

WASEDA CLUB 会員の保護者の継続における意思決定要因に関する研究
～テニススクールに注目して～
The Decision-making Factors of the WASEDA CLUB member's Parents
for Extending the Membership.
～Focusing on tennis division～
1K07B160-7 野畑 安理
指導教員 主査 原田宗彦 先生 副査 間野義之 先生

【背景】

近年、国内のスポーツを取り巻く環境が少子高齢化社会の到来と経済環境の悪化により大きく変化している。笹川スポーツ財団のスポーツ白書 2010 によると中学校・高等学校共に生徒数は減少傾向にあり、運動部活動の加入数も減少している。また、1995 年から 2005 年までの 10 年間で 269 の企業スポーツチームが休廃部していることもわかった(スポーツ研究所調べ)。

また、フィットネ産業は 2002 年度以降売上高において成長を続けていたが、「2007 年度の売上高の対前年伸び率は 0.7%と 2007 年度に入り成長に急ブレーキがかかった」と加藤 (2009)は述べている。その原因として退会率の高さが挙げられており、日本フィットネス産業協会の調査では 1 年間に 70%の会員が入れ替わっていることがわかった。

2007 年に設立された特定非営利活動法人 WASEDA CLUB、通称ワセダクラブの一部門としてテニススクールも 2005 年 5 月に開校された。しかしフィットネス産業の現状と同様に、退会者が多く新規入会者数が伸び悩んでいる。山野(2007)は総合型地域スポーツクラブにおいて、独立採算型で安定したクラブを育成・運営していくために会員継続率を上げ退会率を下げるのが大事であると述べており、これはワセダクラブのテニススクールにも同様のことが言えると考えた。

【目的】

ワセダクラブの会員の保護者が、ワセダクラブのテニススクールに子供を通わせるかどうかの継続の意思決定要因を明らかにし、今後の方向性を示すことを目的とする。

【方法】

本研究では、特定非営利団体ワセダクラブのテニススクール会員の保護者計 5 名にインタビュー調査を行った。また調査は、仮説として構築した「知覚表現」「知覚能力」「関係品質」「販売効果性」「関係性継続意図」「主観的規範」「補完性」「競合性」の計 8 項目からなる「意思決定要因モデル」に沿って行い、インタビュー内容は文字起こし逐語録を作成した。そして、スクールの継続意思の質問結果を基に継続と非継続のグループに分類し、比較分析を行った。

【結果】

各項目に対する結果を以下に挙げる。

- ① 「知覚表現」は 3 項目中「願望の提示」1 項目のみ継続の意思決定の一要因となっていた。
- ② 「知覚能力」は 5 項目全ての項目において継続の意思決定の要因にはなっていなかった。
- ③ 「関係品質」は「指針の一致」「信頼性」「好意」の 3 項目全ての項目において継続の意思決定の一要因となっていた。
- ④ 「販売効果性」は「イベントの参加」の 1 項目で、継続の意思決定の要因にはなっていなかった。
- ⑤ 「関係性継続意図」は「試合の応援」の 1 項目で、継続の意思決定の要因にはなっていなかった。
- ⑥ 「主観的規範」は「ブランド」の 1 項目だったが、継続の意思決定の要因にはなっていなかった。
- ⑦ 「補完性」は「他のテニススクール以外の興味」の 1 項目だったが、継続の意思決定の要因にはなっていなかった。
- ⑧ 「競合性」は 3 項目全ての項目において継続の意思決定の要因にはなっていなかった。

	意思決定要因項目	非意思決定要因項目
知覚表現	×	○
知覚能力	×	○
関係品質	○	×
販売効果性	×	○
関係性継続意図	×	○
主観的規範	×	○
補完性	×	○
競合性	×	○

【考察】

本研究の結果から、関係品質項目が継続の意思決定に影響していることが確認できた。したがって、今後ワセダクラブのテニススクールの方向性として現会員の関係品質を高めることが求められる。そのためには、ワセダクラブ委員が外部マーケティングだけでなく、学生の指導者への意識改革など内部マーケティングも行っていく必要がある。

また、本研究の調査内だけでも会員の様々な意見や要望を聞くことができたので、ホームページなどを利用し普段から会員が意見を述べやすい仕組み作りを行うことも必要であると考ええる。