



月刊部員新聞

2007年2月 第16号
編集・発行 Unit

競技を続けるために

続けたいのに続けることができない。だから競技生活から足を洗う。その様な競技者が多くいます。特にこの時期には多くなりす。それには次のような場合が多いようです。

- ①マイナーなスポーツ、プロリーグがないスポーツ、試合を行うことで金銭を稼ぐことが難しいスポーツを行っている。
- ②国内ではトップレベルだが、世界では違う。
- ③学校を卒業する。社会人として仕事をし、余暇の趣味としてそのスポーツを続けることはできないと思います。しかし、競技生活を継続するとなると、よほどのことがない限りは難しいでしょう。それはなぜでしょうか。

行つたとしても時間を圧縮できる限度はあります。ましてオンラインゾーンになれば試合を行うために、遠征も含めて多くの時間が必要となつてきます。

時間と同様に金銭の問題もあります。遠征費や用具にかかる費用、トレーニングに必要な費用、それに生活費です。それらの費用はどこから捻出するのでしょうか。

費用を捻出するためには仕事をすると、それに時間を取られてトレーニングを満足に行うことができなくなると、当然競技成績も落ちてくる。だからといってトレーニングを含めた競技生活を中心にすると、生活することがままならなくなると。

時間・金銭問題

やはり時間と金銭の問題が一番大きいのではないのでしょうか。

競技者として世界を目指し日々精進していく中で、トレーニングを行う時間は、非常に重要です。

体力トレーニングを行うだけでなく、その他にも技術・戦術トレーニングを行うとなればいくら時間があっても足りません。効率的

立っている競技種目や用具などのハードに関しては別ですが、あまりいい印象を持たれない場合が多い気がします。

ソフトの面で特定の団体に属さず、スポーツに関わっている私のようなトレーニンガーや技術・戦術コーチなどは専門家として営業活動しているにもかかわらず、いろいろな面でボランティア的な扱いをされるといふような経験をしていることと思います。

今これを読まれている方もそのような印象をお持ちかもしれません。「スポーツを使って営業活動をするなんて。」と。

このような社会的背景も要因としてあるかもしれませんが、根本的なところは競技者が自分自身の価値をスポンサーに対して見せることができないことではないのでしょうか。

原因を考える

昔から言われているこの負のスパイラルから脱出し、競技生活を続けることは可能なのでしょうか。

この負のスパイラルから脱出するには、まず金銭の問題を解決しなければなりません。私の感覚では、日本ではスポーツに関わる人が金銭の話をする時、興業として成り

この方法がうまくいくのはメディアに取り上げられる機会の多い競技者や競技種目に限ります。それはスポンサーのほとんどが広告塔として競技者を利用していません。

スポンサーをする意義 広告には製品を購入してもらうためのものと企業イメージを高める物とに分かれます。スポーツにおいてはほとんどの場合企業イメージを高めるために利用されますので、メディアに取り上げられる機会の少ない競技者では機能しません。

その競技種目関係のスポンサーは得られるかもしれないですが、他業種からのスポンサーはまず無理でしょう。メディアに取り上げられなければ大衆の目に触れることがなく、スポンサーをする価値を見いだすことができないからです。

もちろん広告塔として考えている企業ばかりではありません。それではそのスポンサーが求めている価値は何でしょうか。

ではどうするか

これらのことをふまえて、競技者が自分自身の価値をスポンサーに見せることができれば、またスポンサーの求めている価値を見いだすことができます。

なければ、スポンサーも競技者や競技種目に投資することに対して価値がないと考えてしまい、結局負のスパイラルから抜け出すことはできないのではないのでしょうか。

自分のことだけ考え、成績だけを出せば良いという「選手」の考えを捨て、自分がスポンサーのために何が出来るのか、競技種目内だけではなく、スポーツ界や広く一般社会に何かを還元する「競技者」の考え方にならなければ競技生活を続けることは難しいのではないのでしょうか。

その様な考え方を持つことが競技者自身の負のスパイラルから抜け出すことにもなり、競技に集中できる環境を作り出すことができない一歩になるのではないのでしょうか。

Unit 代表 澤野 博 (さわの ひろし)

日本体育大学卒。社会人経験を経て欧州へ留学。乳酸を中心としてトレーニングを幅広く学ぶ。帰国後、部員となって競技者を支えるという意味で「Unit」を設立。競技種目、競技レベルを問わずトレーニング指導を中心に活動。医療系国家資格の臨床検査技師の資格を持つ異色のトレーニングコーチ。
ご意見、ご要望、仕事依頼、お問い合わせは下記まで。
0422-34-5055 (Fax 兼用)、090-1999-2845 または unit@mbd.nifty.com

はみだし... 続けたい だけどお金が 続かない だからといって 歴はかじれぬ