

## 日本卓球協会の登録会員増加に向けた方策提案に関する研究

浅川 和輝      阿部 篤志

キーワード：中央競技団体、登録制度、登録会員

Study on the policy proposal for the increase in  
registered members of Japan Table Tennis Association

Asakawa Kazuki      Abe Atsushi

### Abstract

The most of the national sports federations (NFs) assume a variety of roles as management organization, and they have a registration system. Each NF tries to increase the number of members registered by using various measures for development and securing the financial resources.

They take measures, for example, to increase the number of the target persons due to sub-division of the registration classification such as in chronological order or according to levels, to effectively utilize resource of the sports federations in each prefecture, to improve system of the registration procedure efficiency on the internet and to grant incentives such as discount or free of a game ticket, and so on.

Japan Table Tennis Association (JTТА) needs to increase the number of members registered because I believe that playing table tennis enrich many people's life in competitive sport and health aspect, and because the president of the JTТА put forward the concept that "5 to 10% of a million table tennis players and fans who are unregistered JTТА become registered members". JTТА needs a strategy in order to achieve the goal quickly.

Therefore, this study was made to make a suggestion for the action of planning out a strategy by researching the actual status and the plan about increment of registered members of JTТА and by researching of the needs for potential target.

Key Words : national sports federation, table tennis players and fans, registered members

## 1. 背景及び目的

中央競技団体（以下、NF）の多くはその国の統括団体として、様々な役割を担っており、当該競技の普及や競技力向上を図ることなどを目的とした競技者の「登録制度」を有する。

笹川スポーツ財団の調査によれば、回答を得た71団体のうち、個人あるいはチームの登録制度がある団体は64団体（約90%）であった。35のオリンピック実施競技NFに限ってみても、テニスを除く34のNFに「登録制度」がある。このことから、「登録制度」はNFの根幹をなす制度の一つであることが分かる。

「登録」とは、当該競技を実施する個人・チームからの加盟申請に基づき、当該NFがそれを認める組織活動である。NFは連絡先等を含む「個人・チームに関する情報」や「会費収入」を得る代わりに、当該個人・チームに対して「競技大会や講習会等への参加資格・機会の付与」や「会員限定の各種情報及び特典の提供」などを行うことで取引関係が成立する。

登録会員数の増加は、当該競技の発展やNFの運営財源の安定化に大きく寄与することから、各NFは様々な手段を講じてその増加に努めている。例えば、年代や競技レベル等に応じた「登録種別」の細分化による該当対象者の総数拡大や、NFの傘下加盟団体である各都道府県競技団体のネットワークの活用、インターネットを通じた登録手続きの利便性の向上と効率化、有料試合の値引きまたは無料化などのインセンティブの付与などである。

オリンピック実施競技NFの登録競技者数を見ても、最も大規模なNFはサッカーであり、927,671人の登録競技者を有する。次いでバスケットボール（615,458人）、バレーボール（375,253人）、陸上競技（319,354人）、卓球（304,620人）となる（笹

川スポーツ財団、2012）。

先行研究に詳細が述べられているが、ここから笹川スポーツ財団の研究調査である「2011年度種目別にみるスポーツ実施状況に関する研究」（2011）のデータを使って、スポーツ実施人口における登録競技者の割合を算出。月2回の実施者は登録競技者になる可能性は低いので、成人（週1）、青少年（週2）を潜在的対象者と想定。その合計を算出し、そのうちの登録者を割り出せば、競技間の登録競技者率の比較ができる。概算では、サッカーが約40%、バスケットボールが34%、卓球が30%、バレーが16%となる。

卓球は競技的側面からも、生涯スポーツなどの健康的側面からも多くの人々の人生を豊かにすると考えられる事から、30%という数値から更に増加を図る必要性があるが、それと共に、JTТА会長が掲げる構想に「未登録の100万人の愛好者のうち、5~10%を会員にしたい」という言及がある事により、例えば+5万人の場合は35%でバスケットボールを超え、+10万人の場合は40%でサッカーと並ぶ。

JTТАの登録者の推移をみても、ゆるやかな伸びはあるが劇的ではない。現在の伸び率（平成14~平成24年までの10年間で1.2%）で目標達成するためには、未登録の100万人の愛好者のうち、5%で14年かかり、10%では28年かかる。今後その目標を早期に達成するためには戦略が必要である。そこで本研究では、JTТАにおける登録会員増加に関わる現状や計画を調査するとともに、潜在的対象者に対するニーズ調査を行うことを通じて、今後におけるJTТАの登録会員増加のための方策提案に資するインテリジェンスを提案することを目的とする。

## 2. 方法

### 2-1. 先行研究

先行研究では、J T T Aの登録会員増加施策への現状を考察する。国内から出版、公開されている出版物やインターネットの情報を収集し、それらから卓球の登録会員の増加に関わる現状の情報を収集する事を目的とする。

### 2-2. ヒアリング調査

N Fが現在抱える大きな課題である「競技人口の確保」という観点において、J T T A関係者へのヒアリング調査を下記の通り実施した。N Fとして活動を行っているJ T T Aの現状及び、今後に向けての意向を明らかにし、普及に向けてどのような構想を抱いているのかについて考察する。

日時：2013年8月9日（金）

場所：公益財団法人日本卓球協会事務局  
（岸記念体育館内）

対象：A氏（公益財団法人日本卓球協会専務理事）

B氏（公益財団法人日本卓球協会事務局長）

内容：① J T T Aによる登録会員増加施策案について

② J T T Aの傘下競技団体に当たる都道府県卓球協会（以下、P F）との連携について

### 2-3. アンケート調査

J T T Aの登録会員増加に向け、登録対象である卓球実施者に対して、J T T Aへの登録の際に重要視する部分を明らかにした。

実施時期：2013年11月11日～2013年11月27日

対象：A県で月に1回以上卓球を実施している19歳から90歳までの男女146名。有効回答数：122名（84%）

内容：①登録制度の認知について

②登録の有無及びその理由

③登録制度に関する希望調査

## 3. 結果

### 3-1. 先行研究

J T T Aは「公益財団法人日本卓球協定款」にも示されているとおり、我が国における卓球の「普及」を図ることを目的の一つとしている。

J T T A登録会員は、本会及び加盟団体が行う全ての競技会並びに検定会、研修会等に参加する資格を有している。

この登録会員になるには「登録手続き」が必要であるが、J T T Aへの登録手続は各P Fを通じて行われるようになっており、登録料として第1種から第7種までの種別で自らの該当する種別に設定された金額を支払う。この支払いを行う事により登録会員となり、J T T Aからのインセンティブ（特典）を受ける対象者となる。また、P Fは登録会員とJ T T Aの仲介者となることで、仲介手数料を得る。

財団法人化を果たしたJ T T Aの組織強化の背景の中で、この登録制度は1978年から開始された。制度開始以来、緩やかながら、J T T Aはその数を増加させ続けてきている。J T T A会長が掲げる構想に「未登録の100万人の愛好者のうち、5～10%を会員にしたい」という言及があるが、現在の伸び率（平成14年～平成24年までの10年間で1.2%）で目標達成するためには、愛好者のうちの5%では14年かかり、10%では28年かかる。

登録制度による登録料に関して、J T T Aの事業収支予算として、平成25年でおおよそ8億円が確保されている。平成25年度事業収入及び前年度の中から見ると、登録料収入は事業収入予算の中で最も多く予算を確保している項目となっている。J T T Aの事業支出は大きく分けて事業費支出と管

理費支出という2つの支出がある。前年度よりも平成25年度の方が登録会員は増加しており、登録料の収入も増えている。

また、JTТАは2011年から新たな試みとして、「JTТА公式レーティング」と呼ばれるシステムを導入した。このシステムを取り入れる事により、将来的に登録会員増加が期待されている。

平成24年度における種別ごとの登録会員数の割合を見ると、最も多いのが「中学生」の48.96%であり、次いで「高体連」の21.66%や、一般の19.78%が比較的高い割合を示している。「中学生」や「高体連」が高い割合を示している理由として、中学校や高校では部活動に入部した際に大会に出場する為に登録を行う場合が多い為であると考えられる。

次に、他競技における愛好者に対する登録者の割合に関してである。笹川スポーツ財団の研究調査である「2011年度種目別にみるスポーツ実施状況に関する研究」の中での調査対象種目のうち、公益財団法人日本体育協会で競技別登録者数の公表されている卓球より登録会員の多い3種目と卓球の愛好者数に対する登録者数の割合に着目すると、日本体育協会に加盟している競技団体の中で最も登録者数の多いサッカーが39.8%であった。次いで、バスケットボールが33.8%であり、卓球は30.2%、バレーボールは16.3%であった。

表1には、前述した3つの他競技団体における特徴的な登録特典事例を示した。チケットの優先販売、有料観戦試合の値引き、機関誌やメールマガジンなどの情報提供、登録会員限定のカード発行、限定プレゼントなどが特典として実現している。

また、公益財団法人日本サッカー協会、公益財団法人日本バスケットボール協会、公益財団法人日本バレーボール協会の3団体は、登録システムにおける登録手続きに「イ

ンターネット」を利用して行なうこととしている。

表1 他競技団体の登録特典事例

公益財団法人日本サッカー協会	(1) 公益財団法人日本サッカー協会主催による国内での日本代表チームが行う国際試合と天皇杯、皇后杯決勝のチケットの優先有料販売 (2) その他の公益財団法人日本サッカー協会主催の国内有料試合の自由席への無料入場 (3) 公益財団法人日本サッカー協会が発行している機関誌「JFAnews」の年間定期購読権 (4) 後援会員長期継続特別感謝制度 (5) 日本サッカーミュージアム入場料割引制度
公益財団法人日本バスケットボール協会	(1) 「JBA Point Card」の発行 (2) JBAオフィシャルマガジン「TIP OFF」の発行 (3) TeamJBAメンバー限定プレゼント (4) TeamJBAメンバー限定 TIP OFF メールマガジン配信
公益財団法人日本バレーボール協会	(1) 自由席入場券の割引特典

### 3-2. ヒアリング調査

2013年8月9日、NFが現在抱える課題である「競技人口の確保」という観点において、JTТА関係者であるA氏とB氏の2名に対してインタビュー調査を実施した。テーマは「JTТАによる登録会員増加施策案に関して」、「JTТАの傘下競技団体にあたる都道府県卓球協会(PF)との連携に関して」の2点であった。

ヒアリング調査を通して、表2の「JTТАの登録会員増加案」が明らかとなった。

表2 JTТАの登録会員増加案

普及活動での有益案に関して	1) 登録会員限定グッズの提供 2) カードを発行 3) JTТА主催大会の増加 4) 登録会員数の多いPFに 対するボール等の寄与 5) 登録会員に対してメールを利用し定期的な情報発信 6) 卓球実施者以外で卓球選手を応援したい人々の為の応援サイトの設置
JTТАの傘下競技団体に あたる都道府県卓球協会 (PF)との連携に関して	1) 加盟団体代表者会議の開催 2) 事務局長会議の開催 3) 47都道府県全てのPFが パソコンを活用 4) 有用な登録システムを活用している PFとの連携

### 3-3. アンケート調査

「登録制度の認知」に関しては、「詳しく知っている」が7%、「ある程度なら知っている」が24%、「聞いた事はある」が39%、「全く知らない」が30%であり、7割は登録制度を認知しているという結果であった。さらに、登録の有無に関しては、登録をしていない者が約7割という結果であった。

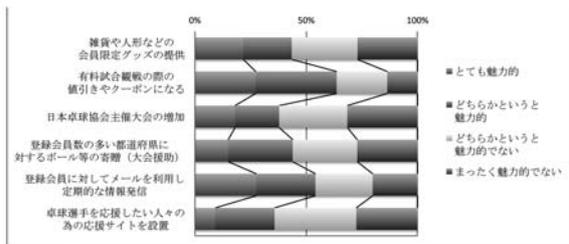
登録理由については、「日本卓球協会が主催する大会への参加資格を得るため」という選択肢のみが選ばれた結果であったことから、登録を行う者は大会参加資格を目的として登録会員となる可能性が高いということが明らかとなった。

未登録の理由については、「日本卓球協会が主催する大会へ参加するつもりがないから」が47%、「日本卓球協会公認審判員の資格取得の予定がないから」が15%、「日本卓球協会主催研修会へ参加する予定がないから」が10%、「会費が高いから」が44%、「登録システムが複雑だから」が18%であった。ここでは「日本卓球協会が主催する大会へ参加するつもりがないから」が半数近い回答であった事からも、大会の参加意志の有無により登録会員になるかどうか左右される可能性が示されている。

図1のように、JTTAへのヒアリング調査の際に得られた回答を基に作成した登録制度に関する要望の選択項目で「とても魅力的」「どちらかという魅力的」という選択肢を5割以上得られている項目は、「有料試合観戦の際の値引きやクーポンになる会員証としてのカードを発行」と「登録会員に対してメールを利用し定期的な情報発信」であった。

その他の特典の要望については、「講習会を増やしてほしい」、「登録費を安くしてほしい」、「登録システムを簡単にしてほしい」、「観戦有料試合を色々な場所で計画してほしい」という回答が得られた。

図1 登録制度に関する要望



#### 4.考察

JTTAの登録会員増加に関する課題を検討する上では、制度や組織の在り方など、JTTA運営の根幹として重要であるシステム面や、そのシステムから計画や実施がなされるプログラム面の充実や効率化が必要不可欠であると考えられる。

本稿での調査結果を踏まえて登録会員増加の在り方を考察する場合、前述したシステム面及びプログラム面の主要成功要因(KSF)を明らかにする必要がある。ここではそれぞれを3つの項目に分類し、KSFの観点から分析を行った。

##### 4-1. システム面

###### 4-1-1. PFとの連携

JTTAはPFと現状や今後の方向性を共有できるような連携をさらに向上させる事が重要であると考えられる。

PFはJTTAの参加競技団体である事から、JTTAへの登録申請や大会の予選会などは、各都道府県に配置されているPFが中継点として運営している。つまり、JTTAはPFを通じた様々な運営が成り立っている事から、PFとの連携がJTTAの活動円滑に進めていく為のKSFではないか。

重要性を示す根拠として、ヒアリング調査の際にJTTAから得られた回答の中に根拠が確認された。PFの中にはJTTAの活動の意図や目的を曖昧に理解している場合があり、PFは目的が曖昧な業務である事から、新しい試みに対して賛同が得にくいモチベーションである場合が見受けられた。しかし、JTTA主催でPFの関係者を対象とした加盟団体代表者会議や事務局会議の開催により、これらの問題に対して、JTTAとの繋がりが得られ、会議の中でJTTAの構想を初めてPFが理解をし、非常に有意義であったという回答があった。ゆえに、PFとの連携は重要であるので

はないか。

#### 4-1-2. 情報技術の活用

ウェブやパソコンなどの情報技術の活用をさらに増加させる事が重要であると考えられる。

J T T Aへの登録申請書はウェブからダウンロードする場合や、メールを利用しての登録申請申し込みを行う場合などがある。そのような情報技術は時間やコストがかからない上に情報管理も行いやすい。J T T AはP Fと様々な情報を共有すべきであるが、情報技術を駆使する事により、情報の共有に関しても大きな利便性を与えるだろう。ヒアリング調査からJ T T Aは以前、情報技術の利用を行っていなかった場合に、郵便による情報伝達の遅れという問題や、データ管理の一元化が難しかった事があったとの回答があった。しかし、現在はパソコンを各P Fが所持しておりインフラは整っている状況である。このインフラをJ T T A及びP Fがシステム共有を行い、効果的に利用し運営していく事で、今までの情報の扱い方よりもさらに、時間の短縮、コスト削減、データ管理、情報共有などの課題が良い方向へと向かうであろう。ゆえに、情報技術の活用は重要であるのではないか。

#### 4-1-3. 成功モデルの確率と共有

J T T Aでは登録会員増加に関する成功モデルを確立し、そのモデルを各P Fなどに共有を行う事がK S Fとなりうると考えられる。

現在、登録会員増加に関しての活動は各P Fに委ねている状況であり、各P Fへの活動案やモデルは提示されていない。

P Fは登録会員を多く確保する事により、J T T Aから登録会員増加の一助となった事で報奨金が還元される。成功モデルの確立も重要であるが、確立された際にそのモデルをJ T T AはP Fへ共有する必要がある。この際にP Fへ重要な情報を共有

するマネジメントなどを行える人材も必要である。

ヒアリング調査によれば、J T T Aは登録システムにおいて有用な登録システムを有する都道府県を確認しており、その都道府県の登録システムをJ T T Aの登録システムと統合しようという構想が練られている状況である。アンケート調査結果から考察をすると、登録システムが現在より有用なものになるという事は、登録システムが複雑である事により登録を行っていない未登録者が登録会員になる可能性を示している。ゆえに、成功モデルの確立と共有は重要であるのではないか。

#### 4-2. プログラム面

##### 4-2-1. 差別化された価値の提供

J T T Aは登録会員になった事により得られる差別化された価値の提供が主要成功要因となるのではないか。

会員登録を行う事により、登録会員はJ T T A主催大会への参加資格、J T T A公認審判員の資格取得、J T T A主催研修会の参加資格などが権利として得られる。このような登録会員ならではの価値が会員になる目的となるのではないかと考えられる。アンケート調査では、有料試合の値引きやクーポンとして利用出来る会員カードの発行に需要がある結果が確認されている。また、サッカー、バスケットボール、バレーボールのいずれにも有料試合や有料会場の値引きが登録特典にあるとともに、バスケットボールでは会員カードも発行されている事から、成功例として卓球がこれらのN Fが持つ特典を参考にする事は有効だろう。ゆえに、差別化された価値の提供は重要である。

##### 4-2-2. ライフステージに応じた価値の提供

J T T Aにとって、ライフステージに応じた価値の提供がK S Fとなるのではない

かと考えられる。

卓球は子どもから高齢者まで幅広く実施する事が可能であり、その実施する目的も人により様々である。大会での勝利を目的として卓球を行う者もいれば、健康スポーツとして卓球を行う人、楽しみとして行う人もいるだろう。このように自分のライフステージに合った卓球との付き合い方を人々はしており、そのライフステージごとの価値は重要だろう。重要性を示す根拠として、JTТАでは登録会員を種別にしており、小学生以下から一般まで6つの種別に分けている。JTТАは小学生対象の全日本選手権を開催したり、小学生のクラスをさらに細かく分け、体格での実力差が出にくいように考慮しているなど、小学生が大会で勝利するという目標を持ちやすくするような仕組みが用意されている。このような点では小学生に対して大会で勝利するための特典を捻出する事で、需要はあるだろう。また、アンケート調査から、一般の種別に該当する者の意見にJTТА主催大会に出場するつもりがないという回答が多く確認された事から、小学生などとは異なり、大会での勝利を目標として卓球を実施している者以外にも数多く存在すると言える。このような者に対して、大会で活かせるような特典とは別のニーズに合わせた特典も重要だろう。ゆえに、ライフステージに応じた価値の提供は重要である。

#### 4-2-3. 付加価値情報の発信

登録会員に対して付加価値として位置づけられるような情報発信を行う事がK S Fとなるのではないか。

卓球実施者の多くは、日常的に卓球をするという事は行っているが、卓球に関する情報は知らない事が多く、大会情報やイベント、JTТАの活動状況など、多くを知らないままにいる場合があるだろう。例えばテレビで卓球の試合があれば観戦したいと

感じたり、イベントがあれば参加してみたいというように感じると思われるが、その機会の提供が図られる事により、そのようなニーズは満たされるだろう。

アンケート調査から、メールを利用した定期的な情報発信を行ってほしいというニーズが確認されたほか、他競技ではサッカーやバスケットボールでそのような特典が現在ある。またサッカーでは機関誌の年間定期購読権が得られ、バスケットボールではオフィシャルマガジンの発行や、メールマガジンでの情報提供がなされているという事例がある。特に、バスケットボールのメールマガジンでの情報発信は、アンケート調査で得られたニーズと一致しているものであり、JTТАに対してのニーズも満たす可能性のある事例となっている。ゆえに、付加価値情報の発信は重要である。

#### 5. 結論

本稿では、JTТАの現状を明らかにすると共に、登録会員増加のためにはどのような変化がJTТАには必要なのか検討した。JTТАの普及方策の在り方について考察することを目的とし、先行研究、ヒアリング調査、アンケート調査を実施し、JTТАの普及案の把握と卓球実施者への登録制度へのニーズについて研究を行った。

その結果、JTТАで検討されている案がヒアリング調査から得られた。また、JTТАへのヒアリング調査の結果を踏まえて設計したアンケート調査では、JTТАの検討されている案の中にニーズが確認された。

JTТАにとって登録会員の増加は、JTТА運営費の安定化や、競技人口の増加による世間への認知度の向上等、様々な影響があることから、登録会員の増加に関する活動が選手強化の面でも卓球の普及における面でも重要である事は明らかである。

そして、J T T A内での案として、まだ実現には至っていないが、登録会員増加に向け捻出された発想は少なくない。これらを実現する事により、既存の登録会員または約100万人と言われている未登録者から登録会員になる可能性も期待する事が出来るだろう。その為には実現に向けた予算の確保や、成功させる為の入念な検討や、行動を起こす為に多くの人からの理解が必要となるだろう。これらは決して容易な事ではないが、J T T Aの今後が大きく発展に向けて変転するであろうという事を信じ、実現に向かうよう取り組むべきだろう。

### 参考文献

- (1) 森泰夫 (2006) 中央競技団体の普及側面で果たす役割に関する研究 ～特に日本における陸上競技の普及を目標として
- (2) 文部科学省 (2010) 諸外国及び国内におけるスポーツ振興施策等に関する調査研究 2-2 スポーツ団体等の状況に関する調査
- (3) 財団法人日本体育協会 (2008) 21世紀の国民スポーツ振興方策 ―スポーツ振興 2008―
- (4) 公益財団法人日本卓球協会 協会案内
- (5) 公益財団法人日本卓球協会 (2013) 日本卓球ハンドブック
- (6) 公益財団法人日本卓球協会 (2005) 卓球の実施状況に関する調査
- (7) 公益財団法人日本卓球協会 (2013) 加盟団体登録人数
- (8) 公益財団法人日本卓球協会 (2013) J T T A公式レーティング
- (9) 笹川スポーツ財団 (2011) スポーツライフ・データ スポーツ活動に関する全国調査 2000～2010
- (10) 笹川スポーツ財団 (2011) II - 2 公益財団法人日本バレーボール協会 概要
- (11) 笹川スポーツ財団 (2011) 2011年度種目別にみるスポーツ実施状況に関する研究
- (12) 公益財団法人日本体育協会 (2013) 競技別登録者数
- (13) 公益財団法人日本サッカー協会 (2013) 選手年度別登録数
- (14) 公益財団法人日本サッカー協会 (2013) 概要
- (15) 公益財団法人日本バスケットボール協会 (2013) 登録者数推移
- (16) 公益財団法人日本バスケットボール協会 (2013) J B A登録者向けサービス
- (17) 公益財団法人日本バレーボール協会 (2013) J V Aメンバー登録
- (18) 公益財団法人日本テニス協会 (2014) 選手登録