

スポーツ振興くじ toto の販売戦略を探る Studies in sales strategy of “toto”

1K03B075-5 工藤正貴

主査 中村好男 先生 副査 間野義之 先生

[緒言]

近年健康とスポーツに対する関心は益々高まっており、国民の誰もがそれぞれの体力や目的に応じて気軽にスポーツに触れ合い、健康な生活が送れるようなスポーツ環境づくりが求められている。しかしながら、日本のスポーツ関係予算は厳しい財政状況のなか停滞しており、その豊かなスポーツ環境を実現するための財源が十分に確保できずにいた。そのような状況を背景に、スポーツ振興くじ“toto”は、日本のスポーツ振興のための新たな財源となることを期待され創設されたものである。

2001年3月より全国販売が始まった toto も今年で6年目を迎えたが、その売り上げは初年度より下がり続けており、結果として toto によるスポーツ振興助成金額や件数も激減している。そこで、toto の売り上げを向上させるためにはどのような販売戦略がとられるべきなのか、また、現在の販売方法は売り上げを伸ばすうえで toto の特徴に沿った効果的なものといえるのか、を再検討する必要があると考えられる。

[方法]

本論文の目的は、toto の売り上げ向上のための効果的な販売戦略を考察することである。その方法として、売り上げに影響を与えているだろう toto の重要な特徴をあげ、その特徴から考えられる効果的な戦略を示すことにした。また、笹川スポーツ財団と日本スポーツ振興センターにより行われた toto に関する調査結果をそれぞれ分析し、国民の toto に対する意識も参考に考察を行った。

[結果]

toto の特徴を、スポーツ振興を目的とする制度であること、公営ギャンブルであること、控除率が高いこと、サッカーを対象としていること、とした。以下それぞれを要約する。スポーツ振興投票の実施等に関する法律第一条は toto がスポーツ振興財源確保を目的に導入された制度であることを明らかにしている。日本ではギャンブルは刑法によって禁止されているが、法令で定めれば正当な行為となり違法とはならない。つまり、toto は「スポーツ振興投票の実施等に関する法律」という特別法令によって違法性阻却事由を構成する賭博行為であり、公営ギャンブルである。控除率とは俗に言うテラ銭のことであり、ギャンブルにおいて胴元 (toto の場合は日本スポーツ振興センター)

が収益 (利益) として回収する率のことをいう。toto の場合控除率は50%と規定されており、日本の他の公営ギャンブルと比べても (競馬・競艇などは25%)、高いといえる。toto はその対象をサッカーとしており、他の公営ギャンブルと違い、サッカーというもともとギャンブルとは関係なく、スポーツとして存在していたものをその目的に沿ってギャンブルの対象とした点に特徴がある。

[考察]

日本スポーツ振興センターにより行われた toto に関する調査によると、toto の魅力のトップは「スポーツ振興財源確保が目的」41.6%であった。収益がスポーツ振興に使われるという toto 実施の目的が toto の魅力でもあると多くの人が捉えている点は toto の大きなメリットである。よって、toto の特徴であるスポーツ振興を目的とする制度であることを積極的に推して広報していくべきといえる。

ギャンブルに対して多くの日本人が感覚的に抱く嫌悪感を積極的に取り除く努力が必要である。日本においてギャンブルは原罪ではない。ギャンブル=悪という感覚的な toto の売り上げ阻害要因を取り除く活動が必要である。

toto は控除率が高く、単にギャンブルとしての魅力は非常に薄い。よって、控除率が高いという特徴を持つ toto において射幸心を煽るという戦略は効果的ではない。だからこそスポーツ振興を目的とすることを全面的に推して協力を求めているとはいえないともいえるだろう。

笹川スポーツ財団により行われた toto に関する調査によると、J ホームタウン在住者、J リーグ直接観戦経験者の toto 認知率・購入率がより高いことがわかった。サッカーに関心の高い層への売り込みが効果的といえる。

[まとめ]

ギャンブルとしての魅力が非常に薄い toto は“自発的目的税”として、国民のスポーツ振興に対する協力に頼るしかない部分が大きい。その点を考慮すると、“日本のスポーツ振興”という本来の目的を全面的に推して協力を求めていくことを販売戦略の柱とすべきである。

toto においてその助成金配分の透明性確保は必要条件である。今後の課題は、助成金配分の公平性をどう確保するか。また、どのようにして協力者の助成金配分に対する意向を汲み取り、それを反映していくかが課題であろう。