「ネットワークづくり」を掲げていることではないだろうか。

中川選手が、現役選手同士の「競技間連携実現」に至った理由は、4年前のアジア大会にさかのぼる。日本代表として多くの競技選手が大会に臨む場で、それまで接することのなかった競技選手と話す機会が生まれ、新たな刺激を得ることにつながった。「せっかくこうした機会を得たのだから、これからにつなげていくことはできないかと考えた」と言うように、その頃から漠然と「競技を超えたつながり」を形にする方法を模索していた。

さらに自身が所属していたチームの廃部という環境の変化を余儀なくされ「こうした経験を多くの選手がせずにすむために、スポーツの価値を高めなければならない」と思うようになった。

そのためには、まず人と人との連携をつくる「コミュニケーション能力」を鍛える場を通して「スポーツ」の存在価値を高めていく。1人でも多くの人に「どこで」「何が」行われているのかを知ってもらうための1つの策として、各地でのクリニックなどを積極的に実施して観客動員を着実に増やし、選手たちのモチベーションを高める。高い意欲のもとで生み出されるプレーは自然と質の高いものになり、「1つ1つ積み重ねるだけでも、大きなことにつながることを実感した」と振り返る。

とはいえ「現役選手のネットワークづくり」というだけでは、組織としての軸や趣旨を明確に打ち出さなければ他から見れば「ただの仲良し軍団ではないか」という見方につながることも危惧される。ただ当事人同士が仲良くするだけの場であるなら



競技の枠を超えて多くの選手が参加して開催された「S+」設立イベント

ばNPOとして活動する必要はない。そこで趣旨に賛同する選手はまず「(スポーツの) 価値を高める」ということを念頭に置き、「現役選手が行うことに意味があると思うので、シンポジウムなども実現させていきたい」と中川選手は言う。オリンピックなど国際大会に照準をあてて、日々精進する選手が実践することによる影響力の高さを選手自身に実感させることや、人任せにするのではなく自らの手で何かを生み出していくことで、「選手生活を終えてからのセカンドキャリアの道しるべになればいい」とも考えているようだ。

「S+」の具体的な活動の第一歩としてはホームページを通して、選手たちのブログなどを掲載し、情報発信していくことに加え、それぞれの競技のルール説明や、見どころの解説、さらにトレーニング方法や栄養面についてのアドバイスなどを掲載する。オフシーズンには、複数競技によるスポーツクリニックなども開催していく予定だそうだ。

競技力向上に加えて、普及の観点からも「何かをしたい」と思う選手は多くいるだろう。しかし大半が「どうしていいかわからない」とアクションを起こすことなく終わってしまっているかもしれない。まず一歩を踏み出すためのきっかけづくりとして、現役選手が代表を務めるNPOとして発足した「S+」。今後の活動に注目するとともに、関心のある方は「S+」ホームページ(<http://www.shootus.net/>)を参照いただきたい。

●ストレングストレーニング

日本トレーニング指導者協会設立

本誌10月号において、日本トレ

ーニング指導者協会(以下、JATI)の関東支部によるワークショップを開催している様をお伝えしたが、去る10月9日、このJATIの設立記念式典が、ホテルラフォーレ東京(東京都品川区)で開催され、いよいよ本格的にJATIが始動した。

まず最初に、JATI理事長の窪田登氏が「筋力トレーニングのこれまでとこれから」と題して基調講演を行った。窪田氏は人類の歴史において、たとえば古代オリンピックの力比べにおけるクロトナのみ口など、オーバーロードの法則とも呼べるトレーニングが行われていたことを紹介し、「おそらく有史以前にも何らかの筋力トレーニングが行われていただろう」と話した。さらに19世紀ごろから、本格的なウェイトトレーニングが行われ始め、19世紀末にはサンドウがダンベルによるトレーニングを発表したことを示し、「当時は医師などから心臓への悪影響を指摘する声も強かったが、その後科学的な解明も行われるようになり、アイソメトリックトレーニングやサーキットトレーニングなど、さまざまな方法が広がってきた」と筋力トレーニングの歴史について概要をまとめた。さらに窪田氏は「カルポビッチによる研究が行われてちょうど50年経ったところ。現在行われている方法がベストとは限らない。日本人に本当に合ったトレーニング方法があるかもしれない」と、新しい科学的知見に基づくトレーニング方法への期待感を述べ、最後は「会員が一堂に会することで情報交換が円滑に行われ、互いに刺激を受けてよい方向へ



日本トレーニング指導者協会が本格的に始動

進んでいくことに期待する」と締めくくった。

続いてマイク・ストーン氏(イーストテネシー州立大学)が、「アスリートのための最新トレーニングコーチング経験と科学は両立するか」をテーマに特別講演を行った。ピリオダイゼーションによるトレーニング刺激の変化を例に、トレーニング指導における経験と科学という2つの側面に注目して話を進めた。

従来の伝統的な線形ピリオダイゼーションの短所として、試合期が長く、スポーツ特異的な適応を維持できない可能性があること、さらにピークを3週間以上維持することが難しいことが挙げられる。このことから、非伝統的な強度優勢、あるいはボリューム優勢など、さまざまな非線形のピリオダイゼーションモデルが現れた。ただし現時点では高い競技レベルを対象とした長期にわたる研究がほとんど成されていないことから、どのようなピリオダイゼーションプログラムを作成するかという点に関して意見の一致はみられないという現状が述べられた。さらにストーン氏は「ピリオダイゼーションによるアプローチが優れていることに一定の理解がされている一方、どのように行うべきかについて見解が分かれ、結局は指導者の経験がトレ

ーニングの指導の成功を左右する」と述べ、「理論や原則は存在するものの、コーチングはいまだに芸術（アート）であり、根拠に基づく科学とともに指導者の経験が重要である」と話した。

この後、有賀誠司氏（東海大学、JATI理事）よりJATIの今後の活動について紹介。有賀氏は「JATIはトレーニング指導者の社会的地位の向上や、職域、雇用機会の拡大を手助けし、指導者同士の意見交換の場であることを目指す、あくまで現場の指導者が主役の協会」とし、今後資格認定や教育、雇用促進、交流、調査研究といった各事業を進めていくことを示した。また、一定の基準を満たす施設に対して「認定トレーニング施設」とする制度を打ち出し、資格認定に関しては、2008年4月から始まる予定であることが述べられた。

第1回の設立記念集会には全国から200名近い参加者が集まり、トレーニングの指導者自身が「自分たちの団体と思えるような団体にしていこう」という期待感の大きさが参加者同士の会話や、各氏の講義から感じられるものとなった。

●キャリアサポート

5年目を迎えたJリーグキャリアサポートセンターの活動

2002年4月の発足以来、5年目を迎えたJリーグキャリアサポートセンター（以下、CSC）。選手のセカンドキャリア支援、キャリアデザイン支援の構築を二本柱に、これまで数々の活動を実施してきた。

設立当初は引退後の選手への求人紹介や、トライアウトなどキャリア支援の活動が目立っていたが、近年はさまざまな趣向を凝らしたキャリ

アデザイン構築を見据えた活動が目立つ。なかでも、「近年とくに選手たちに身近に受け入れられるようになってきた」とCSCリーダー・八田茂氏が言うのはオフシーズンに行われるインターンシップ制度だ。選手のなかから希望者を募り、

3日間にわたり行われる職業体験だが、4年前の開始時はなんと応募者ゼロ。「選手がどう受け止めるかわからなかったが、まさかゼロとは思わず、さすがにめげそうになった」と八田氏。

しかし翌年には、参加希望者は5名になり、そのなかには現在日本代表として活躍する佐藤寿人選手（サンフレッチェ広島）も含まれており、その翌年は13名、そして昨年は20名で、下田崇選手（サンフレッチェ広島）や鈴木慎吾選手（アルビレックス新潟）などレギュラークラスの選手も参加するようになった。「代表でプレーしたり、試合に出ている選手たちがこうした活動をするにはインターンシップの意義をJリーグ内外に理解してもらうために、大きな効果がある」と八田氏は言う。

インターンシップに加え、現在各クラブのクラブハウスにて、やはり参加者を募ってパソコン教室も行われている。ブラインドタッチや、メール送受信の基本操作、ブログ設立のための基礎知識など、各クラブがさまざまなテーマで実施しているパソコン教室も、選手たちから非常に好評なのだそう。

これらに加え、今年からまた新たな試みが導入された。これまではJリーグでのプレー経験を持つOB選



有森裕子氏によるOB交流会

(写真提供/Jリーグ)

手が、引退後にどのような目的を持って、どんな職業に就いたかという話を選手たちにしてきた「OB交流会」。以前から選手たちの間では「他競技の人から話を聞いてみたい」という声が挙がっていたそうだが、なかなか実現には至らなかった。そこで昨年からはじめに、「現役選手としてのさまざまなこだわり」をテーマに、杉山愛選手（テニス）、佐古賢一選手（バスケットボール）、為末大選手（陸上競技）などが質問に応える形式で撮影したインタビュービデオを交流会の場で流したところ、選手からの反応は想像以上に高く、この流れを受け、ついに今年には有森裕子（マラソン）、荻原健司（スキー）、中垣内祐一（バレーボール）、相沢雅晴（ラグビー）などサッカー以外のOB各氏が講師として招聘された。

講義終了後に選手から挙がった感想には「違う競技の僕らにメッセージをくれたことに感動した」「違う視点、競技でも気づくことや感じることは同じだと感じた」など、初めての試みはとて好評だったようだ。

まずはリーグとしてCSCを立ち上げ、キャリア支援や、キャリアデザイン支援の構築をサポートしてきた。発足から5年を経た今は、リーグとしてだけでなく、各クラブ単位

でもホームタウンでのさまざまな活動に積極的に参加するなど、競技力向上を図る「ON THE PITCH」の活動に加え、ピッチ以外の場でプロとして活動する意義、引退後を見据えて何をすべきかといった『OFF THE PITCH』の教育が成され始めている」と八田氏は言う。さらに、子どもたちを対象にスポーツと人間教育を通じて、健やかな心身の育成を促す「Jリーグアカデミー」での、5～21歳までの一環指導における「ボールを蹴るだけではない教育」も背景にあるようだ。

発足当初から掲げてきた活動の柱を、より強固に太くしていくための5年間。さらに「人生に対して貪欲に、クレバーな選手がもっと出てきてほしい。新しいライフステージでも自己実現を可能にする選手が多く出てくれば、CSCの活動を続けることの意義があると考えています」と八田氏は今後への期待を語る。さまざまな取り組みは、着実に太い根と幹を築いている。これらをどう活かしていくかが、今後の活動の軸になっていくのではないだろうか。

●スポーツマネジメント

CRMの時代

去る10月5日、東京・大手町のサンケイホールにて、スポーツマネジメントレビュー（SMR）創刊記念、『スポーツMBA』出版記念として「スポーツマネジメントの明日を考える」というセミナー&シンポジウムが開催された（スポーツマネジメント研究会、データスタジアム(株)主催）。

午後6～9時という時間帯での開催であったが、300名収容の会場は満席の状態、今回のテーマへの関心の高さがうかがわれた。

まず、広瀬一郎氏（スポーツ総合研究所所長、スポーツマネジメント研究会チーフコーディネーター）が挨拶、「日本のスポーツの問題を解決するのがスポーツマネジメントだということはすでにコンセンサスを得ていると思う」と述べたあと、海外の例を挙げて、「施設」と「ファン（のデータ）」の2つの資産をキャッシュ化することで日本のスポーツは遅れをとっていると、CRMは後者のツールになると紹介した。

続いて「クラブチーム経営とCRM」と題し、床波浩氏（データスタジアム(株)統括ディレクター）が、まずスポーツ事業は、試合結果という極めて不確定な要素に収入面を大きく依存していること、その収入を支える大きな要因が顧客であること、その顧客との関係構築が、不確定要素を極小化した経営基盤の獲得につながる。したがって顧客を知り、顧客との関係性を常に管理できていることが、顧客を維持し、拡大するのみならず、効果的なスポンサーマッチングやスポンサーメリットの明示につながる。とし、「顧客を知ること、顧客との関係性を管理すること」がCRM（Customer

Relationship Management）であり、「CRM事業が今後のクラブ、球団経営のさらなる発展のために大きく寄与できる分野であると確信している」と述べた。

その後CRMについての詳細、およびそれを可能にするソフトの解説を行ったが、その可能性と重要性を感じさせるに十分な内容であった。

続いてのシンポジウムでは、有川久志（東京ヤクルトスワローズ・Fプロジェクトプロデューサー）、鈴木秀樹（(株)鹿島アントラーズFC事業部長）、細谷直（日本電気(株) NEC スポーツプロデューサー）の3氏が、現在実施しているCRMの状況あるいは関連事項について紹介、床波氏を加えて、広瀬氏がコーディネーターを務めてディスカッションが進行した。

このシンポジウムでCRMがツールとしていかに有効か示されたが、誰もが簡単に使用、活用できるわけではない。広瀬氏も、自分でやるのはつらいと思う人もいるだろうが、自分でやる必要はなく、その場合は「できる人をつれてくるのが鉄則」と述べた。

CRMは、今後日本のスポーツの



CRMを中心に議論された第2部のシンポジウム

なかで必須のツールになっていくだろう。プロスポーツは当然だが、アマであっても入場料を取って見せるのであれば、「スペクテータースポーツ」（広瀬氏が定義したこの日の「スポーツ」）として同じ範疇に入る。日本のスポーツ界がこれまでとは違う視点で動き始めたと言えるだろう。

●スポーツビジョン

眼球のトレーニングの先にあるもの

去る10月7日に、第13回スポーツビジョン研究会が興和ビル11階ホール（東京都中央区）で開催された。同研究会は、スポーツにおける眼の動きとそのトレーニングについての研究発表の場として、毎年開かれているものである。

今回はゲストとしてパリダカールラリーのドライバー、増岡浩氏（三菱自動車チーム）が「勝利までの道のり～“眼”は勝利のキーワード」と題した特別講演を行った。

パリダカールラリーは、そもそも完走すること自体が非常に難しく、完走率は3～4割と言う。他のチームより早く到達するためにはできるだけアクセルを踏みつづけることが重要であり、そのためにはレース前日に渡されるコースマップを暗記し、

身体のコンディショニングを整えておくことが大切であるようだ。増岡氏はさらに「常に測量をしながら走っているようなもの」と述べ、丘を登りきったときに一瞬で次の目標までを見極めるようにしていることや、時速200kmでは1秒間で55mも前進するので、障害物をいかに早くキャッチすることも重要であり、「数々の確認作業によってタイヤのパンクを避けることも可能になる」と述べた。増岡氏の視力は裸眼で1.5あるにもかかわらず「状況に応じて10種類の眼鏡を使い分け、さらに眼のトレーニングを取り入れて、来年のレースに備えている」と話した。

続いて石垣尚男氏（愛知工業大学）が、「小学生の先読み能力の発達」というテーマで基調講演を行った。石垣氏は、スポーツにおける眼のよさの本質は状況判断であり、認知した後に、次はどうなるか、どう判断するかパフォーマンスで重要になってくると話し「スポーツの場面ではとくに、どこを見ればよいのかをわかっている必要がある」と述べた。

さらに石垣氏は、小学生38名（4～6年）および大学生サッカー選手11名、一般大学生11名を対象として、ビデオ映像で注視している場所から先読み能力を推定する実験を行ったことを述べ、その結果、「先読み能力は小学5年生

ごろから発達し、6年生において大学生に近づいてくることが推測された。ただし、個人差が大きいこと、視機能との関連は有意ではなかった」ということを明らかにした。石垣氏は「先読みの能力に関して、小学6年生

までの時期に適切な指導とそれを取り入れた練習が必要になる」とまとめた。

鹿屋体育大学の研究グループによる「大学バスケットボール選手の瞬時に取り入れる視覚情報の特徴～ゲーム映像呈示を用いて」と題した研究発表では、大学生女子バスケットボール選手に対して瞬間的な画像を呈示し、レギュラー群と非レギュラー群、コントロール群で選手の位置、動き、ボールの位置を正確につかんでいるかを点数化した。発表した吉本佳央理氏は、3群間で選手の位置、動きの正解率に有意差があったことを提示し、「レギュラー群においては、他の2群と比較して瞬時的確に多くの情報を取り入れることが可能であり、瞬間的なゲームの認知能力に優れていることが明らかとなった」と述べた。さらに、こうした結果や、ゲーム状況の認知においては「ゲーム状況に関する知識や経験が豊富であったことが要因として考えられるのではないかとまとめた。

このほかにも、ジュニアのテニス選手を対象としたスポーツビジョントレーニング、高校野球における選球眼向上を目指したビジュアルトレーニング、野球のピッチャーからの投球シミュレーション装置など計10題の発表が行われた。

スポーツ場面における、さまざまな視機能について研究されているが、今回の研究発表では、視力や動体視力、深視力といった視機能そのものだけでなく、より高次の認知や判断についても関心が高くなっている傾向がみられた。スポーツビジョンを手がかりとして、より現場のニーズに沿った研究が行われるようになり、その発表や情報交換の場としてスポーツビジョン研究会の果たす役割は大きいのではないだろうか。



増岡氏がラリーで実際に使用するさまざまな眼鏡