

スポーツ・教育振興調査特別委員会会議記録

スポーツ・教育振興調査特別委員会委員長 名須川 晋

- 1 日時
平成 29 年 1 月 12 日（木曜日）
午前 10 時 1 分開会、午前 11 時 52 分散会
- 2 場所
第 4 委員会室
- 3 出席委員
名須川晋委員長、千葉絢子副委員長、郷右近浩委員、高橋但馬委員、
菅野ひろのり委員、樋下正信委員、佐々木茂光委員、城内よしひこ委員、佐々木努委員、
中平均委員、吉田敬子委員、白澤勉委員
- 4 欠席委員
なし
- 5 事務局職員
工藤担当書記、伊藤担当書記
- 6 説明のため出席した者
岡崎建設 O w l s 代表 岡崎希裕氏
- 7 一般傍聴者
3 名
- 8 会議に付した事件
 - (1) 調査
「クラブチームの運営と地域振興について～希望郷いわて国体をスタートとする為
に～」
 - (2) その他
 - ア 委員会全国調査について
 - イ 次回の委員会運営について
- 9 議事の内容
○名須川晋委員長 ただいまからスポーツ・教育振興調査特別委員会を開会いたします。
これより本日の会議を開きます。本日は、お手元に配付いたしております日程のとおり、
クラブチームの運営と地域振興について調査を行いたいと思います。講師として、希望郷
いわて国体バレーボール成年男子監督を務め、岡崎建設 O w l s の代表である岡崎希裕様
をお招きいたしておりますので、御紹介いたします。
岡崎様の御略歴等につきましては、お手元に配付している資料のとおりでございます。
本日は、「クラブチームの運営と地域振興について～希望郷いわて国体をスタートとす

る為に～」と題しまして、希望郷いわて国体のバレーボール成年男子において、県勢初の4位という優秀な成績を導かれた岡崎様にクラブチームでの取り組みや、バレーボールを通じての地域振興について、詳しいお話をいただくこととしております。

岡崎様におかれましては、御多忙のところ、このたびの御講演を快くお引き受けいただきましたことに改めて感謝を申し上げます。

これから講師のお話をいただくことといたしますが、後ほど岡崎様を交えての質疑、意見交換の時間を設けておりますので、御了承願いたいと思います。

それでは、岡崎様、よろしく願いいたします。

○**岡崎希裕講師** 皆様、おはようございます。本日は、このような席にお招きいただきまして、ありがとうございます。私のつたない経験でございますが、精いっぱいお話をさせていただきたいと思っておりますので、よろしく願いいたします。

まず、クラブチームの運営と地域振興についてお話をさせていただきます。

私は紫波町出身で、37歳になったばかりでございます。地元の中学校、盛岡市の高等学校を卒業して東京都の大学に進学しました。

バレーボールは兄がやっていた影響で中学校から始めましたが、高校3年生のときに椎間板ヘルニアになってしまい、手術を3回しました。バレーボールが好きで、ずっと続けたかったですけれども、医師から選手としては難しいと言われたものですから、大学に進んでからはプレーヤーではなく、高校生のコーチをさせていただきました。親に無理を言って岩手県に毎週帰してもらい、1年目は母校の盛岡第一高等学校で、そして、母校の先生が転勤されたので、次は岩泉高等学校で2年間、週末に先生と一緒にコーチをさせていただきました。最後の1年は盛岡第三高等学校でコーチをさせていただき、その後に就職しました。バレーボールが好きで、教員もやりたいという思いがあったので、学生のうちだけと思い、コーチをさせていただきました。

現在は、家業である岡崎建設で働かせていただいております。あわせて、後ほど説明させていただくオガールベースの専務取締役も仰せつかっております。

チームの歩みですけれども、平成14年2月に岡崎建設VBCとして設立しました。大学3年生の冬になります。大学3年生の夏、設立の約半年くらい前に、同級生と久々に再会してバレーボールをしました。そのときにおもしろかったこともあって、「やりたいね」と話をしていたことが形になりました。平成17年に岡崎建設Owlsと改名しました。改名の理由は、企業名が出ているので、どうなのかと。今も企業名が出ているのですが、愛称で呼ばれるようになりたいねということで改名しました。岡崎建設という名前にしたのは、私の父親が高校3年生のときに亡くなっているのですが、一緒に立ち上げた同級生が父のことを知っていて、この名前にしてくれました。

それから活動していくわけですが、県内で勝てない時期が5年ほど続いて、平成18年の冬に県内の選手権で初めて優勝しました。その後、平成26年にクラブカップというクラブチームの全国大会で初めて優勝して日本一になりました。同年、岩手選抜チームとして、

うちの選手たちがほぼ入っていたのですが、東北総体で優勝して、9年ぶりに国体に出場しました。

平成27年、2年前ですね、岩手選抜チームとして連続で国体に出場することができて、岩手県のバレーボール成年男子の部門で本当に久しぶりに得点を獲得することができました。

昨年、皆様のお世話になって、いわて国体で戦わせていただいて、第4位。岩手県のバレーボールでは初めての成績です。

あわせて、天皇杯の東北ブロック大会で初優勝して、先月、12月に東京体育館でファイナルラウンドを戦ってきました。1回戦の相手が中央大学で、大学の全国チャンピオンですけれども、2点差のゲームが2回と惜しかったのですが3-0で負けてしまいました。石川祐希選手、バレーボール界の宝だと思うのですが、その選手が所属しているチームです。どうせ負けるなら彼がいてほしかったのですけれども、残念ながら彼は3月までイタリアリーグに行っているので、石川祐希選手抜きのチームと戦わせていただきました。

クラブカップという年1回の大会に13回出場しています。優勝が1回、ベスト4、3位が4回、ベスト8が1回です。ベスト4は去年、おとし、日本一になる前、3年前が日本一ですので、その前の年もベスト4です。いわて国体に向けた強化を進めていく中での一つの成果だと考えています。

これは、初めて日本一になったときの写真です。私はこのとおりに体格が大きいのですけれども、優勝カップもすごく大きくて、運ぶのが大変で、静岡県にある体育館ですけれども、次の年の大阪府まで持っていかなければならなくて郵送しました。このカップにお酒を入れて、みんなでお祝いをしました。

これは、クラブチームの強豪が集まる大会で、毎年4月に東京都で開催されますけれども、昨年の4月に初めて優勝しました。日曜日の7時過ぎくらいに決勝戦が終わって、終電で帰る選手もいて、急いで駅に向かう前に撮った写真です。クラブチームの大会では珍しい賞金10万円が出る大会でした。

たまたまですが、この大会に海外のチームも参加していて、その御縁で優勝チームとして香港で開催される大会に招待されまして、昨年の11月に行けるメンバーで行って来ました。香港は中国の一部ですけれども、ナショナルチームを持っていて、そこに所属するチームと、あとは台湾の大学生と合計6チームで試合をして、優勝することができました。これは、優勝した直後に撮った写真です。これも賞金が出まして、1万香港ドル、日本円にすると大体十四、五万円くらいでしょうか。次の日は一日休みをいただいていたので、それを持ってみんなで香港市内を観光させていただきました。

クラブチームのお話ですが、私が思うクラブチームの原則ですので、一般にはいろいろな考えがあるかと思えます。

まずは、企業チームではないこと。日本のトップチームは企業チームです。例えば、東レアローズ、豊田合成トレフェルサなど企業チームがトップにいます。これは、チームの

運営資金が基本的にその企業の福利厚生費や宣伝広告費から出されていて、企業のメリットとして、言葉は悪いのですけれども節税の部分もあって、そういったことでやっていきましょうと。ですので、どちらかという、社員がそのチームを核として親睦を深める、社員に対して意識の高揚を図る、そういったチームが日本のトップチームのほとんどです。クラブチームはそうではないです。名前は岡崎建設ですけれども、社員は私を含めて4名しかいません。

仕事が優先であること。私たちの練習は、仕事が第一ということで夜7時半から9時半まで週に3回です。国体前は、月曜日以外は毎日、皆さんの御協力をいただいて活動することができました。

共通の目的を持っていること。大人になってから、自分の時間とお金を使ってやることですので、それに足る共通の目的がないと続けることはできないと思います。簡単に言うと、釣り好きの人が釣り竿にお金を使うように、私たちはバレーボールが好きなので、バレーボールにお金と時間を使う。続けていくためには共通の目的が必要だと思っています。

設立の理由です。当時、高等学校卒業後にバレーボールに本気で取り組める環境が岩手県に少なかったこと。コーチをしていて思ったのですけれども、高校生のトップ選手たちは大学でバレーボールを続けるという選択肢があります。私のときもありましたが、家庭の事情などでその選択ができない子たちは、卒業後に地元のクラブチームに入ることになります。ただ、地元のクラブチームで何をもって本気かということは非常に難しいのです。当時、岩手県のチームが全国大会に行っても、1回戦を突破できるかできないか、そういったレベルでした。練習に余り人が集まらないということで、本気でやりたいと思った子が活躍、活動できる場がなかったのです。これが一つ。

あとは、バレーボールを通して岩手県のバレーボール界や地域社会に恩返しをしたかったこと。みんなで共有して始めたのですけれども、バレーボールをずっとやってきて、人的財産だったり、私はまだ至らないところがあるのですが、礼儀の部分だったり、社会人として生きていくために必要なことを教えていただいたと思っています。地元で生きていく大人としての恩返しは、それを継承していくことではないかと仲間たちと話をして、これも大事にしようということでした。

もう一つ、全国大会に行っても1回戦を突破できるかできないか、ということで、岩手県のチームと当たると相手の県はラッキーと。春高バレーなどもそうですけれども、岩手県でラッキーというような。東北は6県しかありませんが、東北の7位と言われていた時代もありました。それが悔しかったので、何とかしたいという思いで共通の目的を持てる仲間が集まったことが設立できた理由だと思います。

大事にした考え方ですけれども、一番上が目的で、次が目標、その次が目標を達成するための手段です。これは、発足当初のもので、今は変わっている部分もあるのですが、日本一すばらしいクラブチームになろうということが一番の目的にしました。何をもってすばらしいとするかは完全に主観で、ゴールがないのです。続けていきたいという思いがあ

ったので、素晴らしいと思ってもらえるような、そういうチームになろうということでスタートして、これは今も変わっていません。

素晴らしいクラブチームになるためにどうすればいいのか、どうなったら素晴らしいクラブチームなのかと考えてこの三つを挙げました。

まずは、10年続くチームになろうと。クラブチームを10年続けることは非常に難しく、二十二、三才の子たちや十八、九才の子たちが集まってやるのは、最初は楽しいのですが、お金の部分など難しいことがいろいろ出てくると、だんだんしぼんでいってしまうのです。全国的に見て大体10年スパンがチームの寿命かと思うのですけれども、まずはその10年を続けよう。おかげさまで15年目が終わって、16年目に入りますが、そのために中高生と一緒に練習をしました。今も続けていますが、一緒に練習をした子が育って行って岩手県に帰ってきたときに、うちのチームでやりたいと思ってもらえるだろうということでした。

志があって入りたい選手は受け入れる。技術的にうまい、下手ということにかかわらず、このチームと一緒に時間を過ごしたいという選手は受け入れるようにしました。スパイクがすごい選手はスパイクで、笑顔がいい選手は笑顔で、いろいろな貢献の仕方があると思うので、そういうことを大切にしました。

チームの方向性を明確にすること。目的、目標、手段を明確にして、志が一緒になければ続けていくことができないので大切にしました。

次に、日本一強いクラブチームになろうと。やはり勝つことを目指さないと、葛藤も生まれませんし、一緒に乗り越えるということもないので、強いことを目指そうと。そのために、人数が少なくても練習は必ず行う、時間と場所を決めたので、人数がどんなに少なくても練習は必ず行うというようにしました。

「できない」という言葉は禁止にしています。頭がよくなればなるほど、できない理由を並べることが上手になります。そもそも、岩手県は全国大会で1回勝てるか勝てないかでしたので、「できない」と言ったら、いつまでたってもできないと思ったので禁止にしました。ただ、やってみてそぐわないなというときは、すぐにやめて、次のことを取り入れていくということをお願いしました。

全力を尽くそうと。そのときに足りていないことに全力を出そう、時間を大切にするために全力を出すということをお願いしています。

もう一つは、このチームと出会えてよかったと思える、思ってもらえるチームになろうと。自分の時間とお金を使ってやるわけですから、このチームと出会えてよかったなど、やっている本人に思ってもらいたい、そういうふうに通ってもらえるチームづくり。そして、皆さんにこのチームとかがかわってよかった、このチームがあつてよかったと思ってもらえるチームづくりをしようということで、そのためにバレーボールができること、試合ができることへの感謝を大切にします。

言葉では「ありがとう」と言えるのですけれども、感謝を表現するために無償のバレー

ボール教室を行いました。発足当初から続けています。また、バレーボールができるということは、コートを設定してくださる方がいて、審判をしてくださる方がいて、いろいろな方がいてできるということなので、試合が終わった後、負けても片づけを手伝うようにしました。それは今も続けています。感謝をして、それを行動であらわすことを大切にしています。

お互いに尊敬と敬意が持てる行動をするように努める。お互いに認め合うには尊敬と敬意を持ち合うことが大切だと思うので、お互いに認め合うこと、認めてもらえるように努力することを選択者たちに求めています。

さまざまな御縁を大切にすること。弱小県で縁もなかったもので、いただいた1個1個の縁を大切に歩んでいるところです。

バレーボールを通して地域社会に恩返しができるような活動にする。存在することで、少しでも地域社会にプラスになるような活動をしていこうと。これがチームの根幹というか、考え方の根幹になります。

地域社会に貢献するということからオガールベースの話になっていくのですけれども、御存じだと思うのですが、紫波町のまちづくりで、紫波町の土地に公民連携事業で投資をしていくと。今回はオガールベースだけの話をさせていただきます。

オガールベースは紫波町の土地に民間が100%投資をしているものです。真ん中が体育館、両サイドがホテル、合宿所。コンビニがあって、テナントが入っています。お手元の資料には総工費約8億円とありますが、済みません、7億2,000万円です。そのうち8,000万円は国からの補助金です。国土交通省の補助金で、木造建築に関する補助金ということで8,000万円をいただいています。残りの6億3,000万円から6億4,000万円は、東北銀行さんから融資をいただきました。

拠点の体育館を持つことがずっと夢でした。私もそうですし、兄が社長をしているのですけれども、兄弟の夢で、自分たちだけの夢ということではなく、地域にとってプラスになるようだったら本当にいいよねとずっと話をしていて、機会があったので応募して採用していただいたということです。

なぜバレーボール専用かということですが、「なぜバスケットボールをできるようにしなかったの」とか、「なぜほかの競技ができるようにしなかったの」とよく言われます。皆様もそう思っていらっしゃる部分があるのかなと思うのですが、一つはバレーボールが好きだからということですが、冷静になって日本の状況を見たときに、バレーボールと野球の市場規模、選手の数や動くお金は、わかりやすいので野球と比べるのですが、バレーボールを1とすると、野球は8なのです。競技場にスポットを当てると、全国の野球場は6,000あるのです。でも、バレーボール専用の体育館はないのです。1個だけ、専用と言えるかどうかですが、ナショナルトレーニングセンターという施設が東京都にありまして、オリンピック選手や日本代表クラスが使用する施設が1個だけあります。その1個だけなのです。市場規模が1対8で、野球は競技場が6,000あるのに、バレーボー

ルは1個しかないということは、ビジネス的に考えてペイできるのではないかと考えました。

バレーボール専用にして、どのように地域社会に貢献するかですけれども、例えば、何でもできる体育館にすると、地元の人たちだけで体育館の使用が埋まってしまうと思うのです。バレーボールに特化して、バレーボーラーが使いやすい環境を整えれば、全国から来るはずだと。全国からこの競技場でやりたいとなれば、泊まる場所も必要だよねという形です。

あと、体育館の使用料だけでは借金を返せないのです。体育館に大体2億円かかっているのですけれども、周りの公設の体育館が競争相手だとすると、価格設定を大きく変えるわけにはいきませんので、利用料は8時間で約1万6,000円、プラス税としています。1万6,000円で単純に2億円を、金利もあるので何年かかるか、ずっと返せないのです。お金を生むことを体育館以外でもやらなければいけないということで、合宿施設。ビジネスホテルですけれども、ビジネスホテルは大体土日が弱いので、土日の部分を合宿使用で埋めて、ウィークデーを一般のお客様に使っていただいて、その収益で借金を返していくという発想です。泊まっていただく方は一人でも多いほうがいいので、そういった意味でもバレーボール専用の体育館にしました。

ぱっと見て、ただの体育館ですけれども、バレーボールに特化してこだわってつくっています。まず、床ですけれども、タラフレックスといってフランス製の床です。これが世界大会の標準仕様です。オリンピックでも使われている床で、東京オリンピックでもこの床を使うことが正式に発表にされました。このタラフレックスを常設している体育館は日本にはないのです。テレビでバレーボールの試合を放送しますが、あれは1,500万円をかけて毎回引いているのです。常設はまずないと思います。

ライトですけれども、今はLEDが当たり前についていますが、ここの部分がちょっとずれていますよね。ジャンプサーブ、トスを上げて打つときに、その列に配置してしまうと見づらいのです。真ん中だけずらして、こちら側のほうもそうになっています。

天井はボールの視認性をよくするために黒くしています。黒い天井も余りないと思います。ほかの体育館は、いろいろな色が入っていると思います。

あとは、ちょっと見づらいのですけれども、ここにカメラがついているのです。ここと、こっちにもあるのですけれども、監視カメラと同じもので、24時間撮っています。このカメラで撮った映像が、プロジェクターからこの白い画面に投写されます。撮ってから何秒後かに映すことができ、自分のパフォーマンスを確認できるのです。例えば5秒後に設定しておくと、スパイクを打った5秒後に投写されて、ああ、できているねとか、できていないねと。スパイクもそうですけれども、ブロックやレシーブが選手の感性と、我々指導者が見ている感性とどうしてもリンクしないところがあるので、それを見て「ほら、できていないよね」、「今のはできていたね」というように使うことができます。

あとは、木造なのですけれども、この部分だけはコンクリートにしています。選手が体

を温めるときに、よくボールを壁に打ちつけるのですけれども、それができるようにしています。

色使いはオリンピックと同じにしました。

この体育館でやりたいな、合宿をしたいなと思ってもらえるように、できる限りの工夫をしました。

現実にはV・プレミアリーグのトップチームが合宿に来てくれています。東京都のチーム、静岡県のチーム、滋賀県のチーム、トップチームが来て、1週間合宿をして、1週間泊まっていたらと、その分お金が落ちるわけです。我々の施設にも落ちますけれども、いろいろなことをしますので、紫波町にも落ちます。お金が落ちて、借金が返っていくということになります。

もう一つやりたいことがあって、ずっとやりたいと思っていた教育、育てる事業です。体育館をつくと同時にNPO法人を立ち上げて、アカデミー事業、子供たちに教える事業をしています。

小学生のときから練習に来ていた子が、今はチームのキャプテンです。大学を卒業して、実業団からの誘いもあったのですが、トップチームからの誘いもあったのですが、岩手県でバレーボールがしたい、交流がしたい、いわて国体に出たい、ここでやりたいということで誘いを断ってキャプテンをしています。ですので、15年前にやっていたことが、打率は低いですが、100人いたら100人帰ってきていないのですけれども、累計すると多分100人弱の子供たちと一緒に練習をしていたと思います。でも、帰ってきている選手を見ると何人もいなくて、打率は低いのですけれども、帰ってきて、次につながっているということはよかったですと思っています。

日本バレーボール協会でも、こういったアカデミーを大阪府の貝塚市でやっていました。ただ、それは失敗に終わって今は解散しています。宮崎県ではサッカーのアカデミーをやっていて、これは続いています。貝塚市のアカデミーがなぜ失敗したかということ、オリンピック選手、全日本選手の輩出を最大の目的としたのです。サッカーのほうはサッカーを通してリーダーをつくらせたいと。宮崎県外の子が宮崎県に住んで、そこから学校に通って、午後はサッカーをするという生活をしているのですが、遠くから来た子がその小学校や中学校で児童会長や生徒会長をするということが実際に起こっているのです。全日本選手を輩出しようということは、逆に言うと、全日本選手が出なかったら目的自体は失敗なのです。威勢よくスタートしたのですけれども、何年たってもできない。全日本選手どころかトップリーグで戦う選手も全然出ないではないかということで、協会のお金を使うことに協会内部から反対があって頓挫してしまったのです。

我々がやりたいと思っていることは、結果としてオリンピック選手が出ればよいとは思っていますが、基本的にはバレーボールをツールとして、将来、仕事やいろいろな部分で地域社会のリーダーになれる人材を教育したいということです。

これは、小学生のクラスがグループ分けをして、何かディスカッションをして、それを

発表している場面の写真です。こういったことや、年に1回ですけれども農業体験をしてもらって、人とコミュニケーションをとる、話すということに主眼を置いています。幼児クラス、h a h aクラスというのはお母さんたちです。それを入れると100名を超えて106名くらいが所属してくれています。スタートして2年と4カ月ですけれども、ことしはアカデミー出身の子が中学生の岩手県選抜に5名入りました。12名中、5名入りました。

中学生のクラスは月曜日、水曜日、金曜日の7時から9時までですけれども、遠くは住田町から来ています。学校が終わって、お父さん、お母さんが運転して練習に来る。一関市の子は何人もいます。紫波中央駅がすぐ近くなので、電車に乗って来ますけれども、お父さん、お母さんと車で来るということもあります。多くの子供たちが学ぼうと来てくれています。

コーチですが、岩手県はバレーボールの後進県なので、オリンピックや全日本を経験した選手は本当に少ないです。少ないというか、1人とかですかね。私もちょっと存じ上げないのですが。クラブチームの活動の中で縁を大切にしようという項目があったと思うのですが、元全日本の選手、女性で、トップチームの東レアローズで5年間キャプテンを務めた方と御縁をいただいて、震災後に、体育館ができる前にバレーボール教室に来てもらいました。その縁でこの話をしたら、「ぜひやりたい」というふうに言ってくれて、旦那さんを説得してくれて、千葉県から紫波町に移住をして、コーチをしてくれています。

その方にはその方の御縁があるので、非常にいいことだなと思っていますし、私も彼女から勉強させていただいています。移住して3年目が終わろうとしています。

次に、いわて国体までのお話をさせていただきたいと思います。私が岩手選抜チームにかかわってからですが、平成22年に初めて監督をさせていただきました。ミニ国体と東北総体では予選リーグで敗退して、次の年から2年間は違う方に監督をしていただいて、私はコーチをさせていただきました。いわて国体の4年前からまた監督をさせていただきました。4年前は代表決定戦でフルセットの敗退。次の年から長崎国体、和歌山国体、いわて国体と出場しています。

チームの一番の目標は、いわて国体で優勝することでした。Vリーグのチーム、トップチームも当然出てくるのですけれども、そのチームに何とか勝って優勝して、その後の岩手県につなげていきたいという思いで、皆さんの力を借りて頑張らせていただきました。結果として第4位だったのですけれども、そのチームと戦うことができたのは非常に大きな財産だと思っています。

いわて国体に臨む上でのチームの目的は、いわて国体を経て、バレーボール界で全国の先進県になれるよう、将来に残る形を作っていくと掲げました。もちろん、結果を目指すことが一番大事ですが、その中で次に続けていけるような形をつくっていくことを選手たちと共有しながらやりました。

そのための目標ですが、まずは日本一になること、国体で日本一になる。それから、貴重な経験を通して、将来にわたって岩手県のバレーボール界の発展に寄与出来る人材を育

成すること。今回の活動、経験を通して、岩手県のバレーボール界の発展に寄与できるように若い選手たちを育てていきたい。三つ目は、県民の皆様の血税を頂戴して強化をさせていただいたので、一人でも多く方に応援してもらえるチーム作りを目標に掲げました。

そのための手段として、人脈が不足していたので頂いた御縁を大切にすること、ネットワークを軽くすること。私が監督をさせていただいた時は、岩手県出身者で、言葉が悪いかもしれませんが岩手県産品でと、岩手県出身の選手だけで戦おうと思っていました。ただ、日本一になろうと思ったとき、それはちょっと厳しいなと、今の状況では厳しいなと感じまして、県外の選手を岩手県産品にすればいいのではないかと。要は、国体が終わった後に岩手県を離れるのではなく、国体が終わった後も岩手県のために力になってくれよということが一番の条件として選手のリクルートに動きました。人脈が不足していたので1個1個の御縁を大切に、電話が来たら、例えば東京都の大学から電話が来たら「あした行きます」とか、それが午前中だったら、夕方までに自分が行けるようだったら「夕方に行きます」とか、そういった形で何とか信頼をいただくようにして、本番では県外出身の選手が4名、12名中4名が戦ってくれました。

あわせて、一人だけ実業団にいた選手に、選手をきちんと返してもらおうコミュニケーションなど、そういったことも大切に、チームとのコミュニケーションを大切にしました。

あとは、すべての方々から学ぶことを大切に、いただいた予算ではあるのですが、その予算で活躍している指導者にどんどん岩手県に来ていただいて、チームを見てもらって、岩手県を好きになってもらって、少しでも多くのことを学ぼうということやらせていただきました。

成功例、失敗例から学び岩手県にあった強化策を適宜取り入れていくこと。国体はまたどこかの県であります。ただ、その県を取り巻く環境は競技によっても違うでしょうし、県の状況によっても違うと思いますが、過去に会った方々と交流を持って、強化がうまくいった事例、逆にうまくいかなかった事例をどんどん取り入れて、岩手県に合うことをやりました。

矢印を常に自分や自分たちに向け、謙虚であり感謝することを何よりも大切にすること。選手たち、私も含めてですけれども、なぜできているのかということやいつも自問自答して、自問自答させてやりました。うまくいかなかったことの矢印を、例えば試合で勝てなかった、もっと細分化していくと一つのプレーができなかったことを、バレーボールはみんなでするスポーツなのに人のせいにしがちなのですが、それを自分たちに矢印を向けて、私たちが変えられることは何だろうということや大切にしました。

練習を大切にすること。いい選手でも、ふだんの練習を一緒にできない選手は極力人数から減らしました。県外の大学に行っている現役の選手もまだいるのですが、ふだんの練習を大切にできなかったのも、ほぼ岩手県に住んでいる選手を、12人中11人を岩手県に住んでいる選手、残りの1名だけ東京都のチームの選手を入れて、ふだんの練習を大切にしようということや取り組みました。あとは、適宜、PDCAサイクルを意識的に回すこと。

プラン・ドゥー・チェック・アクションのサイクルを意識的に回して、前に前に前に進むということを意識しました。

これが強化スケジュールです。資料で見えるかどうか、見えますね。色分けなどがありますが、文字が入っているところは練習をしています。一番左端が4月で、本番の10月までのスケジュールですけれども、このように練習をさせていただきました。5月からはほぼ、月曜日オフで、ゲームや練習をとという形です。この中で、頂戴したお金ですが、県外のトップチームのところに行って試合させていただいたり、逆にオガールベースに合宿に来たチームをお願いして試合をさせていただいたり、そういった形で強化を進めていきました。文字が入っているのは全て練習のスケジュールです。自分のバレーボール人生の中で、これほどバレーボールに没頭することは今後も余りないのではないかと思います。本当に感謝しています。

3位決定戦で負けたので4位ですけども、これは負けた後、全部の試合が終わった後の写真です。横を向いている選手もいますが、みんないい顔をして写っているのではないかなと思います。これがチーム岩手なのです。バレーボールのチーム岩手のメンバーです。

これからの岩手県のためにということですが、先ほども申し上げたとおり、いわて国体では岩手県に今後残る形をつくることをチームの目的としました。

まず一つ目、チームの目指すステージですけども、我々はクラブチームとって、Vのプレミアリーグ、チャレンジI、IIリーグのさらに下にあるクラブチームというカテゴリーです。だから弱いか、強いかといたら、トータルの平均値で見ればそうなのでしょうが、プレミアリーグのチームと練習試合をして勝つこともありますし、国体の1回戦の相手はチャレンジIリーグだったのです。神奈川県富士通というチーム、そこに何とか勝つことができたので、力はそれほど大きく離れていないくらいまで成長できているのかなと思っています。

ただ、Vリーグにチャレンジするうえで何が大事かという、力もそうなのですが、チーム経営が非常に難しいです。試合で遠くに行くなど、今はちょうどシーズンですけども、シーズン中はずっと土日がないということがあるので大変で、国体までは国体に集中しようということで、そのことはやってきませんでした。年末に今シーズンのゲームが全て終わったので、選手たちとミーティングをして、選手たちの考えを、チームは選手たちのものなので、そこでやる人たちが自分の時間とお金を使って何をを目指すかということが大切だと思うので、選手たちが決めなさいということでグループディスカッションをさせました。そうしたら全てのグループからVリーグを目指したいですという声が上がってきました。

それがどういうことなのか選手たちに話したのですけれども、いいこと、悪いこと、大変なことを話したのですが、選手たちがやりたいと言っていますし、東北で男子のVリーグのチームは一つもないのです。この間、北海道にやっとなされたのですが、東北から一番近いVリーグのチームは茨城県のつくば市にあるチームなのです。地の利がないので、地

の利がないということは移動にお金がかかるので、経営的にすごく難しいのですが、最初はバス1台のところから。バスに乗って移動して、土日の試合が終わって、日曜日に帰ってきて12時を回って、「それから仕事を頑張れるか」と言ったら、「頑張れる」、「頑張りたい」と言うので、Vリーグを目指してかじを切るような感じになると思うのですが、チームの方向を持っていきたいなと思っています。

越えるべき壁はたくさんあるのですが、いろいろな方々の御協力をいただきながら何とか越えて、それが地域のためになればと思っています。チームの目指すステージは資料をつくったときにはまだ決めていなかったのですが、きょうお話しするときには決まっているなと思ったので、入れさせていただきました。できるかどうかわかりませんがVリーグを目指して、最短で来年、再来年の今のシーズンから戦えるように頑張っていきたいなと思っています。

次に、「Volleyball is business」と記載していますが、どうでしょう、岩手県内のみならず全国で、バレーボールのみならずスポーツはビジネスではないと思われる方が大半ではないかと思います。学校スポーツがあって、学校体育の中でクラブ活動があって、そこはお金が余りかからない、スポーツ少年団も余りお金がかからないと思うのですが、やはりスポーツをするにはすごくお金がかかります。お金を払った対価として何があるのか。そういったことをもっと打ち出せばいいのではないかと。要は、ビジネスにしていけないと、バレーボール自体の未来がないのではないかと、と思っています。

オガールベースの事業も一つのビジネスです。バレーボールと絡んだ一つのビジネスなのです。私も答えがいっぱいあるわけではないのですが、ビジネスとしてどうしていくか、ここをクリアしていけないと、Vリーグのチームを目指したところで最初の1年、2年はできるかもしれませんが、10年、20年と続けていくのは難しいのではないかと。ここをやりたいと思っています。

今やろうと思っているのは、ビジネスではないですが、今まではバレーボールを教えるといっても、どこかの学校に行ってもバレーボール部に教える、どこかの地区に行ってもバレーボールをやっている子に教えるということだけだったのですが、ちょっと形を変えて。私たちのチームは紫波町にあります。紫波町にある紫波第一中学校は全校生徒が750名前後で、恐らく県内で一番多いか、それに匹敵するくらいの規模です。紫波総合高等学校があります。私の主観ですが、中学校も高等学校もちょっと元気がないかなと思っています。地元の学校が元気になることは、間違いなく地域にとっていいことだと思います。学校に魅力があれば、そこに住みたいと思う人もふえるでしょうし、いろいろな意味ですごくいいことだと思うのです。

では、我々に何ができるかといったら、バレーボール部だけではなくて、例えば紫波総合高等学校はサッカー部にしてもバスケットボール部にしても、余り盛んではないようなのです。子供たちも目的意識が余りなくてということなので、競技は違うのですが、

教員以外の大人が行って、バスケットボールを一緒にやったり、サッカーを一緒にやったりと交流を図る中で、仕事とはどういったものかとか、そういう話をお互いにするのは非常にいいのではないかなと思っています。すぐには結果が出ないかもしれませんが、継続的にやっていけば、きっと何か違う結果が出るのではないかなと思っています。そういった活動を近々やりたいなど、3月までに1回やりたいなどと思っています。

お金が発生しないからビジネスではないかもしれませんが、そういった活動をしていけば間違いなく何かにつながるということを信じてやっていきたいと思っています。

三つ目、「三方よし」という言葉、皆さんもお聞きになることがあると思うのですが、昔の近江商人が自分よし、お客様よし、周りよしと、「三方よし」という言葉があります。事業がうまく継続していくための言葉として言われると思いますけれども、まさにこれだと思います。

この三方をどう置くか。今までは、私の立場で言うと、チームの運営よし。選手、自分の時間とお金を使ってやってもらう選手よし、周りの関係者よしという感じの枠で、要はバレーボール界よしという枠で考えていたのですが、これからはチームよし。運営も選手も一つとみなしてチームよし。もう一つは、応援してくれる人よし。チームの運営にかかわって、お金や人的支援をしてくれる人よし。もう一個のよしは、全く関係のない人ですね。私は国体を経て勉強させていただいたのですが、いただく補助金は自分には見えないところからの税金を頂戴している、見えない人たちに対してどうするかということを考えました。ですので、次のステージに行くために、自分たちのチームよし、応援してくれる人よし、そうではない岩手県の県民がよし。もっと言えば、東北にチームがないので、せめて北東北、岩手県、青森県、秋田県のバレーボール界のみならず、そういった人たちを巻き込んでできることがあれば、チームが次のステージに進んでいけるのではないかなと思っています。

チーム経営にはお金が必要で、男子のトップチームで一番予算を持っているところは年間の活動費が6億円だそうです。ただ、恐らく6億円のうち3億円は応援団に配るチケット代になっているのです。これはどうかと思うのですが。一番少ないところで1億円から1億5,000万円くらいだと思うのですが、それがトップチームです。

我々の目指すV・チャレンジリーグでどのくらいの予算かということ、少ないところは多分300万円か400万円です。サッカーに比べたら市場規模が小さいのですが、最低限必要なのは多分そのくらい、全部バスで移動してとなるとそのくらいではないかなと思っています。これからいろいろと回って、御支援を頂戴するような活動もしていかなければいけないのでしょうけれども、そのときにお金を出してくださる方、何かをしてくださる方に対してどういったメリットを提供できるかということは本当に考えなければいけないなど。ただ宣伝広告ということだったら、多分長続きしないと思うのです。全国的に見ても、そういったチームはどんどん尻すぼみになっているので、地の利がない岩手県の中で、一人でも多くの人を巻き込んでいくにはどのような形がいいのかを考えていきたいと思っています。

ます。

きょうは、せつかくの機会をいただきましたので、議員の皆様をお願いしたいことは、補助金をくださいというお願いは全く考えていなくて、人と人との御縁をつなげていただきたいというお願いをさせていただきたいと思っています。お話をさせていただいて、お互いにいいとなればつながっていくと思うので。多分、補助金を下さいというお願いをすると、補助金に頼る体質になってしまうので、チームの成長のためにならないと思うのです。ですので、人と人とのつながりをいただきたいということをお願いさせていただいて、お話とさせていただきたいと思います。本日は、大変ありがとうございました。

○名須川晋委員長 岡崎先生、大変貴重なお話をありがとうございました。

来年、再来年に向けてVリーグを目指したいという大変大きなニュースの発表といますか、発言をいただきまして、すごい機会に立ち合ったなと思っております。

それでは、これより質疑、意見交換を行います。ただいまお話をいただきましたことに関し、質疑、御意見等がございましたら、お願いいたします。

○高橋但馬委員 ありがとうございます。岡崎建設の常務取締役でもありますし、オガールベースの専務取締役、バレーボールの監督もされているということですが、その割合というのですか、基本的には仕事に影響がないように7時半から9時半の練習ということだと思うのですけれども、いろいろな仕事もおありでしょうし、その辺の割合を知りたいのと、体育館の建設費が2億円ということですが、これを返す見通しがどうなのかお願いします。

○岡崎希裕講師 時間の割合ですが、国体前はほぼ9割が国体でした。会社の社員には、今年度の始まりにおわびとお願いをして、何とかお願いしますということで、社員の皆さんに頑張ってもらって、オガールベースのほうに9割。ですから、岡崎建設が1割から2割だったと思います。どうしても私が行かなければいけないお客さんや、何かトラブルがあったときは行きましたが、ほとんどが国体、遠征の段取りなどが多かったと思います。今は、岡崎建設の仕事と、オガールベースの仕事と、バレーボールとで、3割ずつくらいでしょうか。皆さんにお世話になってやらせていただいております。

余談になりますが、チームをやるとなったら私は監督を外れたいと思っています。裏方の仕事のほうが越える課題が多いと思うので、裏方の仕事をさせていただいて、監督は別の方にやっていただきたいなと思っています。

あと、オガールベースの試算ですが、通常、ホテルや建物を建てる、ホテルに関しては私も勉強しながらですが、15年で借金を返済する計画を立てます。オガールベースは体育館の分がオンになっているので、20年で返済する計画を立てています。

初年度の決算は予想よりもちょっと厳しかったのですが、3回目の決算が終わって、おかげさまで思っていた以上に収益が上がっている状況です。一番安いプランが1泊5,000円くらいで、1泊朝食つきシングルです。パンフレットにある2,980円は合宿プラン、1泊朝食つきで大部屋があるのです。まだスタートしたばかりですが、おおむね20

年の計画の中では返済させていただけるかなと考えています。

補足で、これは英語のパンフレットですけれども、4年後の東京オリンピックのときに、タラフレックスの床の施設がないので、外国のチームを誘致したいと考えていまして、弊社の社長がこのパンフレットを持ってリオオリンピックに行ってきました。そのときは全館貸し切りにするという御提案をさせていただきたいなと思っています。

○高橋但馬委員 ありがとうございます。あと1点ですけれども、岩手県はバレーボールの後進県という話をされていて、クラブカップで優勝とか、ベスト4とか、国体で4位となっていて、当初の後進県をゼロとしたら、現在ほどのあたりに来ているのかなと。

○岡崎希裕講師 どうでしょう。10点が先進県だとしますと、いわて国体でトータル第3位だったので、大分いいところまで来ているのではないかと思います。我々は4位でしたが、トータルで、少年男女と成年男女をあわせて3位だったので、大分いいところまで来ているのではないかなと思います。

○高橋但馬委員 6とか7とか。

○岡崎希裕講師 はい、いっていると思います。ここ何年間かの強化が私たちだけではなく、実っているように感じます。次は、これを続けていくことが大切だと思っています。

岐阜国体のときの岐阜県のチームは、どんと結果を出したのですけれども、次の年から全く出ていない、クラブズカップとあって、Vリーグのチームがない県は前哨戦のようなものがあるのです。そこで勝つとシード権をもらえたりするのですが、国体の前後はトップだったけれども、今は予選リーグ敗退とか。岐阜国体も4年くらい前ですよ。岐阜県の方々にはお世話になりましたが、そのようにはなりたくないというふうに思っています。

○樋下正信委員 ありがとうございます。コーチの女性の方が二、三年前から来ていると。この方に対する処遇というか、費用的なものがどうなっているのかお聞きしたいと思えますし、高橋但馬委員からも話が出ましたが、宿泊施設の稼働率、金額ベースよりも稼働率を。あと、一般的にホテルだったら、稼働率75%なければと言いますが、その辺がどうなっているのか。あと、体育館の使用状況、リオオリンピックに行つてという話がありましたけれども、予約状況というのですか、どのようになっているのかお聞きしたいと思えます。

○岡崎希裕講師 移住して来てくださった方の処遇ですけれども、お給料はアカデミーから出しています。月謝を頂戴して、その中からお給料をお支払いしています。旦那さんは、もともと千葉県で病院でトレーナーとして働いていらつしゃったのですけれども、そのスキルを生かしていただくということで、紫波町の体育協会に勤めていただいて、千葉県にいたときより世帯年収は上がっています。千葉県にいらしたときは、働いていらつしゃらなかったので、世帯年収が上がって、活動していただいています。

ホテルの稼働率ですが、私たちのところも大体75%平均で推移しています。月によってはそれを越えることもありますし、11月から3月はどうしても人の動きが鈍るので落ちていくのですが、今は単月で何とか70%を切るか切らないかのところで踏みとどまっています。

す。トータルで見れば 70%を超えて稼働しています。リピーターの数が増えてきたこと、バレーボールと関係のないリピーターが増えてきたことが大きいかなと思っています。

体育館の予約状況は、平日の日中が結構あいています。ここを埋めていくのが課題ですが、オガールセンターといって、紫波町役場の前に建物ができて、4月にオープンするところにジムが入るのです。そのジムをやられる方が、アスレチックトレーナーというアメリカの資格を持っている方で、日中に体育館を使ってエアロビクスのものやっていたと、また、その隣に保育園ができて、体育館を持たないので、体育館を使っていたと。映写ができるので、例えば映画会、音響があるのです。そういったことができればいいかなと思っています。

そのほかの夜の時間帯、5時からの時間帯と、土日はほぼ埋まっていて、1年先くらいまで埋まっている状況です。

○樋下正信委員 質問ではないけれども、あそこに居酒屋さんが入っているよね。あそこの居酒屋さんがおいしいのだよね。

○岡崎希裕講師 ありがとうございます。

○樋下正信委員 今あいているスペースがあるかどうかわからないけれども、駅のすぐ目の前だから、いろいろな活用をして頑張っていたいただきたいなと思います。

○岡崎希裕講師 ありがとうございます。頑張ります。

○城内よしひこ委員 きょうは大変勉強になりました。ありがとうございます。

私もちょっとだけスポーツをやっていたのですが、選手の現役の期間は身体的にもメンタル的にもおよそ10年だと思っているのです。引退してサポートに回る時期が来ると思うのですが、そういったことの連携と、先ほどお話を伺ったのですが、新たな選手の掘り起こしはどのようになっているのかお伺いしたいと思います。

○岡崎希裕講師 ありがとうございます。私と同期の選手が37歳、私と同じ年の現役選手が2名います。そのほかに1名の選手にアカデミーのサブのコーチというか、お手伝いのコーチをしてもらっています。それぞれ仕事があるので、仕事の関係上、チームにコミットできないことがあるのですが、可能な場合は指導などをしてもらっています。

クラブチームなので、目的を大事にというお話をさせていただいたのですが、土日が無い状況がずっと続く中で、若い選手からこれはちょっと苦しいと出てきます。特に高等学校卒業で入ってきた子は不自由な時間がふえるわけです。「やっぱりできない」と言ってやめてしまう選手もいますが、ぶれてはいけないということで、続けている状況です。

○城内よしひこ委員 モチベーションを保ちながらチームを長期に運営していくのはすごく大変だと思うのです。お金を確保することもそうですが、モチベーションを維持する、マネジメントする原動力はどこにあるのかなと。

○岡崎希裕講師 何でしょうね。おもしろいからだと思うのです。選手にそう思ってもらえるようにする。例えば、チームの発足当初にバレーボール教室を無償でやっていたときに、選手の中から「なぜこんなことをしなければいけないのか」と。子供たちとの練習は

自分の練習のクオリティーがちょっと下がってしまうわけです。どうしてそれをしなければいけないのかということがありました。誰かに何かをすると、その分いいことが返ってくるという話をして、まずやってみよう。そうしたら、子供たちに「ありがとう」と言われて、そういうことを言われると、選手たちは、ああ、やってよかったとなるのです。

それは一つの例であって、例えば国体で頑張らせていただく中で、裏を返せば感謝をいただきながら、自分たちにも返ってくるのを実感できていけば続けていけるといった感じ。だから、何か御褒美だとかそういうことではないのです。楽しいのだと思います。一緒に食事をしたり、遠征のときにちょっと回ったりもしますので、そういったことが楽しいと思っているのではないかと思います。

○城内よしひこ委員 往々にして大きいイベント、目標設定をして、それが終わってしまうと選手は心がしぼんだり、なえたり、そういうことはあると思うのです。だからこそ一生懸命できるという面もあると思うのですけれども、新たな目標も含めて先ほどお示しいただきましたけれども、すごいことだなと思っています。岩手県の将来、バレーボールだけではなくスポーツの後進県だと思っていますので、ぜひそういう旗振りになってほしいなというふうに思いますし、これからは少ない子供たちをいろいろな競技で奪い合うと思うので、スポーツのできる子供はそうたくさんいるわけではなくて、その才能を深く引き出せる環境をつくってほしいなというふうに思いながらお話しを伺いました。ぜひ頑張っていたきたいと思います。

○岡崎希裕講師 ありがとうございます。よろしくお願いします。

○吉田敬子委員 どうもありがとうございます。

まず一つは、体育館の使用についてで、平日は埋まっていなくて、土日はほぼ埋まっているということですが、他県、例えば海外からもいらっしゃっているのかなと思うのですが、その割合を教えてくださいたいことと、もう一つは、オガール全体でサッカーの施設がありますよね。

○岡崎希裕講師 人工芝の。

○吉田敬子委員 ほかのスポーツ施設があることによる全体の効果をお伺いしたいのと、これから県営施設の整備が進んでいくというか、老朽化しているところがたくさんあるので、そういったところで、バレーボール専用コートをつくられて、オリンピック仕様とか競技専用の特化することはすごく大事だなということを感じているのですけれども、私は県営の施設を、予算の関係もあるのですが、そこにしかないというか、限られた中で施設整備をしていきたいという気持ちがあるのですが、その辺に関する御所見を伺いたいと思います。

○岡崎希裕講師 体育館の使用割合ですが、どうでしょう、県外のチームが結構多くて、6割か7割。ただ、地元のチームに借りてもらって、そこに合宿で県外のチームが来る。この間の3連休も青森県のチームが来て泊まっていつてくれて、相手をするのが地元のチームというような形なので、6割から7割くらいは県外の誰かは入っている状況です。

稼働率を上げるために工夫していることは、中学生の大会を自分たちで企画して、関東の中学生に来てもらって、県内の子供たちと交流してもらおうということを年に4回行っています。ですので、土日に関して言えば、まるっきり県外だけという使用はほとんどないのではないかと思います。

あとは、ほかの施設との兼ね合いですけれども、まさにおっしゃるとおりで、サッカーの施設や紫波町に自転車の施設があることで来ていただくということも多々ございます。

バレーボールだけでは当然埋められなかったので、当初はサッカーも巻き込んで思っていました。サッカー場に行っている選手プラスおじいちゃん、おばあちゃん、お父さん、お母さん、弟、妹、全部入れると3万人と言っていて、3万人もいないと思うのですが2万人前後は来ていると思います。ホテルも年間1万4,000人に泊まっています。施設として当然メリットですけれども、町全体としてもメリットかなと思っています。

特化することですが、商売をするのに競争相手は少ないほうがいいので、特化することは大いにありだと思います。多目的は全てを達成することはなかなか難しいと思うのです。目的を一つに絞れば、そこでやりたいという人たちが集まってくる。それに付随して周りの人が来る。ということは、周りにお金を落としていってくれる。岩手県に行けば、この競技はここに行けばこれができるよとなれば、スポーツを通じた地域おこしにつながるのではないかと思います。

オガールベースはそういう形で全国から来ていただいて、それまで東京都でやっていた合宿をオガールベースでやっていただいて、海外のチームはまだ来ていないので、4年後までには何とかと思っています。

○佐々木努委員 貴重なお話をありがとうございました。

三つほどお伺いしたいのですが、国体が終わりました、国体の成績も非常に良かったので大成功だと言われてはいますが、出場したチームの監督として、この国体の最大の成果は何かということと、国体の成果を今後どのように活動につなげていきたいと思っているのか、その辺の方向性について。

それから、補助金を求めるつもりはないという話があったのですが、私はやはりお金がないと何もできないと思うのです。この場だとどうしても行政の立場で話をさせていただくのですが、国体後にどのような選手育成をしてスポーツ振興を図っていくかという点でそれなりの支援は求めていくべきだと思っていますのですが、そういうお考えはないか。あるいは、こういったものに助成をしてほしいなど、そういうものがあったらお聞かせいただきたいということ。

それから、県のバレーボール協会が県全体のさまざまな年齢層へのバレーボールの普及と技術の向上のために活動していると思うのですが、そこのつながりはどうなっているのか、その辺について、3点お聞きしたいと思います。

○岡崎希裕講師 まず、国体の成果は、一関市の体育館でやらせていただいて、1,400人が入る体育館でした。最終試合が終わったのが夜の8時くらいだったので、

1,400人プラス立ち見のお客も含めて、多分2,000人くらいの方が体育館に入って応援してくださいました。老若男女、多分、バレーボールを初めて見る人もいたと思います。そういう方にバレーボールに触れていただいたこと、ああいった歓声の中でやらせていただいたこと、全てが成果だと思います。

私の立場から言う成果は、あれくらいの方々の目の前で、あれくらいのプレッシャーがかかっている中でゲームをさせていただけることは今までほぼなかったですし、Vリーグに行ってもそれ程ないのではないかと思います。そういった経験をさせていただいたことは大きな成果だったと思います。少なくともあの瞬間は、見ず知らずの人たちが、あの空間の中で一つになれていたと思います。それは、バレーボールにかかわらずスポーツを通しての成果、国体の成果ではないかと感じます。

今後はそれをどうつなげていくか。あのときの感動は我々の中に今も大きく残っています。それを風化させないことと、それをまた味わおうということではなくて、逆にそれを提供していく側としてできる限りの努力をしよう。それがVリーグというところの一つかもしれないし、それ以外のところにもつなげていくということが、今後大切ではないかと考えています。選手たちにも、国体が始まる前から、国体はゴールではなくてスタートだから、岩手県のバレーボールが変わるスタートだから、そこからやろうということを言い続けてきたので、選手たちもトーンダウンしていないですね。次だという思いで、次につなげていきたいと思っています。あと、いただいた御縁、国体があったからいただいた御縁をさらに育てて、ふやしていくということが大切と思っています。

岩手県に求めたい支援ということですが、先ほども申し上げましたが、人と人とがつながる、具体的に言うと、選手の雇用先を支援してくださる企業さんを御支援していただきたいなと思います。御紹介していただいて、お話をさせていただいて、こういう選手を雇っていただきたい、では雇うメリット、デメリットは何かということをお提示して、御理解いただくことが必要かなと。「初めまして」で行くよりも。

岡山県のシーガールズという女子のチームで、宮下選手という全日本のセッターが所属するところですが、市民チームでやっていて、そこは岡山県とがっちり、がっちりというのは岡山県がすごく支援をしていて、お金を出してくださる企業を紹介してもらっているそうなのです。お金を出してもらって、経営する会社に宣伝費なりを入れて、選手たちはその社員としてやっています。選手のサラリーは本当に安くて手取りで10万円いくのかなというような。ただ、選手たちは、トップリーグでやらせていただくことに感謝しているので頑張っているのですけれども、私はそういう形ではなくて、企業に社員として雇用していただいて、その社員が頑張っていることが企業にとってプラスになるような形がいいのではないかと考えています。そういった会社の御紹介を県のどの部局になるかわかりませんが、窓口になっていただいて、御紹介をしていただきたいなということ。

もう一つは、うちのチームは教員の割合が多いのですが、どうしても定期的に異動しなければいけないのでしょうけれども、少なくとも選手の期間は練習に来られるところに配

置していただきたいなというお願いです。お願いすると切りがないのですけれども、その二つを。

魅力づくりはこちら側の仕事だと思っています。

あとは県のバレーボール協会とのかかわりですが、応援をいただいています。今後の方向性についてはまだ青写真の段階なので、実は協会の公の場では話していませんし、周りにも話をしていないのです。でも、多分応援してくれると思います。日本バレーボール協会の視点で見ても、私たちが取り組んでいる事業は他にはない事業なのです。体育館を建てて経営して、その中でアカデミーをやる。アカデミーをやっているところはチームによってはあるのですが、自前の体育館を持って継続的にやっているところは日本にありません。日本バレーボール協会としてもこの活動は応援したいと。もっと言えば、こういった体育館を日本各地に建てたいという気持ちもあると思います。県のバレーボール協会には応援していただいて一緒に頑張っている最中でございます。

○白澤勉委員 きょうはありがとうございました。私からも、ちょっとお聞かせいただければと思います。

まず、今お話があったのですけれども、選手の所属、雇用の状況がどうなっているのか。以前、矢巾町に野球のクラブチームがあったのですけれども、いろいろな苦労があって、やはり選手の確保というところ、あとは企業様の支援というか、そういった雇用先の確保という話にも関連しますけれども、その状況をまずお聞かせください。

○岡崎希裕講師 岡崎建設の社員が私と、同じ年の1人と、宮城県と青森県から来ている選手、県外選手が2人いて計4人。ただ、前にも採用してまして、そのほかにバレーボール部出身がもう2人います。ですので、6人いて、残り2人は社員に専念して、今は岡崎建設の仕事を主に頑張ってもらっています。そのほかは、民間ですと東北銀行さん、岩手日報さん、あとは役所ですね、紫波町役場、中学校と高等学校の教員、そういったあたりでしょうか。

○白澤勉委員 ありがとうございました。野球のクラブチームは雇用に不安定なところがあって、その辺の状況を確認できました。ありがとうございました。

それから、監督として選手と向き合うときの心構えというか、どういったことに気をつけていられるのかなど。指導、そして指導者の育成といった部分のお考えを参考までにお聞かせいただければと思います。

○岡崎希裕講師 22歳からバレーをやってきて、同級生が選手でいるなど、難しいときもありましたが、ずっと徹底しているというか、大事にしていることは、お互いに尊敬と敬意を持つこと。ですので、感謝をしています。選手が自分の時間とお金を使って、岡崎建設という名前が入っているチームでバレーボールをしてくれることに感謝をしていますし、土日潰してもやろうという心構えにも感謝をしていますし、それを口によく出します。

子供と向き合うときはどうかかわらないのですけれども、大人が相手で、社会人で自立してほしいと願っているのですけれども、その前提に立ったとき、やはりお互いに感謝

と尊敬と敬意を持って接することが必要だと思います。基本的には選手みんなが大好きです。大好きなのが根底にある中で、時には叱咤激励、指導をしなければいけないこともあります。厳しいことを言わなければいけないこともあります。ただ、尊敬と敬意をお互いが常日ごろから持っていれば、信頼が生まれるのではないかなと思って接しています。

指導者の育成に関して言えば、私もまだまだ若輩者ですので、私自身が頑張っていかなければいけないこともございますし、その中で今回若い選手たちが頑張って結果を一つ出したわけです。どのようにして勝つかという勝ち方を学べたと思うのです。何を大切にしたらこのように勝つということは、彼らはある程度答えが出て、わかっていると思うので、それを伝える側になったときにどう表現していくか、そういった話をしていけばいいかなと感じています。

○白澤勉委員 なぜ聞いたのかというと、スポーツでは選手と監督、指導者との間で力関係というか、コントロールしようとするような部分が結構ありますよね。ただ、限界があるのかなと思っていて、やはり選手がみずから考え、内なる心からの高まり、お互いに敬意を持つというキーワード、感謝の気持ちというキーワードがあろうかと思います。ちょっと変な、例えば体罰というか、そういった指導があることについてどうお考えになるか。私はそれが無い形なので、すごくありがたいし望ましい。ただ、現実として、まだまだあるような話もきくので、ちょっとお考えをお聞かせいただければと思います。

○岡崎希裕講師 私はバレーボールをして育つ中で、一回も殴られたことがないです。体罰を受けたことはないですが、考えさせられることはいっぱいありました。自分がやったこと、どうしてそれが正しいと思ったのかというように。一回だけすごく怒られたのですが、審判に食ってかかったときに、ここをつかまれて、誰と試合をしているのだというように指導をいただいたことがあります。私は体罰を受けて育っていないので、自分もやらないです。やらなくてもいいと思っています。

ただ、指導して思うことは、自分が怒っていることを相手に伝えるためには、一番早いのです。わからないですけども、多分、楽だからやってしまうのかなと思うのです。速効性はあると思いますけれども、長続きはしないと思います。私は続けていくということが大事なので、いいところは適宜褒めて、だめなところは質問をして、だめだと自分で気づいてもらって直していくということです。

あと、尊敬と敬意の話をしましたけれども、私は選手にすきを見せます。指導者の方はすきを見せないようにするのですけれども、そうすると自分も疲れてしまうので、足りたところをよく見せます。体もこうですし、プレーでは選手がずっと上ですので、私はできないけれども、君たちだったらできるよという話し方をします。すきを見せます。至らないところを見せます。それでもついてきてくれるので、お互いに長続きできているのではないかなと思います。

○白澤勉委員 ありがとうございます。最後に、先ほど吉田委員からも質問がありましたが、県の公共施設、体育施設の老朽化が進んでいて、議会でも検討されている。そして、

教育委員会で今後の計画づくりに着手していく動きがあろうかと思うのですけれども、従来の公が整備して、維持管理をして、運営していくという手法と、オガールベースのような民設民営の取り組み、その可能性というか、所感をお聞かせいただければと思います。もっと言えば、県営体育館も老朽化していますけれども、大分手間をかけなければいけない。何か御所見を。

○岡崎希裕講師 建物をつくって、その建物が死ぬまで、その建物を壊すまでのトータルのコストを考えたとき、建てるコストは建物にもよりますが、10%前後だそうです。残りの9割はランニングコストなのです。どうしても建てるコストに目が行きがちなのですが、その後の9割をいかに減らすかということに主眼を、私らの体育館はそこに主眼を置いています。ですので、不必要なもの、ちょっとだけ欲しいなと思うものはとにかくカットしています。スペースの問題もそうです。

建てなければいけないところだと思うのですが、人口がどんどん減っていく中ですので、うーん、というような感じです。その計算をして、どちらが得かということだと思いますが、ランニングコストをどうやって減らすか。LEDにしたり、照明も全部はつけなくて使用したりしていますので、そういったところが大事ではないかなと、私の主観ですが、そう思います。

建てるときは、先ほど申し上げたとおり、できるだけ目的を絞ったほうがその後の改修や地域への貢献という点でいいのではないのかなと思います。

○菅野ひろのり委員 3点お聞きしたいと思うのですが、私も大学、社会人と、社会人チームでサッカーをしております、ちょっと整理をさせていただきたいのは、クラブチームと社会人チーム、企業チーム、この違いはどのように定義されているのか。皆さんは働きながらバレーボールをなさっているわけですが、その辺をちょっとお聞きしたいと思います。

それから、クラブチームの運営という観点から、設立4年で県内大会初優勝されたということは、リクルートも積極的にされたのかなと思っているのですけれども、どのような形で人材が集まってきたのかなということが2点目。

あとは練習量、時間を確保しながらかなりされてきたと思うのですけれども、どれ程の練習をされていたのか、お願いします。

○岡崎希裕講師 クラブチーム、社会人チーム、実業団チーム、いろいろな言い方があるのですが、基本的には活動費の出どころの違いです。企業チームは実業団チームなのですが、例えば東レアローズ、バレーボールでは企業の名前があれば、企業がお金を出してくれているチームという御認識をしていただければと思います。

企業の名前がないところは基本的にクラブチームです。V・チャレンジリーグではクラブチームもあります。そういうチームはスポンサー企業が何社かあって、グルージャ盛岡さんと同じような仕組みです。クラブチームは社会人チームとイコールで、自分たちでお金を負担して活動費を出している。ですから、遠征費は基本的には選手が出します。ただ、

国体に関して言えば補助をいただいていたので、ほとんど出すことなくいろいろな大会などに行かせていただきました。

二つ目は、リクルート。当初はずっと県内の選手でやっていました。私たちがずっと負けていたMASTERPIECEさんというチームがあって、選手たちは大体どちらかに行っていました。発足4年目、5年目で初めて勝つようになってから、それから勝ったり負けたりが時期があって、だんだんに県内では負けなくなったのですけれども、全国に出たとき、国体というところで見ると厳しいとなり、県外の選手をリクルートしようとなったのが4年前です。今は毎年1人ずつ採っている形で、ことしは国体もありましたのでリクルートをしていませんけれども、来年からまたやっっていこうかなと思っています。

あと、練習量は、今は火、木、土曜日の夜7時半から9時半までが通常練習で、日曜日にゲームが入ることがあるというような形になります。

○菅野ひろのり委員 ありがとうございます。あと2点ですけれども、実績を見て、県内のトップチームだという認識を持っているのですが、トップチームの役割をどのように捉えているのかということが1点。

もう一点は、岩手県がかなり高いレベルにきているというような話がありましたけれども、今後、岩手県のバレーボール、スポーツ振興という意味合いでも、他県とどのような違いがあると感じられているか、その2点をお聞きいたします。

○岡崎希裕講師 まず、トップチームとしての役割ですが、子供たち、これから続く選手たち、今の選手たちも、自分たちの振る舞いを見て、続いてくれているというふうに認識しています。ですので、やらせていただくことに対する感謝などは、これからは行動で表現していかなければいけないなと選手たちと話をしています。

あと、他県と比べて。まず、地の利がないということについてですが、何をもって強いのか、弱いかを評価するかというと、やはりVリーグのチームがあるかないか、かつVリーグでどういった結果を出しているかということで評価されます。そういった中で、東北にそのチームがないということ。試合をするのが関東だったらいいのですけれども、バレーボールが盛んな西でやる機会が多いのです。選手、スタッフ全員で移動しようと思うと、大体18人くらいになるのです。東京都まで新幹線でぜいたくに行くとなると、往復で3万円、宿泊して1人4万円、2泊、3泊だと5万円くらいかかる。1回行くと80万円弱かかるのです。関東圏のチームだと、それがかからないわけです。宮城県に女子のチームがあるのですが、宮城県は空港があるので、西に行くときは安い航空機を使うということができるのです。岩手県は、それもなかなか難しいので、そういった点で難しいかなと考えています。他県と比べて、経営のところ難しいかなと。

それもありますし、多分、岩手県のバレーボール人口は全国と比べて多くはないので、岩手県に来たいと思ってくれる人がふえるような魅力をつくっていく。他県はバレーボール人口そのものが多いので、自分の実家に帰るとか、その隣に行けば強いチームがあるということで、そちらを選ぶのですね。その辺が他県に比べて難しいかなと思っています。

○千葉絢子副委員長 ありがとうございます。三方よしのお話は、かつてお兄様、社長さんを取材させていただいた際にお伺いしていたので、やはり御兄弟なのだなという感じで勉強いたしました。

先ほど、選手の雇用先を確保するために企業さんの協力をいただきたいということでした。民間企業さん、岡崎さんを初め、東北銀行さん、岩手日報さんとお聞きしましたがけれども、こういうところに就職していらっしゃる選手は、就職をしてからチームに入っているのか、それとも、選手ありきで、そこから企業さんとお話するような形になっていくのか、その辺で、選手を雇用する側のメリットを企業さんにお伝えしていくような取り組みなのかということをお聞かせいただきたいと思います。

○岡崎希裕講師 今までは、こちらで就職したい選手がいるということありきで雇用先を探していたのですけれども、雇用する受け皿ありきで選手を連れてきたほうが、いい選手がいっぱい来られるのです。そちらのパターンをお願いしていきたいなと思っています。今までは、紫波町に住みたい、このチームでバレーをやりたい、チームでやることありきで受けてもらってというような感じだったのですけれども、逆にしていきたいなと思っています。そのほうが安定的で、例えば年間3人の枠があったら、3人いい選手を採ってこられる、そのように考えております。

○千葉絢子副委員長 一番ネックになっていることは、企業が選手を雇用するメリットという点、理解というか、食いついていないというかですけれども、国体があったから、そのために強化をして、それが終わったらいつもどおりでいいとなりがちですけれども、今後どう継続していくべきか、一番の課題をお聞かせいただきたいと思います。

○岡崎希裕講師 まさにそのとおりで、国体まで応援をいただくのは期限が見えているので応援しやすかったのですけれども、これからはそこが難しいのです。企業側のメリットをどう提案していくかということが本当に課題だと思うのです。その選手が所属していることが、その企業にとってのお金ではない誇りだというようになればいいのですけれども、そのやり方だと非常に難しいなと思っています。それを議論しながらやっていきたいなと、そこが一番大きな課題だと思っています。

あとは、先ほど学校を回るというお話をしましたけれども、チームとして何ができるか。体の使い方はふだんトレーニングをしているので、例えば老人介護施設を回って一緒に運動をする、保育園でもいいと思うのですけれども、そういった活動もいいのかなと思いつながら、企業側のメリット、私も会社を経営していますので採用するためには納得できるものが必要だと思っています。非常に難しいのですが、それをクリアしなければ、次の目標は達成できないかなと思っています。

○千葉絢子副委員長 学生のころに一生懸命スポーツをやっていて、昔やっていたんだよねという方が多くて、継続してやっているという方が少なくなってしまうと、非常に残念だと思っていて、実際にVリーグを目指すということが企業にとって、うちにそういう選手がいるのだという価値になって、選手が全国からどんどん集まってくるということだと

思いますけれども、応援したいと思います。

○岡崎希裕講師 ありがとうございます。よろしく願います。

○名須川晋委員長 時間となってまいりました、よろしいですか。

ほかはないようでございますので、本日の調査はこれをもって終了いたします。

岡崎様、本日はお忙しいところ、まことにありがとうございました。岡崎様から、みずからの体験を交えて、クラブチームの運営やバレーボールを通じての地域振興について貴重なお話をいただき、大変参考となりました。

それでは、拍手でお送りしたいと思います。どうもありがとうございました。

委員の皆様には、委員会運営等について御相談がございます。

1月31日から2月2日に予定されております当委員会の全国調査についてであります。神奈川県、東京都、群馬県内においてスポーツ・教育に関する調査を行います。

なお、調査には担当書記2名のほか、調査を円滑に進めるため、事務局から1名同行することとしております。よろしく願います。

次に、4月に予定されております次回の当委員会の調査事項についてであります。御意見等がございますか。

〔「なし」と呼ぶ者あり〕

○名須川晋委員長 特に御意見等がなければ、当職に御一任願いたいと思いますが、これに御異議ございませんか。

〔「異議なし」と呼ぶ者あり〕

○名須川晋委員長 御異議なしと認め、さよう決定いたしました。

以上をもって、本日の日程は全部終了いたしました。本日はこれをもって散会いたします。