

Jリーグの観戦動機に関する研究～世代間の比較分析を通じて～
A study of spectator motivations on J-league
～Comparative Analysis with intergeneration～

1K07B510-6

指導教員 主査 木村和彦 先生

長谷川 靖

副査 松岡宏高 先生

【緒言】

Jリーグは以下の3つの理念を掲げている。

- ・日本サッカーの水準向上及びサッカーの普及促進
- ・豊かなスポーツ文化の振興及び国民の心身の健全な発達への寄与
- ・国際社会における交流及び親善への貢献

そしてこの3つの理念を簡単に訴求するために1996年から「Jリーグ百年構想」というプロモーションを打ち出してPRを行っている。百年構想の名の通り、百年先も続くJリーグを実現するには、既存のファンに加え、若年層の次世代を担うファンの獲得が必要である。しかし、Jリーグ観戦者調査報告によると、観戦者の数は2008年まで右肩上がりであるのだが、同時に観戦者の平均年齢も右肩上がりの現状が続いている。

本研究ではJリーグ観戦者に対して、松岡ら(2002)の研究に基づいた観戦動機に関する質問紙調査を行い、世代間の比較・分析を行う。観戦動機の構成要素に世代間の差異が見られることで、Jリーグ百年構想に必要な次世代の若年層ファンに向けたファンサービスやコンテンツを検討しやすくなる。本研究では、Jリーグ観戦者の世代間の観戦動機の差を明らかにし、百年続くJリーグ実現に向けた特に若年層ファン獲得のためのサービスや戦略の提案を行うための資料となることを目的とする。

【研究の方法】

(i) 調査の概要

日時：2010年10月17日(土)

場所：日産スタジアム(神奈川県横浜市港北区)

対象ゲーム：横浜Fマリノス vs ヴィッセル神戸

調査対象：SS席・SB席・Sブロック席・

ホーム自由席の観戦者

調査方法：質問紙調査法

(ii) 質問紙調査の方法

スタジアム開門のAM11:00から、選手がピッチで練習を開始するPM12:20までの約80分間、調査員4名で行った。調査員がランダムに抽出した観戦者に質問紙を配布し、その場で記入してもらい、調査員が自ら回収した。回収234、有効回答数221。回答率は94.4%だった。

【結果】

・達成(Achievement)・美的(Aesthetic)・ドラマ(Drama)・逃避(Escape)・知識(Knowledge)・技能レベル(Skills)・交流(Social Interaction)・所属(Team Affiliation)・家族(Family)・エンタテインメント(Entertainment)の10個の観戦動機の構成要素のうち、世代間で有意差が見られたのは、ドラマ(Drama)・知識(Knowledge)・技能レベル(Skills)・交流(Social Interaction)・所属(Team Affiliation)・家族(Family)・エンタテインメント(Entertainment)の7個の要素であった。

【考察とまとめ】

(i) 考察

これらの7個の要素のうち、知識(Knowledge)・技能レベル(Skills)・交流(Social Interaction)が若年層の観戦動機になりやすい傾向があることがわかった。そこでJリーグの各クラブはこれらの要素に強く働きかけるファンサービスやプロモーションを行うことで、若年層の観戦者増加とファンの獲得につながるのではないだろうか考える。

次世代のファン獲得という観点で考えると、若年層の観戦動機に注目する一方で、40～49歳、50歳～ではほかの世代の有意差が見られた家族(Family)も見逃せない。この世代の人々が時間を共にする家族には、次世代のファンとなる若年層の子供たちが多くと考えられるからだ。

(ii) まとめ

これまでJリーグクラブの戦略の中で「集客」と一括りにされてきたものが、百年構想実現、次世代のファン獲得を考えたときに、「若年層の集客」や「小中学生の集客」とセグメント分けされることはとても意義のあることである。そしてここまで述べてきたように、世代間の観戦動機に注目することによって、Jリーグクラブはより細かな戦略を練ったファンサービスを行うことが可能になる。百年構想実現に向けた次世代ファン獲得のために、世代間の観戦動機に注目した本研究は、Jリーグクラブのセグメント分けした集客の戦略を立てる上で参考になるものになり、意義のある研究であったと考える。