

他校とつながれ！

～ 下手でもいい、熱心さがあれば！ ～

埼玉県立岩槻高等学校

津 田 孝 弘

1. はじめに

埼玉県高等学校体育連盟テニス専門部では、令和3年度全国高校総体において、女子団体ベスト8、男子シングルス優勝、男子ダブルス準優勝、女子ダブルス準優勝、令和3年度関東高校テニス大会において女子団体優勝、男子シングルス優勝、女子シングルス優勝、男子ダブルス優勝、女子ダブルス第3位という高い成績を残している。

上位が好成績を残している一方、県内ではトップ選手とそれに続く選手とのレベルの差は大きく、全国高校総体の結果がそのまま埼玉県のレベルを示すものではない。ジュニアのトップで活躍していた選手①が県内上位を占め、中体連などで活動していた選手②がそれに続き、高校から始めた選手たちは県大会に出ることを目標にしている。中学校卒業後、①の選手たちは強豪校に集まり、お互いに切磋琢磨する一方、②の選手たちは強豪校に行く選手もいるが、近年は所属校が分散し、1校に強い選手が一人だけという状態になる傾向がある。強い選手とプレーすることが競技力の向上への近道であり、県内においてそのような機会を増やすことが県全体のテニス部の活性化につながると考え、合同合宿や合同練習、練習試合（以下「他校との交流」と略す）について埼玉県内の現状を研究の対象とした。

2. 研究の目的・仮説

埼玉県では、テニス部の顧問に新任や転任の教員があてがわれることが多く、そのような先生方にも顧問がやりやすく、長く続けられるよう働きかけがしたいというのが最初に定めた目的である。その中で着目したのが、他校との交流である。新しく顧問になった教員と、顧問歴の長い教員の考えを可視化し、他校との交流のきっかけを作ることとを目的とし、本研究を行った。併せて、合同合宿の実績についても調査を実施し、その効果についても可視化することで、他校との交流の活性化に寄与するものにしたいと考えた。

他校との交流を活性化するために障壁となりえる事柄を仮説として以下の2点を立てた。

- ・他校との交流に対してハードルの高さを感じている（本当は高くない）
- ・他校との交流の良さがどこにあるのか

この2点について、調査の結果から明らかにしたい。

3. 調査の方法

(1) 令和元年10月20日開催の埼玉県高体連テニス専門部顧問総会におけるアンケート

①調査対象：埼玉県高体連テニス専門部所属校主顧問103名

②調査項目：a.種別（男女） b.教員歴 c.テニス部指導歴
d.学校のコート数 e.合同合宿について f.合同練習について
g.練習試合について h.やりたいと思うが、やっていない理由

※e.～g.についてはそれぞれ（i）どんな学校と組むか（ii）どんな顧問と組むか（iii）どんな生徒と組むかという項目を設定

(2) 合同合宿に関するアンケート

①調査対象：合同合宿に参加したことがある既卒生徒91名

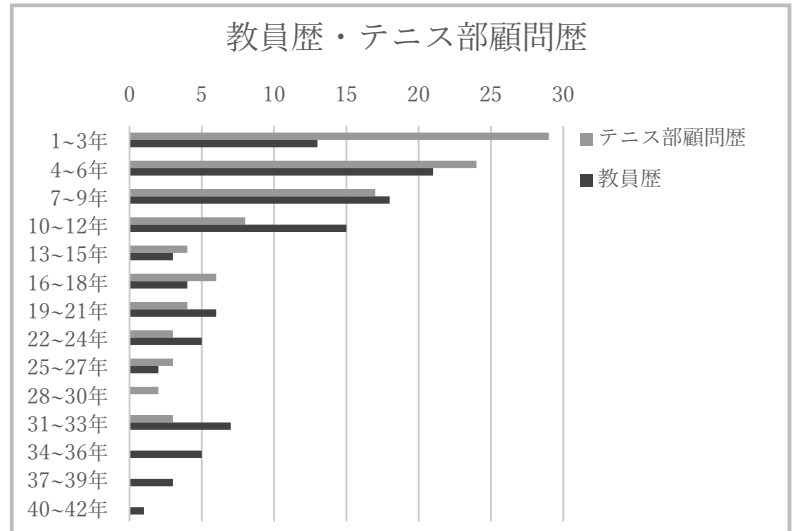
②調査項目：a.卒業年 b.卒業した学校名 c.性別
d.合同合宿についてどのように感じていたか
e.卒業した後合宿での経験が以下の項目についてどの程度役にたっているか

思うか（主体性、働きかけ力、実行力、課題発見力、計画力、創造力、発信力、傾聴力、柔軟性、状況把握力、規律性、ストレスコントロール力）

4. 調査・研究結果

（１）令和元年10月20日開催の埼玉県高体連テニス専門部顧問総会におけるアンケート

①令和元年度現在のテニス部顧問の教員歴およびテニス部指導歴の調査結果は右に示す通りである。教員歴が浅い顧問が多く、初任校だと考えられる１～６年の顧問の割合が全体の33%を占めている。また、顧問歴が浅い顧問も多く、１～６年の顧問の割合は全体の51.5%となっており、埼玉県において、テニス部は顧問の入れ替わりの多いことがわかる。



②顧問歴を１～３年、４～６年、７年以上の３グループに分け、他校との交流についてどのように考えているかを以下の表に示す。

合同合宿について			
顧問歴	１～３	４～６	７年以上
やっている	3.4%	8.3%	12%
やったことがある	0.0%	0.0%	32%
やりたいと思うが、やっていない	51.7%	58.3%	34%
やりたいと思わない	44.8%	33.3%	22%

合同合宿については、顧問歴が長いほど「やっている」の割合が増加傾向にある。同様に「やりたいと思わない」の割合が減少傾向にある。しかしながら、その傾向は小さかった。また、「やりたいと思うが、やっていない」という項目がどのグループにおいても最も割合が高く、合同合宿を行うことへのハードルの高さがうかがえる結果となった。

合同練習については、「やっている」と「やったことがある」の割合を合わせると７年以上のグループで84.0%、４～６年のグループで75.0%と大きな数字となった。特筆すべきは、「やりたいと思うが、やっていない」項目で１～３年のグループが48.4%、４～６年のグループで16.7%、「やりたいと思わない」項目で１～３年のグループが41.9%、４～６年のグループが8.3%と大幅な減少が見られる。

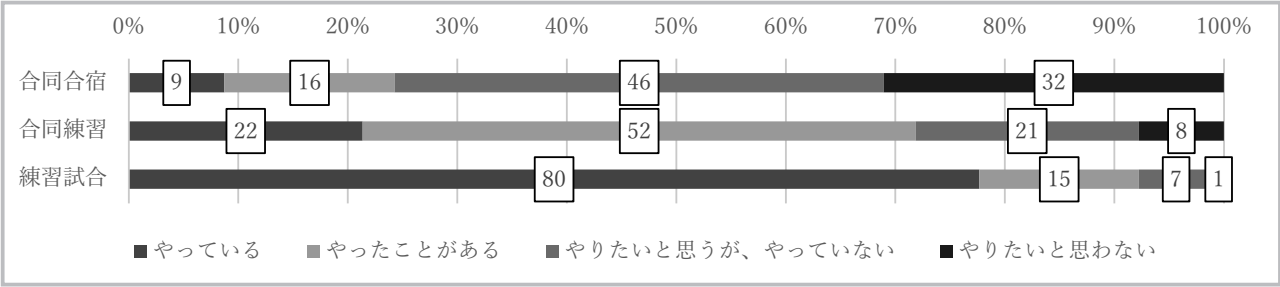
合同練習について			
顧問歴	１～３	４～６	７年以上
やっている	9.7%	12.5%	32.0%
やったことがある	0.0%	62.5%	52.0%
やりたいと思うが、やっていない	48.4%	16.7%	12.0%
やりたいと思わない	41.9%	8.3%	4.0%

練習試合については、「やりたいと思うが、やっていない」という項目で、１～３年のグループで20.7%であるが４～６年のグループでは0.0%になっている。詳細を見ると「やりたいと思うが、やっていない」と回答したのは、顧問歴１年目の教員のみであった。また、そう思う理由については、「生徒が求めている」３件、「組める相手がいない」２件、「場所

がない」1件、「費用がない」1件、「やり方がわからない」1件、「生徒のレベルが足りていない」1件となっており、ハードルの高さを感じている様子がうかがえる。また、アンケート調査を行う時期の問題もあり、「現状では他校と公式戦以外の関わりは安全上遠慮したい」が1件、「コロナが心配なので」が1件あった。

練習試合について			
顧問歴	1～3	4～6	7年以上
やっている	55.2%	91.7%	84.0%
やったことがある	20.7%	8.3%	14.0%
やりたいと思うが、やっていない	20.7%	0.0%	2.0%
やりたいと思わない	3.4%	0.0%	0.0%

なお、グループに分けず全体の割合をまとめたグラフは以下の通りである。グラフ中の□で囲われた数字がそれぞれの回答の件数である。



③先の②の調査結果より、他校との交流はハードルの高さを感じるものの、やってみると継続してやっている顧問が多いことがわかる。しかし、本当にハードルが高いのか。最も実施されている頻度の高い練習試合について、練習試合を「やっている」あるいは「やったことがある」と回答した95名が断る場合の理由をまとめたものを右の表に示す。なお、アンケートは複数回答を可とした。

練習試合を断る理由	練習試合
顧問のことを知らないから	0
相手が弱い	1
相手が強い	1
頻繁にやり過ぎている	7
場所が遠い	12
基本的に断ることはない	43
スケジュールが過密	47

練習試合を断る理由として最も多かったのは「スケジュールが過密」であった。これは、早めの連絡あるいは提案日に幅を持たせることで回避することができる。次いで多かったのが「場所が遠い」である。これは、先方に出向くことで回避できる。「相手が弱い」と「相手が強い」という選手のレベルに関する項目はそれぞれ1件（1名の顧問がこの2つを回答）であり、練習試合を組む際、生徒のレベルで断られることはほぼないようである。

④他校との交流をやっている顧問の中で、相手校の生徒や顧問に何を求めるかをまとめた表を次頁に示す。表中の数値は、それぞれの項目について「やっている」または「やったことがある」と回答した顧問数を全体として、必要であると答えた回答数を百分率で示したものである。

生徒に必要なものとして最も高い数値となったのは、全てにおいて「熱心に活動している」であった。次いで、「積極性がある」ことや「礼儀正しい」ことなどが高い数値を示しており、1／3以上の顧問が必要だと感じている。これに比べ、「試合実績が自分のチームより高い」という項目では17%に満たないという結果となった。この結果に関して着目すべき点が2つある。一つ目は、先の③の分析では、相手校の強さは練習試合を断る理由にならないことが示されたが、この分析では16.8%が自分のチームより強いことを求めており、25.3%

が自分のチームと同等のレベルを求めていることがわかる。断られることはないが、実績の差は他校との交流における足枷になりえることがわかった。二つ目は、合同練習と練習試合における、「試合実績が自分のチームより高い」または「同等」の項目の数値の差である。いずれも練習試合よりも合同練習の方が低い数値となっている。相手校との実績の差をそれほど気にしなくて良いのが合同練習であると言える。もし、実績の差が足枷となっているのであれば、合同練習を申し込んでみると良いだろう。

顧問に必要なものとして最も高い数値となったのは、全てにおいて「熱心に指導している」であり、生徒に必要なものと同様に、熱心さということで一致していた。その学校と初めて交流する際に、自分から申し込むという行動自体が「熱心さ」を伝える手段になるかもしれない。また、「自分と指導方針が一致している」では、合同合宿で56.0%、合同練習で36.5%、練習試合で31.6%、「自分のチームと交流がある」でも、合同合宿で44.0%、合同練習で40.5%、練習試合で27.4%とやや高い数値であった。この二つの項目では、顧問同士のつながりがある程度必要になってくることが想像できる。

顧問に必要なもの	(i) 合同合宿	(ii) 合同練習	(iii) 練習試合
熱心に指導している	88.0%	81.1%	73.7%
自分と指導方針が一致している	56.0%	36.5%	31.6%
自分のチームと交流がある	44.0%	40.5%	27.4%
テニスに対する知識が豊富	44.0%	24.3%	20.0%
競技経験がある	12.0%	10.8%	10.5%
高体連の活動に貢献している	20.0%	8.1%	8.4%
特に必要なものはない	0.0%	12.2%	12.6%

⑤他校との交流をやる際に、どのような学校と予定を組んでいるかをまとめた表を右に示す。

合同合宿では、ほぼ固定されているが、合同練習および練習試合では「その時によって違う学校」と組むことが多いことがわかる。つまり、常に仲の良い顧問同士で組み続けているわけではなく、色々な学校と組んでいるのが現状である。では、顧問同士のつながりはどのように生まれるのだろうか。次頁の表は、他校との交流で「よく組む学校の顧問との関係は何から始まることが多いか」をまとめたものである。設問は選択肢から一つを選ぶものとした。

どのような学校と組んでいますか	(i) 合同合宿	(ii) 合同練習	(iii) 練習試合
毎回ほぼ同じ	68.0%	24.3%	16.8%
その時によって違う	24.0%	73.0%	83.2%
その他	8.0%	2.7%	0.0%

回答の割合が最も高かった項目を挙げると、合同合宿では「専門部に所属」が36.0%、合同練習では「専門部に所属」が29.1%、練習試合では「大会会場で居合わせる」が25.5%であった。また、「大会会場で居合わせる」と「大会運営を共に行う」、「過去に対戦したことがある」の三項目が全て大会に関わることなので合計してみると、合同練習では40.5%、練習試合では50.0%となり、非常に高い数値であることがわかった。

ここまでの④、⑤を総合して考えると、多くの顧問は大会会場にて運営などを通して他の顧問の「熱心さ」を感じ、試合を通して選手の「熱心さ」や「積極性」、「礼儀正しさ」を見て、一緒に合同練習や練習試合をやりたいと感じるということである。その中で、専門部に所属しているということは、大会に携わる機会も多く、おのずと「熱心さ」を感じさせ、他校との交流の機会が増えやすくなるのではないだろうか。

よく組む学校の顧問との関係は何から始まることが多いですか	(i) 合同合宿	(ii) 合同練習	(iii) 練習試合
a. 高体連テニス専門部に所属している	36.0%	29.1%	22.4%
b. 大会会場で居合わせる	12.0%	20.3%	25.5%
c. 大会運営を共に行う	4.0%	13.9%	12.2%
d. 過去に対戦したことがある	0.0%	6.3%	12.2%
e. 近所の学校	12.0%	10.1%	12.2%
f. 知り合いの紹介	16.0%	3.8%	5.1%
g. 元同僚	4.0%	2.5%	1.0%
h. 合同合宿を行うことになったこと	12.0%	6.3%	3.1%
i. 同期	0.0%	1.3%	1.0%
j. 指導者講習会	0.0%	0.0%	0.0%
k. 審判講習会	0.0%	0.0%	0.0%
l. その他	4.0%	6.3%	5.1%
b～dの合計	16.0%	40.5%	50.0%

⑥他校との交流を組む際に、どのようにして組む相手を決めることが多いかをまとめた表を下に示す。回答は選択肢のうちから一つを選ぶこととした。

(i) ～ (iii) の項目において、それぞれ最も大きい数値を見ると、合同合宿では「毎年恒例の学校と組んでいる」、合同練習では「顧問に魅力を感じ、話を持ち掛ける (られる)」、練習試合では「過去の対戦したことのある学校に話を持ち掛ける (られる)」となった。

どのようにして組む相手を決めることが多いですか	(i) 合同合宿	(ii) 合同練習	(iii) 練習試合
学校に魅力を感じ、話を持ち掛ける (られる)	0.0%	10.8%	15.8%
顧問に魅力を感じ、話を持ち掛ける (られる)	28.0%	28.4%	14.7%
生徒に魅力を感じ、話を持ち掛ける (られる)	0.0%	4.1%	12.6%
会議の場などで広く呼びかける (呼びかけに応じる)	4.0%	9.5%	6.3%
過去の対戦したことのある学校に話を持ち掛ける (られる)	12.0%	23.0%	29.5%
近所の学校	0.0%	14.9%	12.6%
毎年恒例の学校と組んでいる	52.0%	5.4%	7.4%
その他	4.0%	4.1%	1.1%

②～⑥の結果から、初めてテニス部を持つ顧問には以下のような流れを一例として提案できる。

- テニス部を持つことになる

 - 大会の引率をする
 - 大会運営を手伝う中で、共に運営する顧問や対戦した相手校に練習試合のお誘いをする (スケジュールが合えば断られない)
 - 練習試合をする
 - レベルの差を感じたり、相手顧問の指導を見たいと思ったら合同練習をお願いしてみる
 - 教員間のつながりを広げつつ、テニスの知識を蓄える
 - (テニス専門部に所属し、活動する)
 - 生徒が熱心に、積極的に部活動へ取り組めるように指導していく
 - 合同合宿をやってみる
 - 熱心な顧問、生徒同士で毎年恒例の合宿を作り上げる

（２）合同合宿に関するアンケート

私の所属している埼玉県立岩槻高等学校テニス部は、毎年合同合宿を行っている。顧問同士のつながりから、埼玉県内の中堅校数校が集まり生まれたこの合同合宿は今年度20年目を迎える。私自身は高校1年生で第3回合同合宿へ参加したことをきっかけに、卒業生として、その後教員として17年間本合宿へ関わっている。本合宿の目的は当初より、（i）上位校に勝つこと（ii）埼玉県のテニスの競技力の底上げをすること（iii）指導者育成の3つであると聞いている。今回は他校との交流の一つの例として、本合宿にどのような成果があるかを第54回全国高等学校体育連盟研究大会の課題研究で東京都高等学校体育連盟研究部の発表になぞらえ、「社会人基礎力」の12項目について調査し、まとめることとした。

①合同合宿についてどのように感じていたかを（i）楽しかった（ii）つまらなかった（iii）楽だった（iv）辛かった（v）達成感があった（vi）モチベーションが高まった（vii）モチベーションが下がった（viii）その他（自由記述）から一つ選ぶ形式でアンケートを行った。さらに、合同合宿の印象として良い印象のものを「+」、悪い印象のものを「-」としてまとめ、その結果を右に示す。

回答	人数	割合	印象
楽しかった	39	42.9%	+
達成感があった	21	23.1%	
モチベーションが高まった	13	14.3%	
辛かった	16	17.6%	-
全て終わった後には達成感があったが、暑すぎて唇の皮が剥けたり、足の甲がただれたりして大変な思いをした	1	1.1%	
朝練の砂浜ランニングが辛かったが、いい思い出	1	1.1%	

②卒業した後、合宿での経験が主体性、働きかけ力、実行力、課題発見力、計画力、創造力、発信力、傾聴力、柔軟性、状況把握力、規律性、ストレスコントロール力の12の項目についてどの程度役にたっていると思うかを4段階（4：役に立っている、3：やや役に立っている、2：あまり役に立っていない、1：役に立っていない）で評価するアンケートを行った。その結果の平均値を右に示す。

「規律性」が最も数値が高く、次いで「傾聴力」、「状況把握力」となった。一方、「創造力」が最も数値が低く、次いで「発信力」、「計画力」となった。これは、第54回全国高体連研究大会の課題研究「運動部活動が育むものとはなにか一部活動の存在意義についての東京都の調査研究―」で示された、数値が高かったものは「運動部活動が育むもの」に含まれ、数値が低かったものは、「もう少し育めると良いと思われる力」に含まれた。一方で、「もう少し育めると良いと思われる力」として挙げられていた「働きかけ力」および「課題発見力」については比較的高い数値となっており、合同合宿では普段の部活動にはない効果があることが示唆される。

主体性（物事に進んで取り組む力）	3.31
働きかけ力（他人に働きかけ、巻き込む力）	3.30
実行力（目的を設定し、確実に行動する力）	3.19
課題発見力（現状を分析し、目的や課題を明らかにする力）	3.23
計画力（課題の解決に向けたプロセスを明かにし、準備する力）	3.09
創造力（新しい価値を生み出す力）	2.89
発信力（自分の意見を分かりやすく伝える力）	3.02
傾聴力（相手の意見を丁寧に聴く力）	3.45
柔軟性（意見の違いや立場の違いを理解する力）	3.29
状況把握力（自分と周囲の人々や物事との関係性を理解する力）	3.40
規律性（社会のルールや人との約束を守る力）	3.65
ストレスコントロール力（ストレスの発生源に対応する力）	3.18

一つひとつの回答を見ると、人によって「普通」を2とする者、3とする者など様々であったため、個人の回答の平均値よりも高く評価された項目および低く評価された項目を取り上

げて分析を行った。これにより、その個人にとって「より役に立った項目」と「より役に立たなかった項目」を比較することができると考えたが、その結果も先の結果と同様であった。しかし、そこに加え、②でまとめた合同合宿への印象を絡めて集計すると下表の通りとなった。合同合宿について良い印象を持っていて、個人平均値より高く評価した人数を項目ごとに比較すると、最も多かった項目が「規律性」、次いで「傾聴力」であるところは全体の結果と同様であったが、3番目に多い項目が「主体性」という結果になった。つまり、合同合宿に対して「主体的」に取り組むことができたと感じている者は、合同合宿をやって「良かった」と感じているということである。合宿を他校と合同で行うことで、普段とは異なる緊張感と規律の中で、他校の生徒の考えや意見を傾聴し、お互いに高め合える仲間意識を育むことができる。加えて、主体的に臨む姿勢が合宿をより良いものへと変えていくことがわかった。

項目 \ 印象	個人平均値より高く評価した人数			個人平均値より低く評価した人数		
	+	－	全体	+	－	全体
主体性	39	4	43	21	9	30
働きかけ力	36	6	42	24	8	32
実行力	28	6	34	32	7	39
課題発見力	30	5	35	32	9	41
計画力	23	3	26	37	12	49
創造力	14	2	16	48	12	60
発信力	21	3	24	40	12	52
傾聴力	44	9	53	17	5	22
柔軟性	32	7	39	29	8	37
状況把握力	38	10	48	21	5	26
規律性	54	12	66	8	3	11
ストレスコントロール力	28	7	35	33	6	39

5. まとめ

今回の調査・研究において、浮かび上がってきたのが「テニス部の指導歴が長い顧問ほど他校との交流を求めていること」「相手に求めるのは実績ではなく、顧問と生徒の熱心さであること」「熱心さを感じる場面は試合会場であることが多いこと」の3つであった。また、顧問歴が1～3年ほどの顧問の半分が、合同合宿や合同練習を「やりたいと思うがやっていない」残り半分が、良さや必要性を感じておらず「やりたいと思わない」と考えていることがわかった。やりたいと思う顧問がやりやすく、やりたいと思わない顧問にはこれらの良さを伝えることで埼玉県高体連テニス専門部が活性化していくことが期待できる。経験則として感じていたことではあるが、客観的な数字として示すことができたことが今回の成果であると考え。この調査結果を顧問総会などで発表することで、初めてテニス部顧問を持った人でも他校との交流を依頼しやすい環境を作ることが次の使命である。

ある顧問は「自分が顧問になりたての頃は、県外出身であることもあって知り合いもいないし、どの学校が強いかわからない。だから、色んな学校に電話して練習試合を組んでもらったよ。そんな経験があるから練習試合を申し込まれたら基本断らない。」と話してくれた。この話がこの研究テーマを選んだきっかけである。このような、熱心に指導する後輩顧問を応援する気持ちを、少し「見える化」することができたのではないかと感じている。

最後に、この調査に協力して頂いた埼玉県高等学校テニス部顧問のみなさまと合同合宿を経験した卒業生のみなさま、この合同合宿への参加のきっかけを作ってくれた今は亡き恩師・埼玉県高体連研究部前委員長 阿部守先生に心からの感謝を申し上げる。

【参考文献】 第54回全国高等学校体育連盟研究大会紀要（2019. 1. 16）