

スポーツに関する運動者の便益構造

—スポーツ事業への対応化を中心として—

武 隈 晃

(1990年10月15日受理)

The Structure of Sport Participants' Benefit : With a View
to Meeting Their Needs for Sport Service

Akira TAKEKUMA

I. 問 題

スポーツ（いわゆる運動を含めた広義の身体活動を総称して本稿では「スポーツ」と表現する）との関わり方によって、人には様々な呼称が用いられる。sport participant, sport spectator, mover, exerciser, sport consumer, 等々である。このうち「運動者」という概念は、顕在的あるいは潜在的なスポーツ参加者を指し示す「人の見方」ということができる。

運動者が実際にスポーツを行い、あるいは継続するためには、いくつかの条件が満たされなければならない。それらの条件は、スポーツをしたいという欲求や必要感、あるいは時間的余裕など、運動者本人に関わる要因とスポーツ施設やスポーツプログラムなどの環境的な要因に識別することができる。後者については運動者個人の力によって条件を満たすことが多くの場合不可能で、そこにスポーツの場の整備という課題が生まれる。宇土（1970）は「人々の運動の成立・維持に必要な直接的条件の整備に関する営みの総称」として「体育事業（physical education service）」という概念を提唱し、これと運動者の関わり（運動者行動及び運動生活）を理論の中核に据えたCAPS論を展開した。宇土のいう体育事業は、運動施設の整備・拡充および運営を意味するArea Service（A. S.）、運動のための集団の育成・援助を意味するClub Service（C. S.）、運動プログラムの設定・提供を意味するProgram Service（P. S.）という三つの事業の総称である。

本稿では「運動者が自分のやりたい方法でスポーツを行うということに関して、それが成立するために欠如している条件のうち、スポーツに直接的に関わる条件を整備し、提供する組織的な営み」と再定義し、これをスポーツ事業と呼ぶ。このうち経営体（事業を提供する主体としての組織）によって教育的な意図が第一義的に付与された場合、これを体育事業として限定的に用いる。

さて、スポーツ事業は運動者のスポーツ行動の成立と維持を目的とし、運動者は個々の欲求充足

の対象としてスポーツを選択する。かかる論理からすれば、運動者の欲求充足を図るべく、スポーツ事業をいかにして運動者に近づけるかという問題が常に存在することになる。これに関して大きく二つの課題があると考えられる。一つは運動者がスポーツ事業に接近していく意思決定過程を理解することであり、二つには運動者がスポーツの場に何を期待しているのか、そこでどのような欲求を充足させようとしているのかを理解することである。これらのうち今回は後者に焦点を当てる。

スポーツの経営体はその保有する人・施設・ノウハウなどの諸資源をできるだけ効率的に駆使あるいは展開し、そのアウトプットをスポーツ事業という形で運動者に提供する必要がある。その際、運動者の欲求や必要、いわゆるニーズをどの程度反映させているかについていえば、経営体によってかなり較差のあることが予想される。その違いは、運動者のニーズに即応することをどの程度重視しているか、あるいはニーズに関する情報をどの程度保有しているかに関係していると考えられる。運動者のニーズを重視し、かつそれをある程度把握しているという前提に立てば、比較的多くの運動者が望むスポーツ事業を提供するという方略が考えられる。いわば最大公約数的あるいは最頻値的事業ということが出来る。もう少し細かく対応しようとするれば、運動者をそのニーズによって類型化し、それぞれの比較的同質なグループに標的を絞ったスポーツ事業を提供するという方法が考えられる。これはサブグループ的あるいは準個別的事業と呼ぶことができる。

いずれにせよ運動者が何を考え、何を期待しているのかを理解することが非常に重要といえる。こうした情報の収集方法として最もポピュラーなのは世論調査である。総理府が3年ごとに実施している「体力・スポーツに関する世論調査」はその代表ともいえるもので、そのデータを縦断的に追ってみると国民のスポーツ需要が大きく変遷してきたことが良く理解できる。また、最近では各自治体がスポーツ行政に関する政策決定の基礎資料とするために行う世論調査も一般的になりつつある。一方、体育・スポーツ経営学の分野では「運動生活調査」という標準化の試みもある(宇土他, 1989)。ただ、これらの調査は、それによって多くの情報を収集しようとするため、スポーツに対する運動者の期待を明らかにする上では十分とは言えない。

そこで本稿では運動者の期待やニーズを数量的に把握するために「便益 (benefit)」という概念を採用した。便益とは「こうだったら自分にとって都合が良いという消費者(本稿では運動者)にとっての利益」を示す概念である。この便益、特に日本人のスポーツに関する便益を直接扱ったものは中西らの一連の研究(1989, 1990など)が目につく程度であり、その実態については不明な点が多い。

そこで、本稿における第一の課題はスポーツに関する便益の要因構造を明らかにし、運動者の特性やスポーツとの関わり方によってそれがどのように異なるかを実証的に示すことに置かれた。

世論調査スタイルの実態分析においても一つ欠如しているのは、運動者をその類似性や特殊性によって分類するという発想である。一口に運動者といっても個人に目を向ければ、それぞれ特徴をもっており、スポーツに対する期待も様々である。とはいえ、スポーツ事業を一人ひとりの運動者の要求に完全に応じられるように個別化することは不可能である。とすれば、なんらかの基準に

よって運動者をいくつかの部分にグルーピングし、それぞれのグループに最も適合的な事業を展開するという発想が必要になる。マーケティング論ではこうした作業をマーケットセグメンテーション（市場細分化）と呼び、細分化された各グループをセグメントと称している。かかる手続きから明らかなように、各セグメント間においてはその特性が異質であるが、それぞれのセグメント内では比較的同質な特性を見出すことができる。従来、セグメンテーションの基準として、性・年齢・所得などのいわゆるデモグラフィック要因（人口統計学的要因）や、都市規模などの地理的要因が採用されることが多かった。しかし、最近ではこれらの変数に加えて、ライフスタイルや本稿で問題としているベネフィットといった変数が追加され、もはやこれらの変数によるセグメンテーションの試みも一般化されつつあるといえよう。しかしながら、これをスポーツの分野に限定すると、Tatham, R. L. et al. (1971) の野外レクリエーション、菊池 (1987) のスポーツフィッシング、中西ら (1990) のスイミングスクールを対象としたものなど注目すべき研究が散見されるものの、いずれも調査対象が限定的なサービスの「受け手」であり、スポーツ事業の展開にセグメンテーションの技法を定着させていくためにはもう少し実証研究の蓄積が必要であろう。本稿の第二の課題はこの点、すなわち運動者の便益を手掛かりに運動者を比較的同質な集団に類型化し、各セグメントに含まれる運動者の特徴を抽出することに置かれた。

Ⅱ. 方 法

10に渡る都および県において成人を対象として1990年7月に調査が実施された。調査は、小学校・中学校・高等学校・大学において、児童・生徒・学生に調査票を配布し、両親など成人に調査を依頼し、後日回収するという方法と、事業所・団体などを通してその構成員に調査を依頼するという二通りの方法を使った。有効標本数は2687であり、各要因別の標本の構成は表-1に示される通りである。

なお、表にある「運動生活」とは、運動者が先に示したA. S., C. S., P. S. という三つのスポーツ事業に対応して生活をどのように形成しているか、すなわち生活の中でスポーツがどのように位置づいているかを示す概念であり、操作的には以下のように定義された。

運動生活の階層（現在）

- C 地域・職場・学校のスポーツ（運動）クラブや同好会の練習に週1日（年51日）以上参加している人。他の条件は問わない。
- A + P_L 民間のスポーツ施設、公共の運動施設、公園、道路、野外活動施設などで自由に（個人的に）運動やスポーツを週1日（年51日）以上行っている人（A）。および民間のスポーツ施設におけるスポーツスクール・レッスン、市町村や公共の運動施設によって主催されるスポーツ教室に月1日（年12日）以上参加している人（P_L）。他の条件は問わない。ただしCの階層に含まれる人を除く。

- P_s 市町村・町内会・職場・PTA・競技団体などの主催するスポーツ行事・大会に年に1日以上参加した人。ただしCおよびA+P_Lの階層に含まれる人を除く。
- S₍₁₎ 過去1年間になんらかの運動やスポーツは行っているが、上の三つの階層に含まれない人。
- S₍₂₎ 過去1年間に運動やスポーツをまったく行っていない人。
- S S₍₁₎とS₍₂₎を合わせたもの。

表-1 標本の構成

		N	%
1. 性別	男	1276	47.5
	女	1401	52.1
2. 年齢	20代	533	19.8
	30代	905	33.7
	40代	1023	38.1
	50代	204	7.6
	60代以上	19	0.7
3. 居住地の人口	1万人未満	249	9.3
	1万人以上10万人未満	923	34.4
	10万人以上50万人未満	767	28.5
	50万人以上	596	22.2
4. 仕事の内容	あまり体を動かすことがない仕事(事務職・管理職など)	1278	47.6
	体を動かす仕事(セールスマンなど)	777	28.9
	かなり体を動かす仕事(建設業・農業など)	349	13.0
5. 体力	自信がある	424	15.8
	普通	1772	65.9
	不安がある	487	18.1
6. スポーツの実施 (過去1年間)	行った	1907	71.0
	行わなかった	780	29.0
7. 現在の運動生活	C	564	21.0
	A+P _L	370	13.8
	P _s	578	21.5
	S ₍₁₎	395	14.7
	S ₍₂₎	780	29.0
8. 今後の運動生活	C	1403	52.2
	A+P _L	983	36.3
	P _s	85	3.2
	S	216	8.0
9. 現在の使用施設	民間のみ	134	7.1
	民間+公共	804	42.3
	公共のみ	961	50.6
10. 今後の使用施設	民間のみ	248	10.1
	民間+公共	1373	55.7
	公共のみ	843	34.2
11. スポーツの費用 (過去1年間)	5万円以上	490	25.5
	1万円以上5万円未満	585	30.5
	千円以上1万円未満	470	24.5
	千円未満	106	5.5
	使わなかった	196	10.2

N. A. は省略してある。

表-1の6（スポーツの実施）から11（スポーツの費用）は、運動者の運動生活やスポーツ行動に関する変数である。また、1（性別）から5（体力）にはデモグラフィック変数、地理的変数、身体状況に関わる変数が挙げられている。スポーツという身体活動を実際に行うという意味においてこうした変数の把握が不可欠と判断したためである。加えて、かかる変数によって便益の構造が異なることが予想された。

さて、分析の対象となるスポーツに対する運動者の「便益」については、あらかじめその構成要因として「スポーツの効用」、「スポーツ仲間」、「スポーツ施設」、「スポーツプログラム」、「指導者」、「練習およびトレーニング」、「スポーツ関連情報」、「接近性」、「アメニティ」、「ファッション性」を仮設し、それぞれ2～7の質問項目を準備した。運動者はスポーツ事業という枠組で何かを期待しているというより、「こうだったらスポーツができるのに」とか、「もっとこうだったらスポーツを続けられるのに」といった、場合によっては漠然とした期待を抱いていると考えられる。そこで「もしあなたが今からスポーツを行うとすると、それぞれがどの程度重要であると思うか」を問い、「まったく重要でない」から「非常に重要である」の5段階選択肢によって回答を求めた。

Ⅲ. 結果および考察

(1) 便益の構造

便益に関する45項目には因子分析（主成分分析・バリマックス回転）が施され、因子を20%以上説明する因子負荷量、.45以上の値をもつ項目によって因子が解釈された。表-2にその結果が示されているが、九つの因子はそれぞれ、「アクセサビリティ」、「情報」、「スポーツ仲間」、「個別的・合理的トレーニング」、「トレンド」、「指導者・スポーツプログラム」、「スポーツの効用」、「スポーツ施設・用具」、「技能向上」と命名された。なお、9因子の累積寄与率は61.7%であった。かかる結果は、仮設された要因がほぼ潜在因子として抽出されたことを意味する。その中で仮説と異なるのは、「指導者」と「スポーツプログラム」、「接近性」と「アメニティ」が合成され、それぞれ一つの因子として確認されたこと、そして新たに「技能向上」という因子が抽出されたことである。このうち注目されるのは、指導者とスポーツプログラムが少なくとも被調査者の認識の中では必ずしも明瞭に独立した要因とは見なされていないという点である。いうまでもなく、スポーツの場を構成する要素として指導者とプログラムは別個の存在である。にもかかわらずこうした結果が得られた原因には大きく二つの理由があると考えられる。運動者がスポーツをする多くの機会の中で、スポーツプログラムにおけるスポーツ実施は、そこに指導者が存在することが多く（いわゆる学習プログラムはその典型である）、従って、両者を比較的つながりの強い要因として見なす運動者の心理があるのではないかと考えられる。これが第一の理由である。さらに、指導者とスポーツプログラムはともに運動者のスポーツ実践を「手助けする」という意味合いが他の要因より幾分強いという側面があり、これが両者を不可分の存在として位置づけることになったもう一つの原因とみるのである。

表-2 便益の因子構造 (因子負荷量)

第1 因子：アクセサビリティ (寄与率 26.2%)	
シャワー・ロッカー・更衣室・トイレなどが充実している	.761
施設・設備の整備が行き届いている	.758
雰囲気が快適である	.737
使用料・参加費が無料ないし低料金である	.731
スポーツにあまりお金がかからない	.730
職員・従業員の態度が良い	.728
施設が混みすぎしていない	.707
安全にスポーツを行える	.612
施設や場所までの交通の便が良い	.580
第2 因子：情報 (寄与率 8.6%)	
スポーツ教室・スクールの情報	.781
クラブ・同好会の情報	.768
スポーツ行事や大会の情報	.731
指導者の情報	.654
施設の情報	.632
新しいスポーツやなじみのうすいスポーツの講習会・実演	.561
練習・トレーニング・スポーツの科学情報	.555
第3 因子：スポーツ仲間 (寄与率 5.9%)	
友人・家族・地域の人々との交流	.739
クラブ・同好会が身近にある	.735
励まし合い助け合う仲間が身近にいる	.710
スポーツ後の仲間とお喋り・お茶・お酒	.487
第4 因子：個別的・合理的トレーニング (寄与率 5.1%)	
自分のペースで練習やトレーニングができる	.765
自分にあった内容の練習やトレーニングができる	.760
練習やトレーニングを継続的に行う	.67
練習やトレーニングを計画的に行う	.605
第5 因子：トレンド (寄与率 4.4%)	
流行やブランドもののスポーツウェア・用品・用具でスポーツをする	.857
高級な施設でスポーツを行うことによる高級感	.820
流行のスポーツをする	.818
第6 因子：指導者・スポーツプログラム (寄与率 3.4%)	
仲間づくりや活動の楽しさを指導してくれる指導者	.686
健康・体力づくりなどの実際的方法を指導してくれる指導者	.647
技術的に優れ技術指導してくれる指導者	.633
気軽に参加できるスポーツ教室やスクールが開かれる	.556
第7 因子：スポーツの効用 (寄与率 2.9%)	
健康の保持	.782
体力の維持・向上	.770
ストレスの解消・気晴らし	.568
美容・シェイプアップ	.539
スポーツを楽しむ	.469
第8 因子：スポーツ施設・用具 (寄与率 2.7%)	
場所探しで苦労しなくてすむ	.752
スポーツをする場所(施設)が身近にある	.707
施設にスポーツ用具や器具が整っている	.516
第9 因子：技能向上 (寄与率 2.5%)	
ひとつのスポーツ種目を徹底的に行う	.706
技能や記録を向上させる	.652
競技成績や一定の技能水準に対する表彰や認定	.538

(因子負荷量.45以上の値をもつ項目を大きさの順に配列)

表-3 便益期待の実態

	MEAN	S.D.
第1因子：アクセサビリティ (寄与率 26.2%)		
シャワー・ロッカー・更衣室・トイレなどが充実している	3.93	.92
施設・設備の整備が行き届いている	4.00	.84
雰囲気が快適である	4.16	.80
使用料・参加費が無料ないし低料金である	3.99	.95
スポーツにあまりお金がかからない	4.01	.92
職員・従業員の態度が良い	3.87	.95
施設が混みすぎている	4.03	.85
安全にスポーツを行える	4.26	.81
施設や場所までの交通の便が良い	3.71	.94
第2因子：情報 (寄与率 8.6%)		
スポーツ教室・スクールの情報	2.88	.91
クラブ・同好会の情報	2.85	.94
スポーツ行事や大会の情報	2.73	.88
指導者の情報	2.63	.99
施設の情報	3.25	.99
新しいスポーツやなじみのうすいスポーツの講習会・実演	2.52	.88
練習・トレーニング・スポーツの科学情報	2.83	.92
第3因子：スポーツ仲間 (寄与率 5.9%)		
友人・家族・地域の人々との交流	3.55	.92
クラブ・同好会が身近にある	3.38	.99
励まし合い助け合う仲間が身近にいる	3.39	1.00
スポーツ後の仲間とお喋り・お茶・お酒	2.94	1.05
第4因子：個別的・合理的トレーニング (寄与率 5.1%)		
自分のペースで練習やトレーニングができる	3.90	.86
自分にあった内容の練習やトレーニングができる	3.88	.84
練習やトレーニングを継続的に行う	3.53	.95
練習やトレーニングを計画的に行う	3.23	.92
第5因子：トレンド (寄与率 4.4%)		
流行やブランドもののスポーツウェア・用品・用具でスポーツをする	1.63	.79
高級な施設でスポーツを行うことによる高級感	1.54	.76
流行のスポーツをする	1.79	.79
第6因子：指導者・スポーツプログラム (寄与率 3.4%)		
仲間づくりや活動の楽しさを指導してくれる指導者	3.22	1.04
健康・体力づくりなどの実際的方法を指導してくれる指導者	3.34	.98
技術的に優れ技術指導してくれる指導者	3.15	1.03
気軽に参加できるスポーツ教室やスクールが開かれる	3.41	.99
第7因子：スポーツの効用 (寄与率 2.9%)		
健康の保持	3.95	.83
体力の維持・向上	3.86	.85
ストレスの解消・気晴らし	4.00	.85
美容・シェイプアップ	2.89	.98
スポーツを楽しむ	4.20	.82
第8因子：スポーツ施設・用具 (寄与率 2.7%)		
場所探しで苦労しなくてすむ	3.82	.96
スポーツをする場所(施設)が身近にある	3.98	.87
施設にスポーツ用具や器具が整っている	3.72	.95
第9因子：技能向上 (寄与率 2.5%)		
ひとつのスポーツ種目を徹底的に行う	2.51	.92
技能や記録を向上させる	2.62	.98
競技成績や一定の技能水準に対する表彰や認定	2.08	.86

(各項目に対する回答[1:まったく重要でない 2:あまり重要でない 3:少し重要である 4:かなり重要である 5:非常に重要である]の単純加算平均および標準偏差)

(2) 便益の特性

表-3には便益の各項目に対する運動者による重要性の認知(便益期待)の実態が示されている。表の数値は、各項目に対する回答[1:まったく重要でない 2:あまり重要でない 3:少し重要である 4:かなり重要である 5:非常に重要である]の単純加算平均および標準偏差である。

平均的にみればアクセサビリティ、スポーツの効用、スポーツ施設・用具、などに対する期待が高く、トレンド、技能向上、情報などに対する期待が低いと判断される。また、スポーツ仲間と指導者・スポーツプログラムにおいては標準偏差、すなわち回答の散らばりがやや大きいという特徴がある。

各便益項目に関する評定尺度を間隔尺度と見なし、それに対する回答者の回答を算術平均によって示すことはそれなりの意味がある。従来調査では項目を列記し、それに対して単一ないし複数選択を求め、各項目を期待する者の比率を算出するというのが一般的な方法であった。しかし程度の差こそあれ運動者は多くのことがらに相対的に大きな、あるいは小さな期待を寄せているのであり、その度合いを数値として示した方がより運動者の真の「期待」を反映していると考えられる。が、平均はあくまで平均であって、これだけでは実践的示唆に乏しい。そこで、先に掲げた運動者の特性やスポーツとの関わり方によってそれがどのように異なるかを以下見ていくことにしよう。なお、便益については、それを因子得点によって代表させ、項目レベルではなく、因子レベルで分析と考察を進めることにした。因子得点は各標本の因子に対する標準得点であり、全体の平均が0となるように変換された数値である。従ってマイナスの符号はその便益因子を拒否することを意味するのではなく、相対的に期待の度合いが低いということを示すにすぎない。また、数値の解釈は統計的に有意な差が認められた因子についてのみ行うものとする。

表-4は性別にみた因子得点の平均値である。第1因子のアクセサビリティに関する男性の平均値が-.098、女性の平均値が.097であり、両者の差は有意である。すなわちこの便益因子については男性より女性の方が強く期待していることになる。第2因子以下を同様にみていくと、男性はスポーツ仲間、個別的・合理的トレーニング、トレンド、技能向上を相対的に強く望み、女性は情

表-4 性別にみた因子得点の平均値

	男 性	女 性	t-value
1. アクセサビリティ	-.098	.097	4.60**
2. 情 報	-.043	.044	2.04*
3. スポーツ仲間	.213	-.212	10.23**
4. 個別的・合理的トレーニング	.139	-.141	6.64**
5. トレンド	.097	-.095	4.55**
6. 指導者・スポーツプログラム	-.297	.297	14.62**
7. スポーツの効用	-.005	.006	.25
8. スポーツ施設・用具	-.064	.059	2.92**
9. 技能向上	.094	-.092	4.40**

* P<.05 ** P<.01

表-5 各年齢における因子得点の平均値

	20代	30代	40代	50代	60代	F-ratio
1. アクセサビリティ	.067	.027	-.050	-.066	-.039	1.384
2. 情報	-.115	.059	.011	-.009	.266	2.567*
3. スポーツ仲間	.411	-.115	-.121	-.094	-.172	27.871**
4. 個別的・合理的トレーニング	.156	-.057	-.088	.222	-.104	7.406**
5. トレンド	.357	-.125	-.107	.023	-.144	21.720**
6. 指導者・スポーツプログラム	-.180	.092	.046	-.103	.029	6.507**
7. スポーツの効用	.150	-.017	-.067	-.005	-.265	3.985**
8. スポーツ施設・用具	-.048	.091	-.012	-.154	-.385	3.457**
9. 技能向上	.139	-.030	-.025	-.141	-.078	3.553**

** P < .05 ** P < .01

表-6 居住地の人口別因子得点の平均値

	I	II	III	IV	F-ratio
1. アクセサビリティ	-.162	-.083	.039	.083	4.787**
2. 情報	.075	-.018	.025	.000	.514
3. スポーツ仲間	.211	.081	-.019	-.098	6.014**
4. 個別的・合理的トレーニング	-.091	-.106	.076	.110	6.714**
5. トレンド	.042	-.046	.001	.048	1.044
6. 指導者・スポーツプログラム	-.016	.086	-.034	-.095	3.626*
7. スポーツの効用	-.053	-.083	.019	.107	3.996**
8. スポーツ施設・用具	-.164	-.081	.081	.067	5.580**
9. 技能向上	.166	.034	.016	-.140	5.459**

* P < .05 ** P < .01

I：1万人未満 II：1万人以上10万人未満
 III：10万人以上50万人未満 IV：50万人以上

報, 指導者・スポーツプログラム, スポーツ施設・用具への期待が相対的に大きいということになる。男女差の最も大きかった指導者・スポーツプログラムは, これまでも多くの実証研究で明らかにされてきた女性の指導者依存傾向を反映したものといえよう。

表-5は年齢別にみたものである。20代ではスポーツ仲間, トレンド, スポーツの効用, 技能向上を, 30代では情報, 指導者・スポーツプログラム, スポーツ施設・用具を, 40代では, 指導者・スポーツプログラムを, 50代では個別的・合理的トレーニングを, それぞれ相対的に強く期待していることがわかる。これらは各世代の要求をほぼ予測した通り示している。

表-6は居住地の人口規模別に集計したものである。アクセサビリティ, 個別的・合理的トレーニング, スポーツの効用, スポーツ施設・用具は人口規模が大きくなるほど, 逆にスポーツ仲間, 技能向上は人口規模が小さくなるほど, それぞれ強く期待されていることが理解できる。数値を読むと人口10万人を境界として便益期待が対照的ともいえるほど異なることを示しており, 注目すべき結果と言えよう。

表-7 仕事の内容別因子得点の平均値

	I	II	III	IV	F-ratio
1. アクセサビリティ	-.025	.012	.018	.050	.461
2. 情報	-.015	.042	-.036	-.003	.571
3. スポーツ仲間	-.095	.007	.365	-.005	15.338**
4. 個別的・合理的トレーニング	.011	.033	-.079	-.057	1.079
5. トレンド	-.034	-.017	.119	.050	1.918
6. 指導者・スポーツプログラム	-.043	.020	-.021	.164	2.766*
7. スポーツの効用	.060	-.008	-.145	-.088	3.767*
8. スポーツ施設・用具	.053	.017	-.246	-.009	6.517**
9. 技能向上	-.048	.040	.093	-.006	1.940

* p < .05 ** p < .01

I : あまり体を動かさない仕事 II : 体を動かす仕事
 III : かなり体を動かす仕事 IV : その他

表-8 体力別因子得点の平均値

	自信あり	普通	不安あり	F-ratio
1. アクセサビリティ	-.122	.009	.085	4.114*
2. 情報	.062	.000	-.058	1.345
3. スポーツ仲間	.346	-.018	-.250	34.787**
4. 個別的・合理的トレーニング	.105	-.032	.027	2.789
5. トレンド	.055	.023	-.134	4.371*
6. 指導者・スポーツプログラム	-.201	.021	.103	9.635**
7. スポーツの効用	.176	-.029	-.051	6.661**
8. スポーツ施設・用具	.092	.009	-.109	3.878*
9. 技能向上	.274	-.005	-.222	23.402**

* p < .05 ** p < .01

表-9 過去1年間におけるスポーツの実施・非実施別因子得点の平均値

	行った	行わなかった	t-value
1. アクセサビリティ	-.012	.033	.95
2. 情報	.021	-.055	1.58
3. スポーツ仲間	.131	-.346	10.26**
4. 個別的・合理的トレーニング	.013	-.034	1.00
5. トレンド	.018	-.048	1.32
6. 指導者・スポーツプログラム	-.046	.123	3.56**
7. スポーツの効用	.081	-.215	6.30**
8. スポーツ施設・用具	.066	-.174	5.08**
9. 技能向上	.052	-.139	4.20**

** p < .01

表-7は仕事の内容を体を動かす程度によって分類し、それと便益期待の関係を集計したものである。他の観点に比べて有意な差が見出された因子が少なかった。その中で「あまり体を動かさない仕事」に就く人がスポーツの効用とスポーツ施設・用具を、「かなり体を動かす仕事」の従事者がスポーツ仲間を、それぞれ強く望んでいるという点が目立っている。

表-10 現在のスポーツの場別にみた因子得点の平均値

	I	II	III	IV	V	VI
1. アクセサビリティ	-.057	-.085	-.206	.024	-.057	.028
2. 情報	.092	.042	.120	.056	-.012	-.014
3. スポーツ仲間	.325	.293	.328	.146	-.101	.092
4. 個別的・合理的トレーニング	-.029	-.060	-.223	.048	.021	.016
5. トレンド	.035	-.047	-.006	.041	.180	.196
6. 指導者・スポーツプログラム	-.032	-.010	.010	-.136	.137	-.156
7. スポーツの効用	.010	.101	.182	.101	.210	.119
8. スポーツ施設・用具	.064	.038	.016	.072	.151	.094
9. 技能向上	.120	.108	.199	.042	.133	.075

(サンプルが重複し、また非実施者が含まれていないため、因子得点の平均値は0にはならない。)

I：クラブ・同好会 II：公共の行事・大会 III：公共のスポーツ教室
IV：公共施設等 (I, II, IIIを除く) V：民間のスクール・レッスン VI：民間施設 (Vを除く)

表-11 今後のスポーツの場別にみた因子得点の平均値

	I	II	III	IV	V	VI
1. アクセサビリティ	-.041	-.092	.006	.073	.008	.093
2. 情報	.114	.182	.323	.047	.187	.014
3. スポーツ仲間	.326	.436	.077	.067	.000	.008
4. 個別的・合理的トレーニング	-.040	-.091	-.110	.079	.068	.097
5. トレンド	-.012	-.046	-.158	-.027	.057	.123
6. 指導者・スポーツプログラム	.032	.036	.253	-.107	.169	-.103
7. スポーツの効用	.094	.078	.146	.060	.163	.092
8. スポーツ施設・用具	.033	.016	.178	.065	.134	.101
9. 技能向上	.115	.195	-.043	-.004	.018	.062

(サンプルが重複し、また非実施者が含まれていないため、因子得点の平均値は0にはならない。)

I：クラブ・同好会 II：公共の行事・大会 III：公共のスポーツ教室
IV：公共施設等 (I, II, IIIを除く) V：民間のスクール・レッスン VI：民間施設 (Vを除く)

表-8は自己評価による体力別にみたものである。「自信あり」とした者は、スポーツ仲間、トレンド、スポーツの効用、スポーツ施設・用具、技能向上を期待し、「不安あり」とした者が、アクセサビリティ、指導者・スポーツプログラムを重要としている。また、「普通」とした者は、その中間に位置している。体力の高い人々がスポーツ仲間と技能向上を、低い人々が指導者・スポーツプログラムを望むのは当然ともいえるが、実際のスポーツ事業の展開に直接的な意味を持つ結果であるだけに重要な知見の一つと言えよう。

表-9は、過去1年間にスポーツを行ったか、行わなかったかによって便益に違いがみられるかを検討しようとしたものである。有意な差が認められた因子の中では指導者・スポーツプログラムを除いて、一貫して「行った」グループの数値が高くなっている。逆に言えば「行わなかった」人々がもう一方のグループに位置を変える、すなわちスポーツの実施者の方へ移動する可能性をもつ契機は指導者・スポーツプログラムにあるとみることもできよう。

表-10と11は、スポーツを行う場別にみたものである。表-10は現在行っている場 (A. S., C. S., P. S. の三つのスポーツ事業によってスポーツの場を分類し、さらにAとPは公共・

表-12 運動生活の各階層における因子得点の平均値

	C	A + P L	P s	S (1)	S (2)	F-ratio
1. アクセサビリティ	-.085	.026	-.045	.123	.022	2.522*
2. 情報	.153	-.069	-.051	.015	-.054	3.984**
3. スポーツ仲間	.478	-.261	.200	-.109	-.344	62.980**
4. 個別的・合理的トレーニング	-.063	.137	-.054	.096	-.032	3.265*
5. トレンド	-.041	.135	-.016	.043	-.049	2.191
6. 指導者・スポーツプログラム	.050	-.024	-.032	-.216	.120	6.648**
7. スポーツの効用	.164	.198	.018	-.069	-.211	13.801**
8. スポーツ施設・用具	.071	.216	-.039	.047	-.165	8.894**
9. 技能向上	.290	.089	-.047	-.197	-.132	17.484**

* P < .05 ** P < .01

表-13 今後の運動生活における各階層ごとの因子得点の平均値

	C	A + P L	P s	S	F-ratio
1. アクセサビリティ	-.048	.113	-.140	-.166	6.453**
2. 情報	.112	-.114	-.134	-.165	10.571**
3. スポーツ仲間	.325	-.349	.024	-.521	102.801**
4. 個別的・合理的トレーニング	-.041	.134	-.265	-.268	11.322**
5. トレンド	-.007	.030	-.291	.007	1.926
6. 指導者・スポーツプログラム	.032	-.074	.324	.024	4.015**
7. スポーツの効用	.010	.015	-.357	-.607	29.211**
8. スポーツ施設・用具	.029	.063	.006	-.483	15.438**
9. 技能向上	.115	-.116	-.031	-.204	11.429**

** P < .01

民間を区別した), 表-11は今後行いたいと考えているスポーツの場を示している。なお, サンプルが重複し, また非実施者が含まれていないため, 因子得点の平均は0にはならない。クラブや同好会でスポーツをしている人, あるいはしたい人がスポーツ仲間を求めるのは当然と言えよう。公共の行事・大会でスポーツをしている人, あるいはしたい人も同様にスポーツ仲間を求めている点はやや意外であった。また特に今後これをスポーツの場としたい人々に情報が重視されている点は注目される。民間のスクール・レッスンでスポーツをしている人, あるいはしたい人は共にスポーツの効用や指導者・スポーツプログラムを重視し, トレンドにやや関心を寄せている。同じ民間でも施設で個人的にスポーツをしている人, あるいはしたい人はトレンドへの傾斜が強くなり, 逆にスポーツの効用への期待は小さくなる。特に, 指導者・スポーツプログラムの重要性の認知は非常に低くなり, 同じ民間といっても, 便益期待がかなり異なることを示唆している。

表-12は現在の運動生活の階層ごとに因子得点を比較したものである。C階層では当然スポーツ仲間を重視しており, 技能向上への志向性も強い。あわせて情報を必要としているところに特徴が

表-14 使用施設別因子得点の平均値

	民間のみ	民間+公共	公共のみ	F-ratio
1. アクセサビリティ	.129	.011	-.036	1.553
2. 情報	-.210	-.012	.050	3.648*
3. スポーツ仲間	-.475	-.078	.194	33.010**
4. 個別的・合理的トレーニング	.131	-.016	.008	1.199
5. トレンド	.088	.081	-.143	13.133**
6. 指導者・スポーツプログラム	.066	-.026	.033	1.143
7. スポーツの効用	.043	-.026	.036	1.063
8. スポーツ施設・用具	.128	-.021	.016	1.361
9. 技能向上	.061	-.025	.032	1.033

* P < .05 ** P < .01

表-15 今後の使用施設別因子得点の平均値

	民間のみ	民間+公共	公共のみ	F-ratio
1. アクセサビリティ	.020	.078	-.112	8.943**
2. 情報	-.179	.071	-.055	7.578**
3. スポーツ仲間	-.557	.090	.009	37.439**
4. 個別的・合理的トレーニング	.187	.063	-.132	13.396**
5. トレンド	.403	.038	-.149	27.319**
6. 指導者・スポーツプログラム	.075	-.049	.049	2.964
7. スポーツの効用	.142	.077	-.140	14.005**
8. スポーツ施設・用具	-.003	.097	-.134	13.248**
9. 技能向上	.017	.056	-.081	4.681**

** P < .01

ある。A + P_L階層は個別的・合理的トレーニング、スポーツの効用、スポーツ施設・用具への期待が強い。P_S階層は全般的に便益期待が低いが、スポーツ仲間への期待が例外的に高い。また、同じく不活発な運動生活を送っているS階層といっても過去1年間に全くスポーツを行っていない人とそれ意外の人では便益期待がかなり異なることが示されている。表-13は今後志向する運動生活の階層ごとにみたものである。C階層とA + P_L階層に関しては「現在」と極めて近似した結果となっている。一方、P_S階層では指導者・スポーツプログラムへの志向性が強くなっている。S階層は全般的に便益期待が低い。

表-14は現在使っている施設別にみたものである。民間のみを使っている人のトレンド、公共のみを使っている人のスポーツ仲間と情報で高い便益期待が示された他は有意な差が認められなかった。これと対称的に今後使いたい施設別の集計(表-15)は、かなり大きな差を示した。民間のみを使いたいとする人は個別的・合理的トレーニング、トレンド、スポーツの効用を重要とし、民間と公共の両方を使いたいとする人はアクセサビリティ、情報、スポーツ仲間、スポーツ施設・用具、技能向上を望んでいる。これに対して公共のみを使いたいとする人の期待は全般的に低い。

表-16 今後行いたいスポーツ別因子得点の平均値

	I	II	III	F-ratio
1. アクセサビリティ	-.414	.050	.023	10.247**
2. 情報	-.192	.023	-.014	2.204
3. スポーツ仲間	-.405	-.369	.280	90.377**
4. 個別的・合理的トレーニング	-.381	.107	-.184	22.168**
5. トレンド	.085	-.150	-.037	4.243*
6. 指導者・スポーツプログラム	.173	.009	.045	1.345
7. スポーツの効用	-.648	.020	-.040	21.489**
8. スポーツ施設・用具	-.439	.005	.181	18.925**
9. 技能向上	-.035	-.070	.002	.911

I : 行いたいスポーツはない

* p < .05

** p < .01

II : 相手や仲間がいなくてもできるスポーツ

III : 相手や仲間がいないとできないスポーツ

表-17 費用別因子得点の平均値

	I	II	III	IV	V	F-ratio
1. アクセサビリティ	.001	-.016	-.023	.066	-.065	.279
2. 情報	-.090	.080	.080	.059	-.077	2.435*
3. スポーツ仲間	.120	.228	.104	.020	.066	1.707
4. 個別的・合理的トレーニング	.147	.005	-.096	.026	-.019	3.097*
5. トレンド	.165	.051	-.097	-.134	-.112	4.658**
6. 指導者・スポーツプログラム	-.257	-.023	.090	.037	.085	7.407**
7. スポーツの効用	.162	.109	.028	-.064	.018	1.859
8. スポーツ施設・用具	.218	.080	.019	.093	-.339	9.374**
9. 技能向上	.218	.022	-.014	-.135	-.081	4.762**

I : 5万円以上

II : 1万円以上5万円未満

* p < .05

** p < .01

III : 千円以上1万円未満

IV : 千円未満

V : 使わなかった

表-16は今後行いたいスポーツを「個人でスポーツが成立するか否か」によって分類し、これに「行いたいスポーツはない」という選択肢を加え、比較したものである。ほぼ常識的な結果と言えよう。この観点ではスポーツ仲間か、個別的・合理的トレーニングおよびスポーツの効用かというところにスポーツ選択の一つの鍵があることを示唆している。

表-17は過去1年間にスポーツを行うために使った費用によってグルーピングし、それぞれの特性を検討しようとしたものである。法則的な傾向は見出しにくい、トレンドと技能向上に関してはスポーツのための費用を多く支出している人ほど便益期待が高くなるという傾向が指摘できる。また、情報と指導者・スポーツプログラムを除いて5万円以上使っている人の便益期待が最も高くなっている。大まかには、1万円～5万円が便益の分岐点になっている可能性が高い。

以上の分析結果は、運動者の特性やスポーツとの関わり方によって便益が大きく異なることを示している。また、性・年齢というデモグラフィック要因と共に運動生活の階層が運動者の便益を左右する重要な要因であることを明らかにしている。さらに、表-12から15の運動生活と使用施設に関する現在・今後の集計結果を比較検討すると、便益の差異は現在よりも今後の行動をより明確に弁別する可能性を示唆していると言えよう。

(3) 運動者のベネフィットセグメント

スポーツを行うことに関して運動者が抱く便益を手掛かりに、運動者を比較的同質な集団に細分化する作業をベネフィットセグメンテーションと呼び、かかる手続きの結果形成された運動者の集団をベネフィットセグメント（ないし単にセグメント）と呼ぶ。

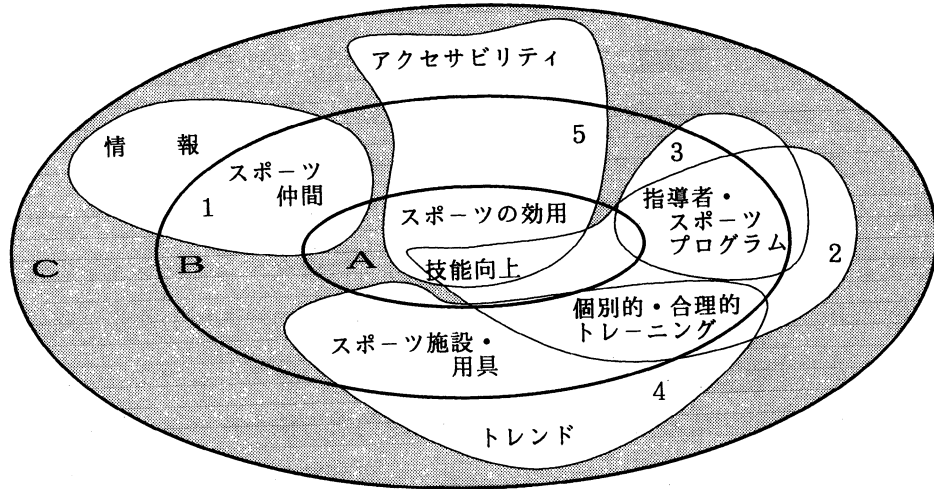
本研究における統計的な処理は、先の便益に関する9因子の因子得点にクラスター分析を施し、各ケースを分類するという技法を採用した。クラスター分析はセグメンテーションの作業に関して非常にパワフルであり、頻繁に用いられているが、一般的にはこのうちいわゆる「階層的方法」の使用頻度が高い。しかし本研究では、セグメント（統計上はクラスターという）の階層構造を問題とせず、またケース数が大量であることもあって、非階層的な方法を採用した。階層的方法ではデンドログラム（樹状図）を作成することによってクラスター間で近いクラスター、遠いクラスターという判断が可能のため、クラスター数の決定が比較的容易である。しかし非階層的方法ではそうした階層構造を前提としないため、クラスター数の決定という難しさが常に存在する。そこで本研究では、とりあえずクラスター分析を行い、どのクラスターにも属さないケースを見つけだし、これを分析から棄却した。さらに2から8のクラスター数で分析を繰り返し、見出されたクラスターと諸要因とのクロス集計等によって妥当性や予測可能性の高いと考えられるクラスター数を採用するという試行錯誤的な方法を採用することにした。なお、クラスター数を最高8に押さえた理由は、それ以上のクラスターが見出されたとしても、それがセグメントとしての意味を持たなくなるという判断によるものである。セグメントの数は、最終的に経営体がスポーツ事業の展開の際、検討可能な数でなければ無意味になる。

こうした方法でクラスター分析を行った結果、最終的に五つのクラスターすなわちベネフィットセグメントが確認された。また、それぞれのセグメントの特徴を把握するために9因子ごとに各セグメント（最終クラスター内のケース）の因子得点の平均値を算出し、あわせて分散分析によって検定を行った。表-18にその結果が示されている。なお、五つのセグメントの下に付されている比率はそれぞれのセグメントに分類されたケース（運動者）の割合である。

表-18 ベネフィットセグメント間の因子得点の比較

	I (54.7%)	II (29.0%)	III (7.7%)	IV (5.9%)	V (2.6%)	F-ratio
1. アクセサビリティ	.117	-.095	-.671	-.154	1.110	40.500**
2. 情報	.391	-.517	-.228	-.506	-.608	104.430**
3. スポーツ仲間	.173	.095	-.750	-1.071	.017	66.897**
4. 個別的・合理的トレーニング	-.120	.367	-.787	.869	-1.389	104.372**
5. トレンド	-.017	-.211	-.004	1.150	.157	45.806**
6. 指導者・スポーツプログラム	-.180	.564	.150	-.959	-.675	101.532**
7. スポーツの効用	.066	.071	-1.212	.243	1.009	78.362**
8. スポーツ施設・用具	.096	.127	-.963	.278	-1.358	69.944**
9. 技能向上	-.400	.688	.035	.001	.424	148.703**

** p < .01



- A : スポーツの効用
- B : スポーツ事業の効用
- C : その他の効用

- 1 : コミュニケーション志向派
- 2 : 上達邁進派
- 3 : 無関心層
- 4 : トレンド志向派
- 5 : 実利志向派

図-1 便益の構造にみる各ベネフィットセグメントの特性

第1のセグメントに分類された運動者は、情報とスポーツ仲間に強く反応していることが数値に表れている。以下同様にして、どの因子に強く反応しているかを検討することによって第2から第5のセグメントの特徴を洗い出すことができる。図-1はスポーツ事業が運動者の欲求を充足させる機能を「スポーツの効用」、「スポーツ事業の効用」、「その他の効用（二次的付加価値ないし周縁的価値）」の三つの層によって構造的に捉えた試みである。今回抽出された9因子は、この3層にそれぞれ図のように位置づけることができる。そして運動者によって、それらの見え方（相対的な重要度の認知）が異なると考えることが可能である。すなわち図に白くくりぬいたように大きく五つの見え方があると理解することができる。そのパターンは各ベネフィットセグメントの特徴を素描した表-19の最上欄「便益期待」にセグメントのプロフィールとして記載されているが、これは先の表-18における数値を読むことによって解釈されたものである。第1のセグメントはスポーツに関する情報を欲しがっておりスポーツ仲間も重要と感じているが、技能の向上には価値を見出していない。従ってこのグループを「コミュニケーション志向派」とする。第2のセグメントは技能の向上を期待しており、それと関連する指導者やスポーツプログラム、さらに個別的・合理的トレーニングを希求しているが、情報やトレンドは重視していない。これを「上達邁進派」とする。第3のセグメントは指導者・スポーツプログラムにはやや関心を示すものの、その他にはほとんど必要性を感じていない。そこでこれを無関心層と位置づける。第4のセグメントはトレンドを強く意識し、個別的・合理的トレーニングやスポーツ施設・用具を重視し、スポーツ仲間や指導者・スポーツプログラムはそれ程求めていない。これをトレンド志向派と名づける。第5のセグメントはスポーツの場への近づきやすさを重視しており、スポーツの効用や技能の向上を期待している

表-19 各ベネフィットセグメントの特徴

	I. コミュニケーション志向派	II. 上達邁進派	III. 無関心層	IV. トレンド志向派	V. 実利志向派
便益期待	スポーツに関する情報を欲しがっており、スポーツ仲間も重要と感じている。技能の向上には価値を見出していない。	技能の向上を期待しており、それと関連する指導者やスポーツプログラム、さらには個別的・合理的トレーニングを希求している。情報やトレンドは重視していない。	指導者・スポーツプログラムにはやや関心を示すものの、その他にはほとんど必要性を感じていない。	トレンドを強く意識しており、個別的・合理的なトレーニングやスポーツの施設・用具を重視している。スポーツプログラムは求めている。	スポーツの場への近づきやすさを重視しており、スポーツの効用や技能の向上を期待している。個別的・合理的なトレーニングは重視していない。
性別	差なし	差なし	やや女性が多い。	男性が多い。	差なし
年齢	差なし	差なし	40代が圧倒的に多く、20代が少ない。	20代が非常に多く、30代、40代が少ない。	20代が非常に多く、30代、40代が少ない。
居住地の人口	「10万人以上50万人未満」がやや多く、「1万人以上10万人未満」がやや少ない。	「10万人以上50万人未満」がやや多く、「50万人以上」は少ない。	「1万人以上10万人未満」が圧倒的に多く、「10万人以上50万人未満」、「50万人以上」は少ない。	「50万人以上」が圧倒的に多く、「1万人以上10万人未満」が非常に少ない。	「1万人以上10万人未満」、「50万人以上」が多く、「10万人以上50万人未満」が少ない。
仕事の内容	「あまり体を動かすことがない仕事」が多く、「かなり体を動かす仕事」は少ない。	「体を動かす仕事」がやや多く、「あまり体を動かすことがない仕事」は少ない。	「かなり体を動かす仕事」が多く、「あまり体を動かすことがない仕事」、「体を動かす仕事」が少ない。	差なし	「かなり体を動かす仕事」が多く、「体を動かす仕事」が少ない。
体力	差なし	「不安がある」がやや少ない。	「不安がある」が非常に多く、「自信がある」が非常に少ない。	差なし	差なし
スポーツの実施(過去1年間)	「行った」が多く、「行わなかった」が少ない。	「行った」がやや多く、「行わなかった」がやや少ない。	「行わなかった」が圧倒的に多く、「行った」が圧倒的に少ない。	差なし	差なし
現在のスポーツの場	C. S., 公共 A. S. が多い。	行事, スポーツ教室, 民間スクールが多く, 公共 A. S., 民間 A. S. が少ない。	スポーツ教室が多く, C. S., 公共 A. S., 民間 A. S. が少ない。	民間 A. S. が多く, C. S., 行事, スポーツ教室が少ない。	行事, 公共 A. S. が少ない。
今後のスポーツの場	C. S., 行事, スポーツ教室, 公共 A. S. が多い。	C. S. が多い。	「なし」が多く, 全ての場において少ない。	民間 A. S. が多く, C. S., 行事, スポーツ教室が少ない。	「なし」が多い。
現在の運動生活	差なし	C 階層, A + P L 階層が多く, S 階層が少ない。	S 階層 (S ⁽²⁾) が圧倒的に多く, C 階層が圧倒的に少ない。また, A + P L 階層も少ない。	A + P L 階層, S 階層 (S ⁽¹⁾) が多く, C 階層が圧倒的に少ない。	C 階層と S 階層が多く A + P L 階層が少ない
今後の運動生活	C 階層が多く, S 階層が少ない。	C 階層が多く, S 階層 (S ⁽¹⁾) が少ない。	S 階層が圧倒的に多く P s 階層もやや多い。C 階層は圧倒的に少ない。	A + P L 階層が圧倒的に多く, C 階層が圧倒的に少ない。	差なし
現在の使用施設	差なし	「公共のみ」が多く, 「民間 + 公共」が少ない。	「民間 + 公共」が非常に多く, 「公共のみ」が非常に少ない。	「民間のみ」, 「民間 + 公共」が多く, 「公共のみ」が非常に少ない。	「民間 + 公共」が多く, 「公共のみ」が少ない
今後の使用施設	「民間 + 公共」がやや多く, 「民間のみ」, 「公共のみ」がやや少ない。	差なし	「公共のみ」が圧倒的に多く, 「民間 + 公共」が圧倒的に少ない。	「民間のみ」が圧倒的に多く, 「公共のみ」が圧倒的に少ない。	差なし
今後行いたいスポーツ	「相手や仲間がいなくてできないスポーツ」が多く, 「行いたいスポーツはない」が少ない。	差なし	「行いたいスポーツはない」が圧倒的に多く, 「相手や仲間がいなくてできないスポーツ」が圧倒的に少ない。	「相手や仲間がいなくてもできるスポーツ」が非常に多く, 「相手や仲間がいなくてできないスポーツ」は非常に少ない。	「相手や仲間がいなくてできないスポーツ」が非常に多く, 「相手や仲間がいなくてもできるスポーツ」は非常に少ない。
スポーツの費用(過去1年間)	「1万円以上5万円未満」がやや多く, 「5万円以上」がやや少ない。	「5万円以上」がやや多い。	「使わなかった」が圧倒的に多く, 「千円未満」も多い。「5万円以上」「1万円以上5万円未満」は非常に少ない。	「5万円以上」が非常に多く, 「1万円以上5万円未満」, 「千円以上1万円未満」が少ない。	差なし

(注) 表中の「多い」「少ない」という表現は、標本全体の分布(表-1参照)と比較しての判断である。

が、個別的・合理的トレーニングは重視していない。これを実利志向派とした。

表-19にはそれぞれのセグメントの特性をより明確にするために、これまで触れてきた諸要因とのクロス集計によって、その特徴の概略を示した。それらを逐次解説することはしないが、こうした分析を詳細に行うことによって、運動者群の特性をより鮮明に描き出すことができる。

スポーツ事業の目的から明らかなように、五つのセグメントそれぞれに対して、期待する便益をいかに充足させるかということは軽視できない課題といえる。運動者のスポーツ事業への接近行動やより積極的な行動を誘発し、その満足度を高めるための方策の鍵は以上の分析結果にあると考えることができる。例えば、「上達邁進派」の運動者群に対しては、指導者を含めて「うまくなる」ための条件整備をいかに図るかに焦点を当て、スポーツ事業にそうした機能を持たせることが必要となる。また、無関心層に対する方策はかなり厳しいといわざるを得ないが、その突破口が指導者およびスポーツプログラムにあると考えるのが妥当であろう。加えて、五つの運動者群の輪郭を描き出す情報が既に示されているから、これもスポーツ事業への対応化を考える際、少なからず手掛かりを与えるものと考えられる。

IV. 要約と展望

スポーツに関する便益の要因構造を明らかにし、運動者の類型化を図ることを主要な目的として、成人に対する質問紙調査を行い、以下の結果を得た。

- (1) 運動者の特性やスポーツとの関わり方によって便益は大きく異なる。
- (2) 性・年齢といったデモグラフィック要因と共に、運動生活の階層は運動者の便益を左右する重要な要因である。
- (3) 便益の差異は現在よりも今後の運動者の行動をより明確に弁別する可能性がある。
- (4) ベネフィットセグメンテーションの技法により、「コミュニケーション志向派」、「上達邁進派」、「無関心層」、「トレンド志向派」、「実利志向派」に運動者は類型化され、それぞれの特性が分析された。

今回は運動者の便益理解という観点を通して、運動者の立場から見たスポーツ事業を検討した。従来から重要な視点とされてきたCAPS論やデモグラフィック要因が運動者の弁別に有効であることが再確認されたと言えよう。また、運動者の便益の検討やそれを手掛かりにした運動者の類型化を今後さらに解明されなければならない課題と位置づけることができる。しかし、便益という運動者自身による主観的なデータによって類型化を図ることにはかなりの時間的負担がかかることも事実である。そこでこのベネフィットセグメントをデモグラフィック要因や地理的要因に代表される客観的要因によってどの程度予測可能かという理論研究も同時進行で成されるべきではないかと考える。

もう一つ重要なのは、経営体が運動者の便益やセグメントの特性にどう応じるかという点である。そこには、仮に便益によって運動者のニーズが把握できたとしても経営体側にそれに応ずるだけの

資源や力量があるかという問題と、そもそも運動者のニーズに100%応えることが望ましい経営なのかという問題がある。特に後者について、例えば学校体育においては、そこに「教育」の論理が働くのであって、場合によってはニーズと逆方向での施策が展開される可能性もある。他の領域ではそれとは異なるが、しかし依然としてニーズへの即応が長期的には新たな課題を生む可能性も少なくはない。結局、必要なのは経営体の方針や経営目標の慎重な吟味であろう。そしてそれに基づいてスポーツ事業では何を目指しているのか、また、個々のスポーツ事業ではどんな内容を運動者に提供しようとしているのかを検討する必要がある。しかし、かといって運動者のニーズを把握する必要性が少しも免除されるわけではない。ニーズを把握した上でそれをどう生かしていくかという、正に経営的な意思決定が必要なのである。

文 献

- 1) Chelladurai, P., Sport Management, Sports Dynamics, 1985
- 2) 菊池秀夫, スポーツ経営の方法論的課題—マーケット・セグメンテーションにみるスポーツ消費者の実証的類型化—, 日本体育学会第38回大会号A, p.229, 1987
- 3) Kotler, P., Marketing for nonprofit organizations, 2nd ed., Prentice-Hall Inc., 1982
- 4) 中西純司他, 商業スポーツ施設における運動者のセグメンテーションに関する研究—特に, スキースクールを中心として—, 日本体育学会第39回大会号B, p.459, 1989
- 5) 中西純司他, ベネフィット・セグメンテーションによるスポーツ消費者の実証的類型化—スイミングスクール経営への実践的示唆—, いばらき体育・スポーツ科学, 5, pp.20-30, 1990
- 6) 野口智雄他, マーケティング調査の基礎と応用, 中央経済社, 1988
- 7) Tatham, R.L. et al., Market segmentation for outdoor recreation, Journal of Leisure Research, 3-1, pp. 5-16, 1971
- 8) 宇土正彦, 体育管理学, 大修館書店, 1970
- 9) 宇土正彦他, 体育経営管理学講義, 大修館書店, 1989