

我が国のデフバレーボールの普及、発展に関する研究

スポーツビジネス研究領域
5008A012 6 大川 裕二

研究指導教員：平田竹男 教授

本研究は、長年デフバレーボール(以下デフバレー)に当事者として携わってきた筆者が、近年のデフスポーツ全体の衰退傾向に問題意識を持ったことから、デフバレーが抱える問題点を明らかにするとともに、デフバレーのさらなる普及・発展のための施策を考察した研究である。

第一章では、研究の背景と、研究の目的を述べた。筆者は、13歳で原因不明の疾病により徐々に聴力が低下し、現在の残存聴力はわずかである。障害が進行する中、バレーボール選手としてプレーしていたが、バレーボール雑誌を通じて、聴覚障害者のバレーボール競技であるデフバレーの存在を知り、以降22年間に渡って、日本代表選手として、デフバレー協会の設立者の一人として、そしてプレーイングマネージャーや役員としてデフバレーと携わってきた。

しかしながら、我が国では、他の障害者スポーツの影響力が強く、デフスポーツはマイナー競技から脱却できずに現在では徐々に衰退している。

また、デフバレーの発展は聴覚障害者であるという観点からも重要な意味を持つだろう。それは、障害の特性から埋没してしまいがちなデフのアイデンティティを示し、社会と共生していくデフバレー競技の普及やデフバレーのスター選手の誕生によって、心のよりどころができるということではないかということである。デフバレーを発展させることはデフバレーのみにとっての利益ではなく、障害への対峙に悩むデフや取り巻く家族や関係者をはじめ、その他の障害の人たちにとって大きく貢献することとなると考える。

このような背景から、近年のデフスポーツ全体の衰退傾向に問題意識を持つに至った。そこで、本研究ではわが国のデフバレーが抱える問題点を明らかにするとともに、デフバレーのさらなる普及・発展のための施策を提言することを目的と置いた。

第二章では、上記の研究目的を達成するための研究手法を述べた。

本研究では、まず、我が国のデフバレーを取り巻く構造を把握するために、平田・中村(2006)が提唱するスポーツビジネスの成功要因を計るトリプルミッションモデルに基づき、我が国のデフバレーを「代表チームの強化(勝利)」、「競技団体の財務状況(市場)」、「競技人口と競技の認知度(普及)」の3分野から問題点を抽出し、要素ごとに分析した。具体的には、「勝利」にデフバレー代表チームの成績を、「市場」にデフバレー協会の財務状況を、そして「普及」には競技人口と競技の認知度を当てはめて分析を行った。

次に、同様のトリプルミッションにおける分析を用いて、国内で振興策が成功している他競技種目である日本車椅子バスケットボール連盟(以下、車椅子バスケット連盟)との比較を行った。

最後に、デフスポーツに対する認知度が高く、強化策が成功しているドイツデフバレーチームの関係者に対してインタビュー調査を行った。前述した車椅子バスケットボールとの比較により、わが国のデフバレーに内包する問題点を国内的な観点から検証できるが、肢体障害と聴覚障害では、身体的な障害と感覚障害との違いがあり、参考にできない部分がある。そこで、同種の聴覚障害をもつ他国との振興・強化策の比較を行い、成功要因を明らかにして、わが国のデフバレー振興策の検証を行うこととした。

第三章は研究結果である。日本デフバレー代表チームの「勝利」を分析した結果、女子は継続して結果を出しているものの、男子は近年成績が向上こそしているが、まだ改善の余地が大いに残されていることが分かった。また、代表選手の構成を変化させることで、代表チーム強化に繋がるという示唆を得た。

次に、日本デフバレー協会の「市場」を分析した結果、デフバレー応援Tシャツ作成など事業収入を得る努力が、協会の「市場」拡大に明確に繋がっていることが明らかに

なった。また、車椅子バスケットボール連盟の収入構造と比較した結果、デフバレー協会は、大会の事業委託収入や寄付金収入が現在得ることが出来ていないという課題があることが浮き彫りになった。

「普及」の面では、聾学校、社会人共に、男子デフバレーチームが非常に少ないことがわかり、代表選手を発掘する場が限られている事実が明らかになった。また、ドイツ代表チーム関係者へのインタビューにより、ドイツでは、18の州にデフの地域スポーツクラブが存在し、子供たちがデフスポーツに自然に取り組める環境が整っていることが明らかになった。

第四章では、今までの研究結果をもとに、トリプルミッション各要素を今後いかに拡大していくかを考察した。

「勝利」では、一般のバレーボールの指導者を召致すること、また、デフだけではなく、本来は出場資格があるものの普通学校へ通うためデフバレーを認知しておらず、デフバレー代表に選ばれない難聴者の選手を取りこむ必要があるとした。男子チームの近年の選手構成からも、難聴者が増えるに従って強くなっていることも事実である。しかし、今までは偶然のスカウトなど偶然の要因が非常に大きい。難聴者を探す手法を工夫することが重要であり、そのためにはデフバレーを日本で認知させることが重要となるとした。

「市場」では、特に車椅子バスケ連盟との比較から、事業委託収入・寄付金収入を伸ばす必要があるとし、国体地区予選をデフバレー協会が主催すること、ママさんデフバレーや健聴者と一緒にバレーボールをする手話バレーなど新しいデフバレー大会の開催することが必要であるとした。これは収入と普及の両面で有効であると思われる。このような試みはデフと健聴者がお互いを理解する上で非常に有効であり、バレーボールやスポーツを通じて聴覚障害者と健聴者の垣根をなくし、よりよい社会を作ることに貢献できるはずである。

また、デフバレー協会のNPO化や専従職員を置くことも必要であるとした。これはNPO化し行政の認可を得ることで、デフバレー協会の組織や運営の信用を高めて、寄付金等収益向上につなげるというメリットが

ある。電話対応の出来ないデフにとって、健聴者で手話のできる専従職員は重要となる。また、デフバレー協会がNPO化するメリットとして、JPCから補助金や委託事業を委託できるようになることも挙げられる。

「普及」では、「デフバレー」という競技を、健常者に広く普及する必要があるとし、そのためには2012年・2016年に開催されるデフバレーの世界選手権を日本に誘致することが重要であると考えた。デフバレーの世界大会を日本で開催できれば、これを機にデフバレーという競技を広く日本国民に普及することができるであろう。それは同時に、優秀な選手をデフバレーに取り込むことにもつながるのである。

以上の研究から、このようなトリプルミッションの好循環策を発展させていくことがデフバレーの発展のために重要であるという結論を得た。そして、健聴者とデフの間で幾多の協同が生まれ、スポーツを通しての聴覚障害への理解が進み、ひいては共生社会の実現に寄与することができると思う。