

ストレンクス&コンディショニングの観点を中心とした 子ども向け基礎体育クラブ事業の創設について ～ 事業モデルの実現可能性の検証 ～

スポーツクラブマネジメントコース

5009A324-1 原 豪志

研究指導教員： 間野 義之 教授

1. 研究背景

本稿の研究背景には、子どもの体力・運動能力が低下しているという問題意識がある。これは全国的な傾向であり、文部科学省が実施した「平成 21 年度体力・運動能力調査」では、小学生、中学生、高校生の身長や体重は 20 年前に比して向上しているものの、基礎的運動能力の低下が指摘されている。また日本学術会議が提言した「子どもを元気にするための運動・スポーツ推進体制の整備」でも、子どもの体格および体力・運動能力の現状と問題点を指摘されている。さらに、基礎トレーニングをともなわない単一種目中心のスポーツ生活は、スポーツ傷害の発生や、卒業や挫折によるスポーツ生活の中止をもたらすと指摘されている。

一方、子どもの体力・運動能力の向上や、スポーツ生活継続のためには、ストレンクス&コンディショニング（以下 S & C と略す）トレーニングが有効であり、これまで供給サイドから有効性・有用性に関する研究成果が多く発表されるようになってきた。しかしながら、S & C の必要性は一般的に認識されておらず、特に子どもに対するレジスタンス・トレーニングについては、これまで禁忌とされており、否定的な意見が支配的な現状にある。またそのため、子どもが S & C トレーニングを行う場所がなく、機材もないという現実的な課題がある。

2. 研究目的

そこで本稿では、子どもの体力・運動能力の低下や、単一種目中心のスポーツ生活に関する問題解決の一つの方法として、S & C トレーニングを中心とした「子ども向け基礎体育クラブ事業」を提案し、事業の実現可能性について検証した。この検証は主にマーケティング戦略と財務戦略の側面から行い、同時に、事業実施時の問題点や課題の抽出を行った。

3. 研究方法

3.1. リサーチクエスション

事業の実現可能性の検証にあたり、大きく分けて 2 つリサーチクエスションを設定した。それは①子

どもの S & C トレーニングに対する否定的な認識をいかに変えるか、②事業としての採算性はあるか、である。

(1) 子どもに対する S & C トレーニングに対する否定的な認識をいかに変えるか

本研究では、事業実現の第一歩として、否定的な認識の現状をいかに変えるかを主眼とした。このため、意識変容の知見を基に作成した質問紙による訴求を行い、否定的な認識を覆す試みを行った。それは、第一に認識についての現状把握、第二に先行研究および予備調査で明らかになった訴求の実施、第三に基礎体育クラブの利用意向を通じた訴求の有効性評価である。有効性評価では、共分散構造分析による訴求モデルの構築を試み、有効な訴求ポイントを探った。

(2) 事業としての採算性はあるのか

事業の実現可能性の検証するため、利用意向の調査を含む市場調査、適正業態探索のためのコンジョイント分析、商圈分析、財務分析を行い、事業の採算性を検証した。

3.2. 調査概要

(1) 子どもの体力づくりと習い事に関する調査

●調査目的

- ・子ども向け基礎体育クラブ事業の実現可能性検証に必要なデータを収集するため。
- ・子どものレジスタンス・トレーニングに対する否定的な認識を変え、需要につなげるための訴求モデルを構築するため。

●調査方法

- ・質問紙による留置き調査法。
- ・集計・分析は、SPSS 17.0, AMOS 17.0 を使用。
- ・調査期間：2009 年 11 月 17 日～24 日
- ・調査対象者：東京都江戸川区立第六葛西小学校児童の保護者 694 名（児童分）
- ・回収数：418 名（回収率 60.2%）
- ・有効回答数（有効回答率）：

403名(58.1%)～417名(60.1%)

※調査項目によって回答率が異なる。

(2) 適正業態探索調査

●調査目的：子ども向けクラブの最適な営業種目、月会費、営業時間、週当たり利用頻度を探るため。

●調査方法

- ・質問紙による留置き調査法
- ・集計・分析
 - ・直交表：
コンジョイント分析プログラム CAP Ver1.02
 - ・回帰分析：エクセル 2002
- ・調査期間：2009年11月17日～24日
- ・調査対象者：東京都江戸川区立第六葛西小学校
児童の保護者694名(児童分)
- ・回収数：418名(回収率60.2%)
- ・有効回答数：332名(有効回答率47.8%)

4. 結果と考察

(1) 子どもレジスタンス・トレーニングの認識

子どもにレジスタンス・トレーニングをさせることに対して、記入者の45.3%が反対で、賛成はわずか9.6%(n=417)であった。

(2) 基礎体育クラブの利用意向と訴求の有効性評価

訴求実施後、レジスタンス・トレーニングを含む、クラブの利用意向について尋ねたところ、43.4%が積極的な利用意向を持ち、利用したくないは9.4%であった(n=418)。つまり、記入者に対する説得と訴求の有効性が明らかになった。

(3) 訴求モデル

共分散構造分析によって、運動面の要因(.43)と環境面の要因(.31)からなる、子どものレジスタンス・トレーニング需要を喚起する、妥当な訴求モデルを示すことができた(カイ二乗/自由度=2.59, GFI=.965, AGFI=.930, CFI=.978, RMSEA=.063)。

(4) 適正業態

コンジョイント分析と財務分析によって、体育・知育複合業態が支持された。

(5) 潜在顧客数

市場調査によって、対象年齢の商圏人口が17,534人と示された。また商圏分析によって、潜在顧客数は、①体育単体・月5,000円以下の支払意向で52.3%、9,170人、②体育知育複合・月10,000円以下の支払意向で29.6%、5,190人と示された。同時に、それらの値段以上では、支払意向者の割合が激減するこ

とが示唆された。

(6) 財務分析

損益分岐点会員数が、体育単体329人、体育知育複合330人と、潜在顧客数の9,170人、5,190人を大きく下回ることが示された。

5. 結論

以上により、子どものS&Cトレーニングに対する否定的な認識を変えられる可能性が高いこと、事業の採算性が高いこと、が明らかになった。すなわち、事業の実現可能性が高いことが示唆された。

6. 今後の課題

本研究の限界と今後の課題は次の通りである。

第一に、子どもに対するS&Cトレーニングプログラムでは、クラブに特異的な実証研究が必要であると考えているものの、現時点では先行研究を基に議論せざるをえなかった。

第二に、サーキットで可能なトレーニングを中心に考察したため、スピード・アジリティについては、言及できなかった。

第三に、新規事業の実現可能性を検証するにあたり、マーケティング戦略と財務戦略を中心に考察を進めたため、人財戦略、オペレーション、リスクマネジメント等の経営の他の要素については言及できなかった。

第四に、経営面における検証可能な調査・分析を中心に行ったため、新規事業の具体策については言及できなかった。それは、子どもが楽しく遊びながらできるプログラム、口コミを促進する施策、子どもの継続のための施策等である。

第五に、実際に利用した子どもの評価を調査することができなかった。「記入者属性の信頼性」のパートにおいて、子どもの評価が一定程度必要であることが明らかになったものの、創設前の段階であり調査できなかった。

第六に、訴求モデルについて、調査対象が限定され、試行モデルとしてしか提案できなかった。訴求モデルとして一般化するためには、広範囲で合理的なサンプリングの必要性があると考えられる。

これらの点については、今後の研究課題としたい。