

令和 3 年度スポーツ産業の成長促進事業
「中央競技団体の経営力強化推進事業」

セーリング連盟によるインクルーシブ事業の可能性について

令和 4 年 3 月 25 日

公益財団法人日本セーリング連盟

本報告書は、令和３年度スポーツ庁委託事業として公益財団法人日本セーリング連盟が実施したスポーツ産業の成長促進事業「スポーツ団体経営力強化推進事業」の成果を取りまとめたものです。従って、日本セーリング連盟以外の団体・個人による本報告書の複製、転載、引用等にはスポーツ庁の承認が必要です。

Contents

事業の趣旨目的	6
事業の背景と課題	7
事業の目標	7
事業の予想される成果	7
事業実施計画と実施方法	8
実施計画	9
調査内容	9
ヒアリング調査時期	9
実施主体	9
調査チームメンバー	9
事業の結果	10
特定非営利活動法人日本ブラインドサッカー協会へのヒアリング	11
日本ブラインドサッカー協会の紹介	11
松崎英吾氏の紹介	11
事前に伝えたパラセーリングの特長	11
ヒアリング内容	11
1..パラセーリングの価値について	11
2.イベント開催にあたっての検討事項	12
対象企業の業種	12
対象企業の規模	12
開催地域	12
開催日時	12
3.企業へのアプローチ方法	13
パラセーリングの特長の伝え方	13
ニーズの把握	13
民間企業へのヒアリング調査	14
D&I 研修について	14
D&I 研修ヒアリング調査の対象企業	14
Q1.社員に対する D&I 研修の必要性を感じていますか	15
Q2.社内で D&I の研修を実施したことはありますか / Q3.導入に至った背景（きっかけ）	16

Q4.どのような場を設けていますか	16
Q5.D&I 研修の対象者	17
Q6.実施する中での課題	17
Q7.No と回答された方：D&I 研修を実施できない理由	18
Q8.D&I 研修として、どのような場があれば参加したいと思いますか	19
Q9.D&I 研修を貴社で実施検討するにあたり、適した曜日・時間帯についてどのように考えていますか	19
Q10.D&I 研修を実施する（した）際の参加単位	20
Q11.D&I 研修を導入するにあたり、検討・意思決定を行う部署はどこになりますか	21
Q12.研修費の（D&I 研修を含む）予算はありますか	21
Q13.年度始まりの何ヵ月前に予算を取っていますか	22
Q14.予算は年間いくら程度取っていますか	22
Q15.今後予算を取る予定はありますか	23
Q16.予算は年間いくら程度取る予定ですか	24
Q17.研修費はどのような活動に充てていますか	24
Q18.D&I 研修を実施することでの期待は何ですか	25
スポンサーについて	25
Q19.障がい者スポーツへのスポンサード実績もしくは検討したことがありますか	25
Q20.障がい者スポーツへのスポンサード実績がある/検討したことがあると回答した企業	26
Q21.障がい者スポーツへのスポンサード実績がある回答した企業：現在・過去にスポンサード実績のあるカテゴリー	26
Q22.これまでに 1 事業あたりでスポンサードした金額	27
Q23.障がい者スポーツへのスポンサードを検討したことがあると回答した企業	27
Q24.障がい者スポーツへのスポンサード実績や検討が共にないと回答した企業	27
パラセーリング研修について	27
パラセーリング研修の魅力と課題	27
セーリングの強み・良さ	29
本調査事業のまとめ	30

事業の趣旨目的

事業の背景と課題

障がい者セーリングには、「障がいの有無、性別、年齢」に関係なく同じレースで競い合うという特性があり、社会に価値を提供することが可能であると考える。

実際に民間企業の半数が障がい者の法定雇用率（2021年時点で2.3%）を達成できていない中、内閣府の調査では、障がいを理由とする差別や偏見があると思うか聞いたところ「あると思う」とする者の割合が83.9%に上る。同時に障がいのある人に対する理解を深めるためのイベントに「参加したい」とする者の割合は64.4%となっている。

こうした現状に対し、これまでに障がい者セーリング（インクルーシブイベント）を体験した外資系企業の従業員は、「障がい者とのコミュニケーションを気負う必要がないと理解した」「障がいの有無と能力は別だと実感した」などの感想を述べており、一定の需要があると推察される。

こうした仮説に対し、現状では企業のインクルーシブ研修の需要の程度や内容について詳細に把握ができておらず、本格導入への可否やプログラム内容が不透明な状態にある。

事業の目標

日本国内に拠点を置く民間企業に対して対面もしくはオンライン上での個別ヒアリングを行い、インクルーシブ研修への需要のある対象企業やプログラム内容を明らかにし、日本セーリング連盟による2022年度以降のインクルーシブ教育事業の策定に生かすことを本事業の目的とする。

事業の予想される成果

本事業によって、インクルーシブ研修への需要のある対象企業やプログラム内容を明らかにすることで、日本セーリング連盟が、可能な限り企業の需要に合わせた研修パッケージを作成し、パラセーリングを実施している団体の協力を得て、地域（地元企業）参加のインクルーシブイベント開催に繋げる。

事業実施計画と実施方法

実施計画

事業は下記の調査内容とし、調査結果を報告書に反映する。
報告書は日本セーリング連盟を通じてスポーツ庁に提出する。

調査内容

パラリンピック競技の中で最もマーケティングに成功していると考えられる特定非営利活動法人日本ブラインドサッカー協会（以下、日本ブラインドサッカー協会）へヒアリングを実施し、パラセーリングが差別化できるポイントを抽出する。

その上でインクルーシブ研修への関心が見込める民間企業の経営者、人事部（それに相当する部署）または元人事部に所属していた社員へのヒアリング調査（25社程度を想定）を行う。

ヒアリング調査を通じて今後のダイバーシティ・インクルーシブイベントの需要と在り方を検討するとともに、下記3点について、調査分析を行う。

1. パラセーリングの価値（強み）
2. イベント開催にあたっての検討事項
3. 企業へのアプローチ方法

ヒアリング調査時期

時期：2021年12月1日から2022年2月末

場所：対象者指定の場所もしくはオンライン上

対象者：インクルーシブ研修に関心を示す民間企業（25社程度）の経営者、人事部（それに相当する部署）または元人事部に所属していた社員

主な調査内容：

- ・ダイバーシティ&インクルージョン研修の必要性について
- ・過去/今後社内でダイバーシティ&インクルージョンの研修を行った/行う予定があるか
- ・ダイバーシティ&インクルージョン研修としてどのような場があればよいか
- ・障がい者スポーツへのスポンサーを検討したことがあるか 等

実施主体

本調査は、日本セーリング連盟からの委託を受け、株式会社 Sports SNACKS が主体となって行う。

なお、調査項目や調査対象企業の選定については、日本セーリング連盟と協議のもと行う。

調査チームメンバー

- ・株式会社 Sports SNACKS 代表取締役 CEO 佐藤峻一
- ・株式会社 Sports SNACKS マーケティングディレクター 小林巧汰

事業の結果

特定非営利活動法人日本ブラインドサッカー協会へのヒアリング

日本ブラインドサッカー協会の紹介

視覚障がい者と健常者がコミュニケーションを取りながらプレーするブラインドサッカーは、企業研修での活用が盛んなパラリンピック競技である。日本ブラインドサッカー協会が2012年度から始めた企業向け研修「オフタイムビズ（ブラインドサッカー体験型チームビルディング研修）」の実施回数は500回を超し、参加者数は約2万人に上る。

また、2016年に文部科学省が行った調査の中では、障がい者スポーツ団体48団体のうち6割が脆弱な財政基盤であるとする中、日本ブラインドサッカー協会は障がい者スポーツとして異例の観戦有料化を実施し「自立」への取り組みを積極的に行っているパラリンピック競技団体であることが分かった。（2021年8月31日付読売新聞オンライン参照 <https://www.yomiuri.co.jp/olympic/paralympic2020/20210831-OYT1T50023/?fbclid=IwAR1x1jvsw-VoYWdSAnXZCRD9Vhv8CjSfuj7qFT6hmavjMB5sFff2Epix9lc>）

松崎英吾氏の紹介

1979年生まれ、千葉県松戸市出身。大学在学時に、運命的に出会ったブラインドサッカーに衝撃を受け、関わるようになる。大学卒業後は出版社に勤務し、業務と並行してさらに協力し続けていたが、「ブラインドサッカーを通じて社会を変えたい」との思いから、日本視覚障がい者サッカー協会（現・日本ブラインドサッカー協会）の事務局長に就任。「サッカーで混ざる」をビジョンに掲げる。また、スポーツに関わる障がい者が社会で力を発揮できていない現状に疑問を抱き、障がい者雇用についても啓発を続けており、サスティナビリティがあり、事業型で非営利という新しい形のスポーツ組織を目指す。（PRESIDENT ONLINE より抜粋

https://president.jp/list/author/%E6%9D%BE%E5%B4%8E%20%E8%8B%B1%E5%90%BE?fbclid=IwAR1qwquaGsFt1Sm6x8MMcqw_8krSYvV0EnLxkXNUnQeOZrftlBnLejHBn_l）

事前に伝えたパラセーリングの特長

身体・視覚・聴覚・発達障がい等の障がいの種類や有無、年齢・性別を問わずに参加可能で、他競技と比較して体力や筋力が求められない。必要とされるのは体力・筋力ではなく、風を読む力、波を感じる力、潮を感じる力であることが特長。

ヒアリング内容

1..パラセーリングの価値について

パラセーリングがアピールできるポイントは2つあると考える。

1つ目は、多様な障がい者が関われるということ。ブラインドサッカーでは視覚障がい者のみを対象とした競技であるため、こういった特性は他競技と比較してアピールできるポイントである。

2つ目は海という非日常空間で行われる競技であること。一般的には、海という地理的制限がかかることで、海辺への移動を伴う時間的拘束がある。この拘束を嫌がる企業もあると考えられるが、このような制限のかかった条件を求める企業も一定数存在すると思われるので十分アピールできるポイントと言える。

2.イベント開催にあたっての検討事項

インクルーシブイベント開催に際し検討すべき要素についてのヒアリング調査を行った。

対象企業の業種

業種は、外資系金融機関が良いと感じる。外資系金融機関はD&I研修などへの理解や重要性を理解しているため、導入までの意思決定が早い傾向にある。ただし継続的にD&I研修を実施してくれるかという点、3年に一回導入するといった程度である。また、対象企業がスポーツに精通しているかという点は、アプローチをする際の検討材料にしない。むしろ、対象スポーツとの関連性が既にある企業だと既に何らかの活動実績があるため、導入までに至らないことが多い。

対象企業の規模

規模という点では、上場企業やグローバル企業、中小企業と大きく二つに分けられる。上場企業やグローバル企業は新しく研修を導入するにあたってかかる時間が比較的長い。しかし一度導入すると継続的に導入してもらうことができ、大人数への研修が実施可能になるといったメリットもある。研修を提供する立場からすると心強いパートナーになる。

一方、中小企業はオーナーの影響力が大きい企業であれば意思決定が早い。そのため、オーナーへの提案が大切になる。場合によっては研修の回数を分割して全社員向けに導入することもある。

開催地域

研修を導入しやすい地域、親和性のある地域、パラリンピック選手の出身地域などといった理由で適性地域を選ぶことは難しい。

開催日時

研修開催は一般的には平日（就業日）が良い。休日に研修を実施すると社員が振替休日を取得する必要があるため、企業にとって煩雑になる。

また、経験上研修開催に選ばれやすいのは平日午後である。金曜日における実施を検討している企業には、午後から研修を始め、振り返り時間を含めて夕方5時または6時に研修を終え、終了後は会社の懇親会を組み合わせるといいのではないかと。

3.企業へのアプローチ方法

パラセーリングの特長の伝え方

日本セーリング連盟はダイバーシティ・インクルージョン研修（以下、D&I 研修）の実施経験があるため、推奨したいのは日本セーリング連盟が提供する D&I 研修を体験した方々に、簡易的なアンケートではなく、定性的なデプスインタビューを行い、パラセーリングの商品価値やインサイトを見いだすことである。

研修導入までに繋げるには、入念なマーケティング活動が必要で、商品の価値を端的に説明することが求められる。研修導入可能性がある対象企業によって説明や文脈を変える努力も必要になる。

また、パラセーリングが持つ価値に関する意見は、研修に参加された方々の声にも沢山詰まっている。体験者自身が研修を通じて価値を感じた瞬間、研修前と後の参加者の心の変化などをデータとして蓄積し、パラセーリングとしての提供できる価値を言語化していくことが大切である。

お客様（対象企業）のニーズを知るためにも、パラセーリングの D&I 研修がどういった価値を提供できるのかを理解し伝えられるようにすることが大切である。

ニーズの把握

実際にパラセーリングの D&I 研修を進めるにあたり、日本セーリング連盟として、どの規模の収益を求めていくかをしっかりと明確にする必要がある。パラスポーツの D&I 研修のマーケットは広がりつつあるが、未だ発展途上であると感じている。

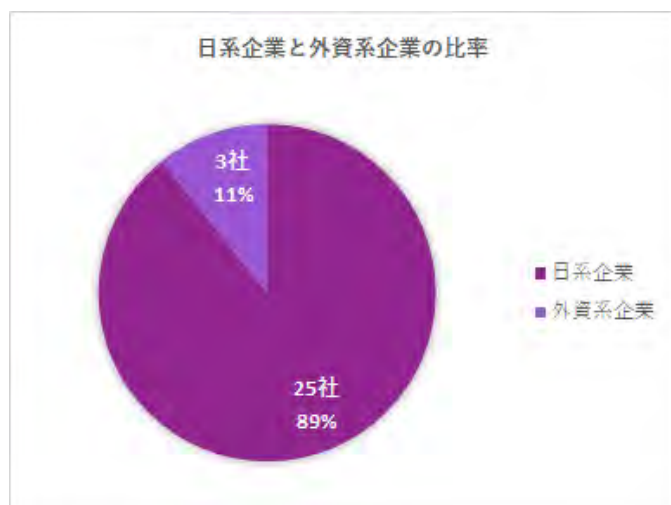
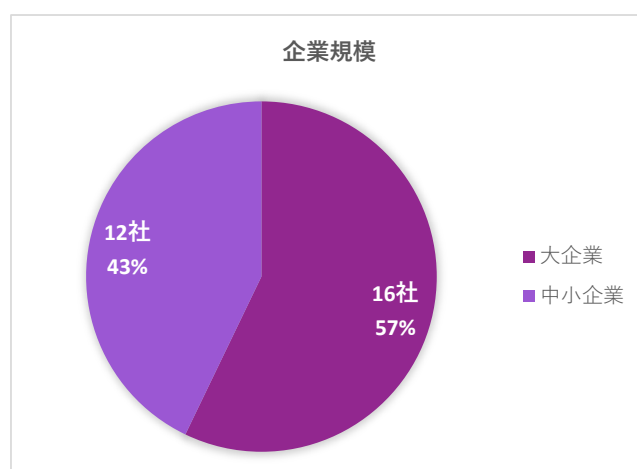
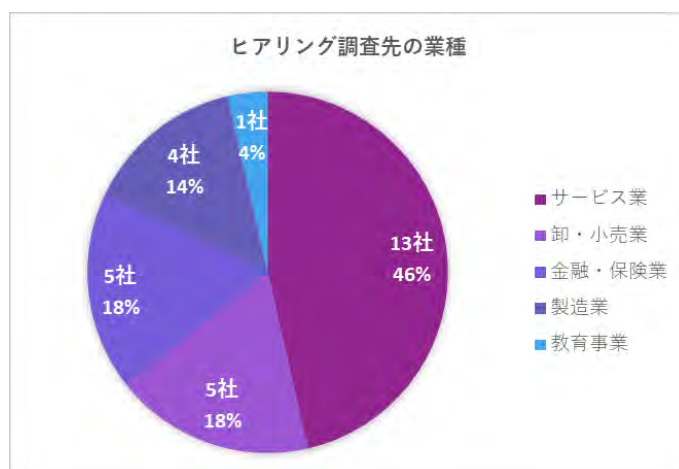
民間企業へのヒアリング調査 D&I研修について

D&I研修ヒアリング調査の対象企業

ヒアリング調査は日本国内に拠点を置く 28 社の経営者、人事部（それに相当する部署）または元人事部に所属していた方を対象に実施した。

業種の割合は下図の通り、サービス業、卸・小売業、金融・保険業、製造業、教育事業と様々な企業を対象にした。また、企業規模は 10 名程度の中小企業から 4 万名程度の大企業/上場企業まで幅広く調査を実施した。

日系企業と外資系企業の比率も下図の通り日系企業が 25 社（全体の 89%）、外資系企業が 3 社（全体の 11%）となった。

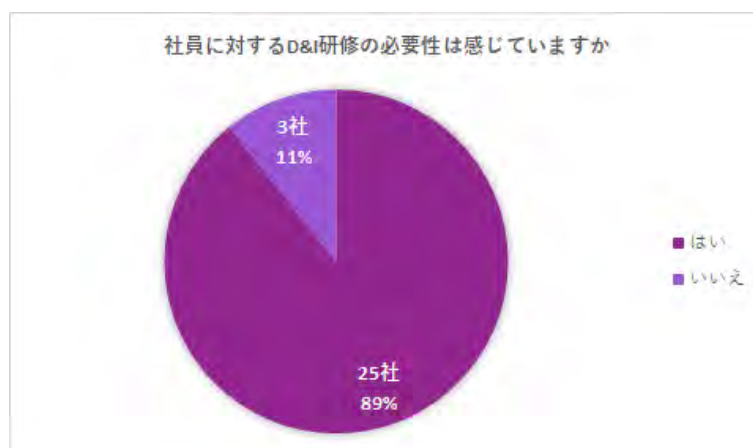


大企業の定義（以下の両方を満たしている）		
業種	資本金	従業員数
製造業、建設業、運輸業、 その他業種	3 億円以上	300 人以上
卸売業	1 億円以上	100 人以上
サービス業	5000 万円以上	100 人以上
小売業	5000 万円以上	50 人以上

※中小企業庁の中小企業基本法

（ <https://www.chusho.meti.go.jp/koukai/hourei/kihonhou/> を参考に作成）

Q1.社員に対する D&I 研修の必要性を感じていますか



ヒアリング調査を実施した 28 社のうち、社員に対する D&I 研修の必要性を感じている企業は全体の 89%に当たる 25 社であった。

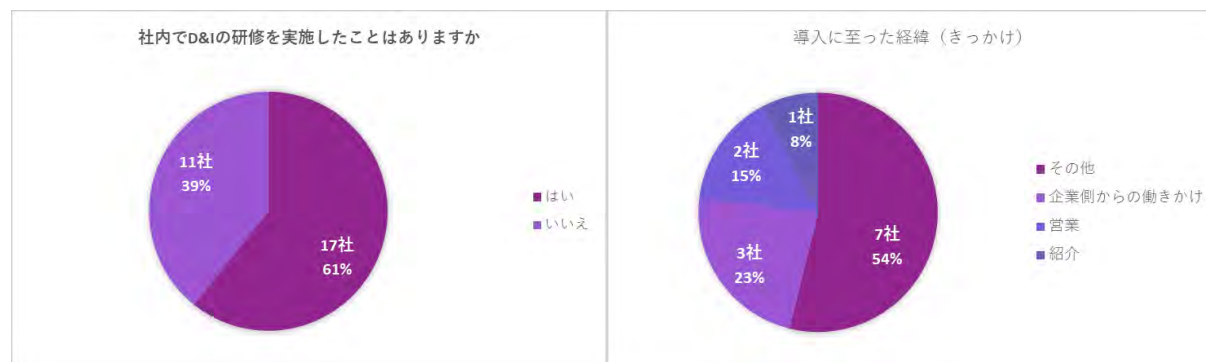
必要と回答した理由には、

- 「多くの社員が D&I の本当の意味を理解していなく、自分事になっていない」
 - 「企業の文化を作っている（いく）管理職には多様性を理解してもらい、企業のパフォーマンスを最大化してもらう必要がある」
 - 「色々な人が混ざり合い協力し合うことで新たな価値が生まれる」
 - 「多様性があるからこそ企業としての価値観を認識することができる」
 - 「多様性ばかり進んでいてインクルージョンしていない」
- 等があり、このような課題を研修を通じて解決したいと回答していた。

また、研修の重要性を特に感じていたのが人材派遣会社、教育機関、人事部（採用や教育担当）など人との接点が多い企業であり、多様性の理解に前向きかつ積極的であった。

一方、D&I研修は必要ないと回答したのはブライダル業、研修提供企業、保険代理店の3社であった。ブライダル業と研修提供企業はおもてなしの心を持つ社員の採用や、相手の良いところに目を向けその力を伸ばすことに注力できる人材を採用していることから、研修の目的を自社で補えているという理由でD&I研修を不必要と答えた。また、保険代理店は結果主義制を設けていることもあり、性別・年齢・障がいの有無問わず結果を残す人はリスペクトされる文化ができあがっていることから、D&Iの研修は不要と答えた。

Q2.社内でD&Iの研修を実施したことはありますか / Q3.導入に至った背景（きっかけ）



D&I研修を実施したことがあると回答した企業は全体の39%に当たる11社であった。

D&I研修の導入経緯はそれぞれ異なり、

「会社として多様性に関する課題に直面した」

「女性社員の活躍、シニア社員の活用、障がい者雇用の理解・促進などの必要性を感じて建てつけを社内で考え外部に発注した」

「学校職員の依頼でD&Iを専門に研究する教授の話を聞いた」等、内部にきっかけがあった場合もあれば、「紹介」や「営業」を受けてD&I研修の必要性を感じて導入した企業もあった。

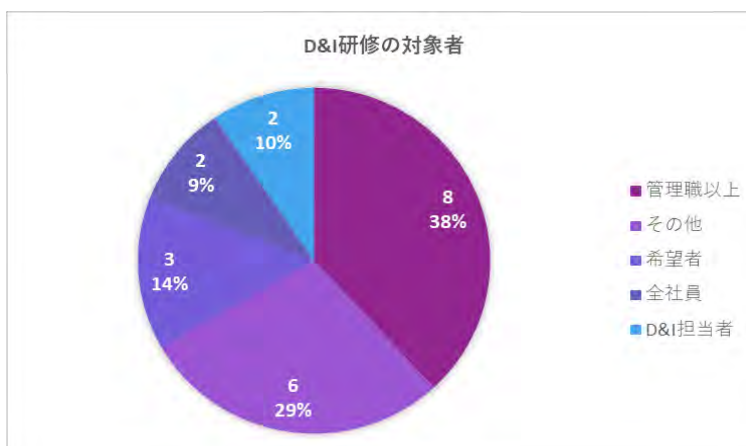
Q4.どのような場を設けていますか

研修として設けられた場は目的が違うため、企業によって様々であった。

障がい者の理解を促進するために行われた、ブラインドサッカーの体験、車いすマラソンのボランティアと車いすマラソンの体験、パラアスリートの活動を知る講演が開かれていた。

その他にも、女性社員の活躍を推進することを目的としたキャリアステップに関する勉強会、LGBTの社員の気持ちを理解することを目的とした勉強会、シニア社員のキャリアプランを考える勉強会が開かれていた。

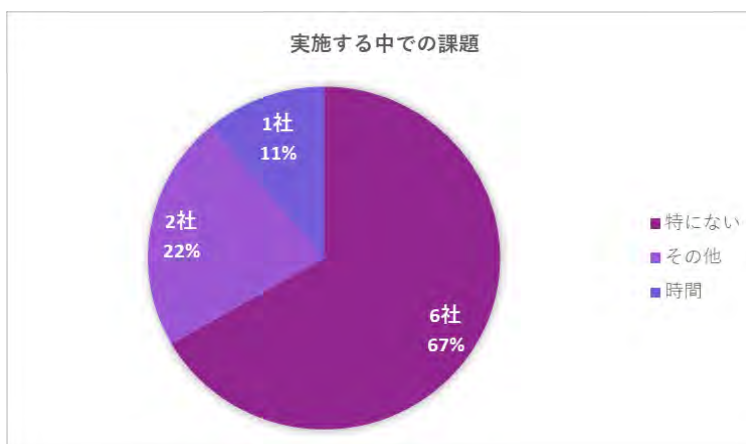
Q5.D&I研修の対象者



D&I研修の対象者で最も多かったのが、管理職（役員・幹部）以上であった。本来は全社員に研修を行いたいが、職種による働き方の違い、働く場所の違い等を考慮すると各部署や支店や支社を統括・管理している管理職以上を対象に実施することが現実的であるとの回答があった。また、研修を受講した管理職以上の社員はそれぞれの部署や支社・支店に持ち帰り部下に伝えるよう人事部からの指示が出ているケースもあった。

その他と回答した中には、D&I研修のテーマの対象者に当たる女性社員やシニア社員、人事部など対象者を限定しているケースや、全社員に研修の案内を展開し希望者のみの参加を募るといった方法を取った企業もあった。

Q6.実施する中での課題

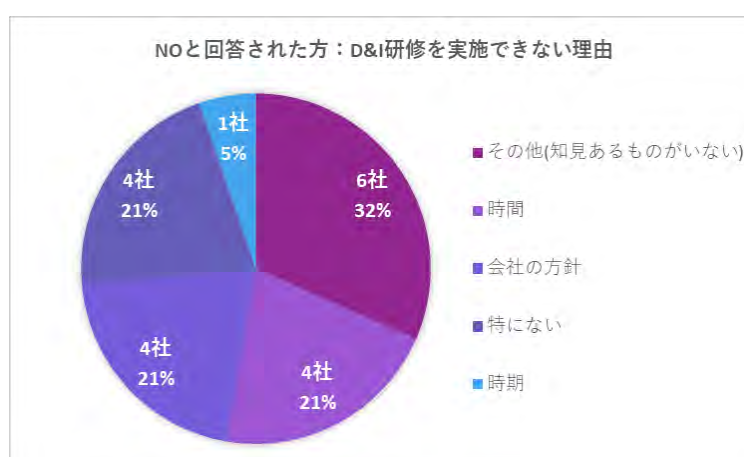


D&Iに関する研修を実施した企業の中で6社が研修実施において特に課題を感じていないと回答した。

研修における課題としては、研修実施後の社員の意識がどれだけ変化したかの「効果測定」が難しい、「研修の質」を保つのが難しいなどが挙げられた。

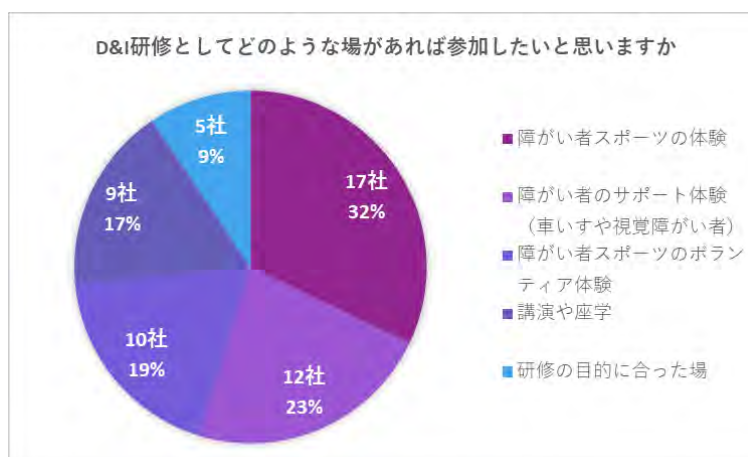
その他と回答した企業はD&Iに関する知見が社内になく、課題を感じられる立場にないと回答であった。

Q7.No と回答された方：D&I 研修を実施できない理由



D&I 研修が実施できていない理由には、社内に D&I に関して知見ある社員がいないためどのような研修を導入・実施すればいいのかわからない、D&I の重要性は理解しているが急を要するものでないため優先順位が低くなっている等が挙げられた。

Q8.D&I 研修として、どのような場があれば参加したいと思いますか

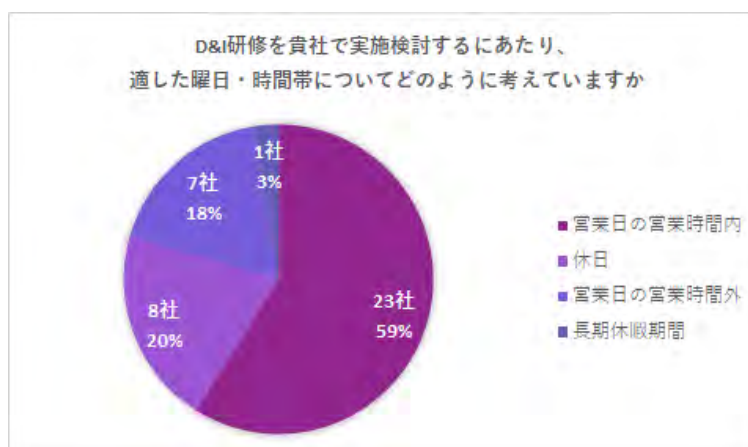


D&I 研修として参加してみたい場としては、障がい者スポーツの体験、障がい者のサポート体験、障がい者スポーツのボランティア体験、講演や座学という順番となり、体験型の研修に興味が集まった。

体験型の研修に興味が集まった理由には「体験型は机上の空論に陥らない」「自ら体験したことは忘れない」「障がい者の目線になることで不安や悩み等が自分事で感じられる」等が挙げられた。

一方、講演や座学は「時間やコストを考えると導入しやすい」といった理由や、「体験型研修」×「講演や座学」等ハイブリッド型の研修があると魅力的であるといった意見も挙がった。

Q9.D&I 研修を貴社で実施検討するにあたり、適した曜日・時間帯についてどのように考えていますか

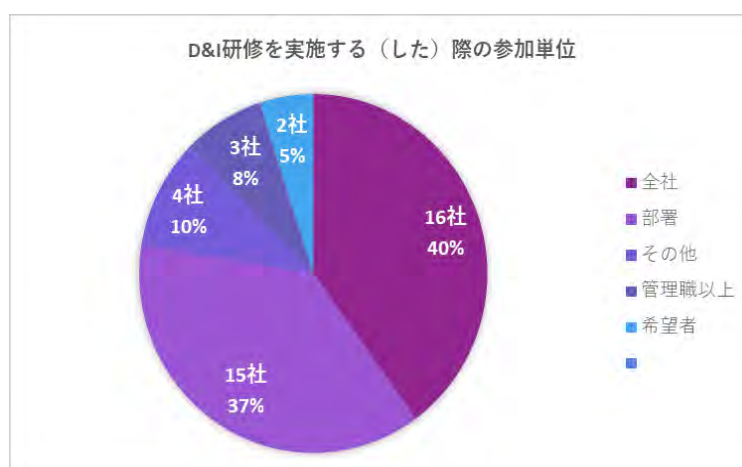


D&I 研修を含む研修の適した曜日や時間帯は、「営業日の営業時間内」と回答した企業が28社のうち23社と多くを占めた。その理由の多くが、研修は業務の一環であるためと回答した。

一方、外部で行われるビジネススクールの研修に参加する場合などは「休日」での参加、経営に関する役員研修等は「休日に宿泊型」で実施等といったケースもあり、研修の目的や内容によって適した曜日・時間が異なることが分かった。

また、学校法人の場合は夏休みや冬休み等といった長期休暇があるため、その期間を活用して研修を行う等の事例もあった。

Q10.D&I 研修を実施する（した）際の参加単位



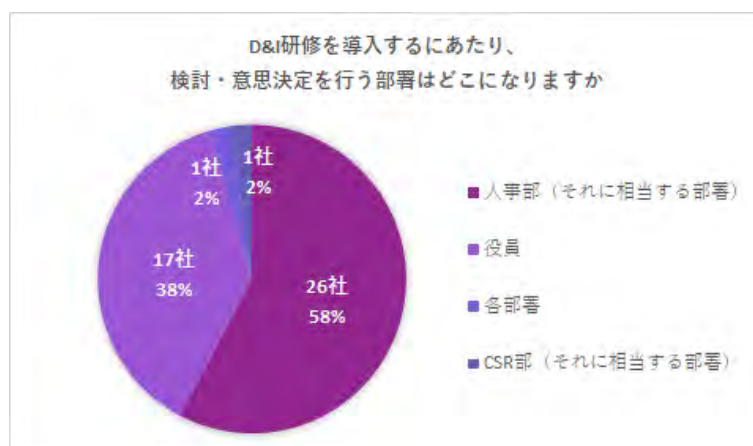
多くの企業が「全社」または「部署」単位で研修を実施する、または実施した経験があると回答した。

「全社」と回答した理由には、「全員に知ってもらいたいことだから」が挙げられた。

「部署」と回答した理由は「働き方が部署ごとによって異なる」「全社員だと社員数が多すぎて効果が高まらない」等であった。

その他「研修のサイズに合った形を取りたい」「10名以内の少人数」「新卒社員、女性社員、シニア社員などターゲットを絞る」等といった回答もあった。

Q11.D&I 研修を導入するにあたり、検討・意思決定を行う部署はどこになりますか



D&I 研修を導入するにあたり検討意思決定を行うのは人事部（それに相当する部署）または役員と回答した企業が多かった。

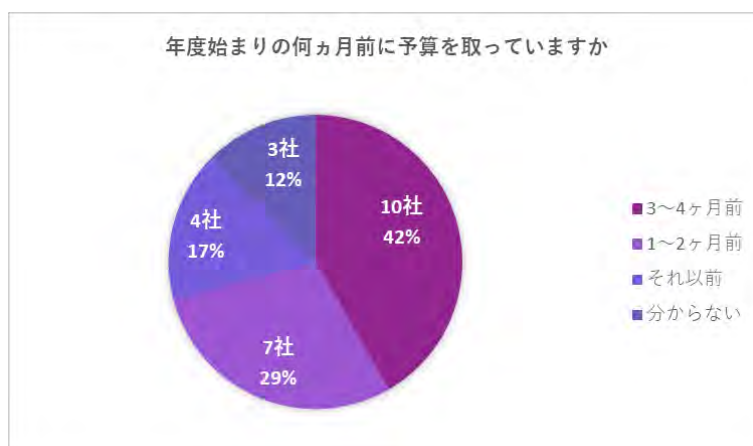
中でも特に多かったのが、研修のコンテンツや建てつけは人事部が検討し、最終的な意思決定は役員によって行われるといった形であった。

Q12.研修費の（D&I 研修を含む）予算はありますか



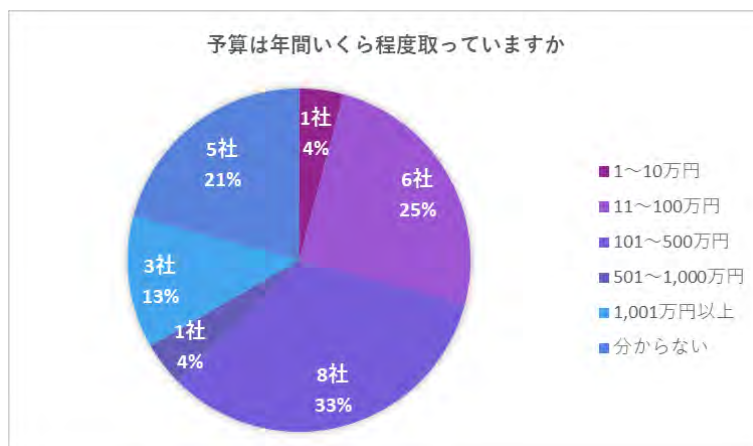
全体の 86%に当たる 24 社が研修費（D&I 研修を含む）の予算を確保していると回答した。また、D&I 推進室等を保有する企業は D&I 専用の予算を確保しており、その他の企業は人事部として予算確保をしていた。

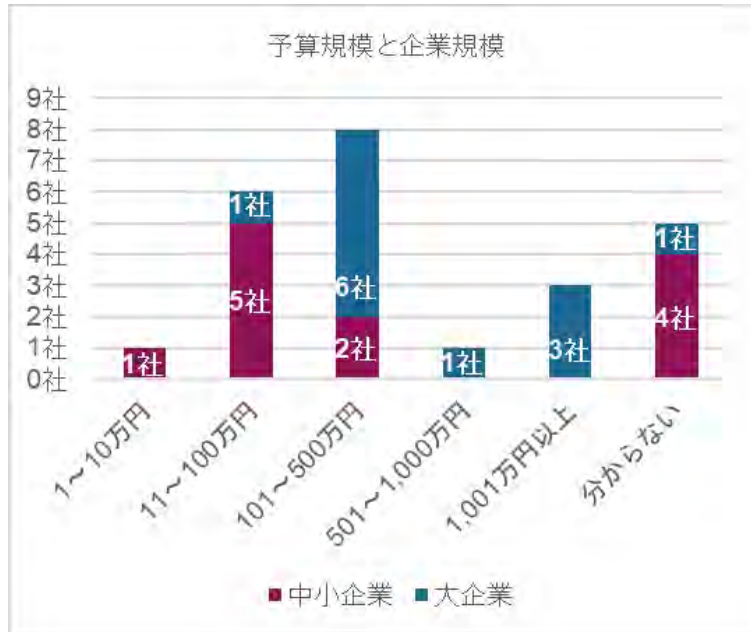
Q13.年度始まりの何ヵ月前に予算を取っていますか



予算確保の多くは3~4ヶ月前または1~2ヶ月前に行う企業が大半であった。

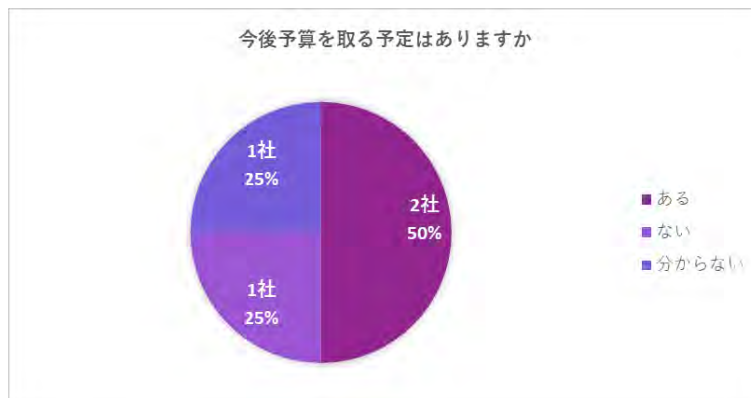
Q14.予算は年間いくら程度取っていますか





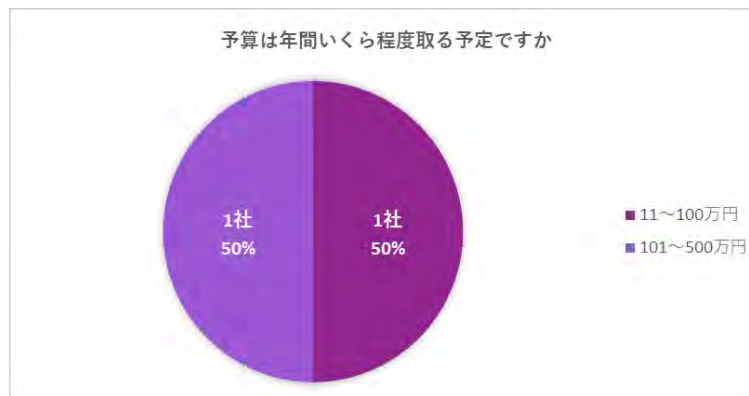
予算規模は企業規模に大きく関係していた。101万円～500万円、501万円～1,000万円または1,001円以上と回答した12社のうち、10社が大企業だった。一方で、100万円以下と回答した7社のうち6社が中小企業となった。また、金額は毎年異なり前年の実績等をベースに毎年予算取りを行っているとは回答した企業には中小企業が多かった。

Q15. 今後予算を取る予定はありますか



研修費の予算を確保していない4社のうち、2社が予算確保の予定ありと回答した。また予算確保の予定があると回答した2社において時期については未定であった。

Q16.予算は年間いくら程度取る予定ですか



研修費の予算を確保していない4社のうち、2社が予算確保の予定ありと回答し、予算額についてその2社のうち1社は11～100万円、もう1社は101～500万円と回答した。

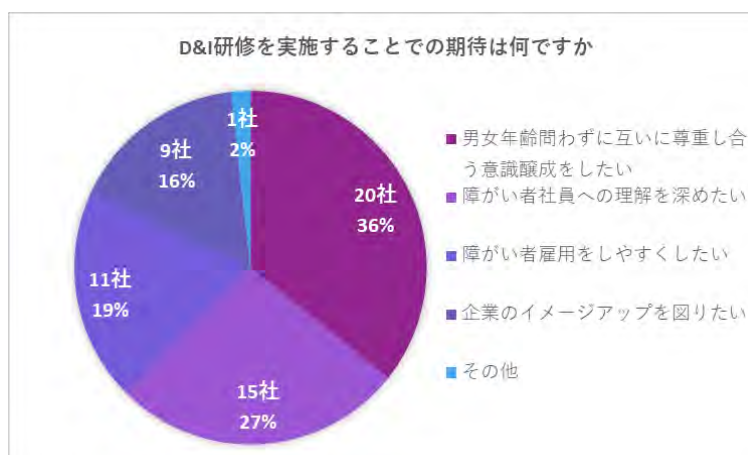
Q17.研修費はどのような活動に充てていますか

研修費の予算の多くは、新卒社員向けのビジネス系の研修、経営者や役員や幹部候補生向けに行われる経営に関する研修に充てられていた。次いで多かったのがパワハラやセクハラなどハラスメント系の研修、様々な研修を社員に施せるe-Learningプログラムだった。

D&Iに関する研修では、シニア社員向けの今後のプランについて考える研修、LGBTの人の気持ちを理解する研修、障がい者のボランティア体験等の研修、女性社員のキャリア形成に関する理解を求める研修が行われていた。

また、新型コロナウイルス感染拡大の影響を受け、フィジカル・メンタル系の研修プログラムや、モチベーション維持に関する研修を導入し始めた企業もあった。

Q18.D&I 研修を実施することでの期待は何ですか

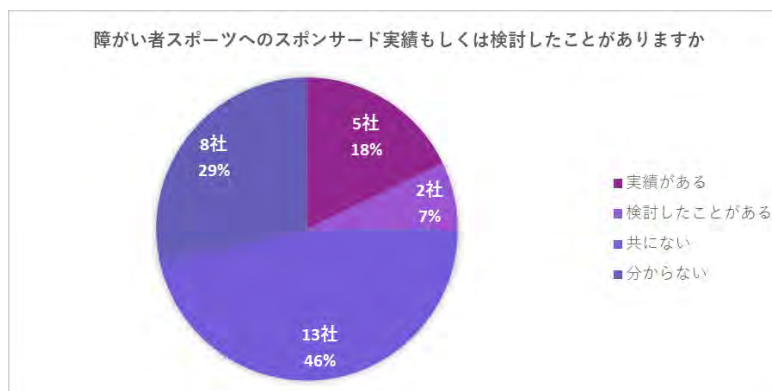


D&I 研修を実施することで期待することとして 20 社が「男女年齢問わずに互いに尊重し合う意識醸成をしたい」と回答した。回答の背景には、「尊重し合う意識醸成」ができれば、社員にとって働きやすい環境になり一人ひとりのパフォーマンスが上がる、立場関係なくそれぞれが公平に評価される等の理由が挙げられた。

障がい者雇用をしやすいしたいと回答した企業は、障がい者が置かれている立場や不安、悩み等を理解する必要があるとした。また、日本での認知度が低い外資系企業は D&I 研修を通じて自社をアピールしたいと回答した。

スポンサーについて

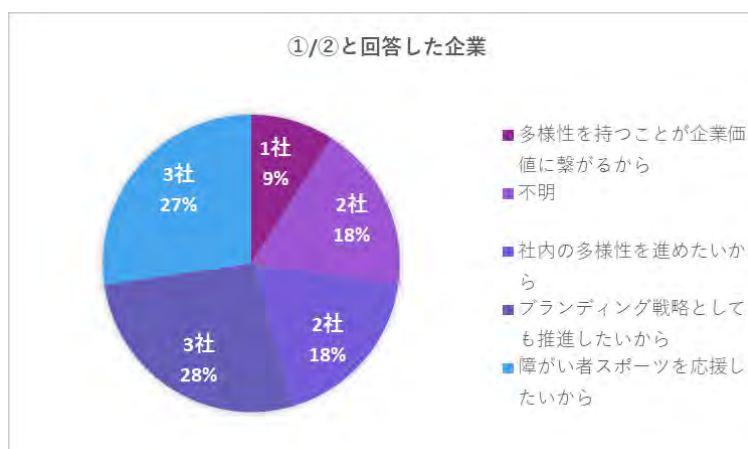
Q19.障がい者スポーツへのスポンサー実績もしくは検討したことがありますか



障がい者スポーツへのスポンサー実績もしくは検討をしたことがある企業は、7 社と全体の 25%に留まった。

実績のある企業のスポンサー先は、マラソン大会、パラ柔道、障がい者スポーツ協会へのスポンサーや障がい者スポーツへのグラント貸出等であった。

Q20.障がい者スポーツへのスポンサード実績がある/検討したことがあると回答した企業



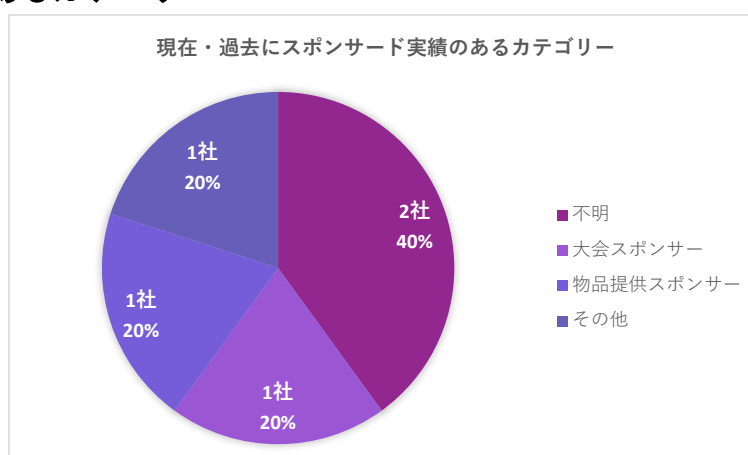
スポンサード実績があるまたは検討したことがあると回答した企業のスポンサードの目的はそれぞれ異なり、

「障がい者スポーツを企業として応援したい」

「ブランディング戦略としても推進したい」

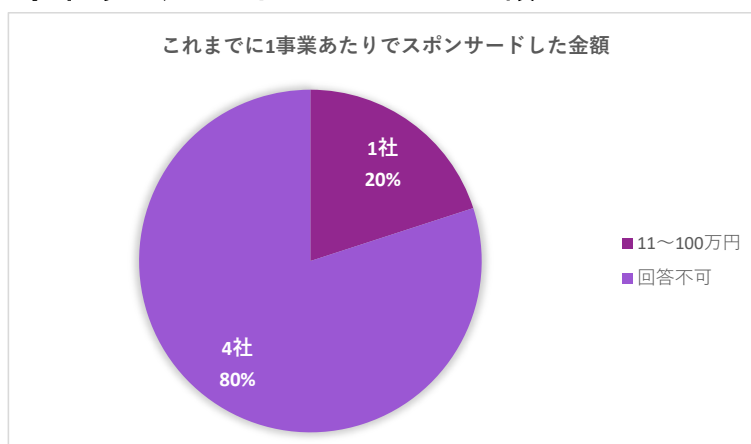
「社内の多様性を高めたい」等が挙げられた。

Q21.障がい者スポーツへのスポンサード実績がある回答した企業：現在・過去にスポンサード実績のあるカテゴリー



障がい者スポーツへのスポンサード実績がある回答した企業のスポンサード実績のあるカテゴリーは、大会スポンサーと物品提供スポンサーが1社ずつ、その他と回答した企業は自社のグラウンドを障がい者スポーツに貸出していると回答した。

Q22.これまでに1事業あたりでスポンサードした金額



これまでに1事業あたりでスポンサードした金額は100万円未満であった。
回答不可とした企業は、スポンサード関連は広報部、CSR部、コーポレートコミュニケーション部等の他部署が担当していると回答した。

Q23.障がい者スポーツへのスポンサードを検討したことがあると回答した企業

検討したことがあると回答した企業は1社のみで、「スポンサードする選手を見つけることができず見送りとなった」と回答した。

Q24.障がい者スポーツへのスポンサード実績や検討が共にないと回答した企業

スポンサードの検討や実績が共にないと回答した企業の多くは、「提案を受けたことがない」、「考えたことがなかった」等と回答した。

パラセーリング研修について

パラセーリングのD&I研修には多くの企業から「大変興味深い」や「面白そう」等の声が上がった。

一方で、実際の導入を考えると

「付加価値は何か」

「なぜパラセーリングか」

「パラセーリングでの研修の目的は何か？」

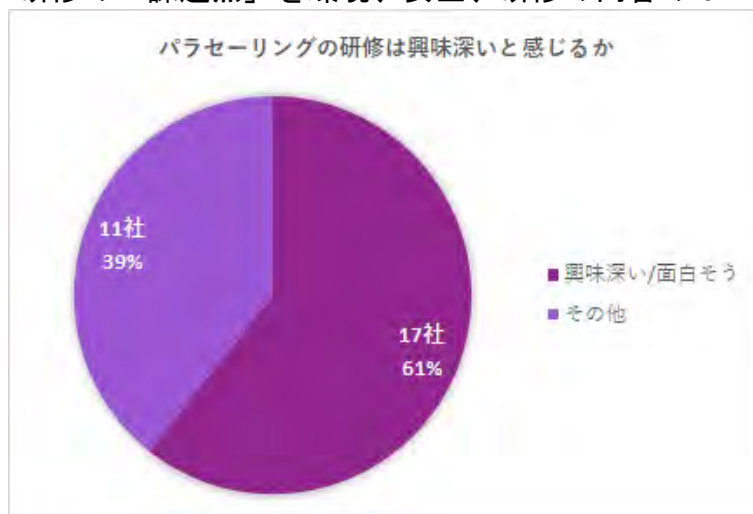
「他の研修で十分はないか？」等、社内で提案をした際に疑問視される点が多くあると回答した。

パラセーリング研修の魅力と課題

パラセーリングの研修に「興味深い」等と回答した企業は17社で全体の61%となった。その他と回答した企業の多くはパラセーリングの研修が提供できるD&Iの要素にSDGsの要素が入ると「興味深い」研修になると回答し、多くの企業が興味を示したことが分

かった。

また、企業が「大変興味深い」と回答した理由を、競技内容、多様性、CSR/SDGs、の3つに分類し、研修の「課題点」を環境、安全、研修の内容の3つにまとめた。



- 企業が興味深いと感じた点

- 競技内容

- 風や波を読んでセールの向きを決め、競争相手の様子を見ながらポジショニングを決める等、意思決定を求められる機会が多いため経営に通ずる点が多い
 - 非日常的空間で行うこと
 - 障がい者の方と二人一組で何かを行うことが非日常的で貴重な機会
 - 岸に戻るという共通のゴールを持ち、お互いが尊重をせざるを得ない環境がある

- 多様性

- 単一の障がいに偏らず多様な障がいの人が参加できる競技であること
 - 人材派遣会社、教育機関、人事部（採用や教育担当）など人と向き合っている企業は多様性の理解に前向きかつ積極的である

- CSR/SGDs

- パラセーリングの研修の前後に海岸・海中のゴミ拾いを行うことでエコフレンドリーな活動に繋がる
 - SDGs の海の豊かさを守ろうと掛け併せて海岸沿いの清掃をしながら研修を行えるといい
 - 障がい者の理解のみならず、女性、LGBT の方々の理解促進にも繋がりが、ジェンダーの平等（SDGs）にも絡めて研修が行えるといい
 - 缶やペットボトルなどを主力商品とし環境汚染への配慮が求められている企業としては興味深い

- 課題点

- 環境

- 雨風に影響を受けやすく、場合によって開催ができない
 - 船酔いをする人は参加できない
 - シーズンが限定されてしまう
 - 海（都心部から離れたところ）まで行くのが負担になる

- 安全

- 怪我や事故の際の保険はどうなるのか
 - 泳げない人の事を考えると沖に出るのは少し怖い

- 研修の内容

- セーリングでないといけない理由が弱い
 - パラセーリングの研修は具体的に何を解決できるかが見えにくい
 - 場所、コスト、安全性など考えると少しハードルが高い

セーリングの強み・良さ

セーリングまたはパラセーリングが持つ強みや・良さについて、そもそもほとんどの方がセーリングを体験したことがなく、競技そのものを知らないので強みや良さは分からないや、イメージできないと回答した。

そのため、他のスポーツと客観的に比較した場合のセーリングの強み・良さについてヒアリングを行った。

セーリングの良さ（心情に関わるもの）

- 風に乗れた時の爽快感
- 波の上をすべる感覚
- 気持ちがよさそう
- リラックスできそう
- 非日常的（特別・ワクワク）
- 探検家、冒険家になれた気持ちになる
- レジャー的要素が強く楽しそう

セーリングの良さ（能力・スキルにつながるもの）

- ポジションが割り当てられ経営と似ている
- クルーと協力をせざるを得ない
- コミュニケーション能力が育まれる
- 沢山の意思決定をする
- 他のスポーツと違って筋力が求められなさそう

その他

- 無音で風を切るときの感動
- 自然の力を借りてプレーすること
- 不自由や無力さを感じることができる
- 風と波を活用して前に進むため人間が持つ以上の力を出せる
- 泳げない人でも沖に出ることができる
- 沖に出てしまえばギブアップができない
- 男女年齢問わず皆平等に戦えそう

本調査事業のまとめ

ヒアリングを通じて多くの企業は「多様性」の単語の意味を「性別」「年齢」「国籍」「障がいの有無」「LGBT」等広義に理解し、それらが企業活動において重要なことだと認知しつつあることがわかった。しかし、実際に多様性の実現のために企業や個人単位で実践の場や考える機会を設けるには至っていないケースが多い。

そのためD&Iに関する研修の必要性に共感する声が多く、中でも「男女・年齢問わずお互いを尊重し合う意識の醸成」については関心が高い分野であった。

これはセーリング・パラセーリングの強みである「男女の性別や年齢問わず平等にプレーができる」「単一の障がいには偏ることなく色々な方がプレーできる」や「ヨット上でクルーと力を合わせる・尊重し合う」といった特長との親和性があり、セーリング・パラセーリングが持つ特性を活かして社員に「多様性」に触れ「尊重し合う」機会を提供することができるものとする。

学校法人との親和性あり

パラセーリングが提供するD&I研修との親和性が高い企業や部署は、学校法人、人材派遣会社、企業の人事部等で、人との関わり合いが多い先であった。特に親和性が高いと感じられたのが学校法人である。学校は推薦入試などを除いて、学力を基準に生徒を選出するため、教職員は生徒を選べる立場にない。その為、教職員は生徒の個性（多様性）を理解した上で、生徒が持つ可能性を最大限に引き出すことが求められる。また、夏休み等の長期休暇を活用することで宿泊型での研修も実現しやすいため教職員向けの導入の可能性は十分あると考える。

興味を持つ企業が多い反面、費用、環境、時期や社内検討プロセス等に一定の制約があることも分かった。そのため、研修プログラム作成の際は、実現可能性を高める工夫が必要になる。

一方で、セーリングの課題として浮かび上がったのが、ほとんどの人がセーリングそのものを知らないということである。担当者がセーリングの魅力をよく理解し、かつ社内研修の導入に至るまで伝えることができなければ、研修導入は実現しない。そのためにもまずは体験できる場を作ることが大切になると思われる。体験を通じてセーリングが

持つ強み・良さを感じてもらうことに加え、その価値を言語化することが最重要事項と考えられる。

これはヒアリング調査を実施した日本ブラインドサッカー協会も取り入れたマーケティング手法であり、今回のヒアリング調査・アンケート調査による新たな気づきや実態を、今後の日本セーリング連盟における施策に取り入れていくことが望ましいと考える。

セーリング大会観戦企画書案

JSAF中長期マーケティング戦略に基づく

2021/12/9版 田中航輝

アウトライン

今回はなし

3. JSAFが作りたい
セーリング観戦の姿
4. 観戦体験プロジェクトの目的
5. プロジェクトスケジュール

今回はなし



3.JSAFが作りたい観戦体験の姿 小戸を例に

戦略チームで大きく絵を描きたい。

レースはヨットだけでいいのか？海を盛り上げるという観点ではSUPやトライアスロン、ボートなどとコラボ可能では？

観戦体験としてどの部分を取り組むのか。

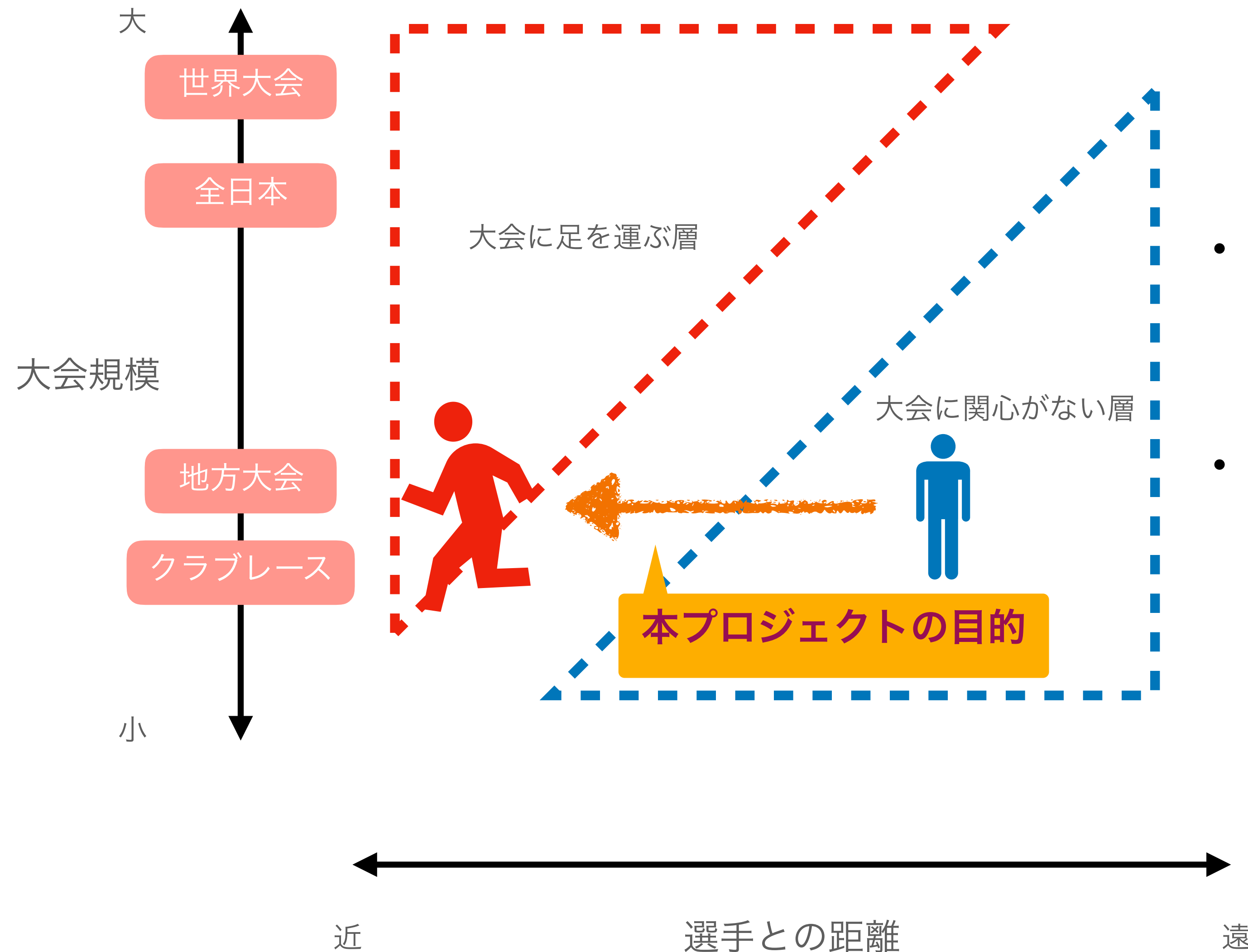


観戦、体験を提供する大会を作る

- 1.セーリング体験エリア（ハーバー前入り江）
 - ・ヨット、ウィンドサーフィン、（SUP）を体験する
 - ・トップアスリートと交流する機会を設定
- 2.観戦エリア（小戸公園、防波堤）
 - ・ヨットレースを面白く見せる映像、実況を提供
 - ・SDGs、海洋環境教育のイベントの実施
- 3.レースエリア（小戸ヨットハーバー）
 - ・大会だけでなく、エキシビションも実施する。
 - ・セーリング、インクルーシブ（他競技）を実施。

3. 本プロジェクトの目的

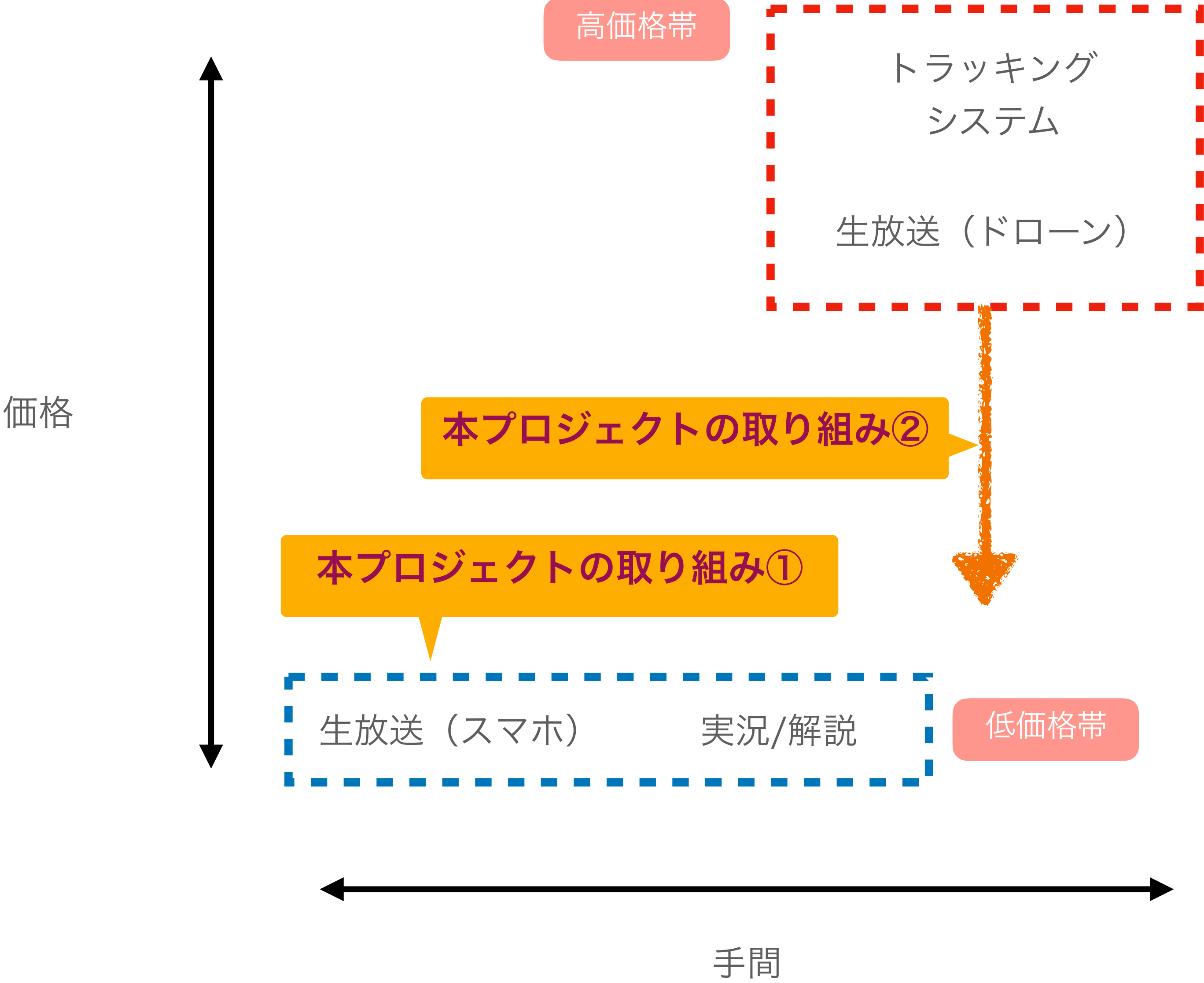
大会を観戦する客層



ターゲットとするペルソナ

- ・ 地方大会規模に出場する選手の家族や友人
- ・ 大会を見に行ってみりたいが、どのようにして参加するのかアクセスや観戦方法が分からない人

観戦ツール分析と取り組み①



現在、観戦のツールは世界中で開発が進められ、大会のフォーマットを含めて模索段階である。

観戦ツールは大きく高価格帯と低価格帯の2種類に分けられる。

本プロジェクトは規模が小~中大会に観戦体験のノウハウ提供することである。したがって本プロジェクトでは以下の取り組みを実施する。

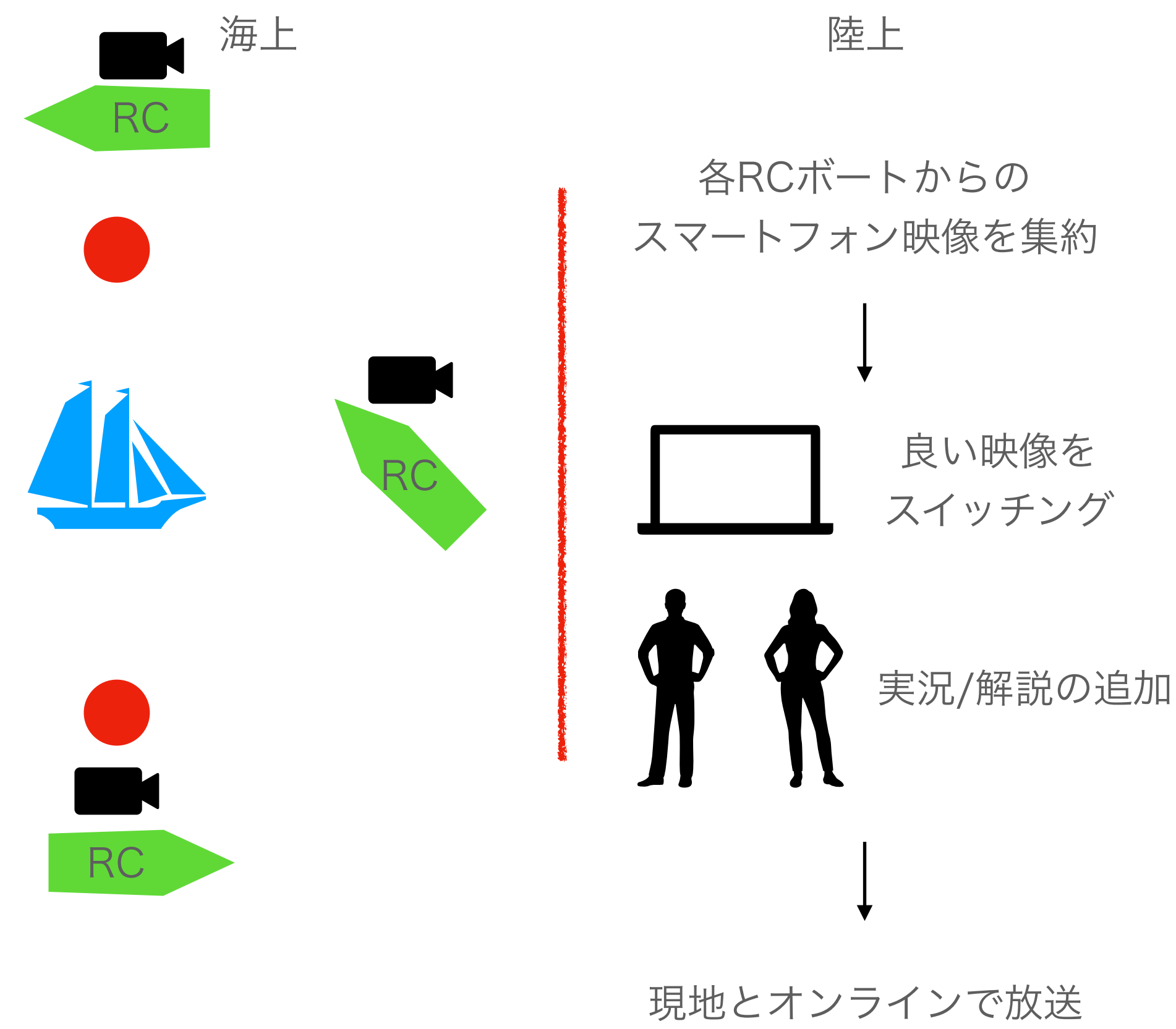
- ①低価格帯ツールのノウハウの醸成、人材の育成
- ②高価格帯ツールの低価格化を主導

観戦ツール分析と取り組み② 低価格帯

現在日本では規模の大きな大会を除いてレースのライブ配信はほとんど行われていない。
低価格×手軽に実施できる観戦ツールの提供を目的として検討する。（要専門家とブラッシュアップ）

実施イメージ

	必要なツール	課題
生放送	スマートフォン	撮影ノウハウがない
実況/解説	人材 上記生放送	人材がいない ノウハウがない



観戦ツール分析と取り組み③ 高価格帯

現在日本では世界大会や全日本大会/国体においてトラッキングツール/ドローン映像が導入され、開発が続けられている。それらのツールは高額でまだ小～中規模大会への導入は難しい状況である。これからはハードの進歩、ソフトの開発により、多少の価格の低下は予想されるが、薄利が予想される小～中規模大会が民間企業のターゲットになることは期待できない。JSAFとしては小～中規模大会において導入することができる方法をコスト、ビジネス両面から検討し、活動する必要がある。

要：専門家との検討

プロジェクトスケジュール

	2021	2022	2023	2024
大項目	計画ブラッシュアップ	実証実験の開始	ビジネス化の検討	ビジネスの立ち上げ
低価格帯				
高価格帯				

最新技術を用いたリアルでわかりやすい
観戦体験の提供プロジェクト調査・戦略立案に係る
コンサルティング

2022年3月28日

N-Sports tracking Lab合同会社

目次

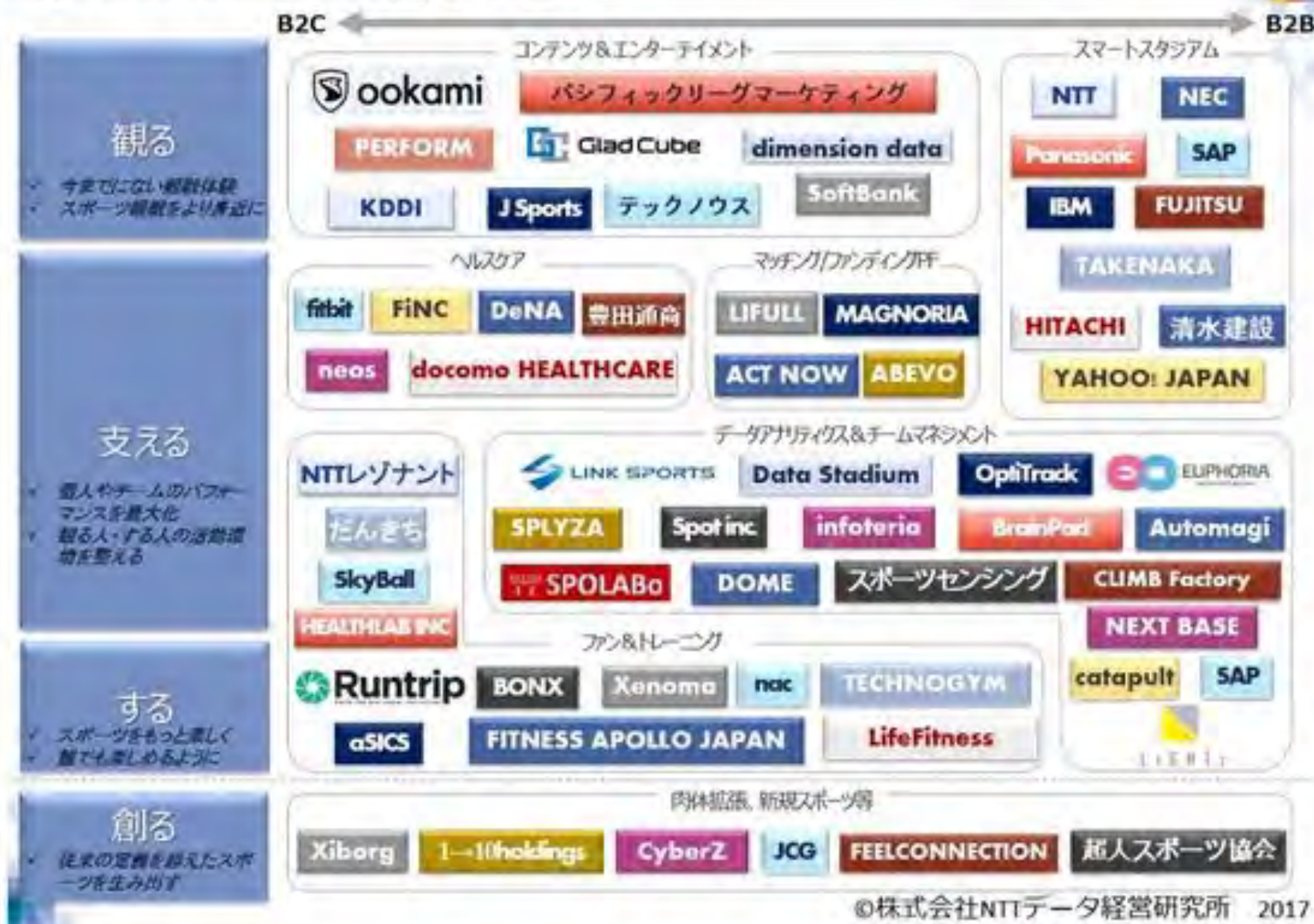
- (1) スポーツ観戦体験・応援に関する技術および & アプリケーションサービスの調査
- (2) 最新技術を用いたリアルでわかりやすい観戦体験の提供プロジェクト戦略立案支援

事例調査：

(1)最新技術を用いたリアルでわかりやすい 観戦体験の提供プロジェクト

スポーツ観戦体験・応援に関する技術および
& アプリケーションサービスの調査

Sports-Tech Landscape 第2版



事例調査：TeamHub / (株)Linksports

ジュニアチームや社会人チーム、サークル、部活などのアマチュアスポーツチームを対象とした、スポーツチームマネジメントアプリです。現在100種目に対応し、世界20か国以上で合計200,000を超えるチームが利用しています。

チーム内連絡からスコア管理（チーム/個人）、出欠確認、用具の管理といった、スポーツチーム管理に必要な機能に加え、動画投稿・視聴、対戦相手探しなど、チームスポーツの活動を充実させる機能が網羅されています。管理者が日頃感じているチーム運営の課題を取り除き、チームスポーツをより楽しく、より活発に継続することを可能にしています。



がんばるチームをみんなで応援キャンペーン



- ・自分たちのチームの活動をいろんなひとに知ってほしいスポーツチーム
- ・母校のチームはどうなっているか、気になっている卒業生
- ・がんばっている後輩たちに差し入れをしたい、部活動・サークルのOB/OG
- ・自分の地元でどんなチームが活動しているか興味があるひと
- ・遠方に住んでいて孫のチームの試合に応援に行けないおじいちゃん、おばあちゃん

事例調査 : Player! / ookami, inc.

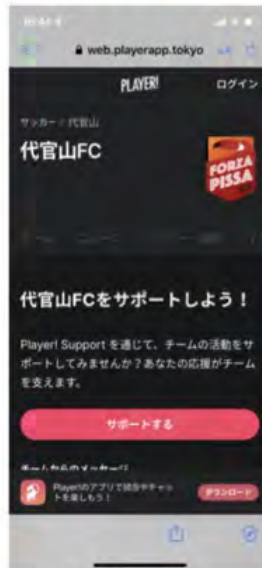
スポーツエンターテインメントアプリ「Player! (プレイヤー)」は多種多様なスポーツの試合速報、日程・結果、ニュースを知ることができるアスリート支援 ギフティング機能として、チケットやグッズに代わるオンラインスポーツ観戦、収益モデルを可能とする情報配信以外に、学校の運動部のOB・OG会費の集金機能がある。オオカミはこの機能を今回、試合の中止や無観客試合によってチケット収入の減少に苦しんでいるスポーツチームの課金システムに応用した。

Player! サポート 決済フロー

Player! 試合ページから
投げ銭ページにアクセス



“サポートする”
をクリック



寄付金額を設定



決済情報と
チームへのメッセー
ジを記載し、



決済



完了
プレゼントグッズを
ダウンロード



事例調査：SpoLive! / SpoLive Interactive株式会社

「試合の実況や解説がリアルタイムで楽しめる」試合中に起きた出来事を、様々なデータを元にしてテキストや音声で解説します。
「いま活躍している選手をもっと知れる！」試合の勝敗を左右するプレーがあると、誰が何をしたのかがリアルタイムに表示。知らない選手でもすぐに情報をキャッチ可能。

「ルールから選手データまでわからないことは質問」解説中の分からない単語や、選手の背番号等は、チャット画面からいつでも質問可能。わからない単語は下線部をタップするだけ。

スーパー応援（投げ銭）でチームを金銭的に支援可能



事例調査：UNIVAS LIVE /一般社団法人 大学スポーツ協会

UNIVASは、大学スポーツの振興と参画人口拡大に向けて活動し、スポーツを応援する観点では、UNIVAS LIVE動画配信等により在学生が自らの大学の試合を観戦し、応援する風土を取り戻すことや、OB・OGや地域住民を中心に大学スポーツのファンを創出し、育成、拡大に貢献している。

UNIVAS

デュアルキャリア

安全安心

試合動画

UNIVAS CUP

UNIVAS AWARDS

UNIVAS note

My UNIVAS

大学スポーツ観戦アプリ！
UNIVAS Plus

LIVE配信もアプリで！ / \

今すぐダウンロード

マイナビ
アスリート
キャリア

新着一覧

UNIVAS CUP 2021-22

全日本選手権大会
兼 全日本大学選手権(ボート)

2021.11.05

試合動画, UNIVAS CUP, UNIVAS CUP / UNIVAS CUP 2021-22, 試合動画 / ボート, ニュース / UNIVAS CUP

全日本大学選手権大会(ボート)結果

2021.11.05

UNIVAS CUP 2021-22

全日本学生ホッケー選手権大会 東海学院大学vs駿河台大学【フルマッチ】

2021.11.04

UNIVAS CUP / UNIVAS CUP 2021-22, 試合動画 / ボート, ニュース / UNIVAS CUP

全日本学生ホッケー選手権大会 東海学院大学vs駿河台大学【フルマッチ】

2021.11.04

UNIVAS CUP 2021-22

全日本選手権大会 兼 全日本大学選手権(ボート) 男子アイス

2021.11.03

UNIVAS CUP / UNIVAS CUP 2021-22, 試合動画 / ボート, ニュース / UNIVAS CUP

全日本選手権大会 兼 全日本大学選手権(ボート) 男子アイス

2021.11.03

UNIVAS CUP 2021-22		2022.03.14
1	早稲田大学	7,313 pt
2	日本体育大学	6,400 pt
3	東海大学	4,941 pt
4	近畿大学	3,696 pt
5	法政大学	3,173 pt
6	福岡大学	2,815 pt
7	天理大学	2,705 pt
8	帝京大学	2,635 pt
9	大崎大学	2,580 pt

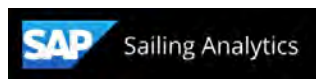
UNIVAS LIVE SCHEDULE

大学スポーツ見るなら
UNIVAS LIVE

試合動画視聴はこちら ▶

事例調査：Sailing Analytics & TracTrac / SAP , TracTrac

オリンピックでも採用された、ハイスペック＆高機能な分析トラッキングシステム。主要レースでは各艇にオンボードカメラが設置されることもある。



事例調査：SAIL GP

水上のF1のごとく高速迫力のあるセーリングスポーツを中継するための専用アプリ&コミュニティ。高性能なトラッキングに加え、オンボードカメラや無線など水上でのやりとりを全てオンラインで視聴可能。公式サイトにはSAIL GPオフィシャルグッズ販売等がある。



FEATURED COLLECTION



San Francisco Unisex Short Sleeve T-Shirt



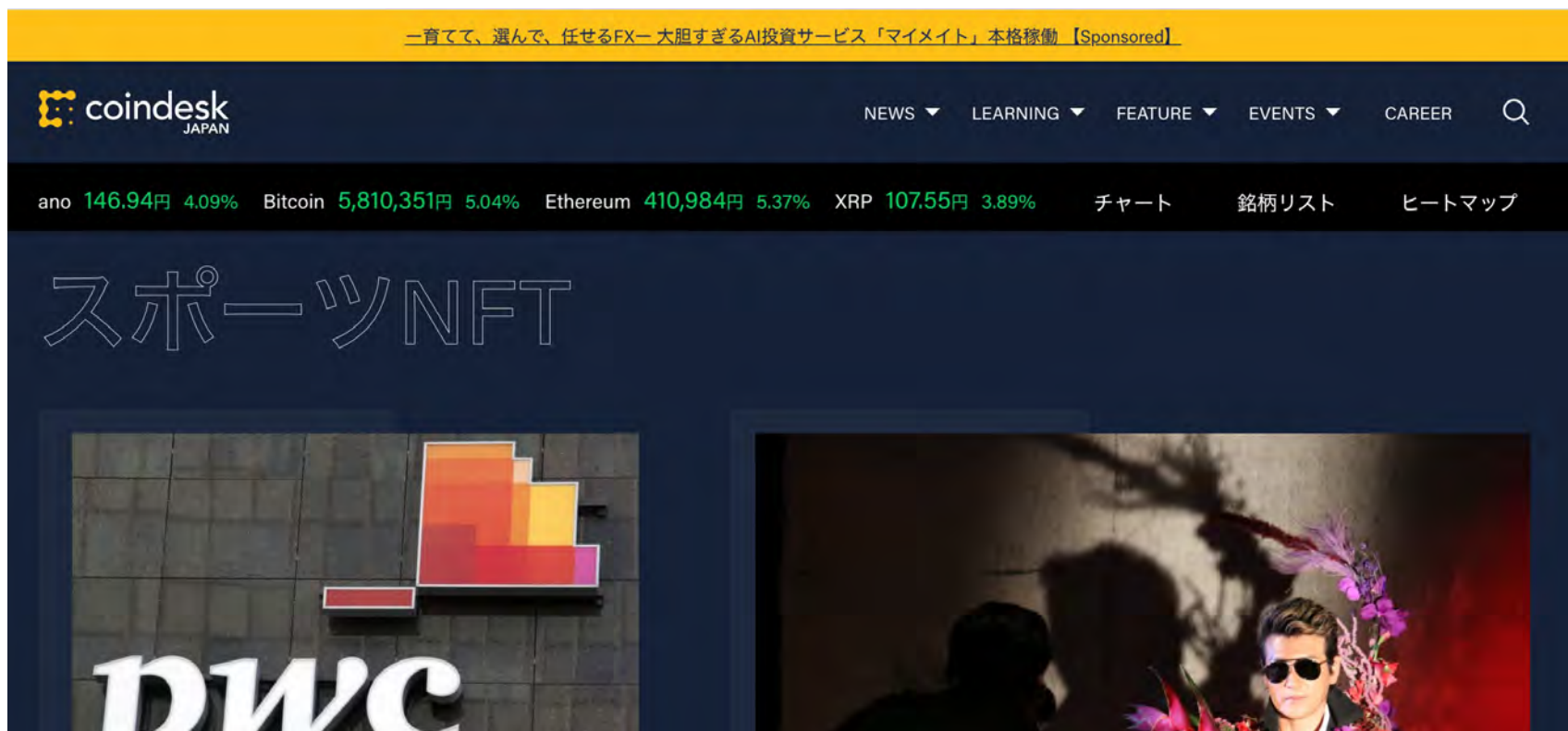
Sail GP San Fran Heather Grey Unisex Hoodie



San Francisco Canvas Tote Bag

事例調査：スポーツNFT / CoinDesk Japan株式会社

ブロックチェーン技術を用いた暗号通貨を購入、NFT(Non Fungible Token)を売買するサービス。
サッカーやバスケットなどでは有名なクラブチームの選手カードを収集し、チームを編成、リアルタイムの試合における選手の成績がスコアとなり、手持ちカードの総合スコアを他ユーザーと競い合う仕組みです。



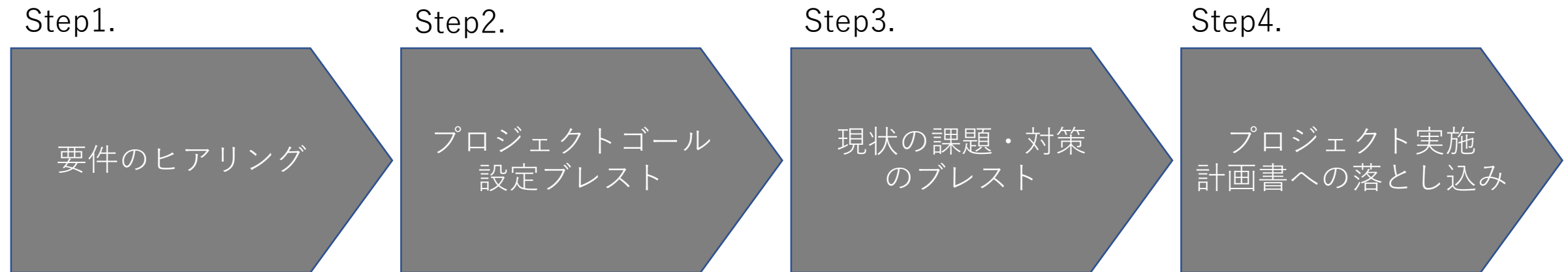
<https://www.coindeskjapan.com/tag/sports-nft/>

事業計画立案支援：

(2) 最新技術を用いたリアルでわかりやすい
観戦体験の提供プロジェクト
戦略立案支援

事業計画立案支援：

2021年度を調査・企画フェーズと位置づけ、2022-2024年度に向けた活動計画の立案にあたり、最新スポーツ配信技術等の動向を踏まえた事例調査や、JSAF様の目指したい姿を整理・可視化し、事業計画立案に向けたプロジェクト支援を実施いたしました。4回のミーティングを以下のようなステップに位置づけ、それらのキーワードに基づき活動計画の骨子を作成いたしました。



打ち合わせ記録(1):Step1 要件ヒアリング

Q1:リサーチを対象とする競技や方針について

する/観る/支えるができて**いる競技以外**をターゲットとし、競技特性に合わせた、ツール・事例を調査していきたい
レースの規模としては、大規模／中規模／小規模:草レースなどがあるが、裾野を広げる分野

観客のレベル感としては、コアなファン／ミドルレベルなどざっくり認識しているものの、具体的な定義はない

オフライン型イベントで人が集まって興味をもってもらう人が増えファンになってもある

→結果、それら集まってきたファンコミュニティがスポンサーにとって魅力的であることで、スポンサーの獲得を狙いたい
セーリングという環境にやさしく、自然を学べるスポーツであることからSDGsといった観点でも世の中に広くマーケティングしていき、興味関心をもってもらえるユーザならびに企業を増やしたい

従来の協会会員向け調査では、収入が高い人がファン層にいたり、学生など幅広いジャンルの会員がおり、ターゲット毎に施策も変わってくる。特に学生に向けては、大人になってもファンでい続けられる環境を提供したい

Q2:プロジェクト計画書について

2021年度の活動をリサーチと活動計画に向けた企画期間とし、2022年に具体的行動に移せるよう準備していきたい。

プロジェクトのゴールは一旦2024年とし、2021年含め4年間の活動計画および活動を実施していく。

活動実施していく上で現時点では具体的な目標数値は定まっていないが、2022年の活動開始前半で現状の数値を把握し、2024年の活動目標値を妥当性を検証しながら決定していきたい

事業計画立案支援：

観戦体験のターゲット毎のニーズに適した観戦体験の提供

【ターゲットセグメント】

- ア) 競技を熟知し、スキルやストラテジを楽しむ熱心なファン
- イ) 熱心なファンほどではないが、ルールを熟知しチーム、選手、競技のファン
- ウ) 元競技者
- エ) 現役選手
- オ) 家族・知人・友人が出場している
- カ) 家族・知人・友人が出場していないが関係がある

現時点(3/22)で絞り込めないため、
事前検証が必要

試合に足を運ぶ人数を増加させることに、最も貢献を期待できるインフルエンサーを特定する

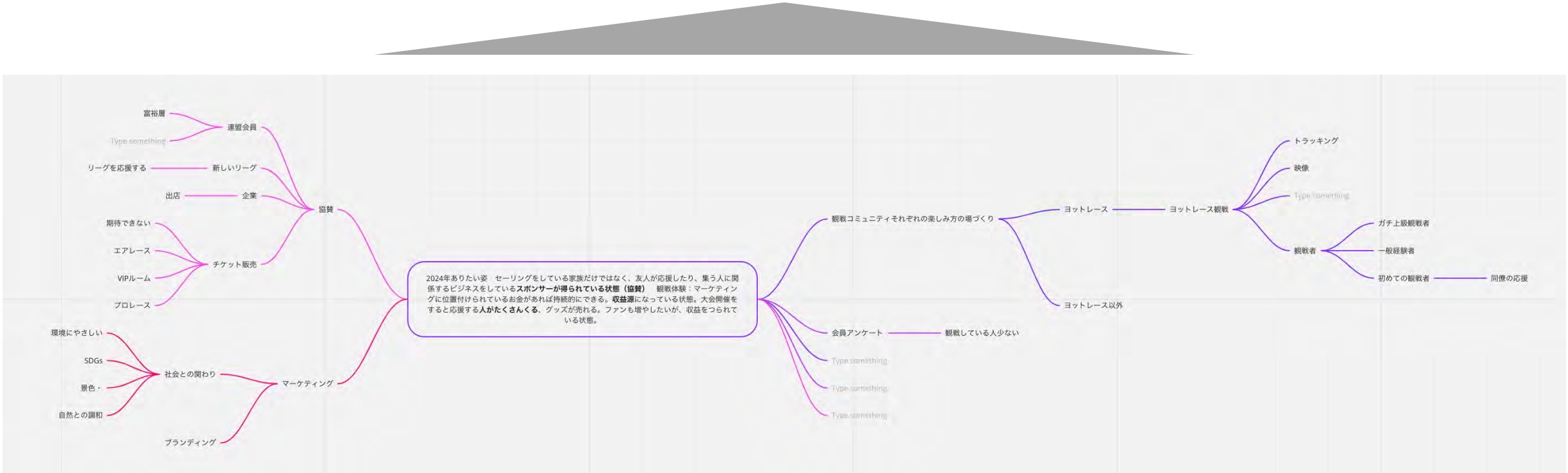
インフルエンサーの情報発信
を認知し行動する
“インフルエンサー予備軍”
を増やし、指数関数的な
観戦者の増加を目指す

打ち合わせ記録(2):Step2 プロジェクトゴール設定ブレスト

今回のプロジェクトを通して、実現したい理想像について、MindMapを用いたブレインストーミングを実施しました。

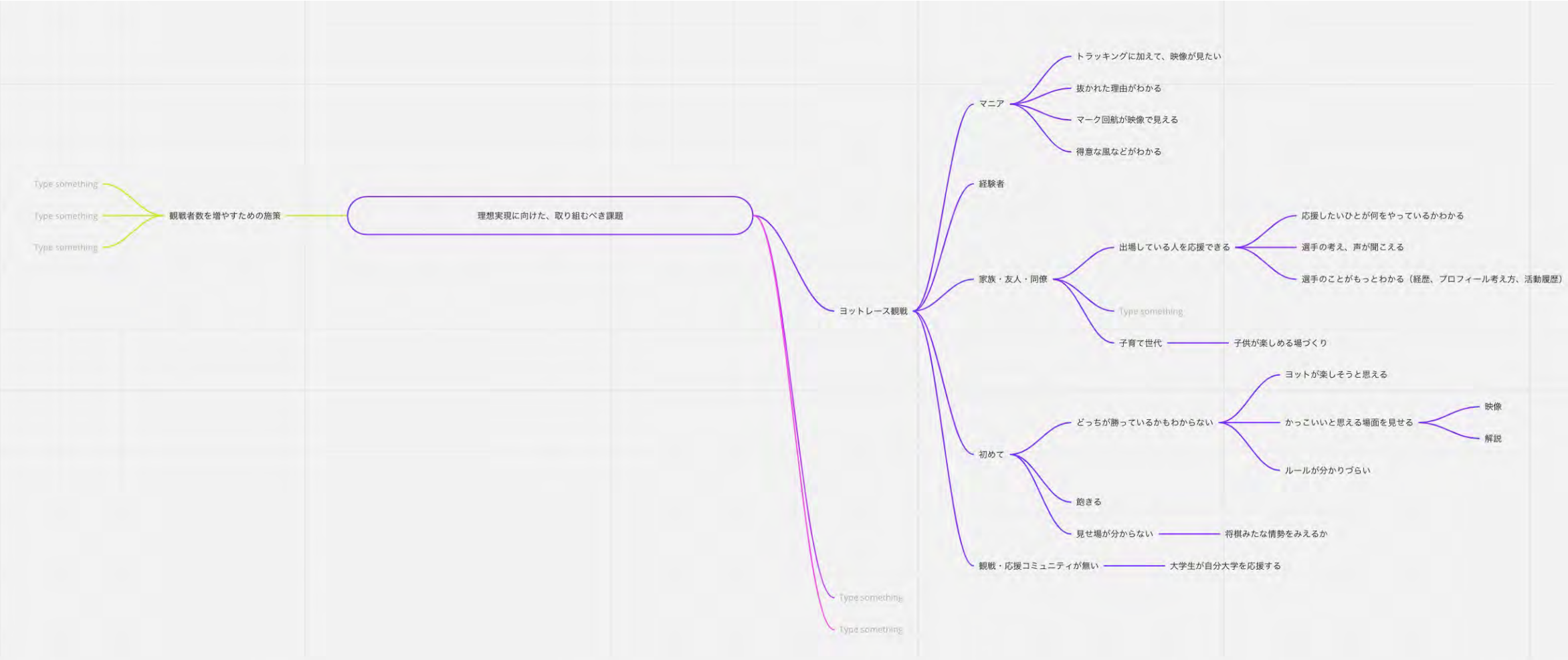
ありたい姿

2024年：セーリングというスポーツを通して、**魅力・活気あるコミュニティの醸成**ができている状態
セーリングを**楽しんで観戦するコンテンツ**として確立でき、**多数のファンや、スポンサーが集まっている**状態
結果、**新たな活動資金源が得られ**、より高度の観戦体験の提供や選手育成・レースの運営が可能になっている状態



打ち合わせ記録(3):Step3 現状の課題・対策のブレスト

今回のプロジェクトを通して、実現したい理想像と現状のギャップ（課題） MindMapを用いたブレインストーミングを実施しました。



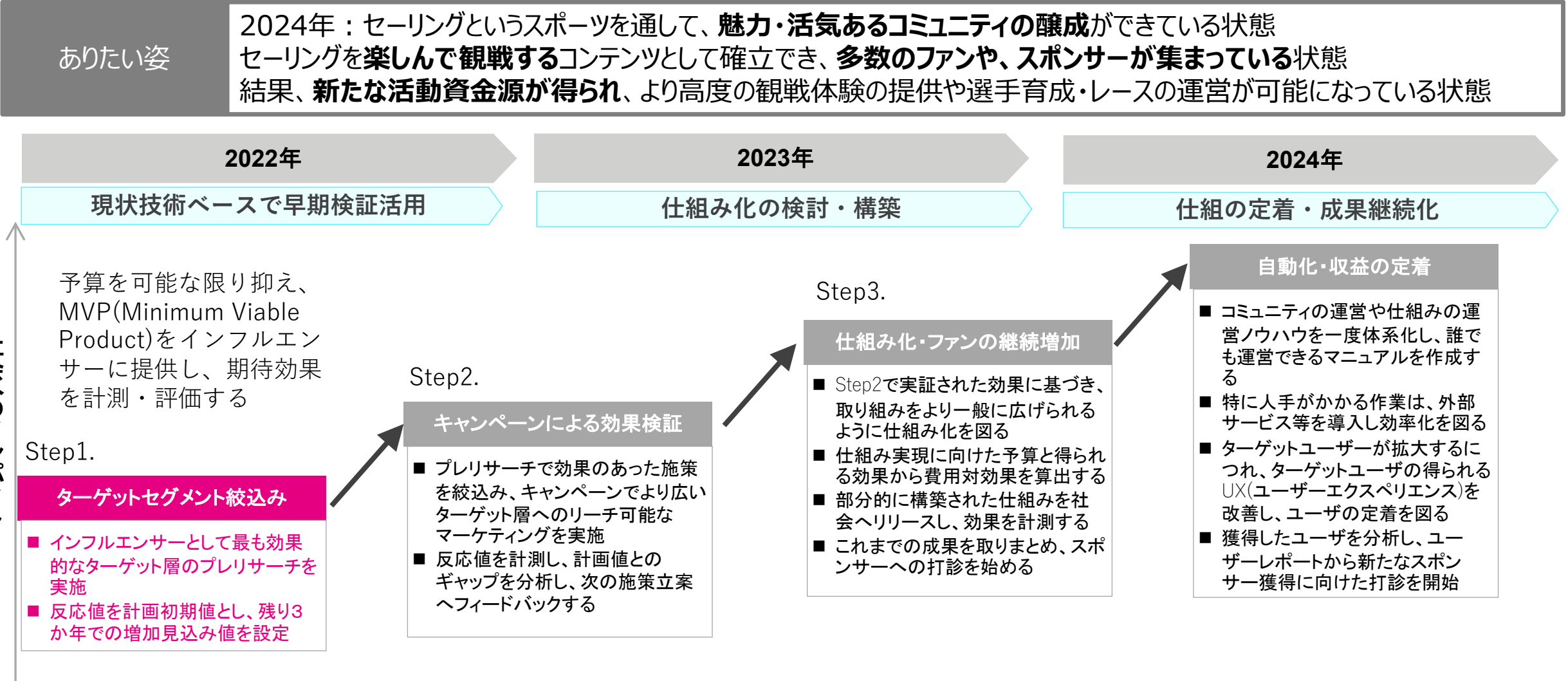
事業計画立案支援：課題→解決策の立案

インフルエンサーの行動分析：カスタマージャーニーマップの育成（仮説の立案と数値的な検証）

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
イベント	試合情報の入手	観戦に向けた情報収集・意思決定	チーム情報の収集、会場情報の収集	会場までの移動	会場の到着	レース開始前までの過ごし方	レースの観戦	レース間のインターバルの過ごし方	観戦後の会場での過ごし方	会場の外へ出た後の過ごし方	帰宅途中	帰宅後、自宅での情報収集	翌日以降、情報収集やSNS等での情報発信
[仮説] ユーザの想起させたい具体的な行動		例)動向する友人を誘う						例) SNSへの投稿					
[目標値] 行動目標数		1Grpあたり3名						1Grpあたり3回/日					
[結果] 行動数の計測													

打ち合わせ記録(4):Step4 プロジェクト実施計画への落とし込み

2024年度にありたい姿を実現するため、バックキャストにて現状－未来に向けて取り組みべき課題をスケジューリングしました。



Discover **new** sports

 ***SPORTS***

TRACKING

LAB

JSAF会員向けアンケート（2021年度）

このアンケートは、会員の皆様の動向・セーリング活動状況等を把握・分析して、今後のJSAFの会員サービスの向上やマーケティング推進を目指して行うものです。ご回答は無記名・任意ですが、今後の連盟活動の充実のため、ぜひともご協力のほどよろしくお願いいたします。

【回答締め切り】3月13日（日）24:00

※設問は15問程度で、回答には10分間ほどかかります。

※回答は無記名にて受け付けております。

※個人は特定されず、回答結果は統計的に処理します。

※小中学生は、保護者の方がご回答ください。

***必須**

あなたについて教えてください。

1. 基礎情報

1。 Q1-1.あなたの会員種別をお答えください。 *

1つだけマークしてください。

- ☐ 4年会員
- ☐ 一般会員
- ☐ 大学生会員
- ☐ 高校生会員
- ☐ ジュニア会員

2。 Q1-2. あなたの年齢をお答えください。 *

3。 Q1-3. あなたの性別をお答えください。 *

1つだけマークしてください。

- ☐ 男性
- ☐ 女性
- ☐ その他: _____

4。 Q1-4. あなたの就業状況をお答えください。 *

あてはまるものを全てお選びください（複数選択可）

当てはまるものをすべて選択してください。

- ☐ 会社員
- ☐ 会社役員等
- ☐ 自営業
- ☐ 個人事業主
- ☐ 医師
- ☐ 士業
- ☐ セーリング業界
- ☐ 外資系企業
- ☐ 教員
- ☐ 公務員（教員以外）
- ☐ 契約社員
- ☐ 派遣社員
- ☐ パート・アルバイト
- ☐ 学生
- ☐ 専業主婦・主夫
- ☐ 無職

その他: ☐ _____

5。 Q1-5. あなたの年収をお答えください。（任意回答設問）

会員が小中学生の場合は保護者の年収をお答えください。

1 つだけマークしてください。

- ☐ 200万円未満
- ☐ 200万円以上400万円未満
- ☐ 400万円以上600万円未満
- ☐ 600万円以上800万円未満
- ☐ 800万円以上1,000万円未満
- ☐ 1,000万円以上1,200万円未満
- ☐ 1,200万円以上

6。 Q1-6. あなたの家族構成をお答えください。 *

あてはまるものを全てお選びください（複数選択可）

1つだけマークしてください。

- ☐ 単身 質問 10 にスキップします
- ☐ 親とのみ同居 質問 10 にスキップします
- ☐ 配偶者とのみ同居 質問 10 にスキップします
- ☐ 配偶者・子どもと同居
- ☐ 親・配偶者・子どもと同居
- ☐ 子どもとのみ同居
- ☐ 親・子どもと同居
- ☐ 親・配偶者と同居 質問 10 にスキップします
- ☐ その他: _____

2. お子さんについて

7。 Q2-1. お子様の人数は何人ですか。 *

8。 Q2-2. お子様のご年齢はおいくつですか。（最も小さいお子様） *

9。 Q2-3. セーリングを習っている・おこなっているお子さんはいらっしゃいますか。 *

1つだけマークしてください。

- ☐ いる
- ☐ いない

3. 趣味について

10. Q3-1. あなたの趣味・スポーツは何ですか。

セーリング以外、あてはまるものを全てお選びください（複数選択可）

当てはまるものをすべて選択してください。

- ☐ マリンスポーツ（サーフィン、SUP、ボート、シーカヤックなど）
- ☐ アウトドアスポーツ（野球、サッカー、ランニング、サイクリング、トライアスロンなど）
- ☐ インドアスポーツ（バスケットボール、バドミントン、ビリヤード、ボーリングなど）
- ☐ リクリエーションスポーツ（ゴルフ、テニス、乗馬など）
- ☐ アーバンスポーツ（スケートボード、ボルダリングなど）
- ☐ ウインタースポーツ（スキー、スノーボードなど）
- ☐ eスポーツ（eセーリング含む）
- ☐ 登山・ハイキング
- ☐ キャンプ
- ☐ グルメ・レストラン
- ☐ 旅行
- ☐ 音楽イベント・フェス
- ☐ ダンス・舞踊
- ☐ 乗り物（ドライブ、車収集など）
- ☐ ファッション（服飾、アクセサリ、宝飾・時計など）
- ☐ アート・芸術（鑑賞・実施・収集、映画・写真など含む）
- ☐ ボランティア活動

その他: ☐ _____

11. Q3-2. （セーリング以外の）趣味・スポーツの実施は平日・休日において、合わせてどのくらい実施していますか？ *

あてはまるものを全てお選びください（複数選択可）

1行につき1つだけマークしてください。

	毎日	週に数 回程度	週に1 回程度	月に数 回程度	月に1 回程度	年に数 回程度	年に1 回程度	実施し ていな い
平日	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
休日	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐

4. セーリングの実施状況について

あなたのセーリング活動について教えてください。

12. Q4-1. セーリングをどのように楽しんでいますか。 *

あてはまるものを全てお選びください（複数選択可）

当てはまるものをすべて選択してください。

- ☐ 競技大会への参加（ディンギー）
- ☐ 競技大会への参加（外洋・クルーザー）
- ☐ 趣味・ファンセーリング・クルージング
- ☐ 知人との交流
- ☐ 家族との交流
- ☐ 観戦（大会開催地にて）
- ☐ 観戦（ネット・テレビ等）
- ☐ 観光・自然体験
- ☐ SNSへの投稿

その他: ☐ _____

13. Q4-2.セーリングの経験年数・JSAF会員の加入年数（JYA/NORC含む）はそれぞれどのくらいですか。 *

1行につき1つだけマークしてください。

	1年未満	1年以上 3年未満	3年以上 5年未満	5年以上 10年未満	10年以上 20年未満	20年以上 40年未満	40年以上
セーリング経験年数	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
JSAF会員年数	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐

14. Q4-3. セーリングの実施頻度はどのくらいですか。 *

1行につき1つだけマークしてください。

	週に数 回程度	週に1 回程度	月に1 回程度	年に数 回程度	年に1 回程度	実施して いない
競技大会	☐	☐	☐	☐	☐	☐
練習	☐	☐	☐	☐	☐	☐
クルージング	☐	☐	☐	☐	☐	☐
観戦（現地）	☐	☐	☐	☐	☐	☐
観戦（テレビ・ネット等）	☐	☐	☐	☐	☐	☐
指導・監督	☐	☐	☐	☐	☐	☐

15. Q4-4. 誰とセーリングをすることが多いですか。 *

あてはまるものを全てお選びください（複数選択可）

当てはまるものをすべて選択してください。

- ☐ 一人で
☐ 子どもと
☐ 親と
☐ 配偶者と
☐ その他家族と
☐ 固定のクルー・チームメンバーと
☐ 地域・マリーナ等のクラブメンバーと
☐ セーリング経験者の友人・知人と
☐ セーリング未経験者の友人・知人と

その他: ☐ _____

16. Q4-5. あなたはセーリング艇を保有・レンタルしていますか。 *

あてはまるものを全てお選びください（複数選択可）

当てはまるものをすべて選択してください。

- ☐ クルーズーを個人で保有
- ☐ クルーズーを共同で保有
- ☐ クルーズーを共同で運用している（本人は保有せず。クラブ・団体保有艇の利用は含む）
- ☐ クルーズーをレンタル
- ☐ ディンギーを個人で保有
- ☐ ディンギーを共同で保有
- ☐ ディンギーを共同で運用（本人は保有せず。クラブ・団体保有艇の利用は含む）
- ☐ ディンギーをレンタル

その他: ☐ _____

17. Q4-6. セーリングにかかる費用は、年間でそれぞれどのくらいですか。 *

1行につき1つだけマークしてください。

	0円 (費用 無し)	10万円 未満	10万円 以上30 万円未 満	30万円 以上50 万円未 満	50万円 以上 100万 円未満	100万 円以上 500万 円未満	500万 円以上 1,000 万円未 満	1,000 万円以 上
艇メイ ンテナ ンス作 業費	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
クラブ 会費・ 部費	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
係留 料・マ リーナ 使用 料・置 き場料	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
物品購 入費	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
大会に かかる 参加 費・交 通費	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
交際・ パーテ ィー費	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
宿泊 費・旅 費	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐

5. セーリングのきっかけ・継続理由・課題について

あなたのセーリング活動の継続理由・課題について教えてください。

18. Q5-1. あなたがセーリングを始めたきっかけは何ですか。 *

あてはまるものを全てお選びください（複数選択可）

当てはまるものをすべて選択してください。

- ☐ 学校の部活・サークルに入ったから
- ☐ 親がやっていた、誘われたから
- ☐ 友人・知人がやっていた、誘われたから
- ☐ 子どもがやっていた、誘われたから
- ☐ マリンスポーツをやってみたかったから
- ☐ ヨット体験教室・スクールに行ったから
- ☐ 近くでやっていたから
- ☐ テレビ・マスメディア等で見たから
- ☐ 有名人がやっていたから
- ☐ インターネット・SNSで見たから
- ☐ オリンピックで見たから
- ☐ 船に乗ってみたかったから
- ☐ 自然・海を楽しみたかったから
- ☐ マリンライフに憧れたから
- ☐ 趣味をつくりたかったから
- ☐ 身体を動かしたかったから
- ☐ 船を買ったから

その他: ☐ _____

19. Q5-2. あなたがセーリングを継続している理由は何ですか。 *

あてはまるものを全てお選びください（複数選択可）

当てはまるものをすべて選択してください。

- ☐ 大会での成績向上のため
- ☐ セーリング能力向上のため
- ☐ チームの練習があるため
- ☐ 身体を動かすため
- ☐ 余暇を楽しむため
- ☐ 交流を楽しむため
- ☐ 海が好きだから
- ☐ 自然を楽しむため
- ☐ 日常のストレスの発散のため
- ☐ 静かな時間を過ごすため
- ☐ 自分と向き合うため
- ☐ 地域・風土を楽しむため
- ☐ 友人・知人がやっているから
- ☐ 家族がやっているから

その他: ☐ _____

20. Q5-3. セーリングを続けるにあたって苦労していること、困っていることはありますか。

あてはまるものを全てお選びください（複数選択可）

当てはまるものをすべて選択してください。

- ☐ セーリングする艇が確保できない
- ☐ 一緒に乗る人・クルーがいない
- ☐ 経済的な負担が大きい・お金がかかる
- ☐ 時間的な制約がある
- ☐ 実施場所が遠い・アクセスが悪い
- ☐ 準備等含め実施に長時間かかる
- ☐ 他の趣味・スポーツが忙しい
- ☐ 技術力の向上が難しい
- ☐ 家族の同意が得にくい
- ☐ 仕事が忙しい
- ☐ 子育てが忙しい
- ☐ 介護が忙しい
- ☐ 天候に影響される
- ☐ 安全面でのリスクがある
- ☐ 人間関係が負担である
- ☐ コロナ禍で実施できない・控えている

その他: ☐ _____

6. JSAFに対する要望・セーリングへの期待など

あなたのJSAFに対する要望・セーリングへの期待について教えてください。

21. Q6-1. JSAFの取組・会員サービスとして新たに必要とを感じるのは何ですか。 *

あてはまるものを全てお選びください（複数選択可）

当てはまるものをすべて選択してください。

- ☐ 会員個人の活動ログ（競技大会、イベント等）
- ☐ 各種割引サービス・連携サービス
- ☐ 艇・クルーのマッチング
- ☐ 艇のレンタルサービス
- ☐ セーリングをしない同伴者がハーバー等で楽しめる環境・サービス
- ☐ ファミリー向けイベント・レース開催
- ☐ アクセスのよい場所（都心など）でのイベント・レース
- ☐ 身近に観戦できるエキシビションイベント・レース
- ☐ 競技リーグ創設
- ☐ 大会・イベント情報などの情報発信
- ☐ アスリートの発信への活用
- ☐ 大会でのラグジュアリー観戦艇サービス
- ☐ 観戦システムの開発・提供
- ☐ セーリングのVR/ARの開発・映像提供
- ☐ セミナーの開催（マーケティング・資金調達、組織運営、人材獲得・育成）
- ☐ SNSによる発信（動画チャンネル等）

その他: ☐ _____

22. Q6-2. あなたがJSAFから提供してほしい情報は何か。 *

あてはまるものを全てお選びください（複数選択可）

当てはまるものをすべて選択してください。

- ☐ 会員個人の活動ログ（競技大会、イベント等）
- ☐ 艇・クルーのマッチングシステム
- ☐ 艇のレンタルサービス情報
- ☐ クルージング・ツーリズムの寄港地・情報
- ☐ 競技大会情報
- ☐ 各種イベント情報
- ☐ 選手・アスリート情報

その他: ☐ _____

23. Q6-3. JSAFが今後発信すべきセーリング競技・スポーツの社会的価値は何だと思いませんか。 *

あてはまるものを全てお選びください（複数選択可）

当てはまるものをすべて選択してください。

☐ DEI（ダイバーシティ・エクイティ・インクルージョン）：多様性・公平性・包摂性（障がい者のスポーツ参加、性別問わない競技形式など）

☐ SDGs/環境保全への貢献

☐ 海への親しみ・ふれあいの創出

☐ 自然との共生・理解の啓発

☐ 海洋教育・学びの機会の提供

☐ セーラーの人的魅力・シーマンシップの浸透

☐ 健全・上質なコミュニティ交流・サロン

☐ チームビルディングのノウハウ提供・企業研修

その他: ☐ _____

24. その他、日本セーリング連盟（JSAF）へのご意見・ご要望などございましたらご自由にお書きください。

このコンテンツは Google が作成または承認したものではありません。

Google フォーム

日本セーリング連盟
会員アンケート(2021 年度)
報告書

2022 年 03 月

目次

1	調査の概要	1
2	単純集計	2
2-1	会員種別	2
2-2	年齢	3
2-3	性別	4
2-4	就業	5
2-5	年収	8
2-6	家族構成	9
2-7	子どもの人数	10
2-8	子どもの年齢(最年少)	11
2-9	セーリングを習っている・やっている子どもの有無	12
2-10	趣味(セーリング以外)	13
2-11	趣味(セーリング以外)の実施頻度	16
2-12	セーリングの楽しみ方	17
2-13	セーリング年数	18
2-14	セーリング実施頻度	19
2-15	セーリングの同行者	20
2-16	クルーザー・ディンギー保有状況	21
2-17	セーリングにかかる費用	22
2-18	セーリングを始めたきっかけ	23
2-19	セーリング継続の理由	26
2-20	セーリング継続の苦勞・困っていること	28
2-21	JSAF 会員サービスに求める内容	31
2-22	JSAF に求める情報提供	34
2-23	JSAF が今後発信すべきセーリング競技・スポーツの社会的価値	35
2-24	年齢階級	36
2-25	就業状況フラグ	37
3	会員種別クロス集計結果	39
3-1	会員種別別に見た会員種別	39
3-2	会員種別別に見た年齢	40
3-3	会員種別別に見た性別	43
3-4	会員種別別に見た就業	44
3-5	会員種別別に見た年収	47
3-6	会員種別別に見た家族構成	48
3-7	会員種別別に見た子どもの人数	49
3-8	会員種別別に見た子どもの年齢(最年少)	52
3-9	会員種別別に見たセーリングを習っている・やっている子どもの有無	55
3-10	会員種別別に見た趣味(セーリング以外)	56
3-11	会員種別別に見た趣味(セーリング以外)の実施頻度	59
3-12	会員種別別に見た趣味(セーリング以外)の実施頻度	60
3-13	会員種別別に見たセーリングの楽しみ方	61
3-14	会員種別別に見たセーリング年数	64
3-15	会員種別別に見たセーリング年数	65
3-16	会員種別別に見たセーリング実施頻度	66
3-17	会員種別別に見たセーリング実施頻度	67

3-18	会員種別別に見たセーリング実施頻度	68
3-19	会員種別別に見たセーリング実施頻度	69
3-20	会員種別別に見たセーリング実施頻度	70
3-21	会員種別別に見たセーリング実施頻度	71
3-22	会員種別別に見たセーリングの同行者	72
3-23	会員種別別に見たクルーザー・ディンギー保有状況	75
3-24	会員種別別に見たセーリングにかかる費用	78
3-25	会員種別別に見たセーリングにかかる費用	79
3-26	会員種別別に見たセーリングにかかる費用	80
3-27	会員種別別に見たセーリングにかかる費用	81
3-28	会員種別別に見たセーリングにかかる費用	82
3-29	会員種別別に見たセーリングにかかる費用	83
3-30	会員種別別に見たセーリングにかかる費用	84
3-31	会員種別別に見たセーリングを始めたきっかけ	85
3-32	会員種別別に見たセーリング継続の理由	88
3-33	会員種別別に見たセーリング継続の苦勞・困っていること	91
3-34	会員種別別に見た JSAF 会員サービスに求める内容	94
3-35	会員種別別に見た JSAF に求める情報提供	97
3-36	会員種別別に見た JSAF が今後発信すべきセーリング競技・スポーツの社会的価値	100
3-37	会員種別別に見た年齢階級	103
3-38	会員種別別に見た就業状況フラグ	104
4	年齢化階級別クロス集計結果	105
4-1	年齢階級別に見た会員種別	105
4-2	年齢階級別に見た年齢	106
4-3	年齢階級別に見た性別	109
4-4	年齢階級別に見た就業	110
4-5	年齢階級別に見た年収	113
4-6	年齢階級別に見た家族構成	114
4-7	年齢階級別に見た子どもの人数	115
4-8	年齢階級別に見た子どもの年齢(最年少)	118
4-9	年齢階級別に見たセーリングを習っている・やっている子どもの有無	121
4-10	年齢階級別に見た趣味(セーリング以外)	122
4-11	年齢階級別に見た趣味(セーリング以外)の実施頻度	125
4-12	年齢階級別に見た趣味(セーリング以外)の実施頻度	126
4-13	年齢階級別に見たセーリングの楽しみ方	127
4-14	年齢階級別に見たセーリング年数	130
4-15	年齢階級別に見たセーリング年数	131
4-16	年齢階級別に見たセーリング実施頻度	132
4-17	年齢階級別に見たセーリング実施頻度	133
4-18	年齢階級別に見たセーリング実施頻度	134
4-19	年齢階級別に見たセーリング実施頻度	135
4-20	年齢階級別に見たセーリング実施頻度	136
4-21	年齢階級別に見たセーリング実施頻度	137
4-22	年齢階級別に見たセーリングの同行者	138
4-23	年齢階級別に見たクルーザー・ディンギー保有状況	141
4-24	年齢階級別に見たセーリングにかかる費用	144
4-25	年齢階級別に見たセーリングにかかる費用	145
4-26	年齢階級別に見たセーリングにかかる費用	146
4-27	年齢階級別に見たセーリングにかかる費用	147
4-28	年齢階級別に見たセーリングにかかる費用	148

4-29	年齢階級別に見たセーリングにかかる費用	149
4-30	年齢階級別に見たセーリングにかかる費用	150
4-31	年齢階級別に見たセーリングを始めたきっかけ	151
4-32	年齢階級別に見たセーリング継続の理由	154
4-33	年齢階級別に見たセーリング継続の苦労・困っていること	157
4-34	年齢階級別に見た JSAF 会員サービスに求める内容	160
4-35	年齢階級別に見た JSAF に求める情報提供	163
4-36	年齢階級別に見た JSAF が今後発信すべきセーリング競技・スポーツの社会的価値	166
4-37	年齢階級別に見た年齢階級	169
4-38	年齢階級別に見た就業状況フラグ	170
5	就業状況別クロス集計結果	171
5-1	就業状況別に見た会員種別	171
5-2	就業状況別に見た年齢	172
5-3	就業状況別に見た性別	175
5-4	就業状況別に見た就業	176
5-5	就業状況別に見た年収	179
5-6	就業状況別に見た家族構成	180
5-7	就業状況別に見た子どもの人数	181
5-8	就業状況別に見た子どもの年齢(最年少)	184
5-9	就業状況別に見たセーリングを習っている・やっている子どもの有無	187
5-10	就業状況別に見た趣味(セーリング以外)	188
5-11	就業状況別に見た趣味(セーリング以外)の実施頻度	191
5-12	就業状況別に見た趣味(セーリング以外)の実施頻度	192
5-13	就業状況別に見たセーリングの楽しみ方	193
5-14	就業状況別に見たセーリング年数	196
5-15	就業状況別に見たセーリング年数	197
5-16	就業状況別に見たセーリング実施頻度	198
5-17	就業状況別に見たセーリング実施頻度	199
5-18	就業状況別に見たセーリング実施頻度	200
5-19	就業状況別に見たセーリング実施頻度	201
5-20	就業状況別に見たセーリング実施頻度	202
5-21	就業状況別に見たセーリング実施頻度	203
5-22	就業状況別に見たセーリングの同行者	204
5-23	就業状況別に見たクルーザー・ディンギー保有状況	207
5-24	就業状況別に見たセーリングにかかる費用	210
5-25	就業状況別に見たセーリングにかかる費用	211
5-26	就業状況別に見たセーリングにかかる費用	212
5-27	就業状況別に見たセーリングにかかる費用	213
5-28	就業状況別に見たセーリングにかかる費用	214
5-29	就業状況別に見たセーリングにかかる費用	215
5-30	就業状況別に見たセーリングにかかる費用	216
5-31	就業状況別に見たセーリングを始めたきっかけ	217
5-32	就業状況別に見たセーリング継続の理由	220
5-33	就業状況別に見たセーリング継続の苦労・困っていること	223
5-34	就業状況別に見た JSAF 会員サービスに求める内容	226
5-35	就業状況別に見た JSAF に求める情報提供	229
5-36	就業状況別に見た JSAF が今後発信すべきセーリング競技・スポーツの社会的価値	232
5-37	就業状況別に見た年齢階級	235
5-38	就業状況別に見た就業状況	236
6	年収別クロス集計結果	237

6-1	年収別に見た会員種別	237
6-2	年収別に見た年齢	238
6-3	年収別に見た性別	241
6-4	年収別に見た就業	242
6-5	年収別に見た年収	245
6-6	年収別に見た家族構成	246
6-7	年収別に見た子どもの人数	247
6-8	年収別に見た子どもの年齢(最年少)	250
6-9	年収別に見たセーリングを習っている・やっている子どもの有無	253
6-10	年収別に見た趣味(セーリング以外)	254
6-11	年収別に見た趣味(セーリング以外)の実施頻度	257
6-12	年収別に見た趣味(セーリング以外)の実施頻度	258
6-13	年収別に見たセーリングの楽しみ方	259
6-14	年収別に見たセーリング年数	262
6-15	年収別に見たセーリング年数	263
6-16	年収別に見たセーリング実施頻度	264
6-17	年収別に見たセーリング実施頻度	265
6-18	年収別に見たセーリング実施頻度	266
6-19	年収別に見たセーリング実施頻度	267
6-20	年収別に見たセーリング実施頻度	268
6-21	年収別に見たセーリング実施頻度	269
6-22	年収別に見たセーリングの同行者	270
6-23	年収別に見たクルーザー・ディンギー保有状況	273
6-24	年収別に見たセーリングにかかる費用	276
6-25	年収別に見たセーリングにかかる費用	277
6-26	年収別に見たセーリングにかかる費用	278
6-27	年収別に見たセーリングにかかる費用	279
6-28	年収別に見たセーリングにかかる費用	280
6-29	年収別に見たセーリングにかかる費用	281
6-30	年収別に見たセーリングにかかる費用	282
6-31	年収別に見たセーリングを始めたきっかけ	283
6-32	年収別に見たセーリング継続の理由	286
6-33	年収別に見たセーリング継続の苦勞・困っていること	289
6-34	年収別に見た JSAF 会員サービスに求める内容	292
6-35	年収別に見た JSAF に求める情報提供	295
6-36	年収別に見た JSAF が今後発信すべきセーリング競技・スポーツの社会的価値	298
6-37	年収別に見た年齢階級	301
6-38	年収別に見た就業状況	302

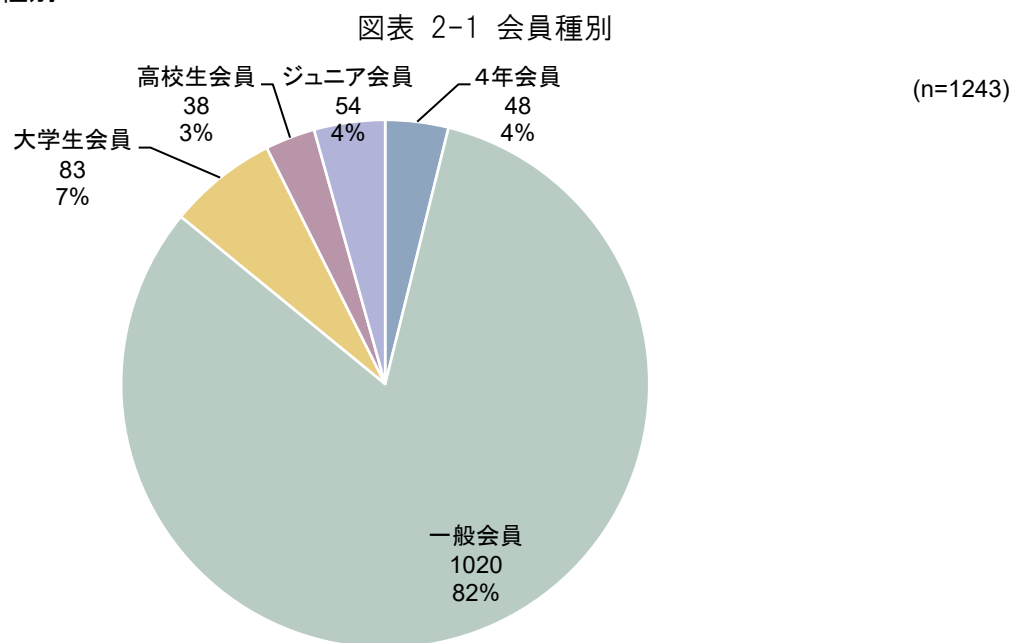
1 調査の概要

図表 1-1 調査概要

調査対象	日本セーリング連盟登録会員
調査期間	2022 年 2 月 25 日(金)～3 月 19 日(土)
調査項目	1. 基礎情報 2. お子さんについて 3. 趣味について 4. セーリング実施状況について 5. セーリングのきっかけ・継続理由・課題について 6. JSAF に対する要望・セーリングへの期待など
配布・回収数	会員 10,000 名に配布、1,243 名(回収率 12.4%)

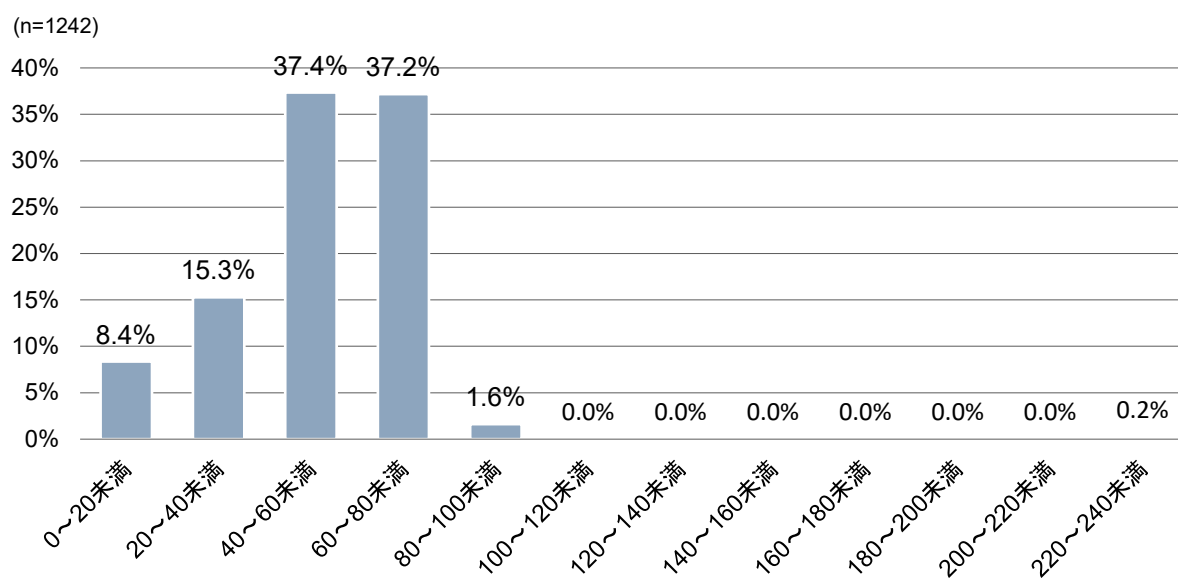
2 単純集計

2-1 会員種別



2-2 年齡

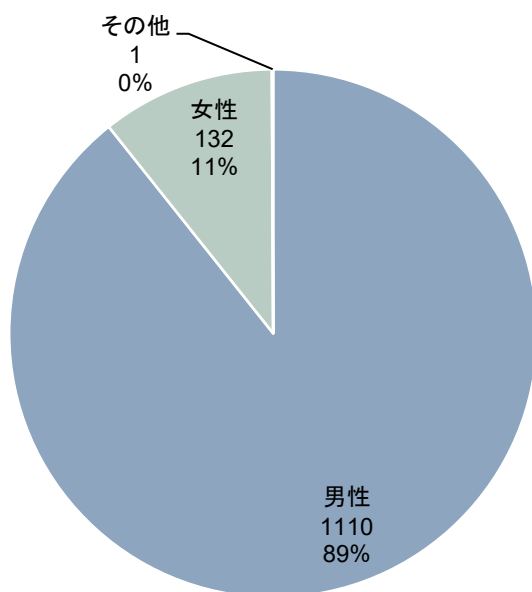
図表 2-2 年齢



2-3 性別

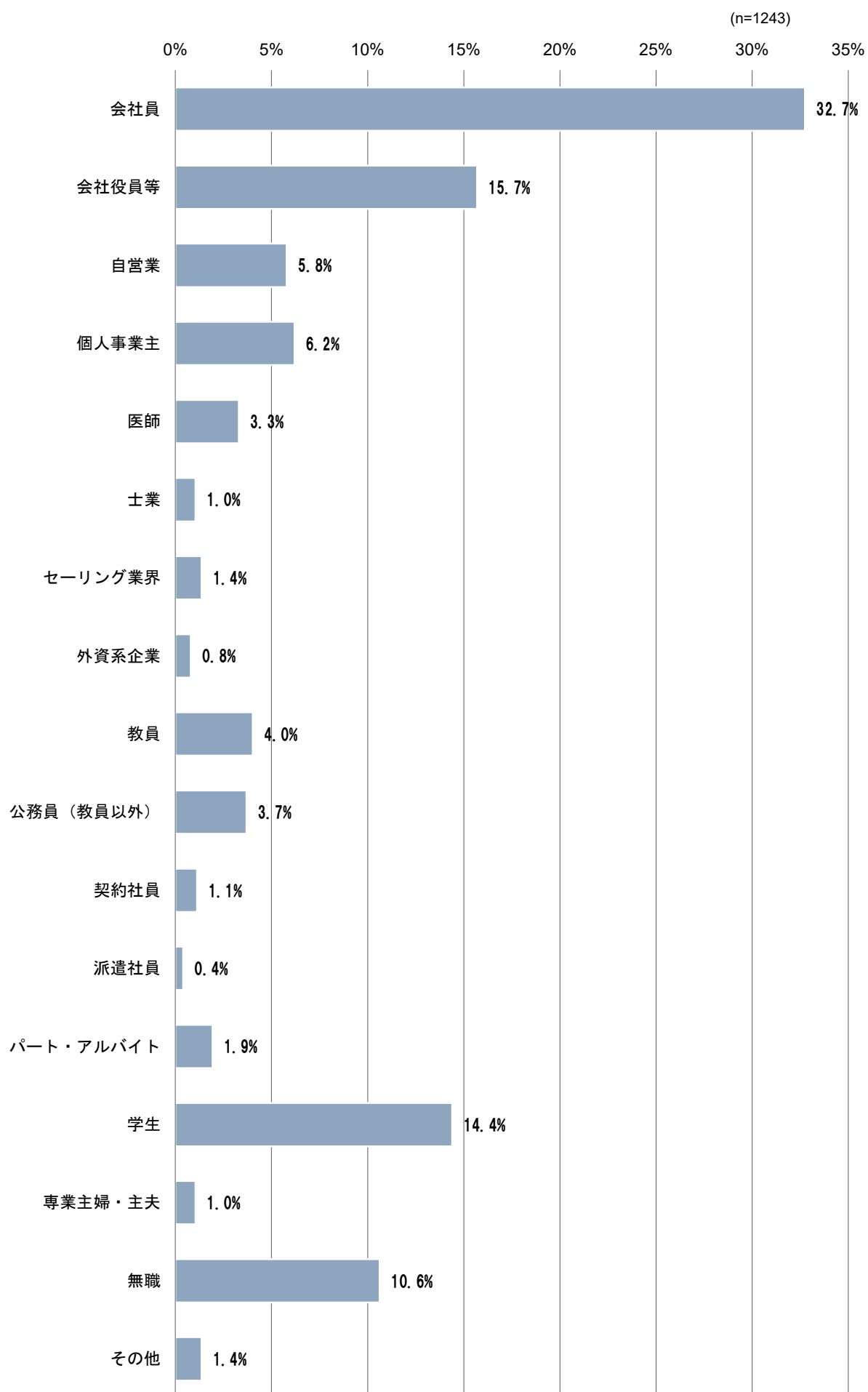
図表 2-3 性別

(n=1243)



2-4 就業

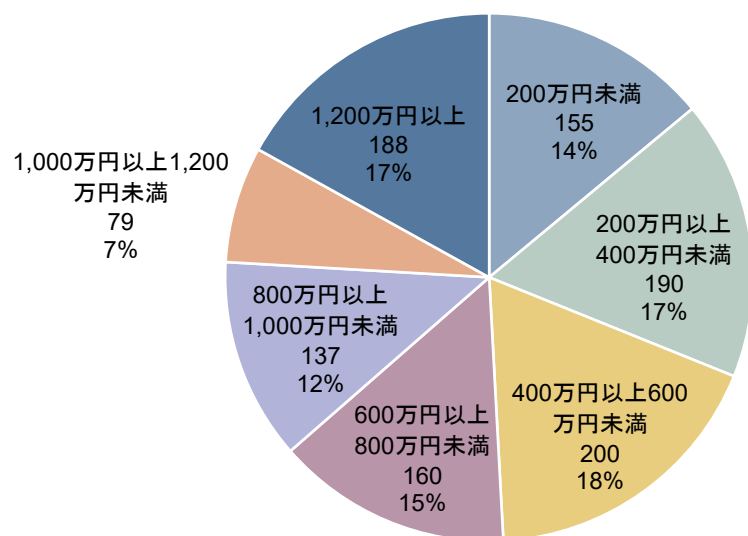
図表 2-4 就業



2-5 年収

図表 2-5 年収

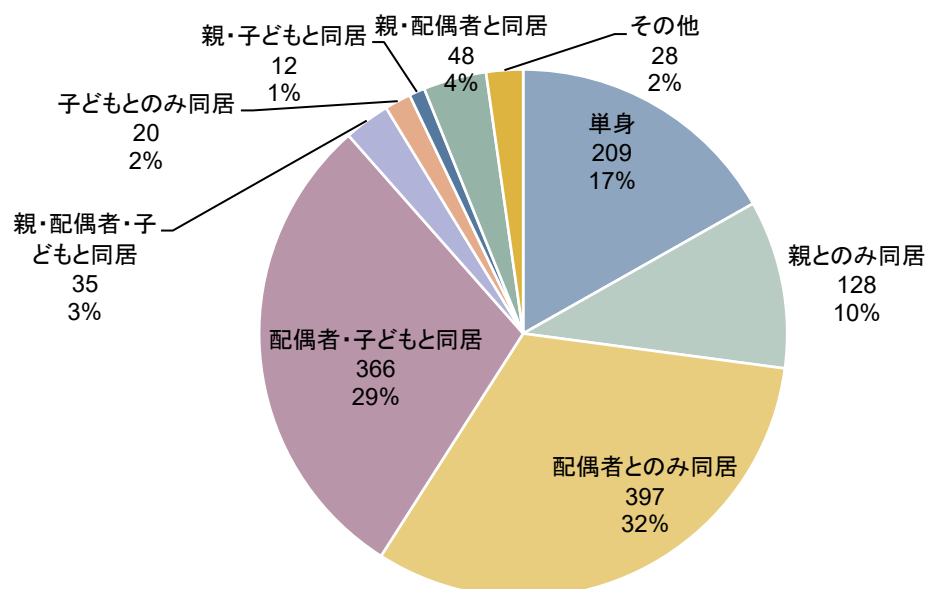
(n=1109)



2-6 家族構成

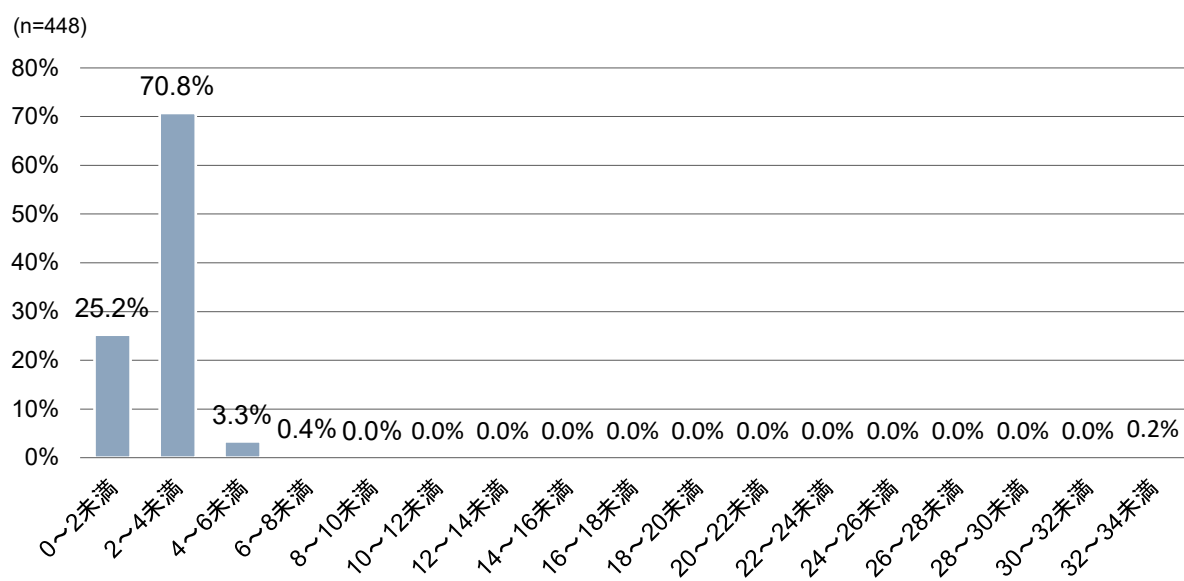
図表 2-6 家族構成

(n=1243)



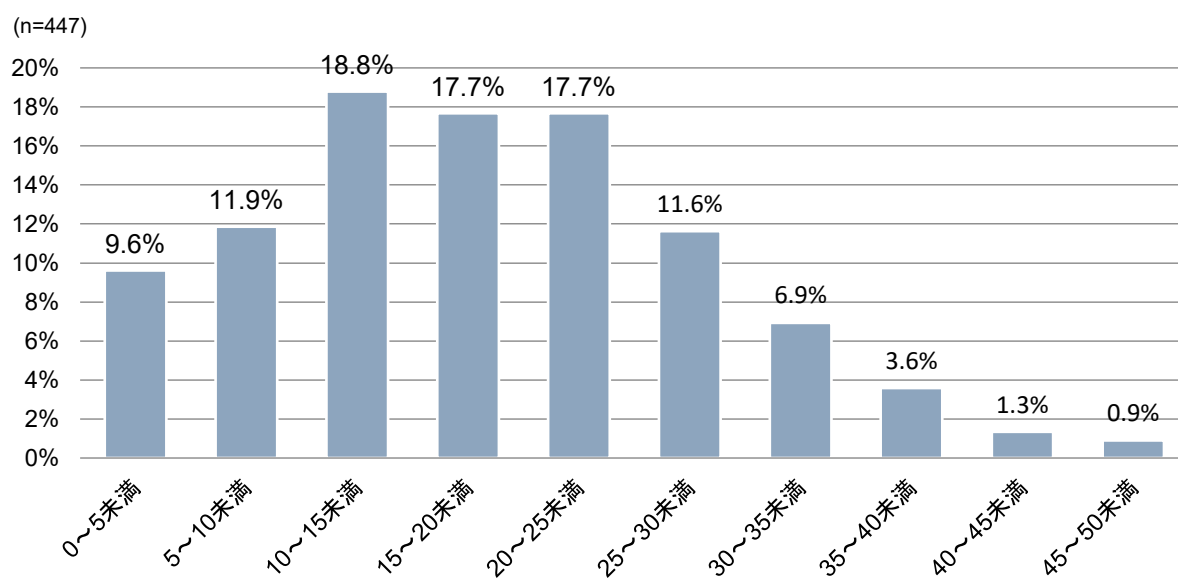
2-7 子どもの人数

図表 2-7 子どもの人数



2-8 子どもの年齢（最年少）

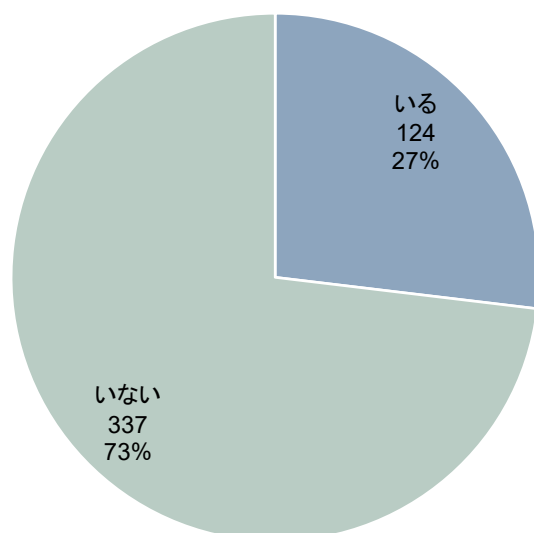
図表 2-8 子どもの年齢（最年少）



2-9 セーリングを習っている・やっている子どもの有無

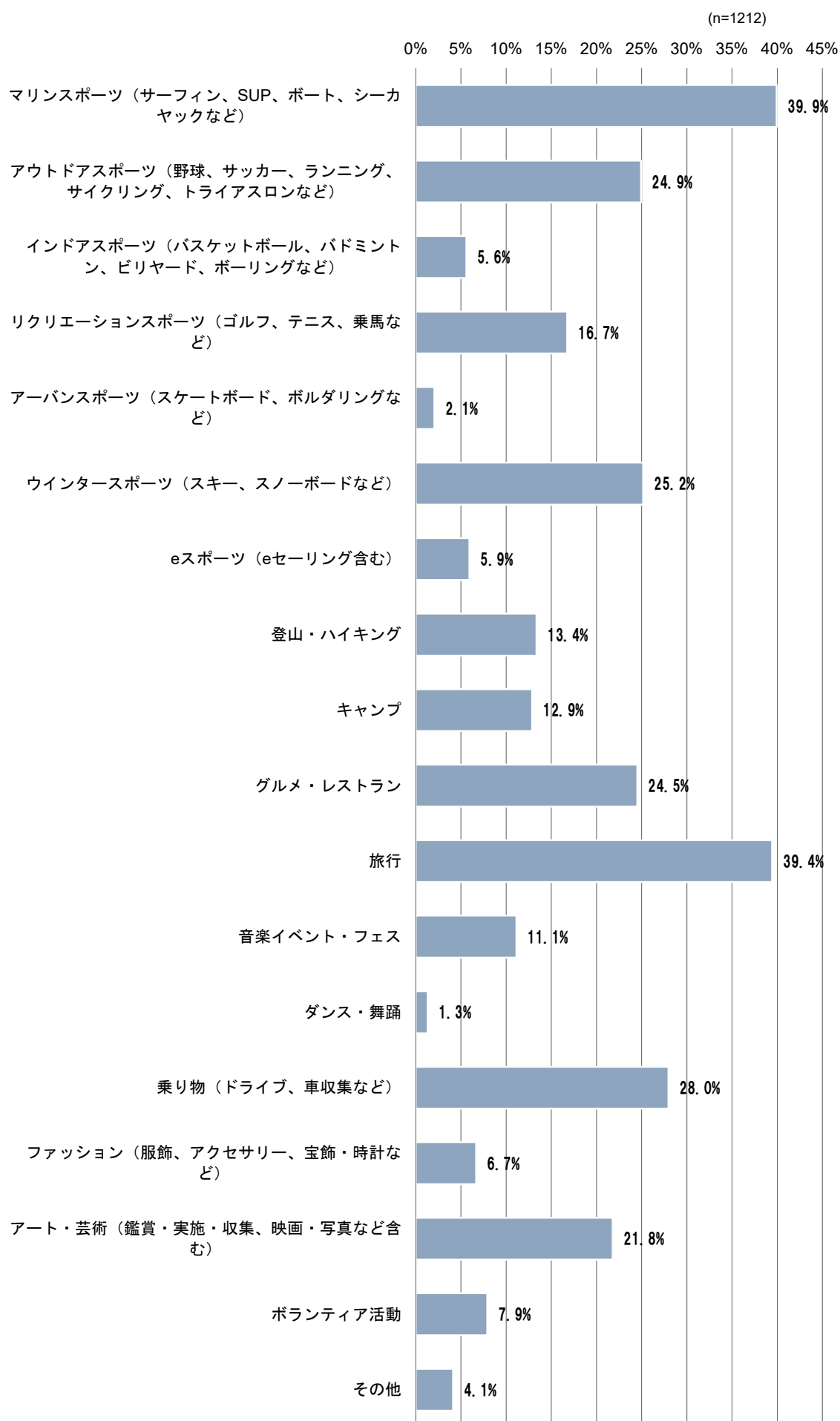
図表 2-9 セーリングを習っている・やっている子どもの有無

(n=461)



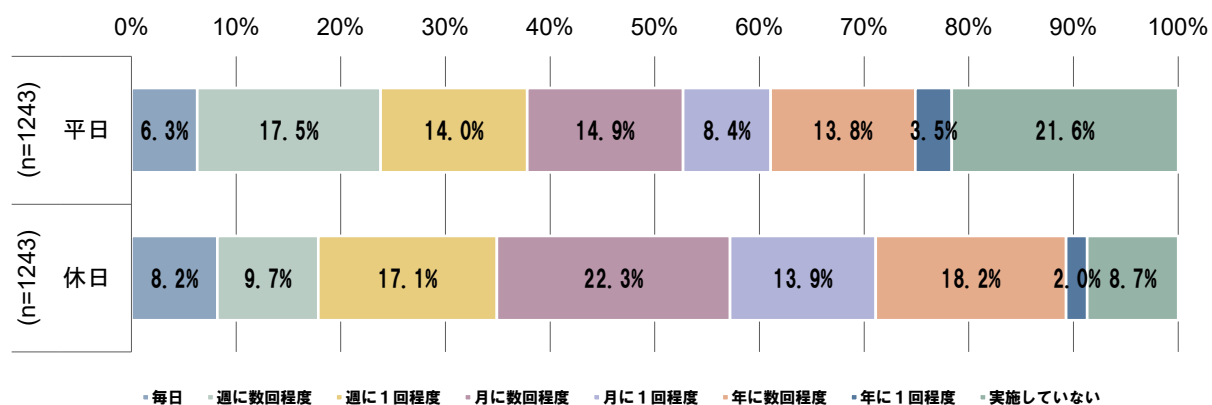
2-10 趣味（セーリング以外）

図表 2-10 趣味（セーリング以外）



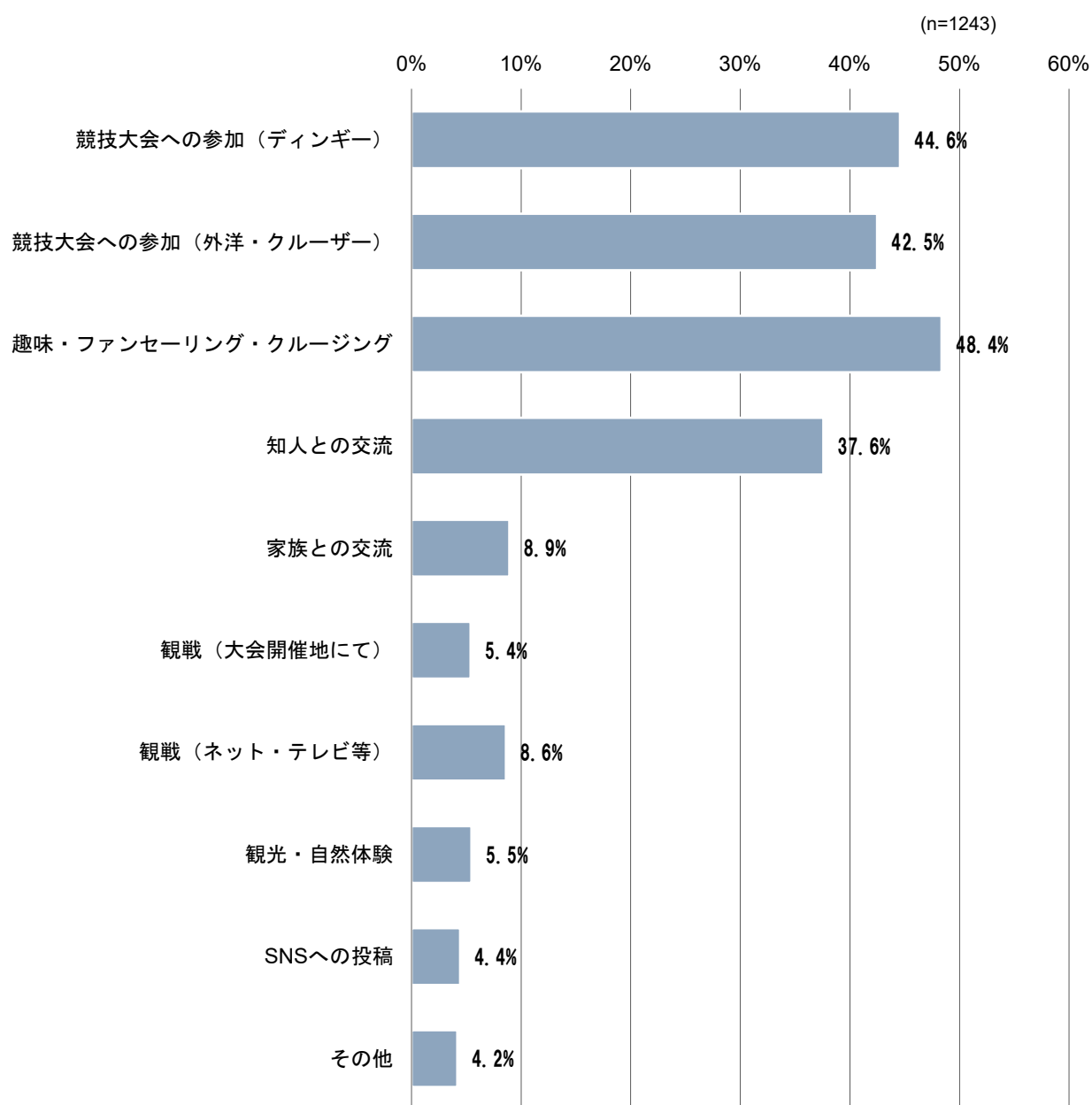
2-11 趣味（セーリング以外）の実施頻度

図表 2-11 趣味（セーリング以外）の実施頻度



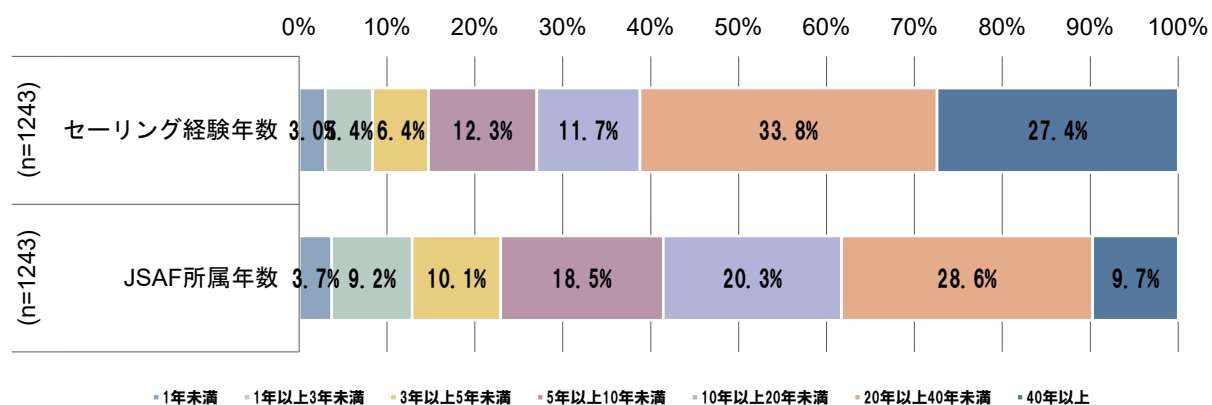
2-12 セーリングの楽しみ方

図表 2-12 セーリングの楽しみ方



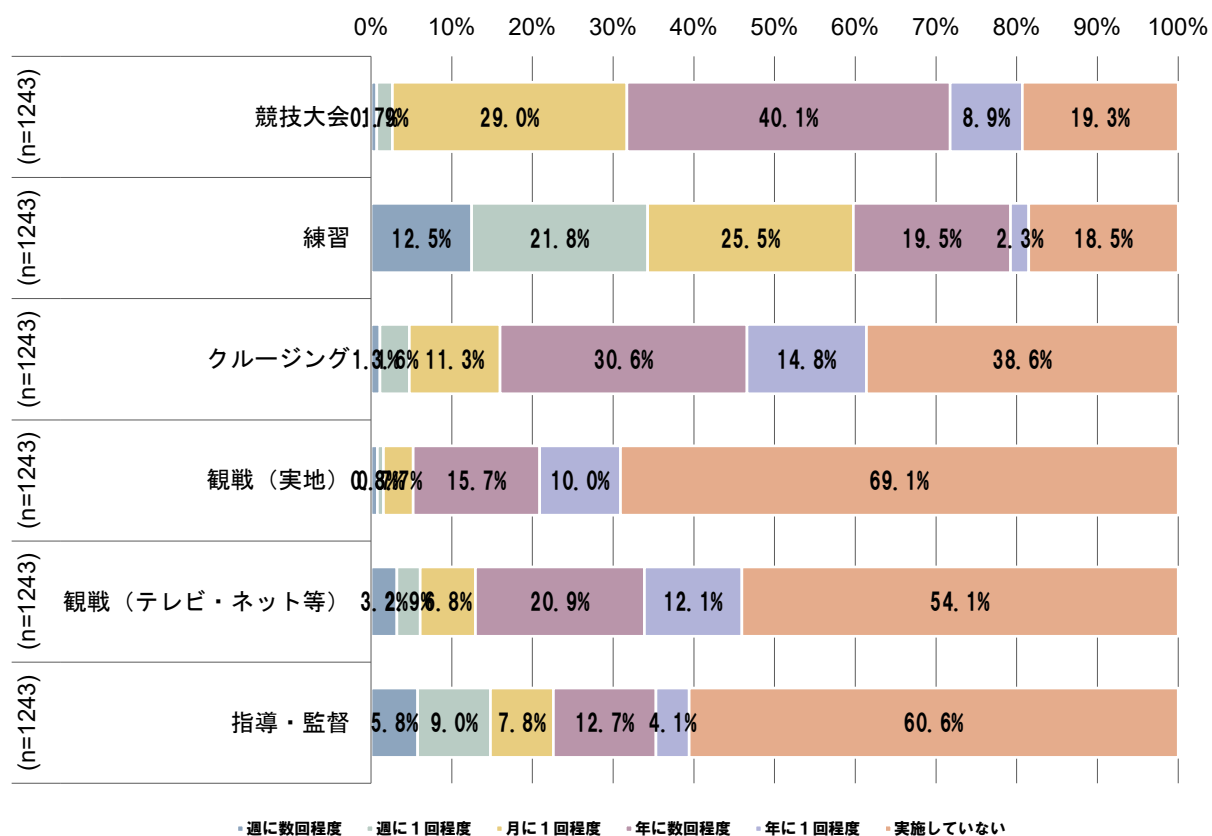
2-13 セーリング年数

図表 2-13 セーリング年数



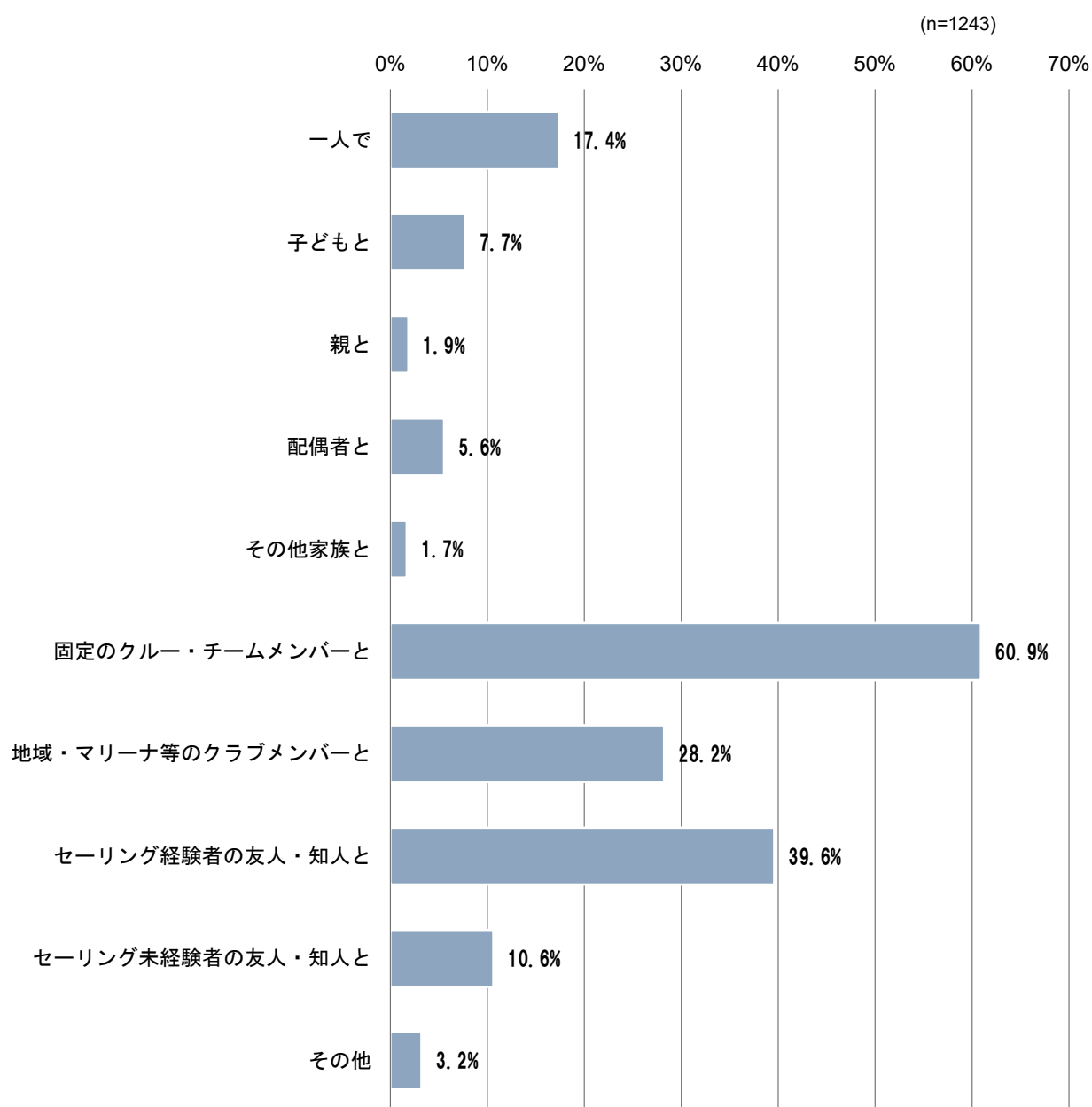
2-14 セーリング実施頻度

図表 2-14 セーリング実施頻度



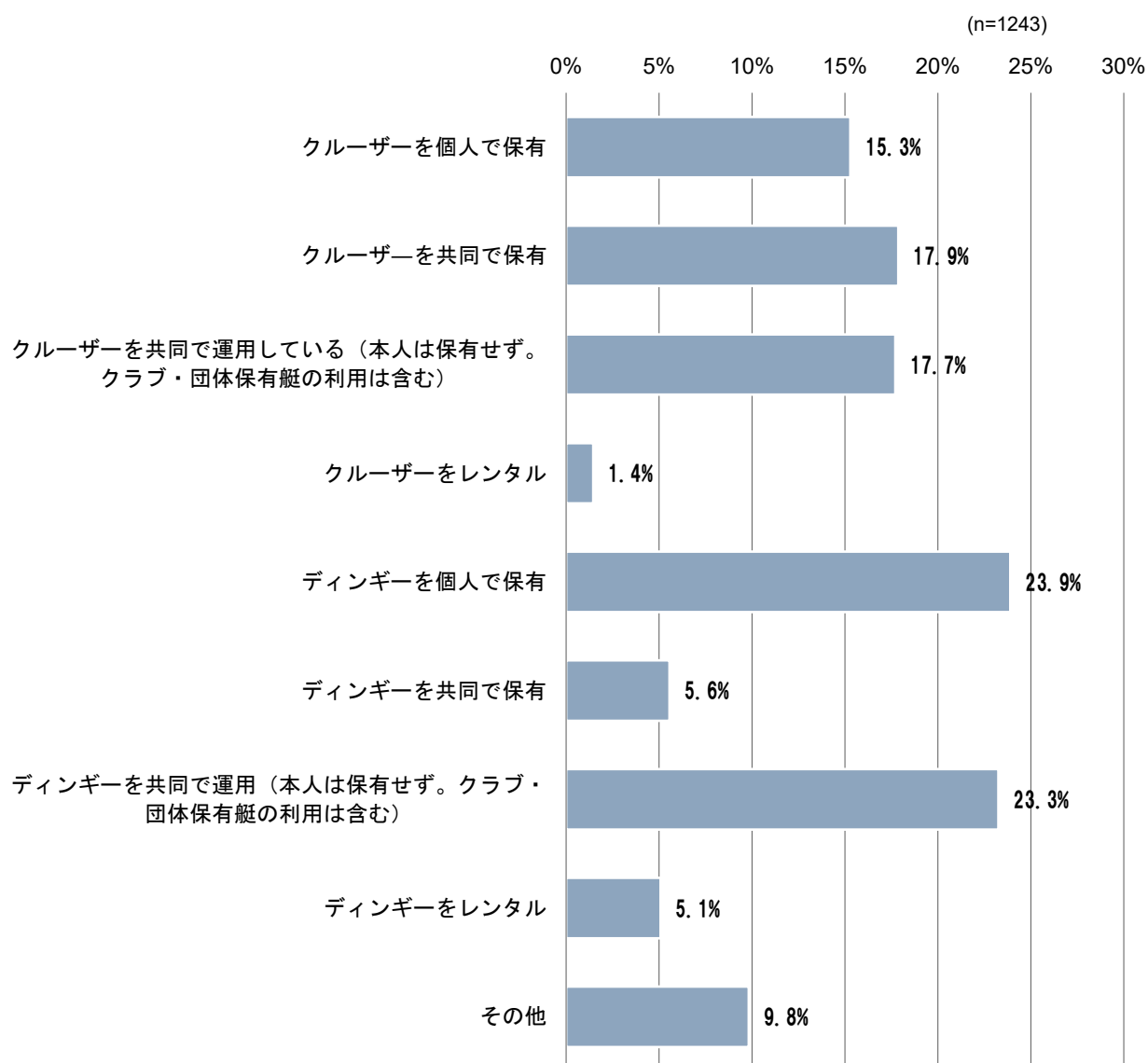
2-15 セーリングの同行者

図表 2-15 セーリングの同行者



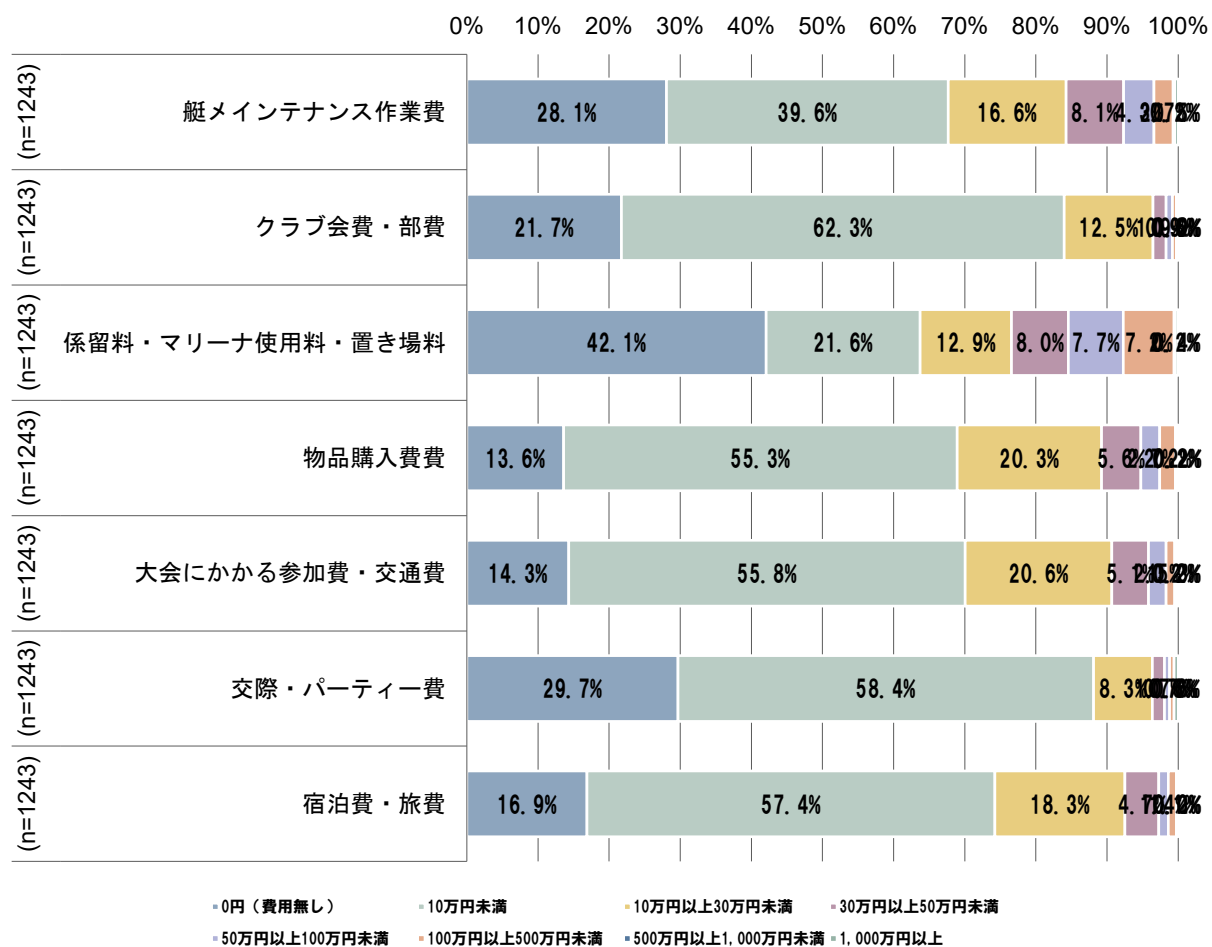
2-16 クルーザー・ディンギー保有状況

図表 2-16 クルーザー・ディンギー保有状況



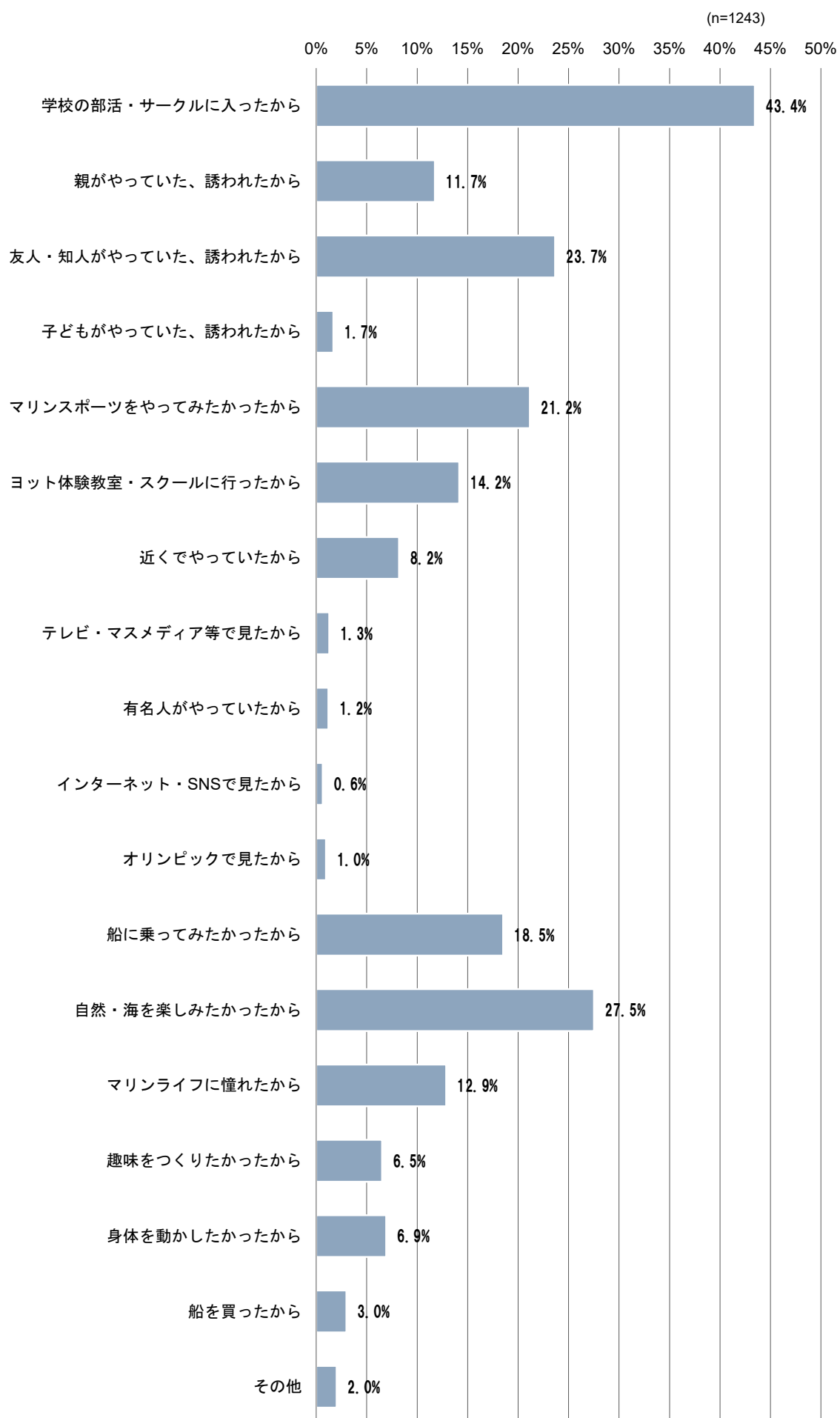
2-17 セーリングにかかる費用

図表 2-17 セーリングにかかる費用



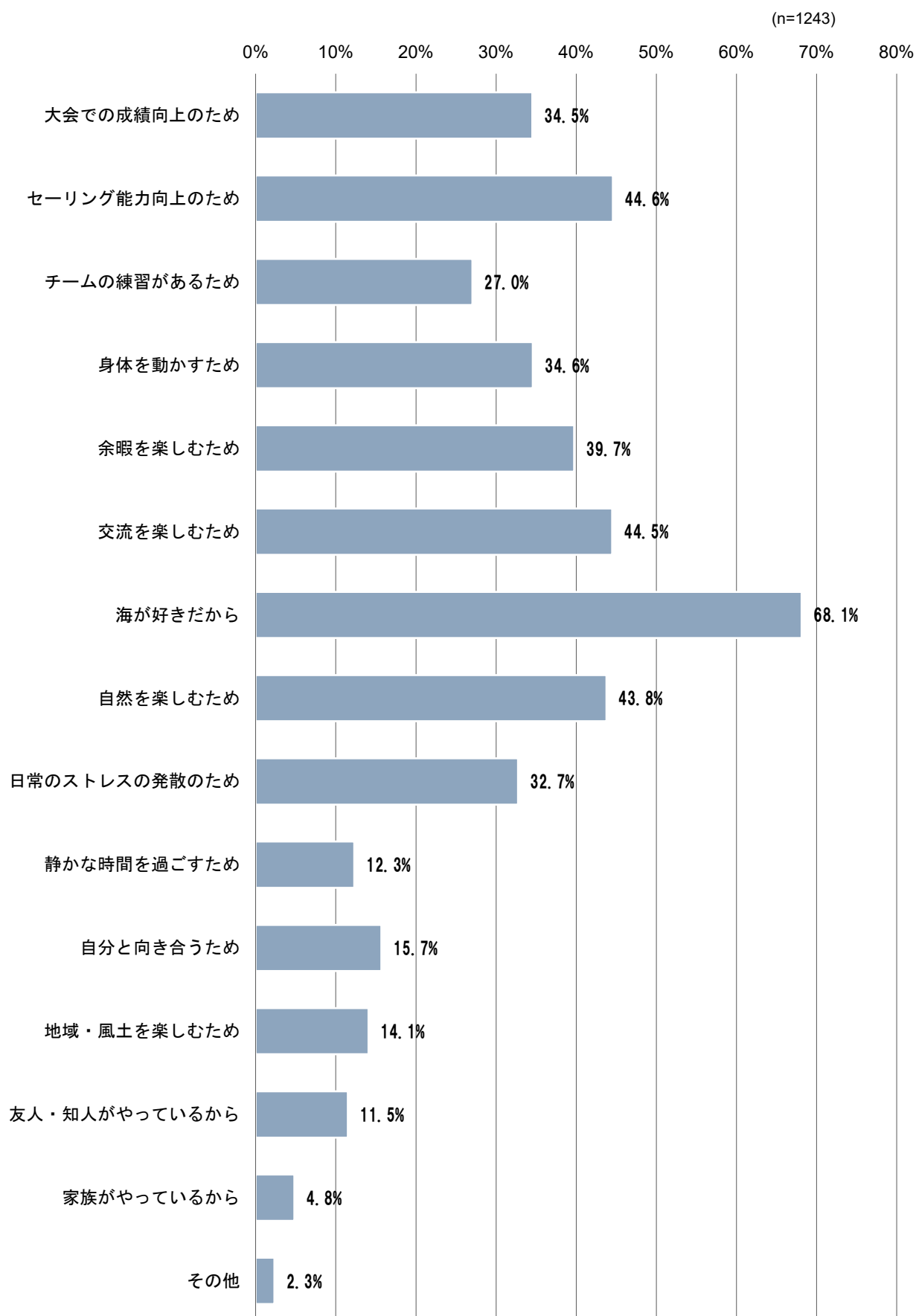
2-18 セーリングを始めたきっかけ

図表 2-18 セーリングを始めたきっかけ



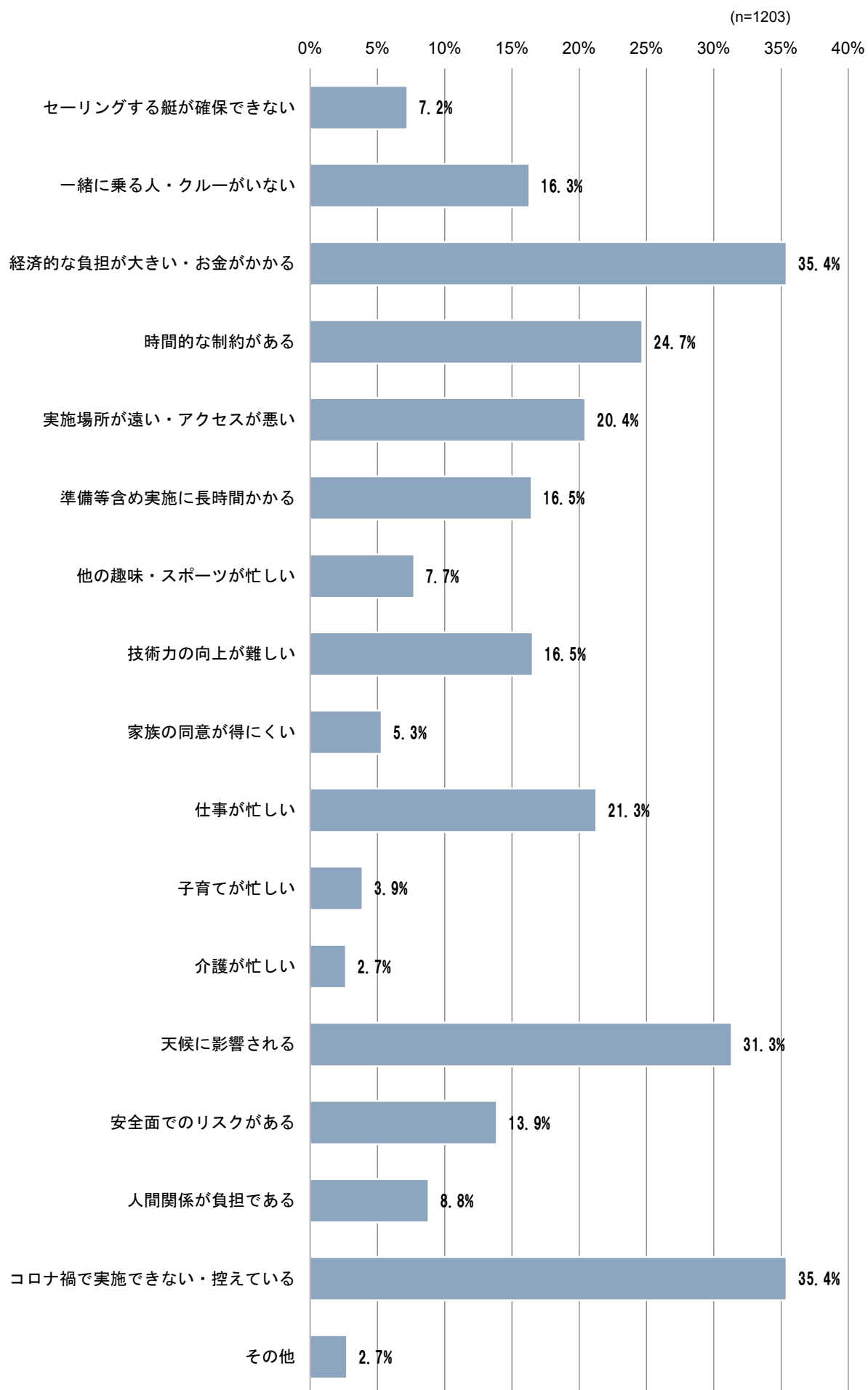
2-19 セーリング継続の理由

図表 2-19 セーリング継続の理由



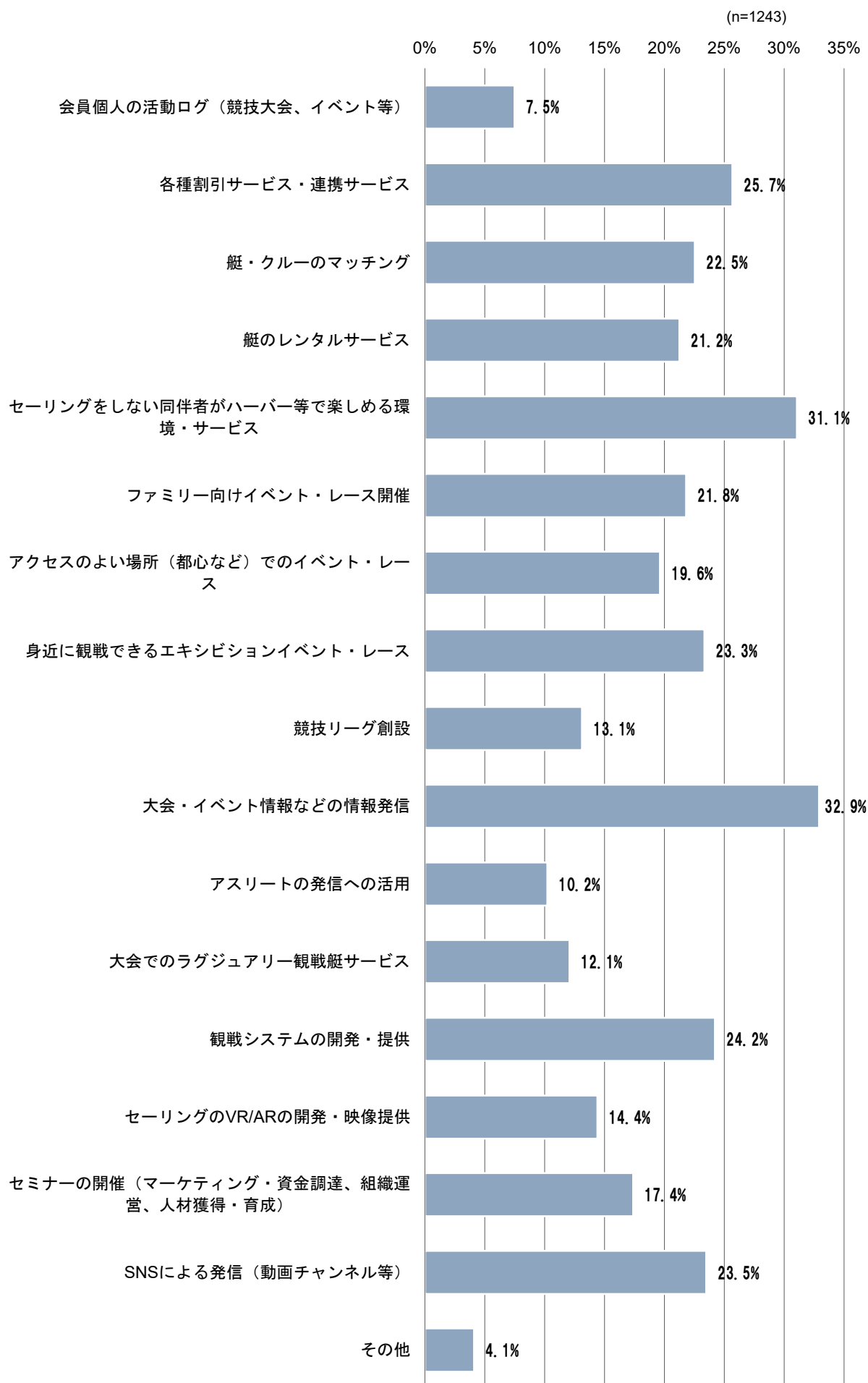
2-20 セーリング継続の苦労・困っていること

図表 2-20 セーリング継続の苦労・困っていること



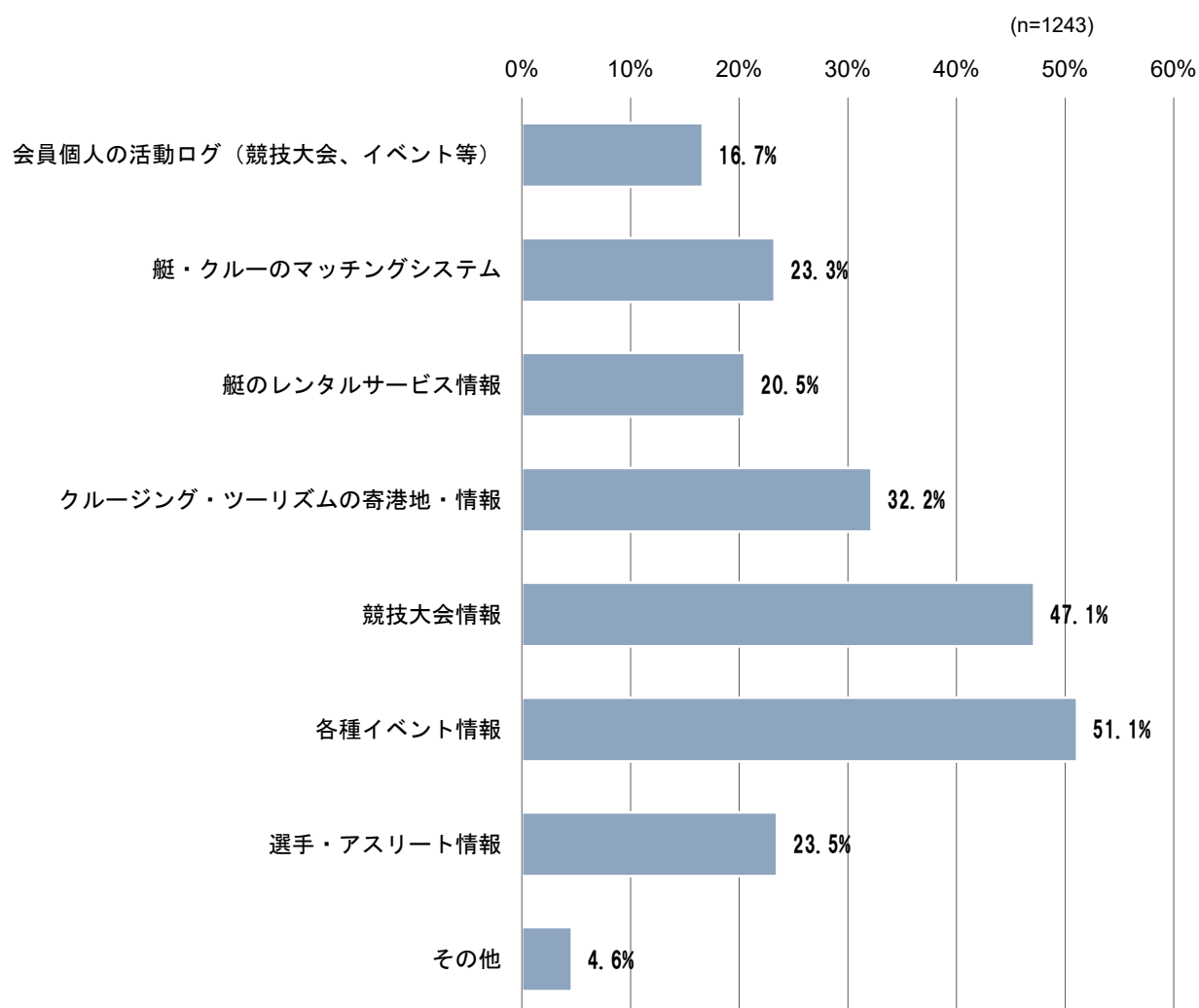
2-21 JSAF 会員サービスに求める内容

図表 2-21 JSAF 会員サービスに求める内容



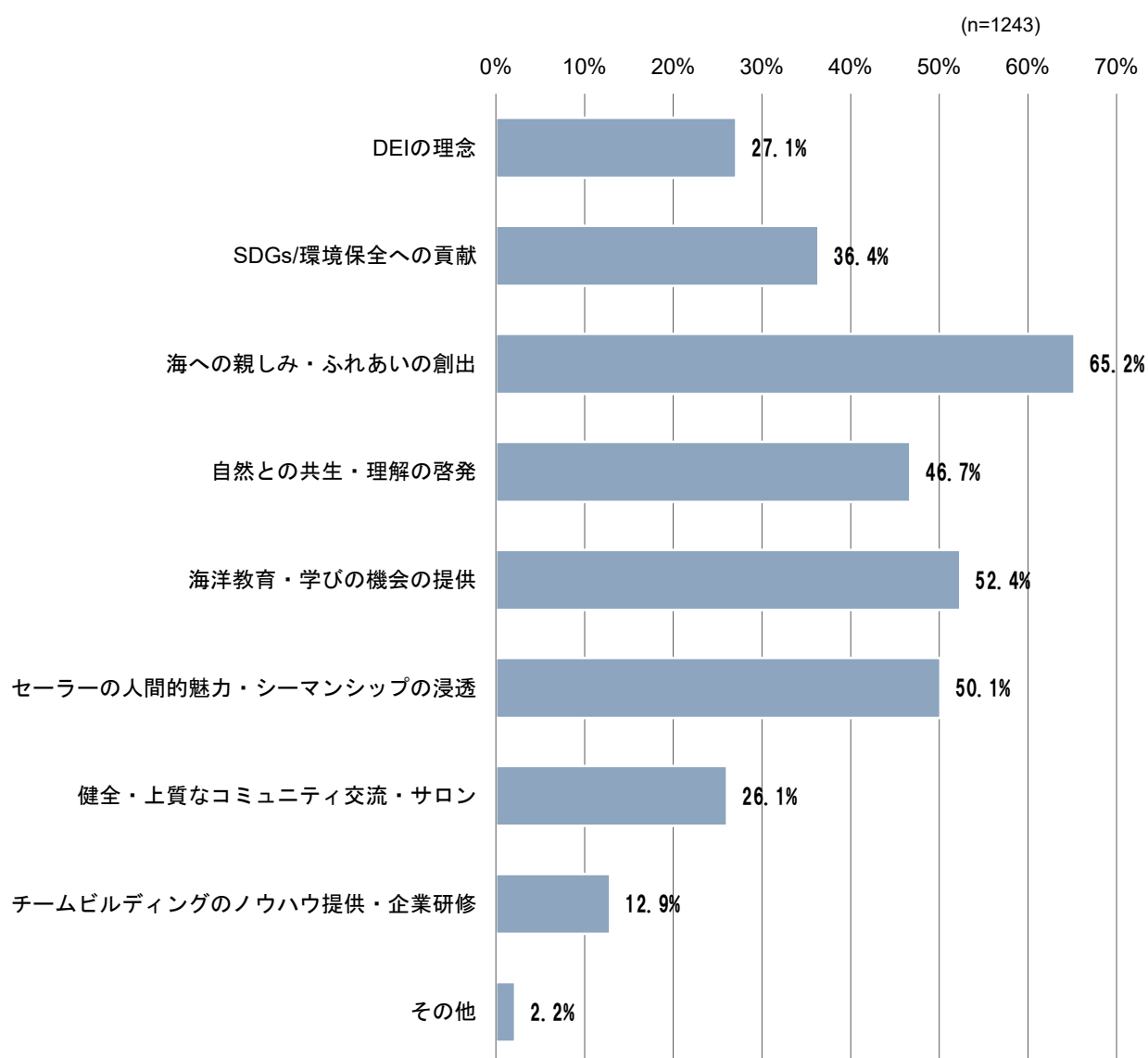
2-22 JSAF に求める情報提供

図表 2-22 JSAF に求める情報提供



2-23 JSAF が今後発信すべきセーリング競技・スポーツの社会的価値

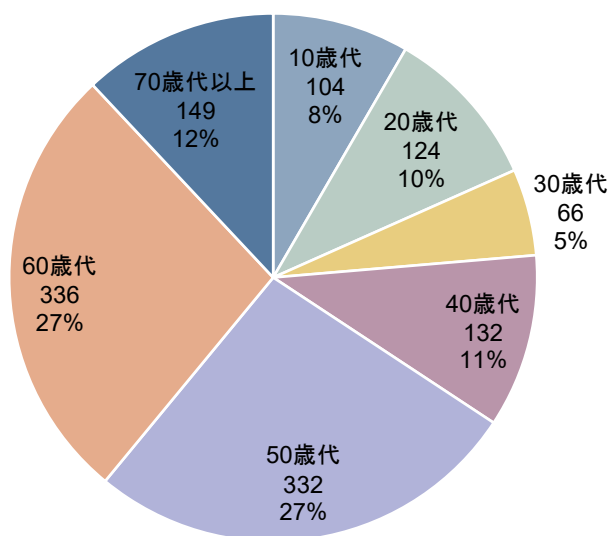
図表 2-23 JSAF が今後発信すべきセーリング競技・スポーツの社会的価値



2-24 年齡階級

図表 2-24 年齢階級

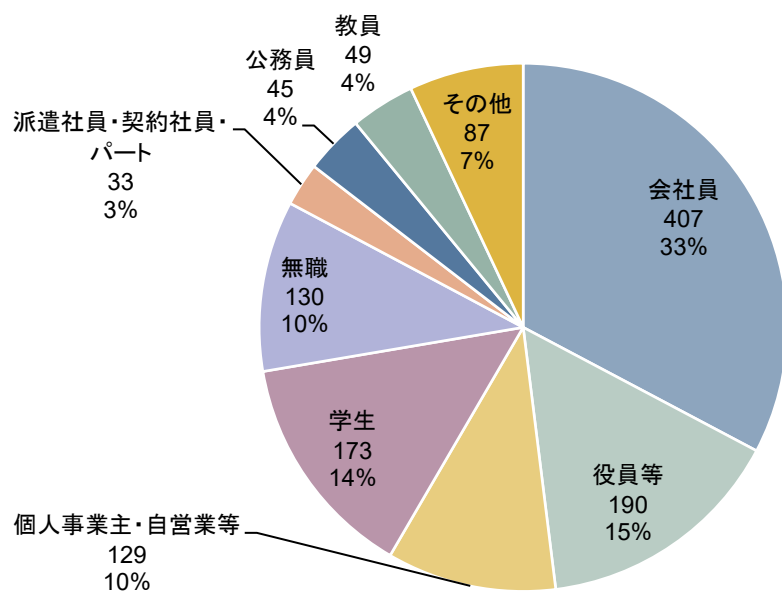
(n=1243)



2-25 就業状況フラグ

図表 2-25 就業状況フラグ

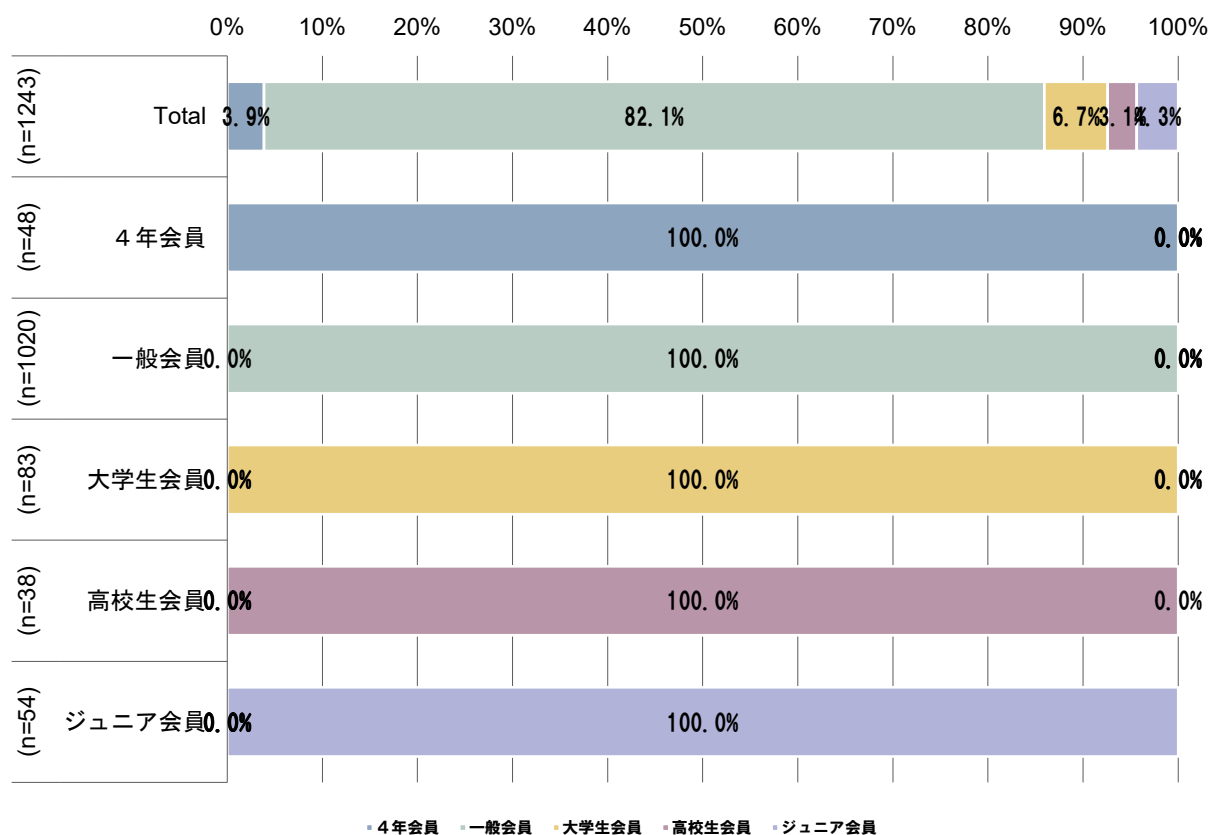
(n=1243)



3 会員種別クロス集計結果

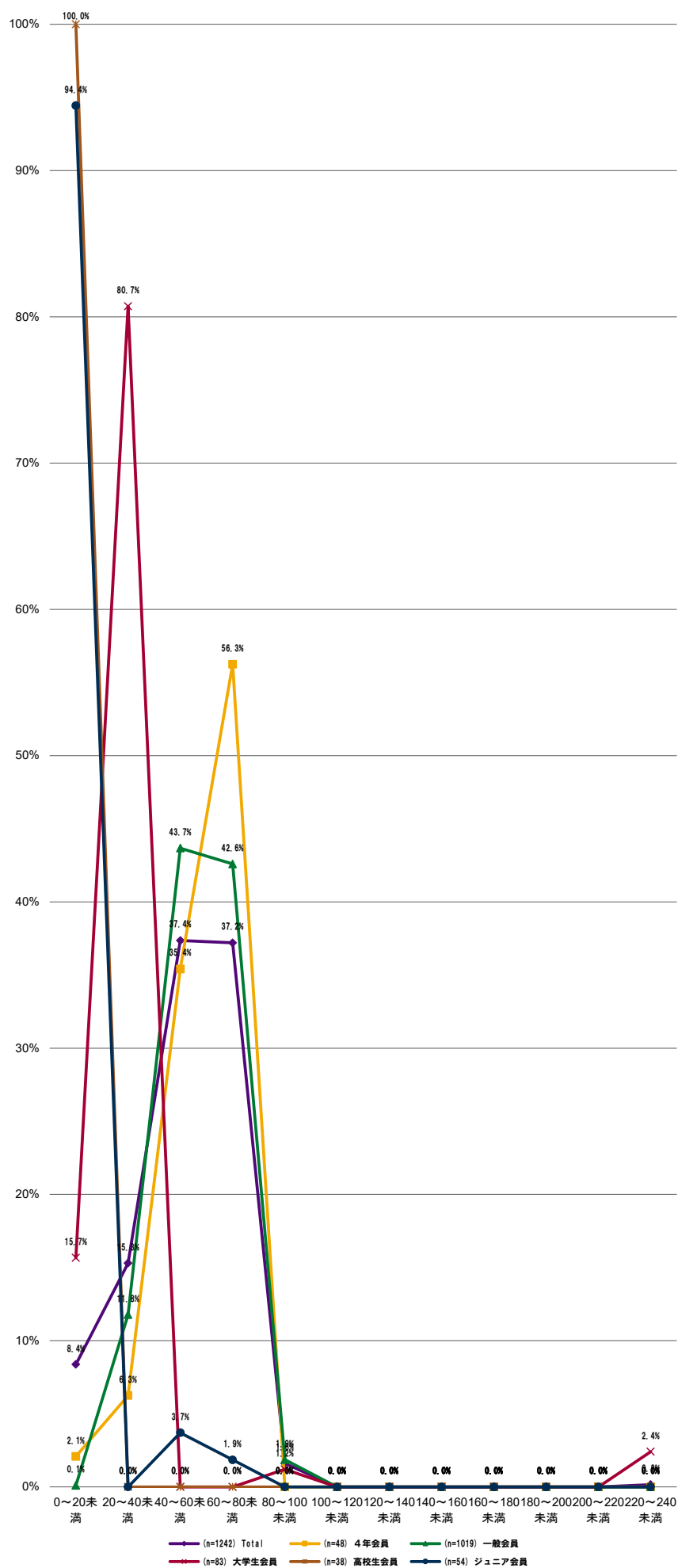
3-1 会員種別別に見た会員種別

図表 3-1 会員種別（会員種別別）



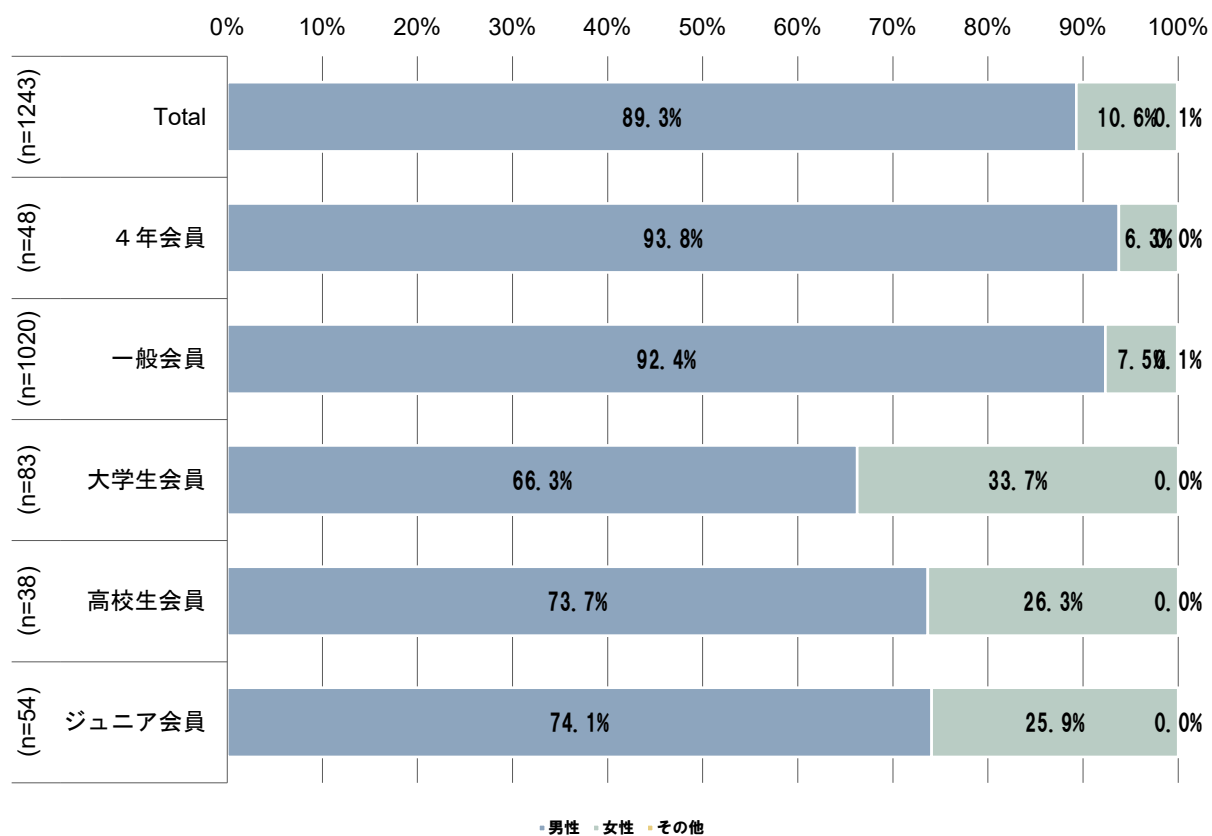
3-2 会員種別別に見た年齢

図表 3-2 年齢（会員種別別）



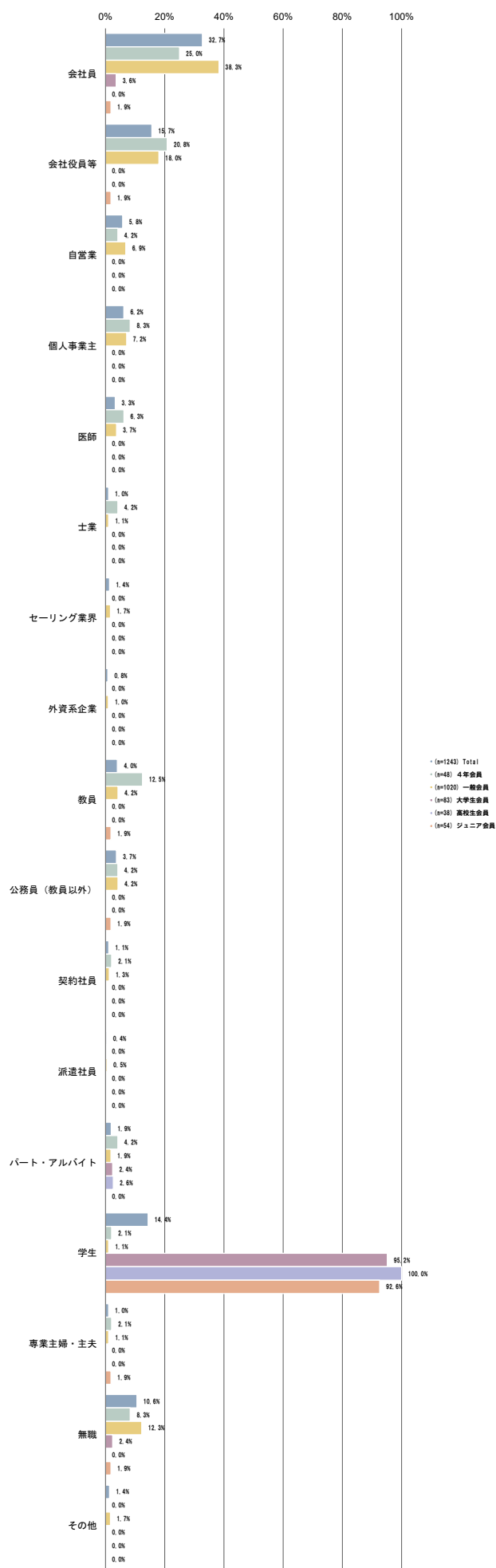
3-3 会員種別別に見た性別

図表 3-3 性別（会員種別別）



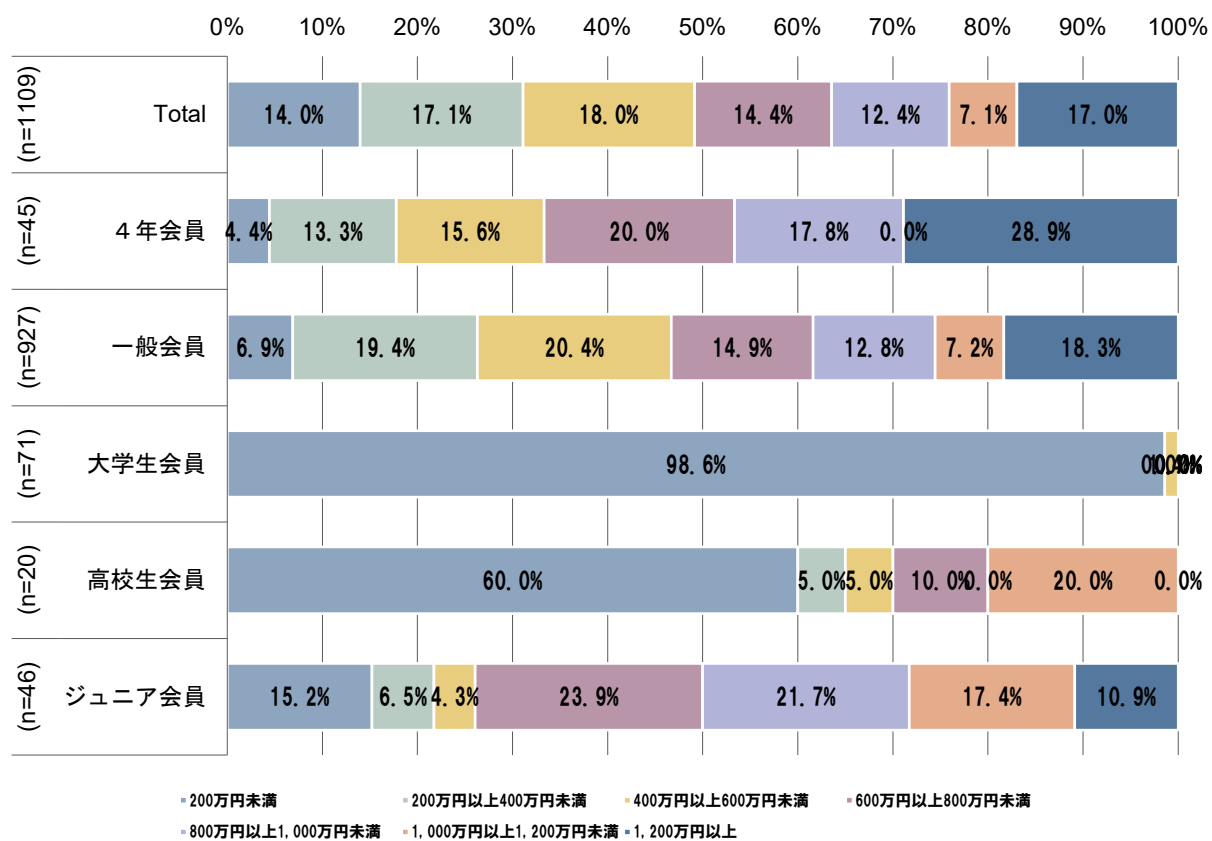
3-4 会員種別別に見た就業

図表 3-4 就業（会員種別別）



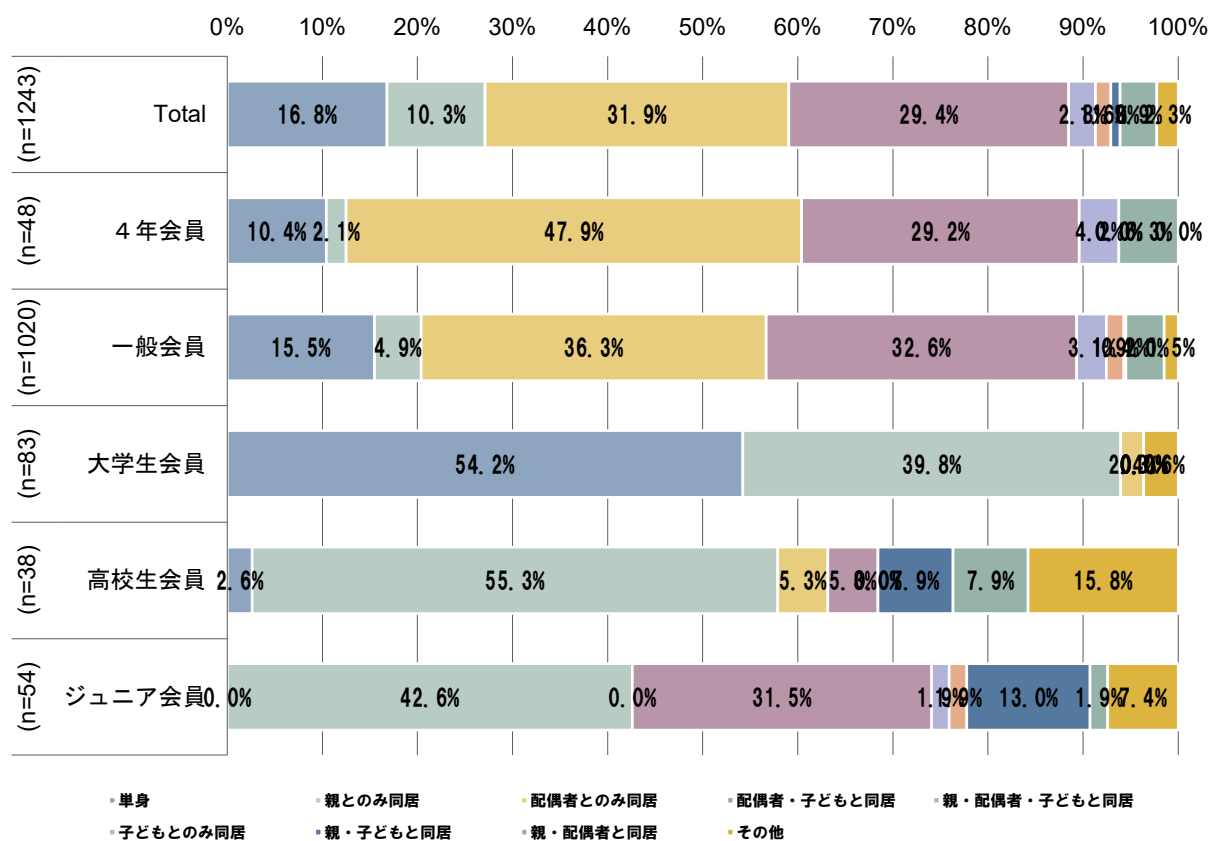
3-5 会員種別別に見た年収

図表 3-5 年収（会員種別別）



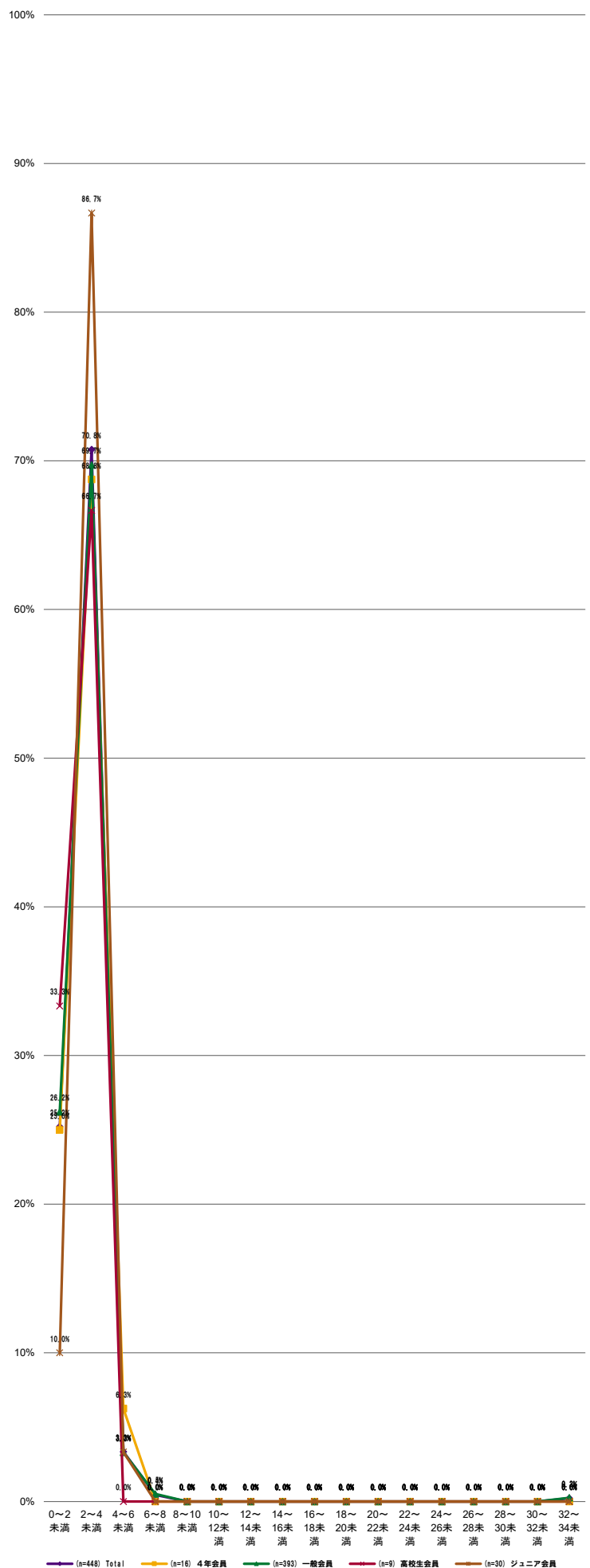
3-6 会員種別別に見た家族構成

図表 3-6 家族構成（会員種別別）



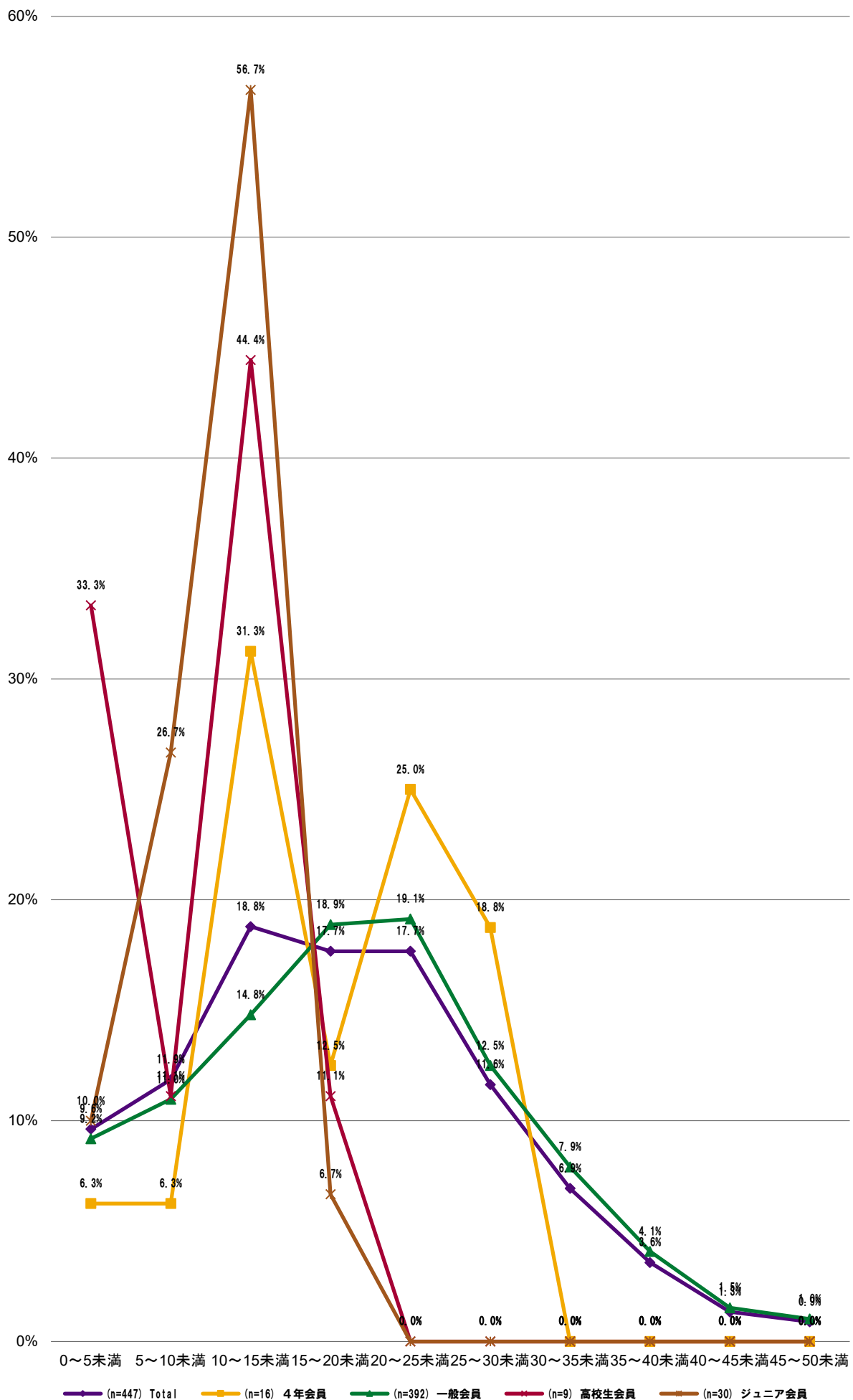
3-7 会員種別別に見た子どもの人数

図表 3-7 子どもの人数（会員種別別）



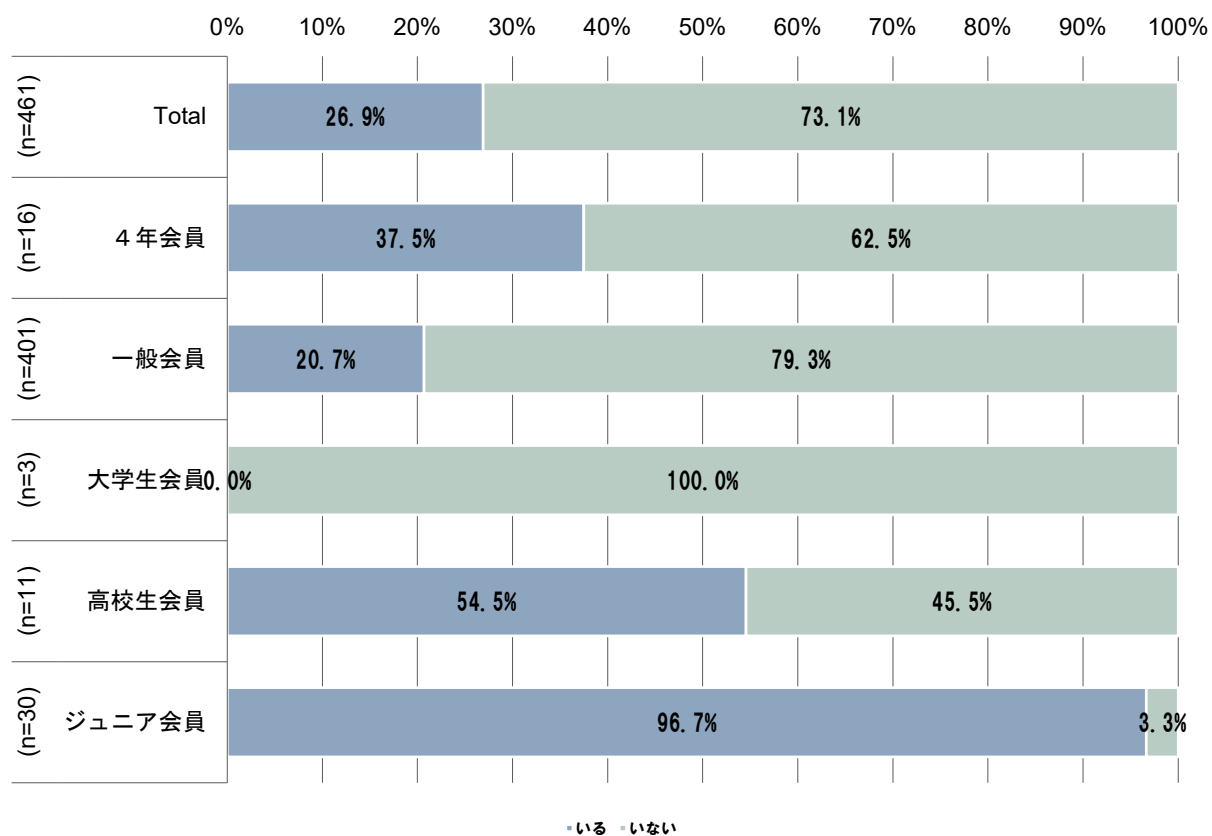
3-8 会員種別別に見た子どもの年齢（最年少）

図表 3-8 子どもの年齢（最年少）（会員種別別）



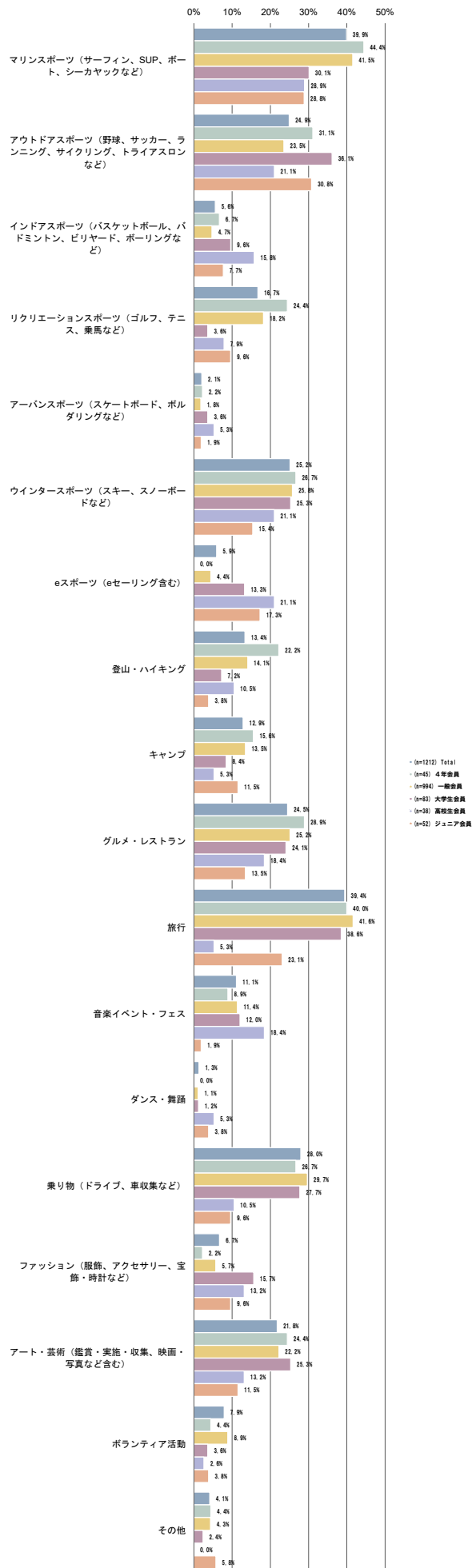
3-9 会員種別別に見たセーリングを習っている・やっている子どもの有無

図表 3-9 セーリングを習っている・やっている子どもの有無（会員種別別）



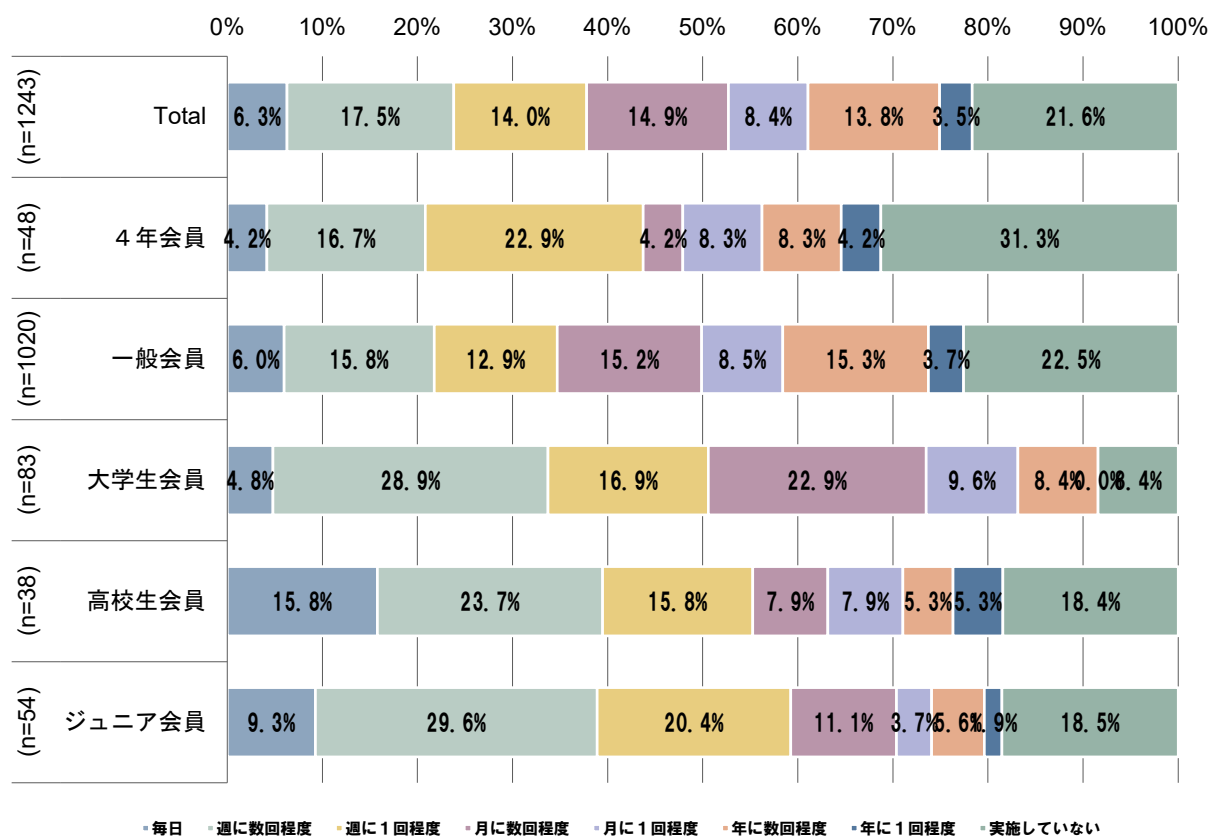
3-10 会員種別別に見た趣味（セーリング以外）

図表 3-10 趣味（セーリング以外）（会員種別別）



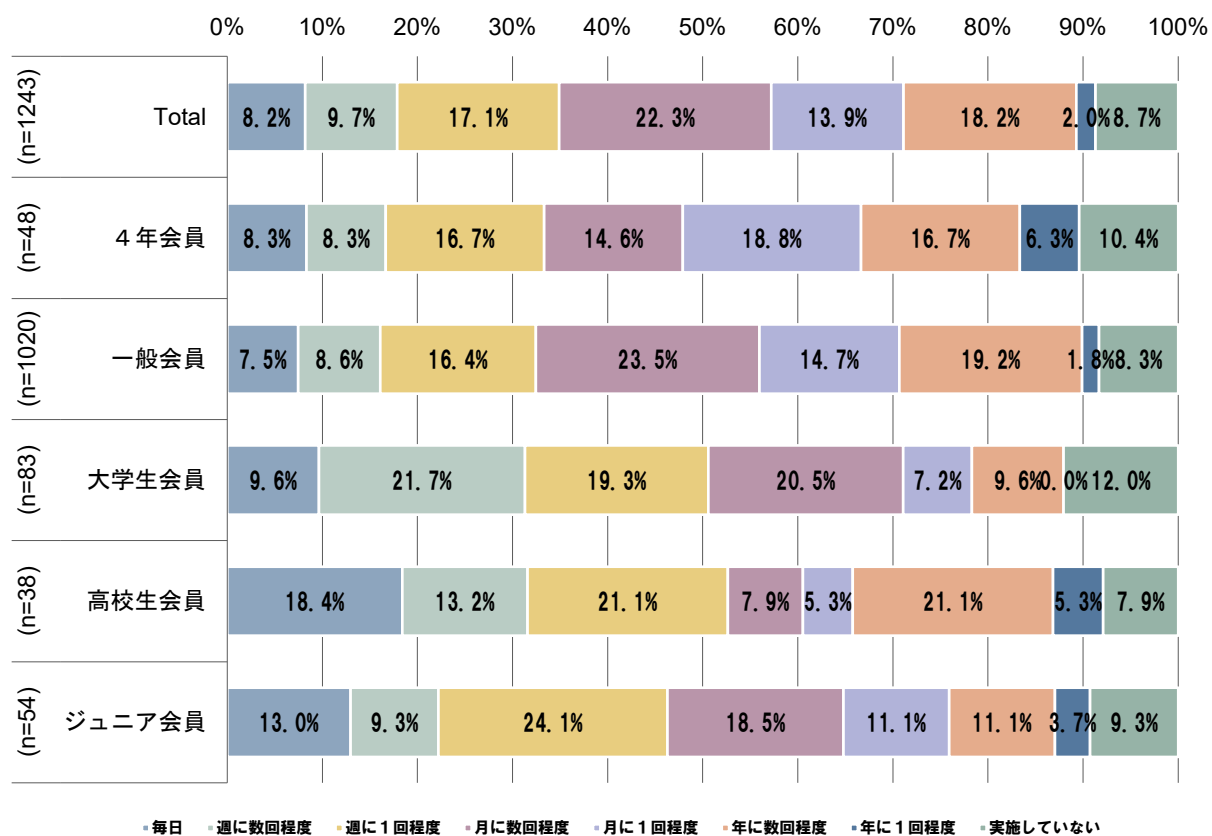
3-11 会員種別別に見た趣味（セーリング以外）の実施頻度

図表 3-11 趣味（セーリング以外）の実施頻度（会員種別別）



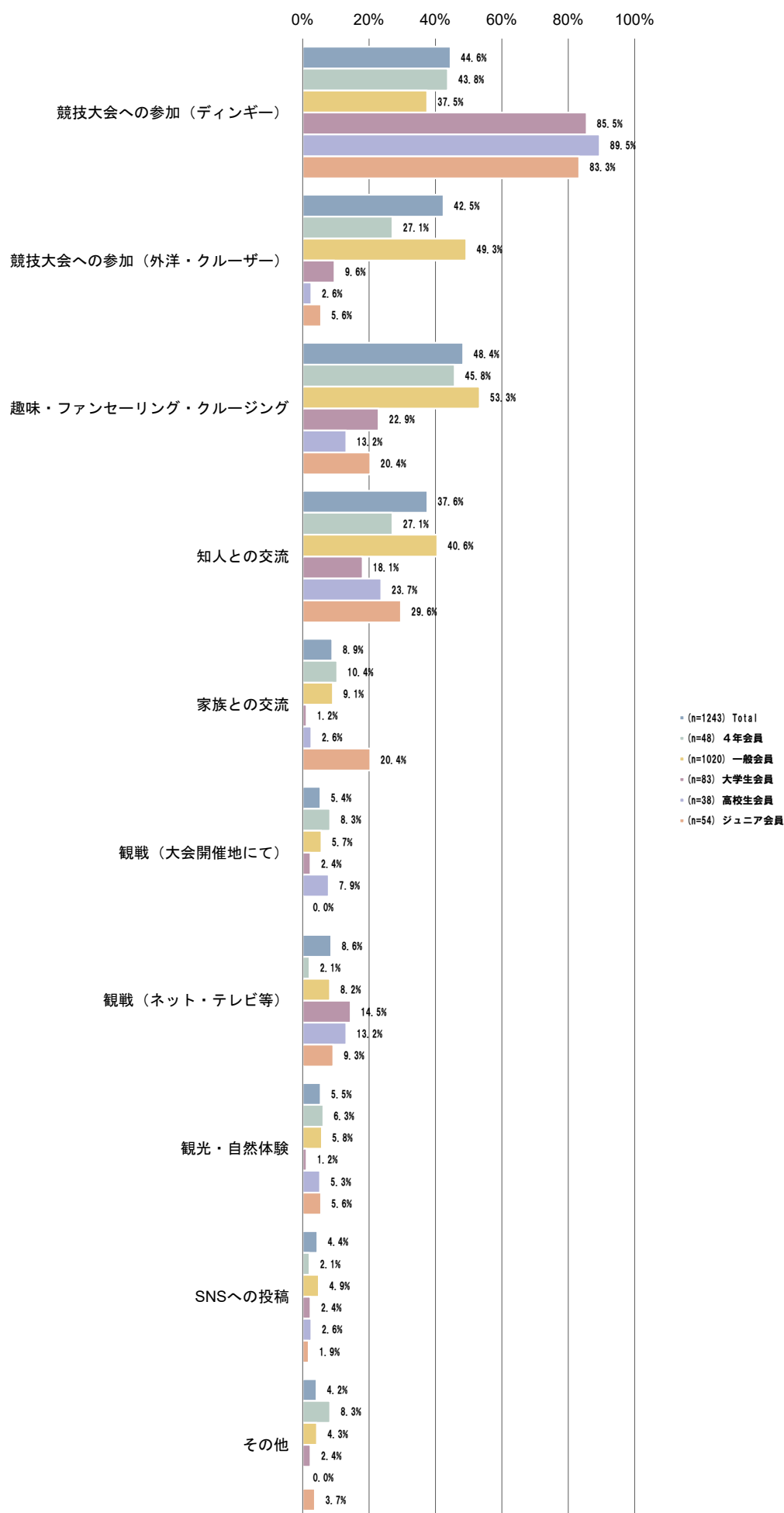
3-12 会員種別別に見た趣味（セーリング以外）の実施頻度

図表 3-12 趣味（セーリング以外）の実施頻度（会員種別別）



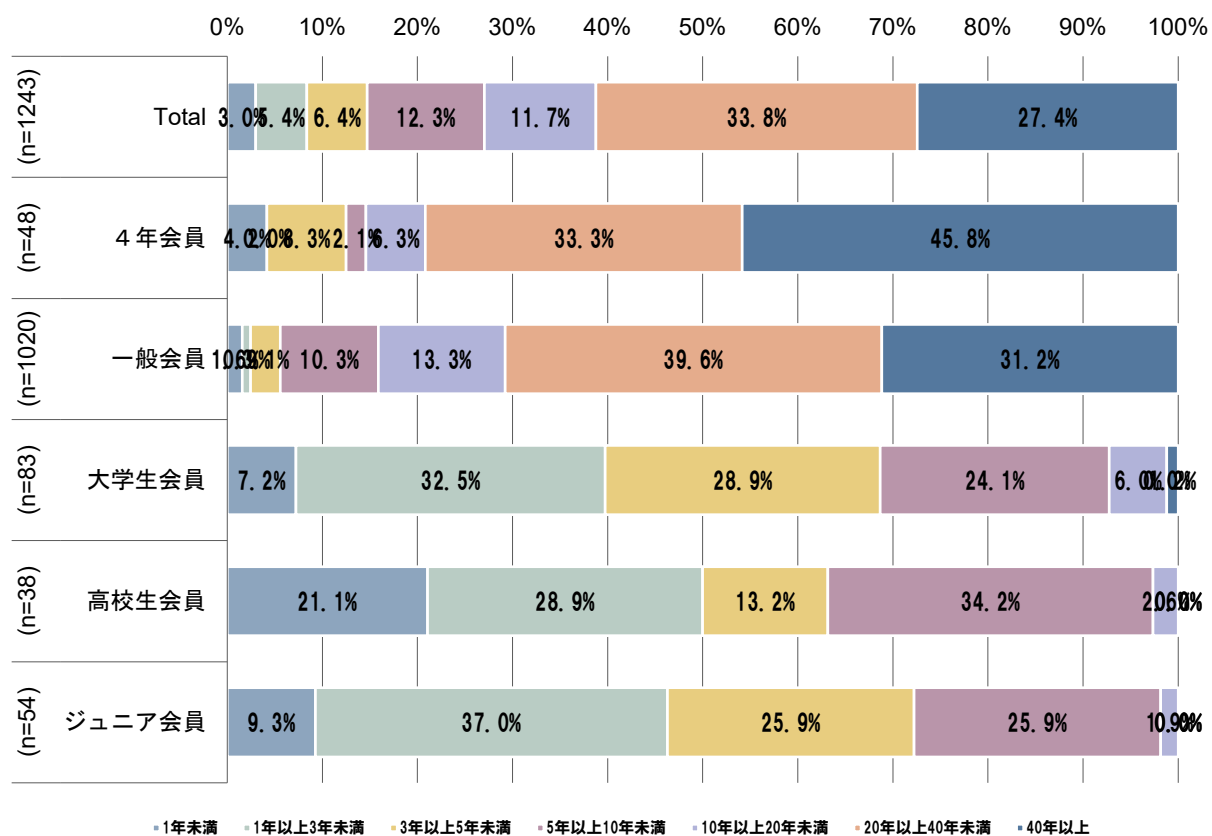
3-13 会員種別別に見たセーリングの楽しみ方

図表 3-13 セーリングの楽しみ方（会員種別別）



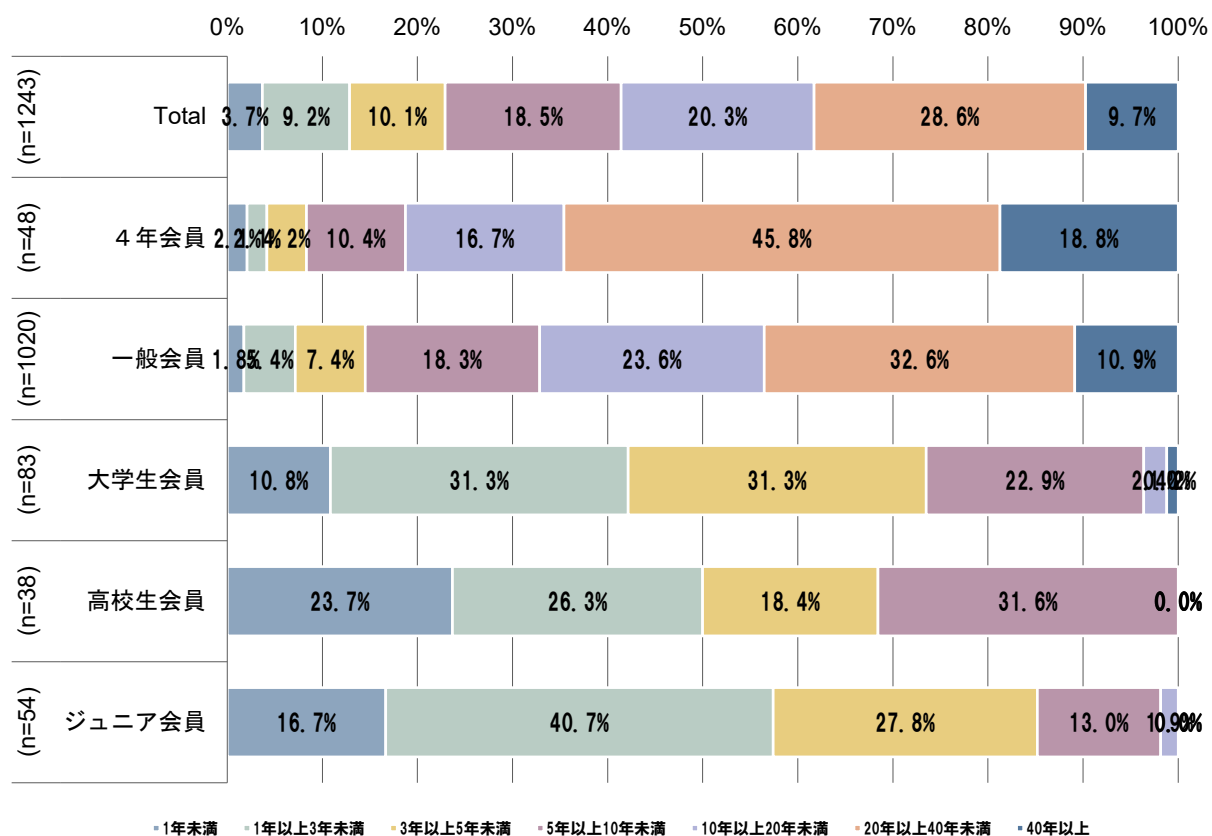
3-14 会員種別別に見たセーリング年数

図表 3-14 セーリング年数（会員種別別）



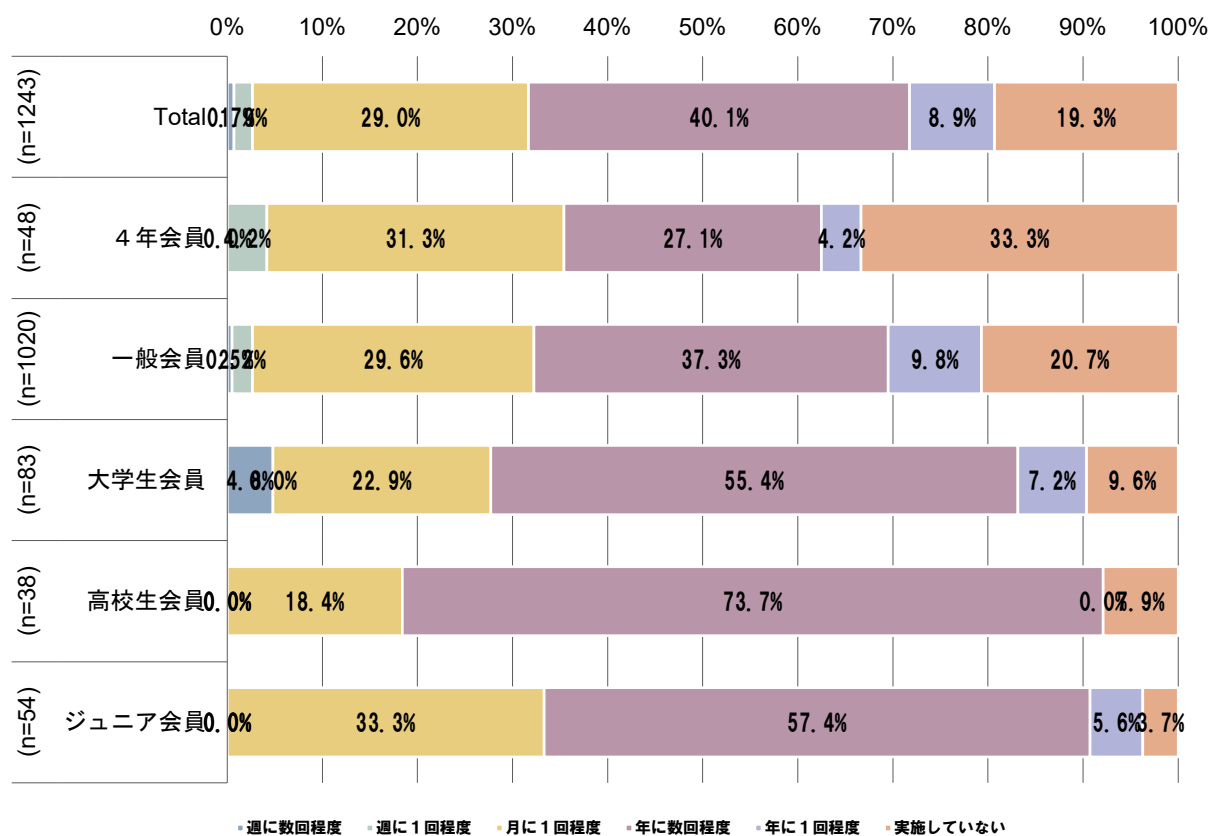
3-15 会員種別別に見たセーリング年数

図表 3-15 セーリング年数（会員種別別）



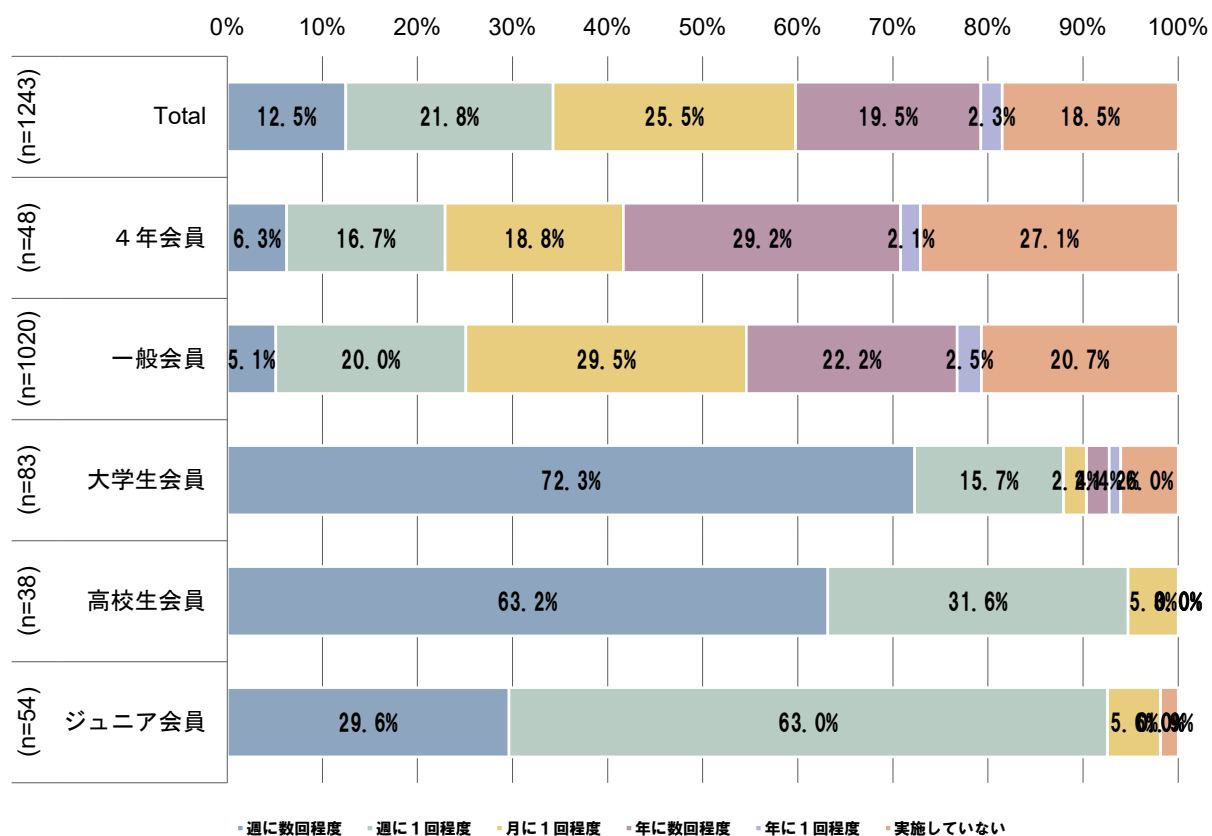
3-16 会員種別別に見たセーリング実施頻度

図表 3-16 セーリング実施頻度（会員種別別）



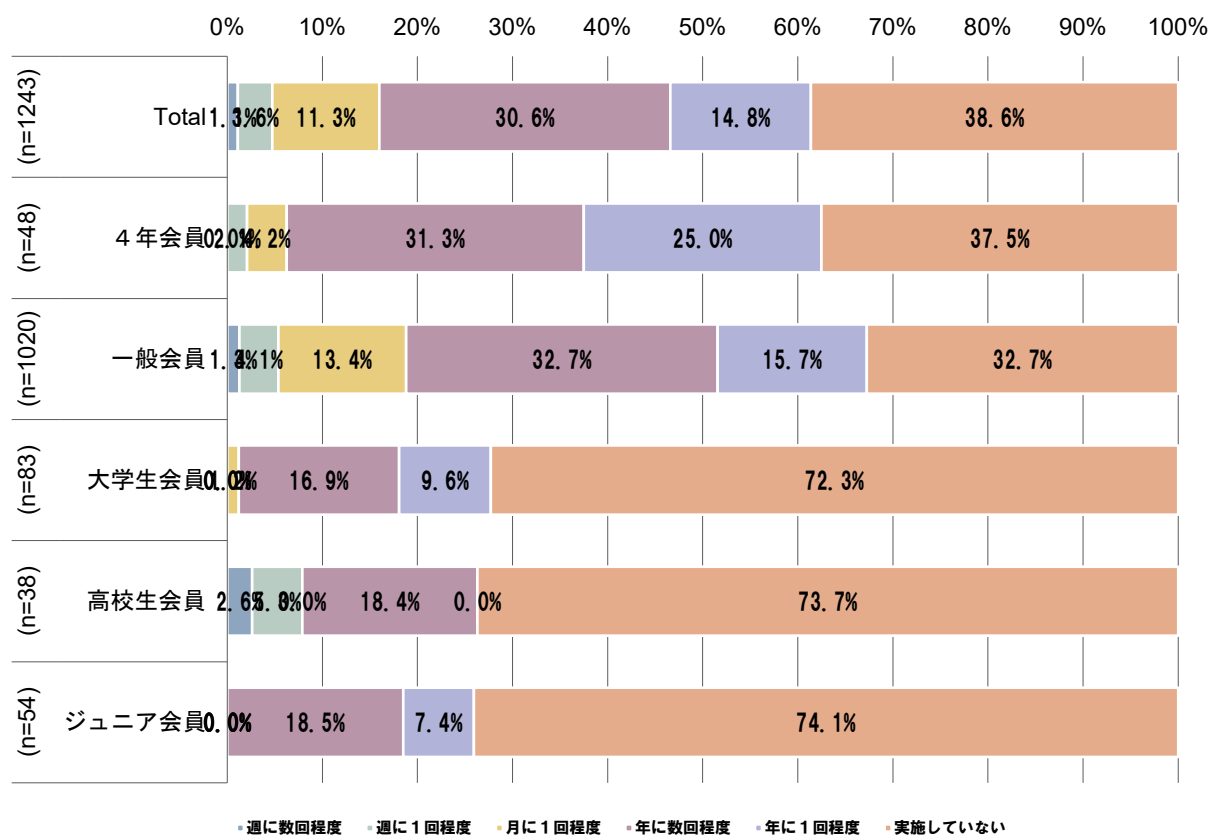
3-17 会員種別別に見たセーリング実施頻度

図表 3-17 セーリング実施頻度（会員種別別）



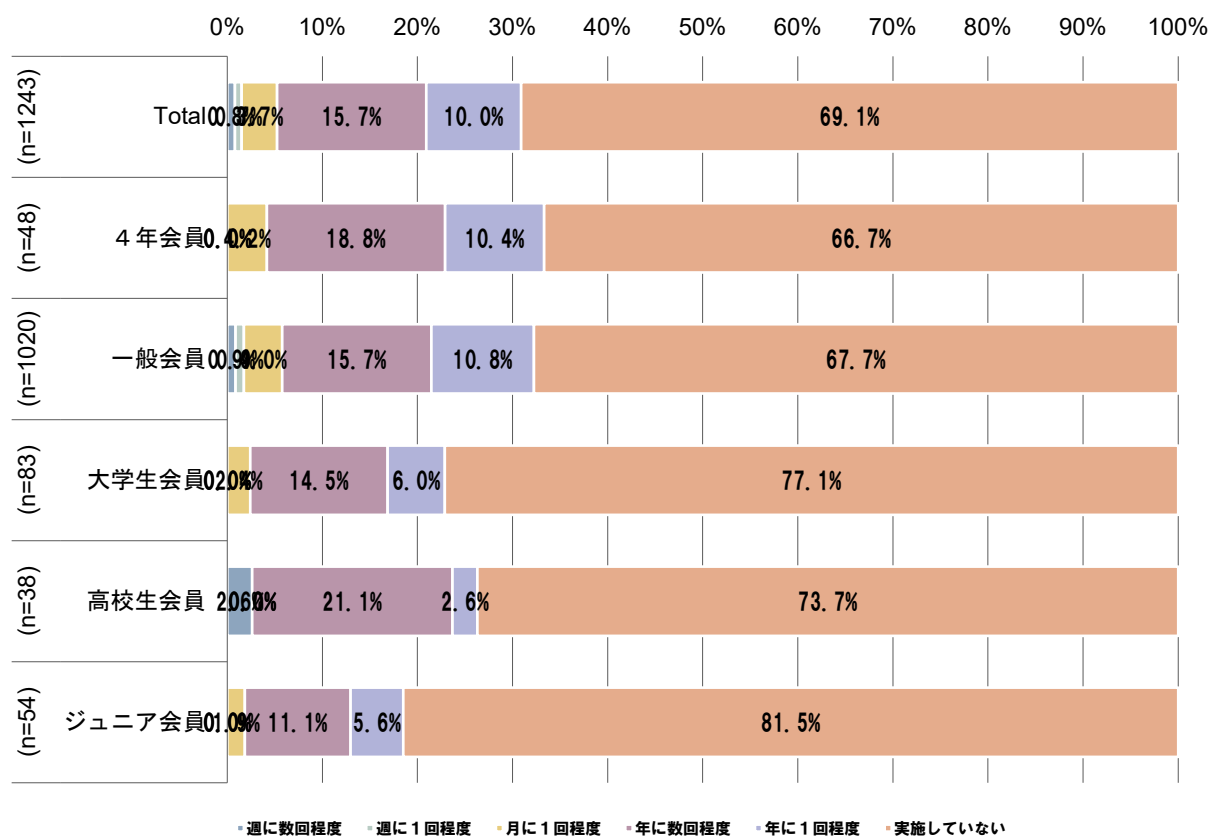
3-18 会員種別別に見たセーリング実施頻度

図表 3-18 セーリング実施頻度（会員種別別）



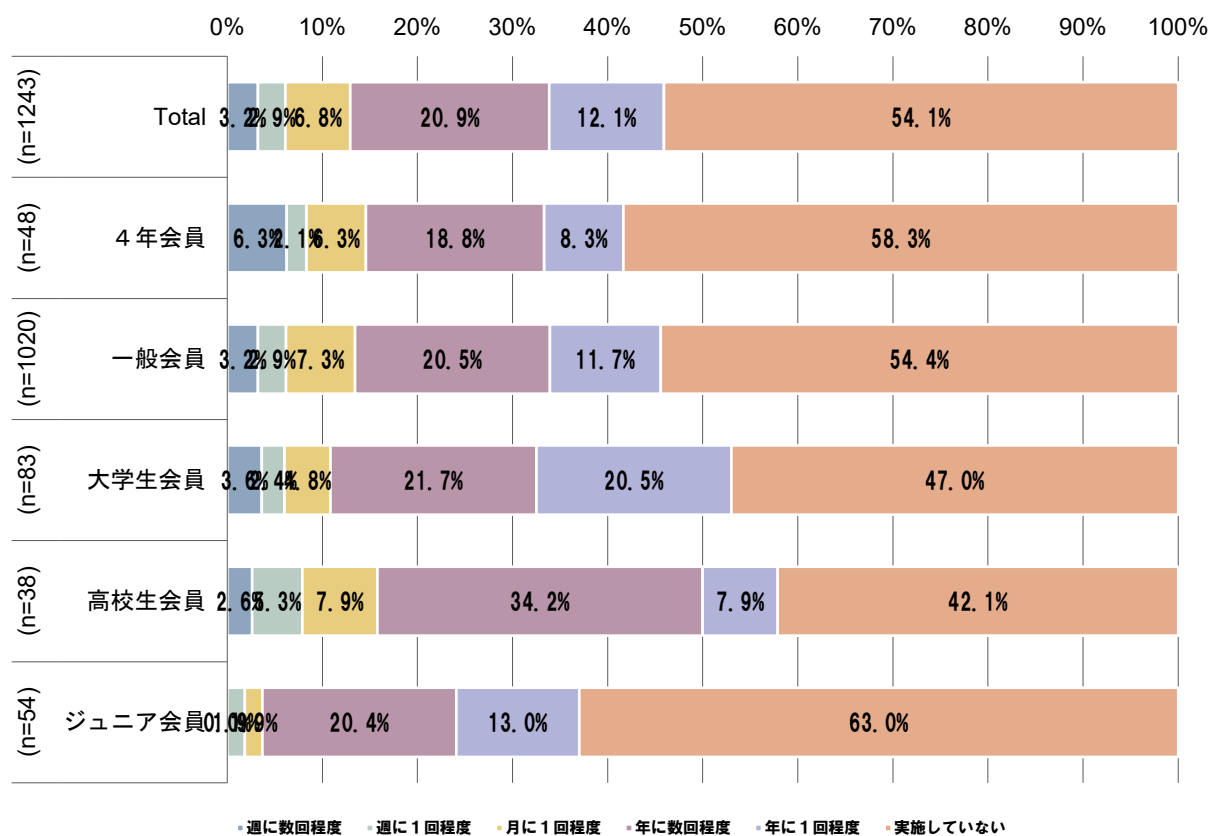
3-19 会員種別別に見たセーリング実施頻度

図表 3-19 セーリング実施頻度（会員種別別）



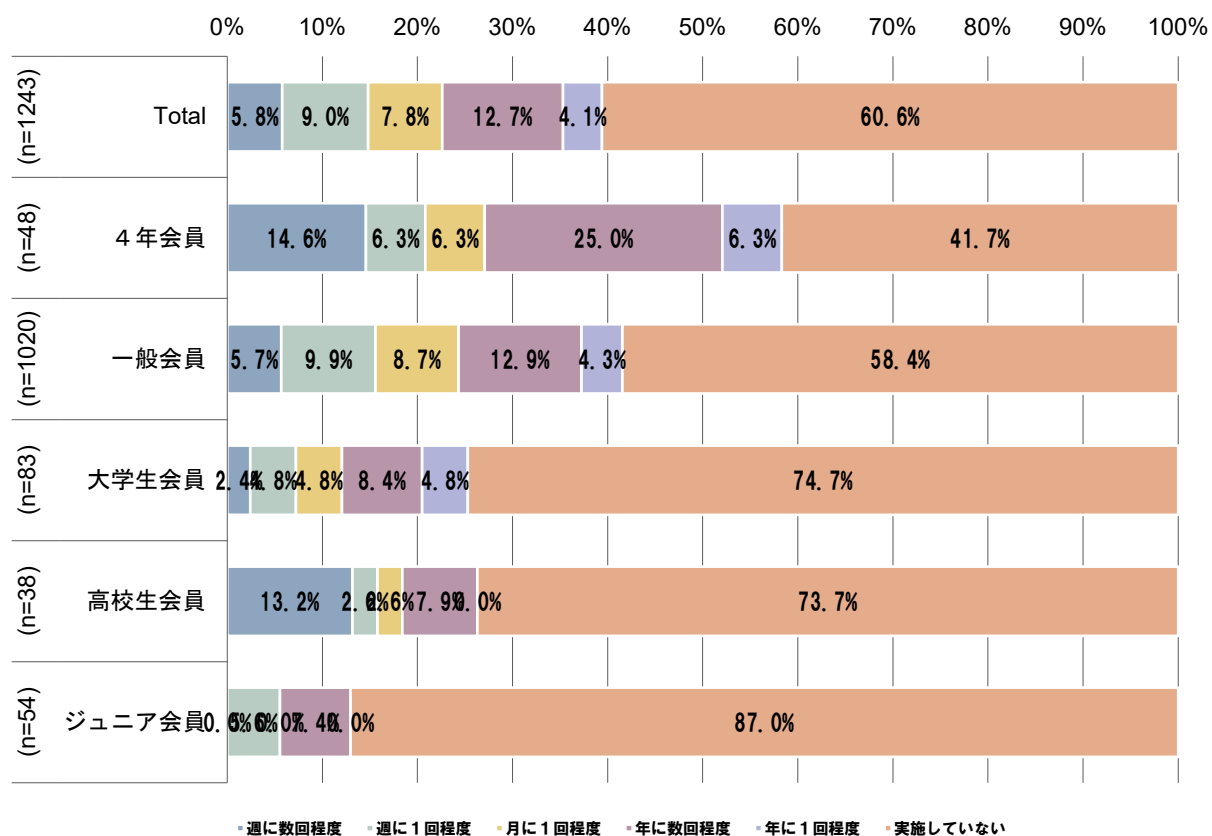
3-20 会員種別別に見たセーリング実施頻度

図表 3-20 セーリング実施頻度（会員種別別）



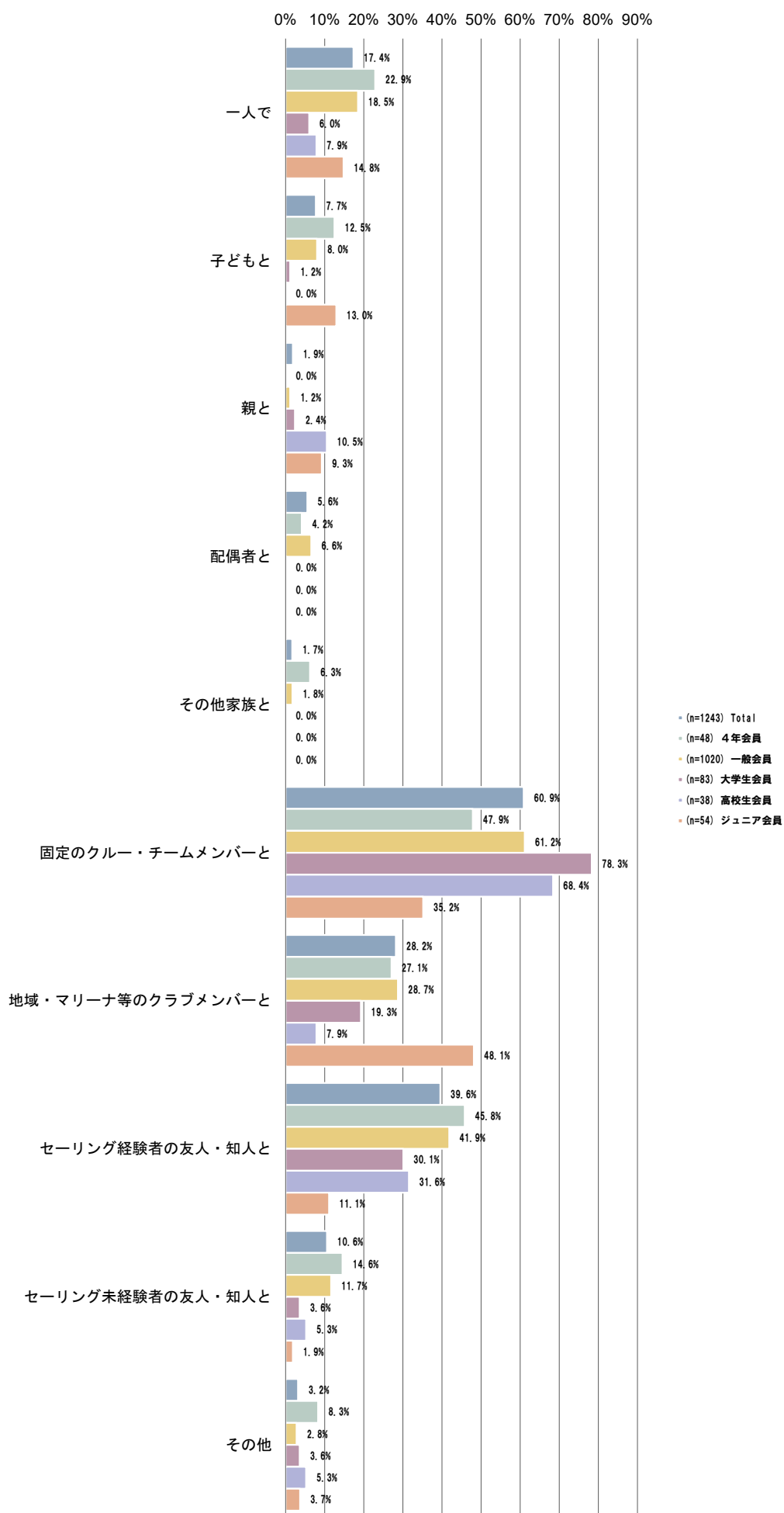
3-21 会員種別別に見たセーリング実施頻度

図表 3-21 セーリング実施頻度（会員種別別）



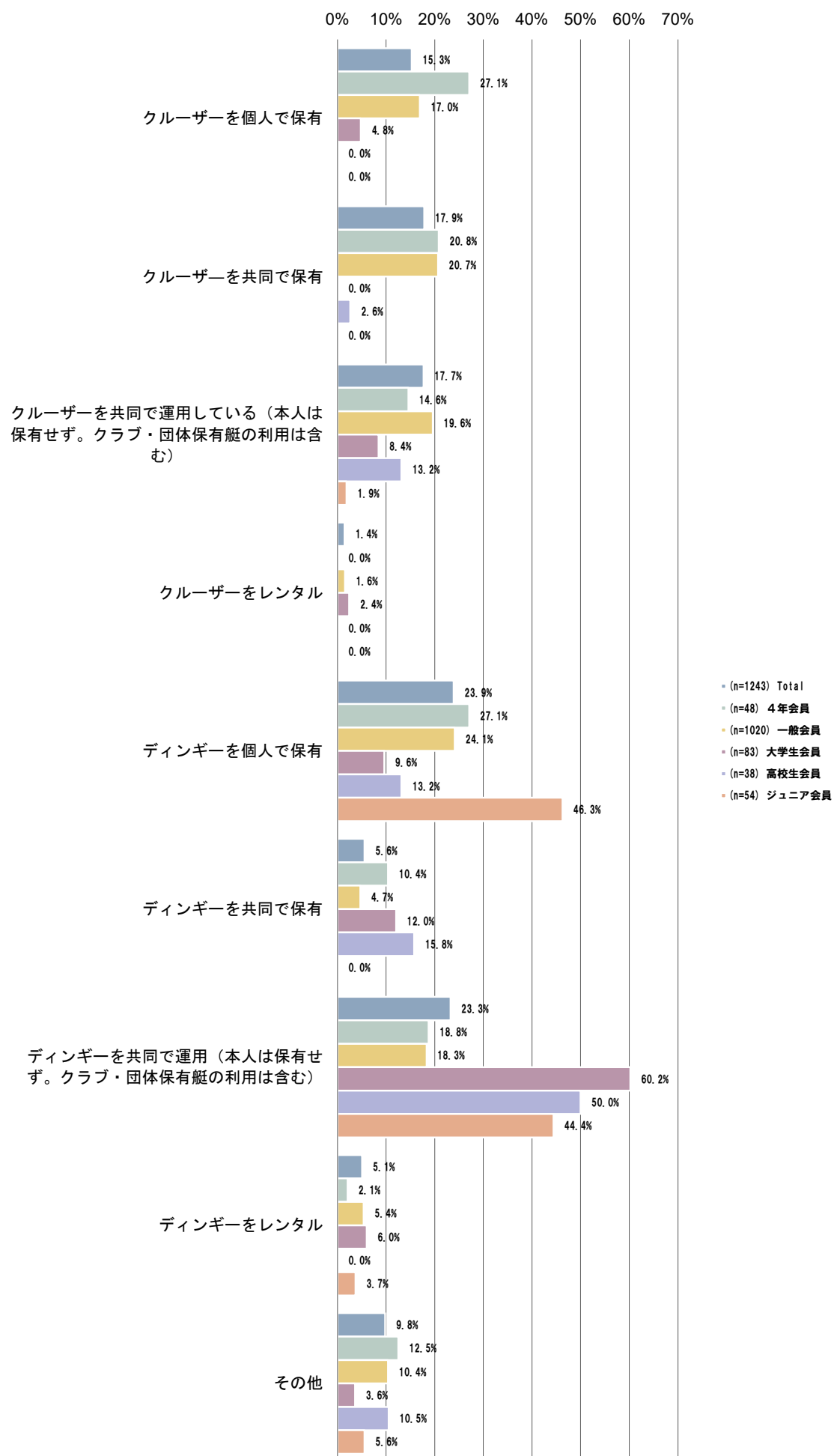
3-22 会員種別別に見たセーリングの同行者

図表 3-22 セーリングの同行者（会員種別別）



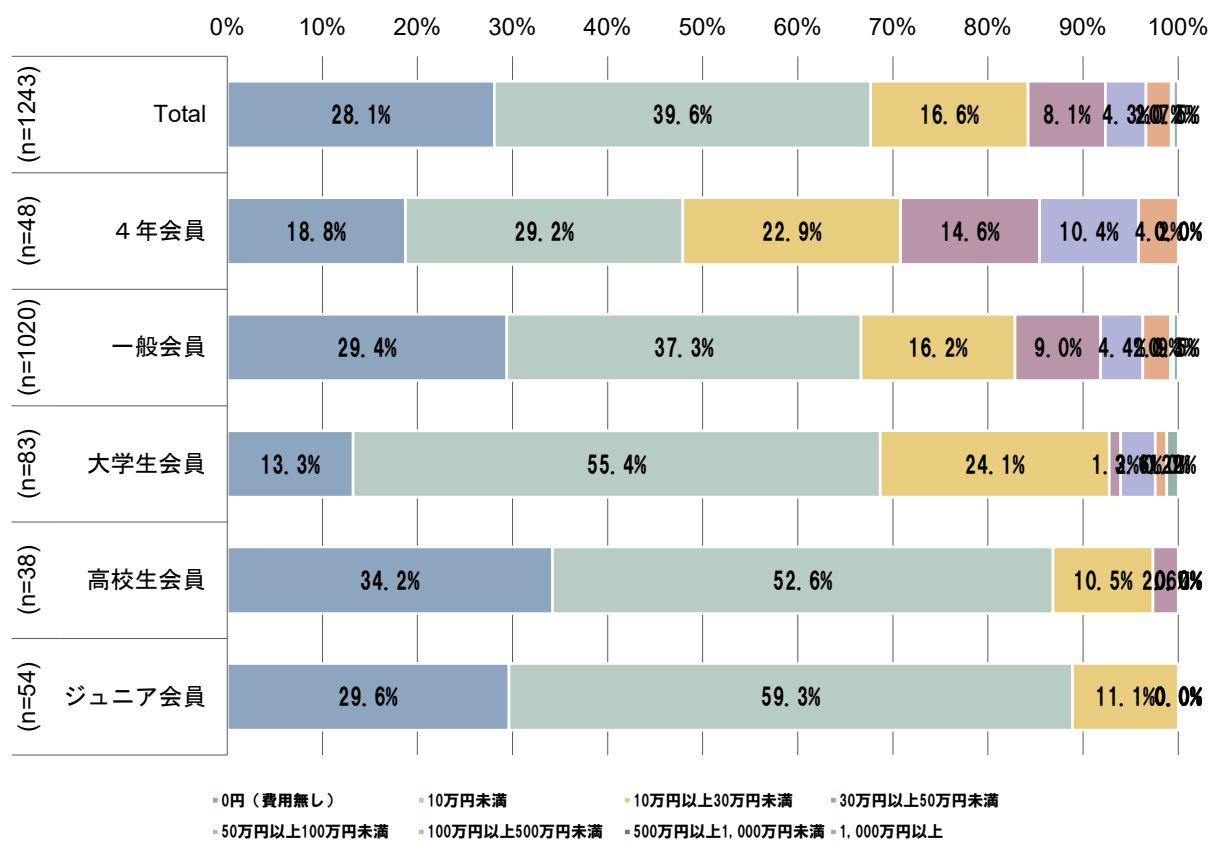
3-23 会員種別別に見たクルーザー・ディンギー保有状況

図表 3-23 クルーザー・ディンギー保有状況（会員種別別）



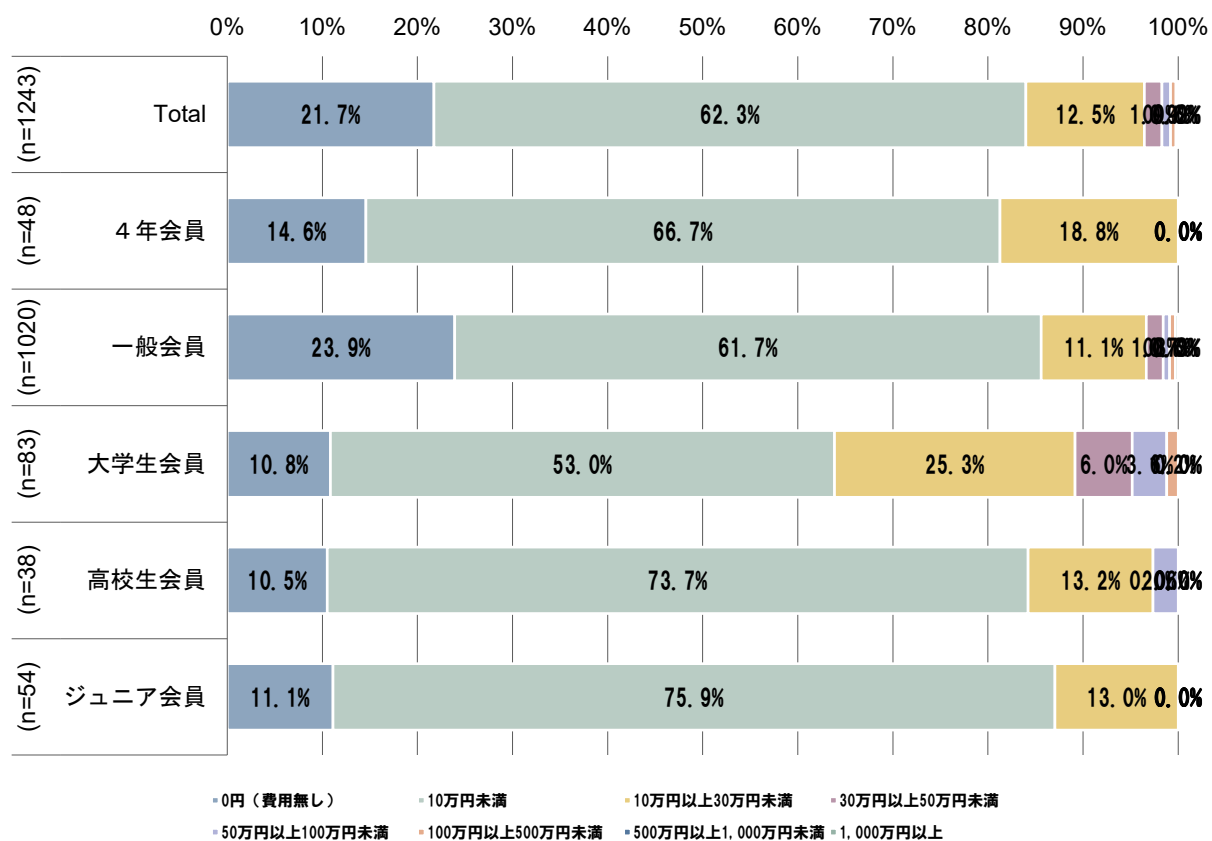
3-24 会員種別別に見たセーリングにかかる費用

図表 3-24 セーリングにかかる費用（会員種別別）



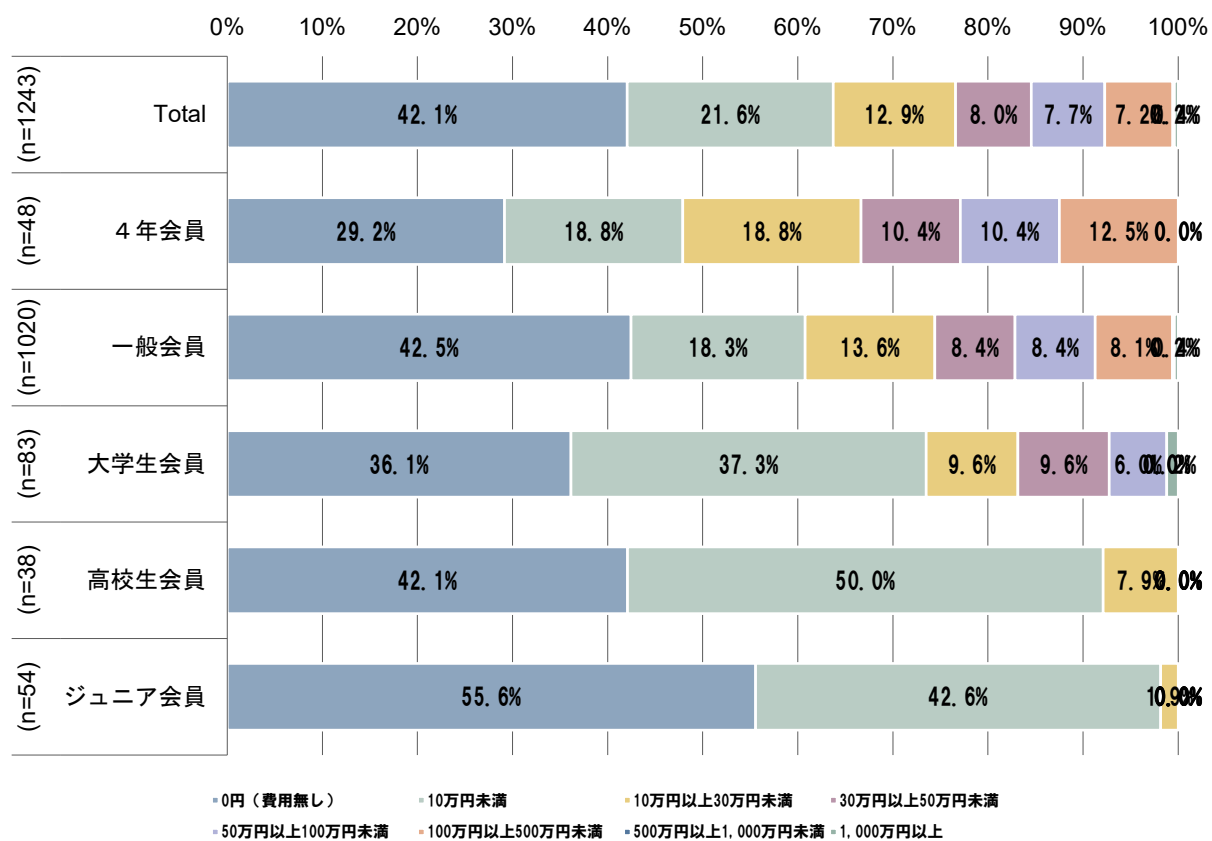
3-25 会員種別別に見たセーリングにかかる費用

図表 3-25 セーリングにかかる費用（会員種別別）



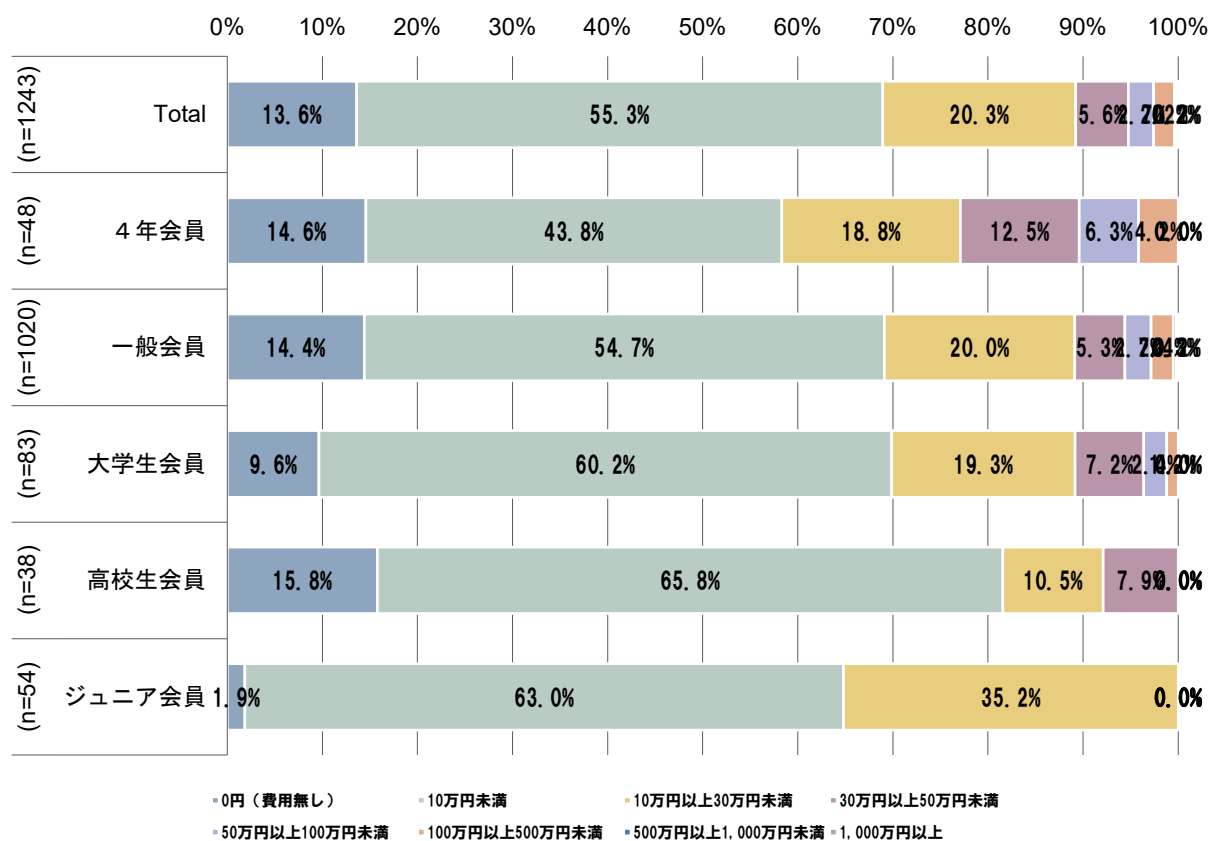
3-26 会員種別別に見たセーリングにかかる費用

図表 3-26 セーリングにかかる費用（会員種別別）



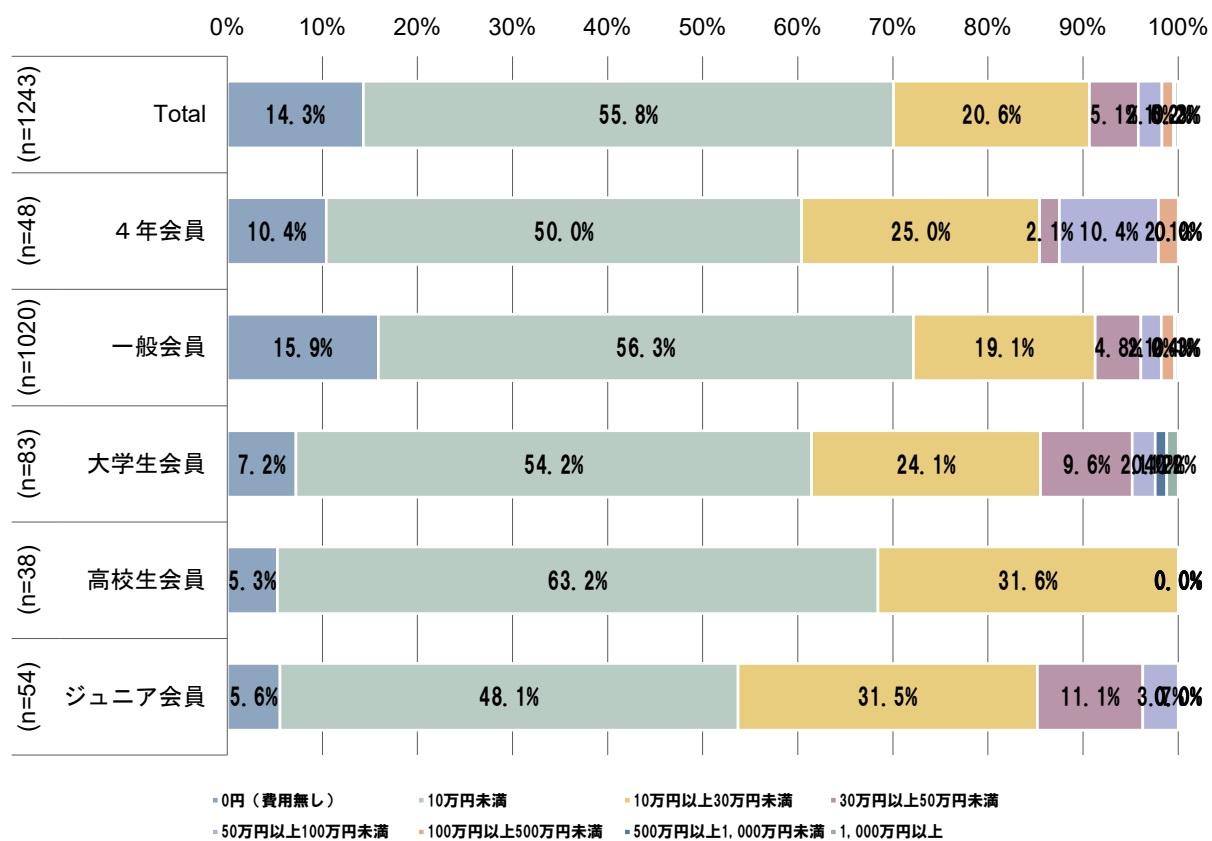
3-27 会員種別別に見たセーリングにかかる費用

図表 3-27 セーリングにかかる費用（会員種別別）



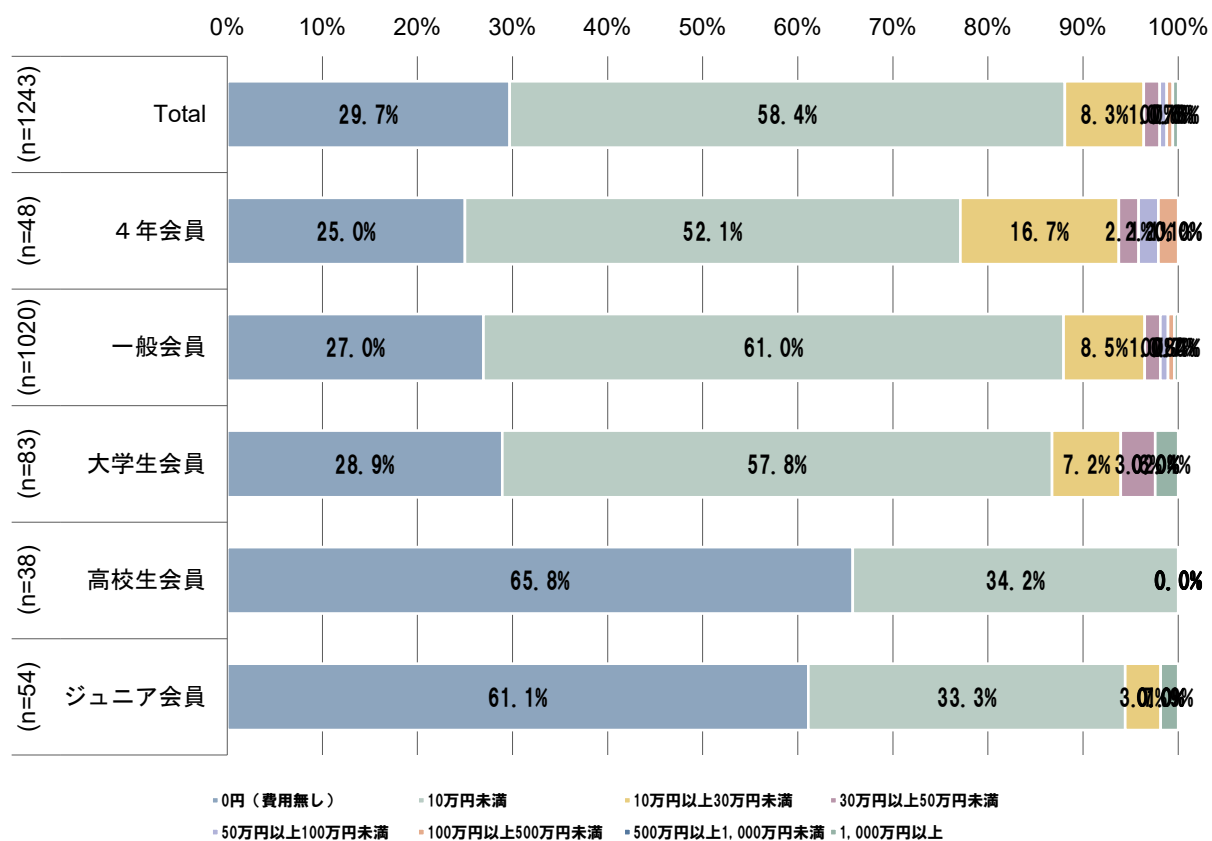
3-28 会員種別別に見たセーリングにかかる費用

図表 3-28 セーリングにかかる費用（会員種別別）



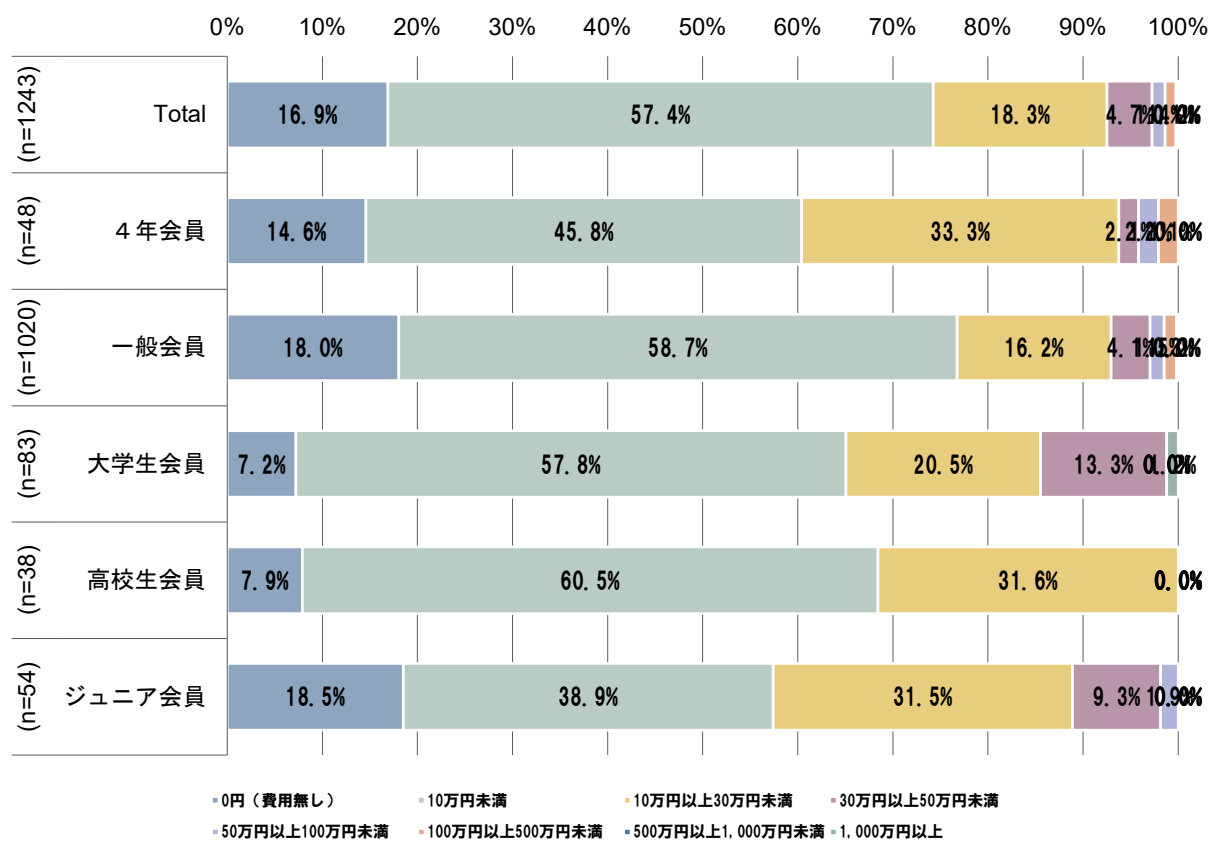
3-29 会員種別別に見たセーリングにかかる費用

図表 3-29 セーリングにかかる費用（会員種別別）



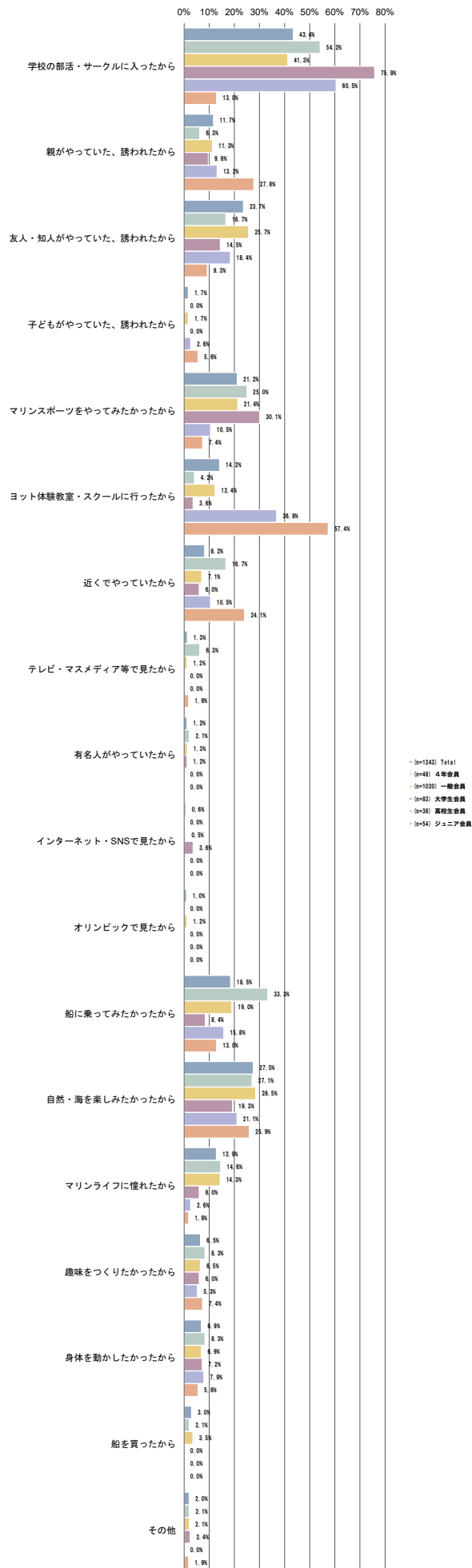
3-30 会員種別別に見たセーリングにかかる費用

図表 3-30 セーリングにかかる費用（会員種別別）



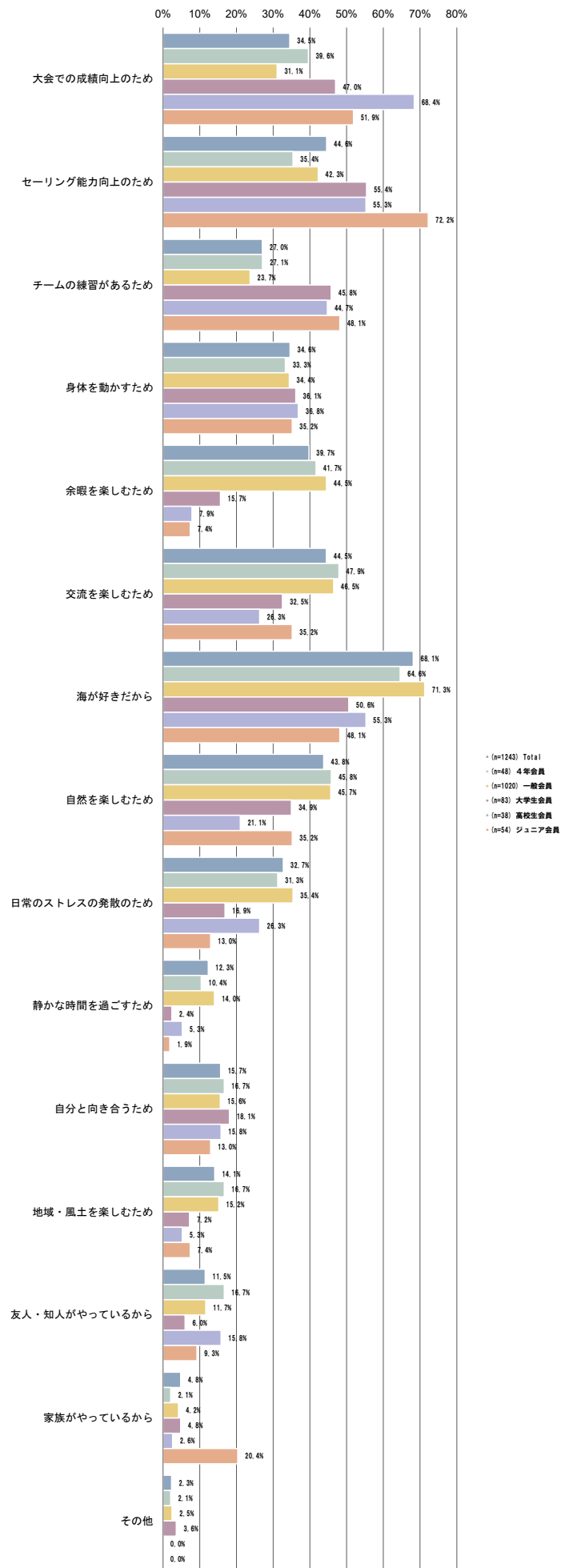
3-31 会員種別別に見たセーリングを始めたきっかけ

図表 3-31 セーリングを始めたきっかけ（会員種別別）



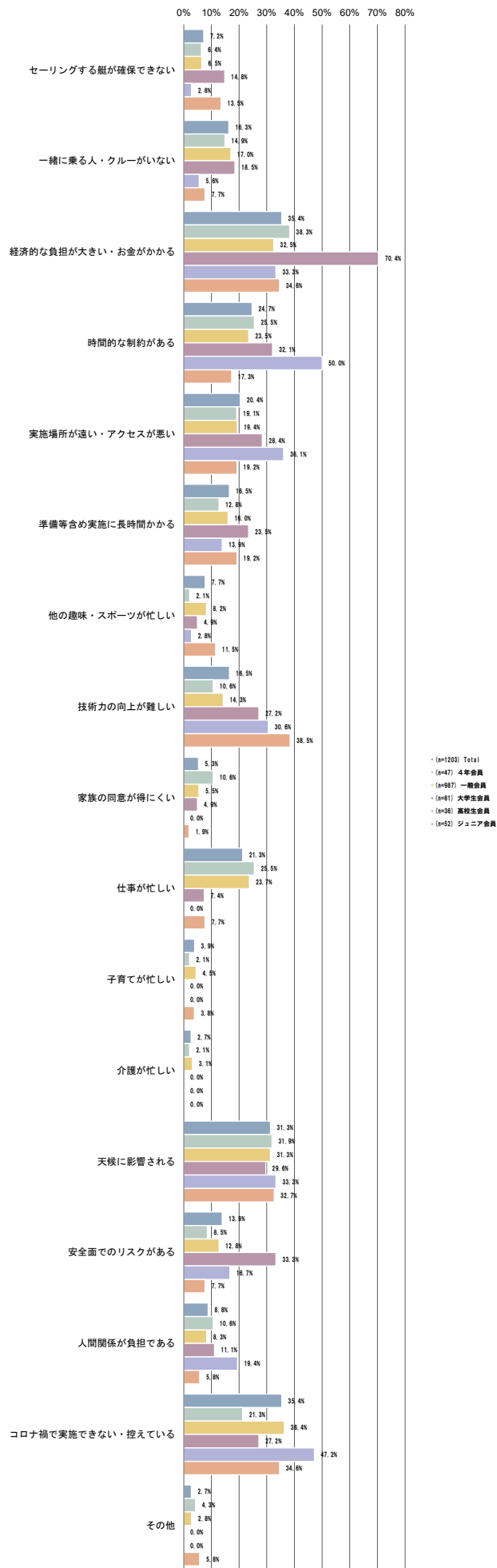
3-32 会員種別別に見たセーリング継続の理由

図表 3-32 セーリング継続の理由（会員種別別）



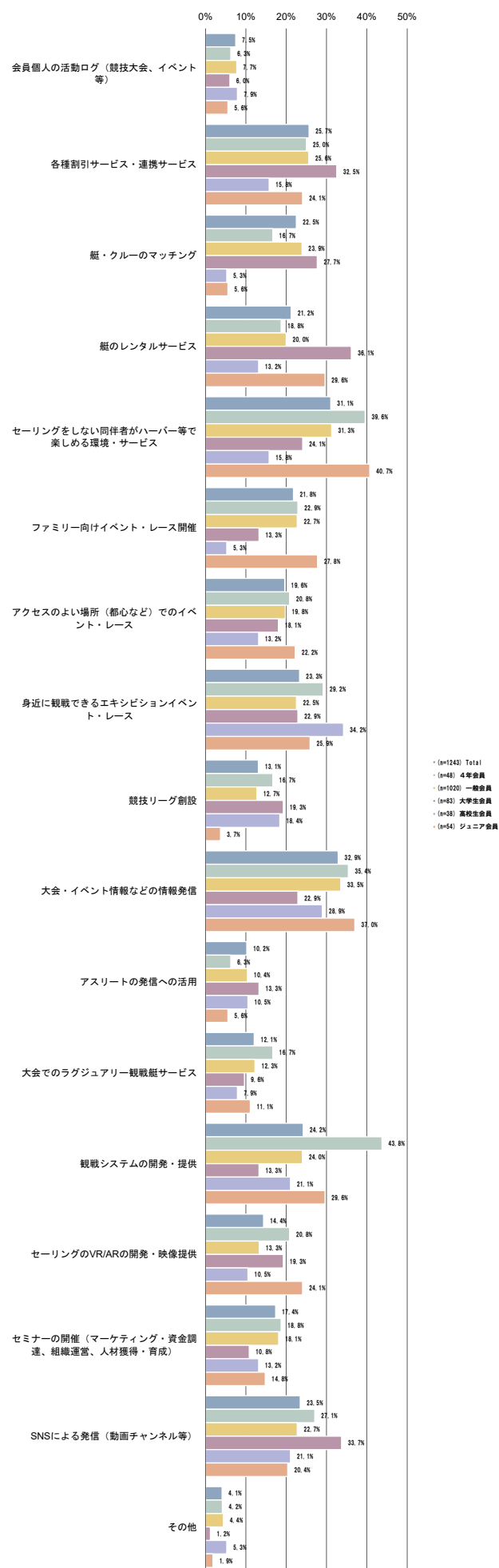
3-33 会員種別別に見たセーリング継続の苦労・困っていること

図表 3-33 セーリング継続の苦労・困っていること（会員種別別）



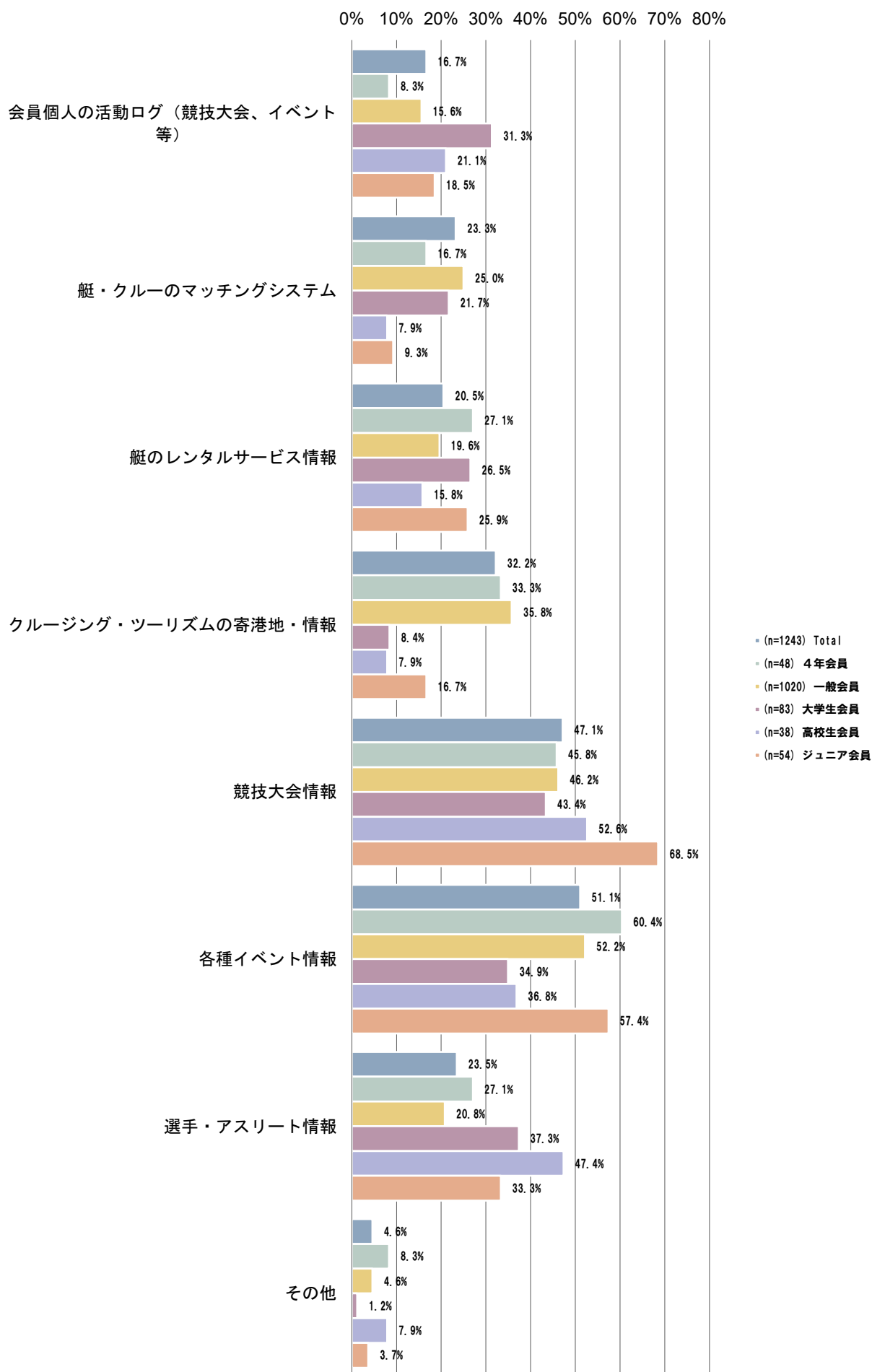
3-34 会員種別別に見た JSAF 会員サービスに求める内容

図表 3-34 JSAF 会員サービスに求める内容（会員種別別）



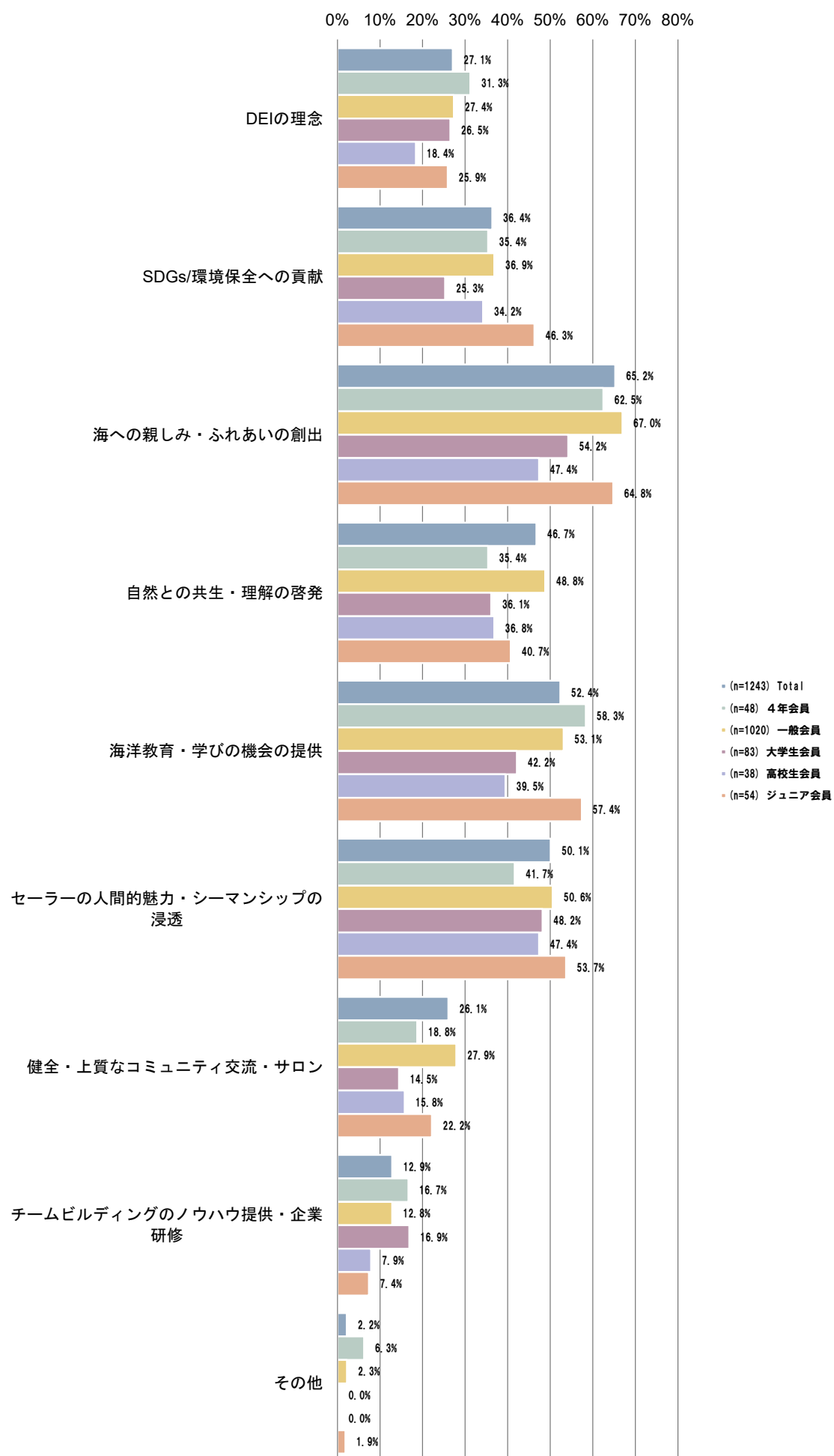
3-35 会員種別別に見た JSAF に求める情報提供

図表 3-35 JSAF に求める情報提供（会員種別別）



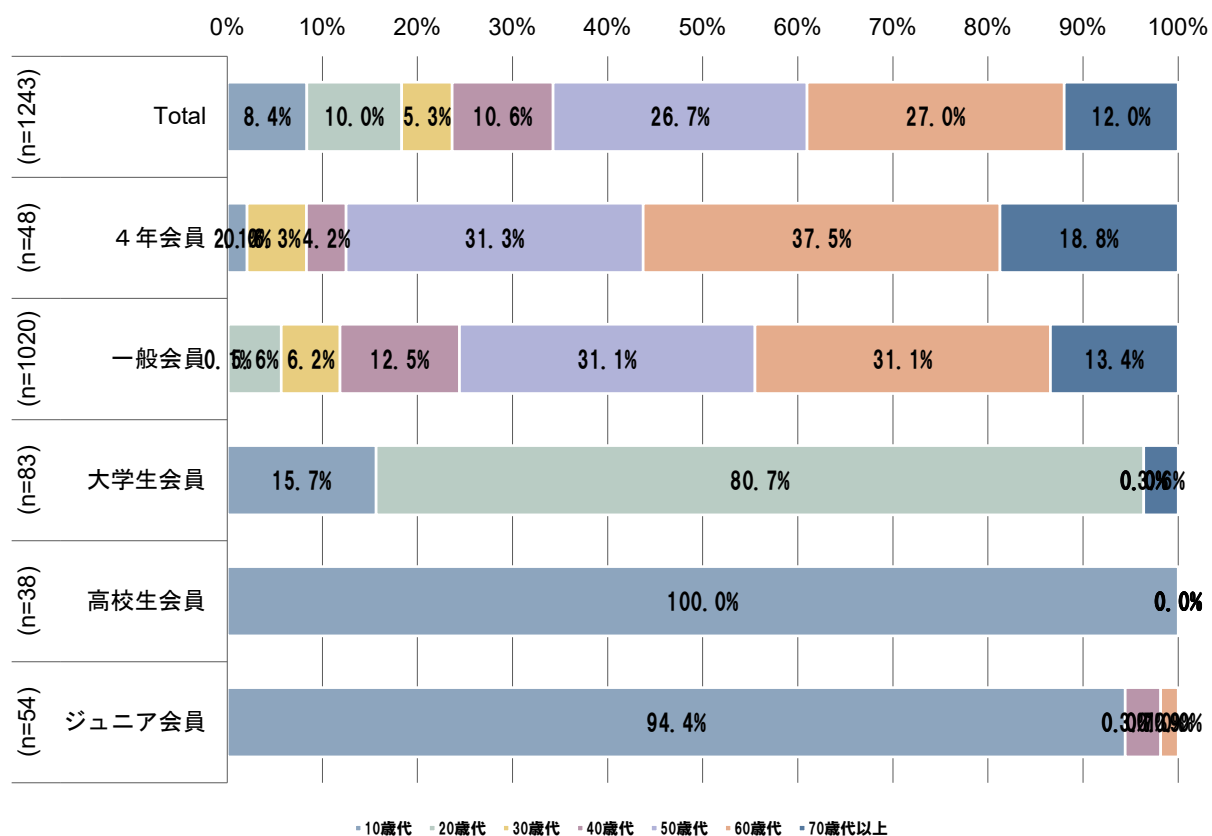
3-36 会員種別別に見た JSAF が今後発信すべきセーリング競技・スポーツの社会的価値

図表 3-36 JSAF が今後発信すべきセーリング競技・スポーツの社会的価値（会員種別別）



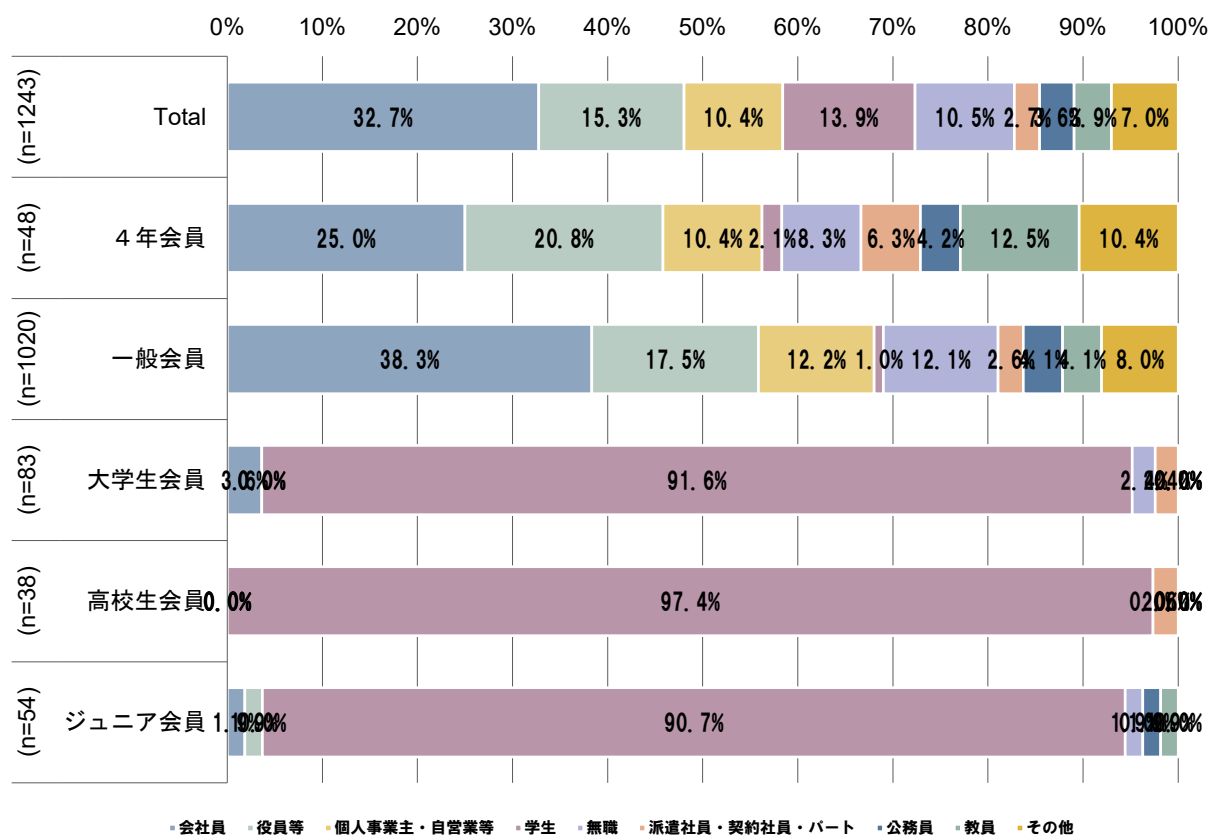
3-37 会員種別別に見た年齢階級

図表 3-37 年齢階級（会員種別別）



3-38 会員種別別に見た就業状況フラグ

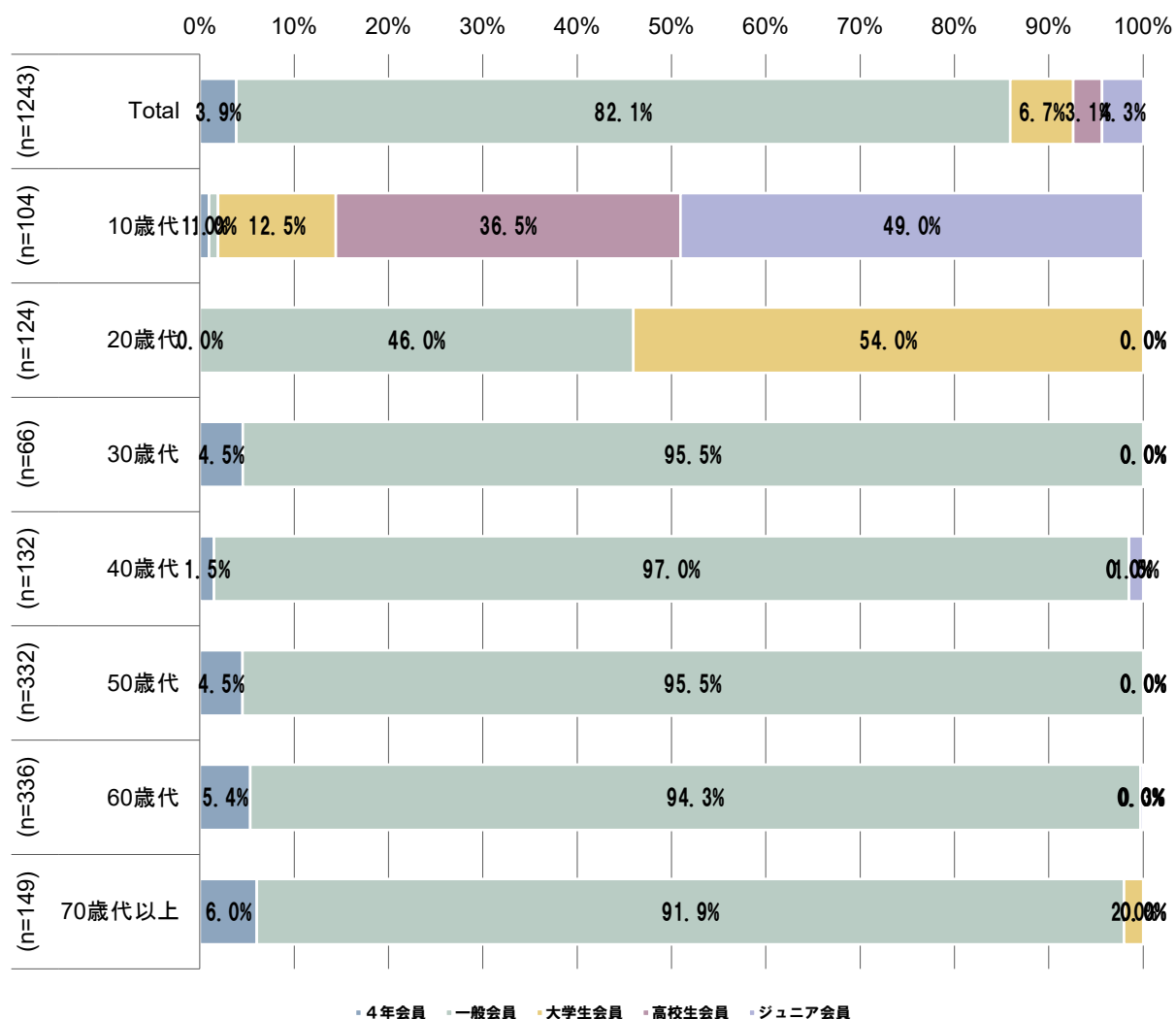
図表 3-38 就業状況フラグ（会員種別別）



4 年齢化階級別クロス集計結果

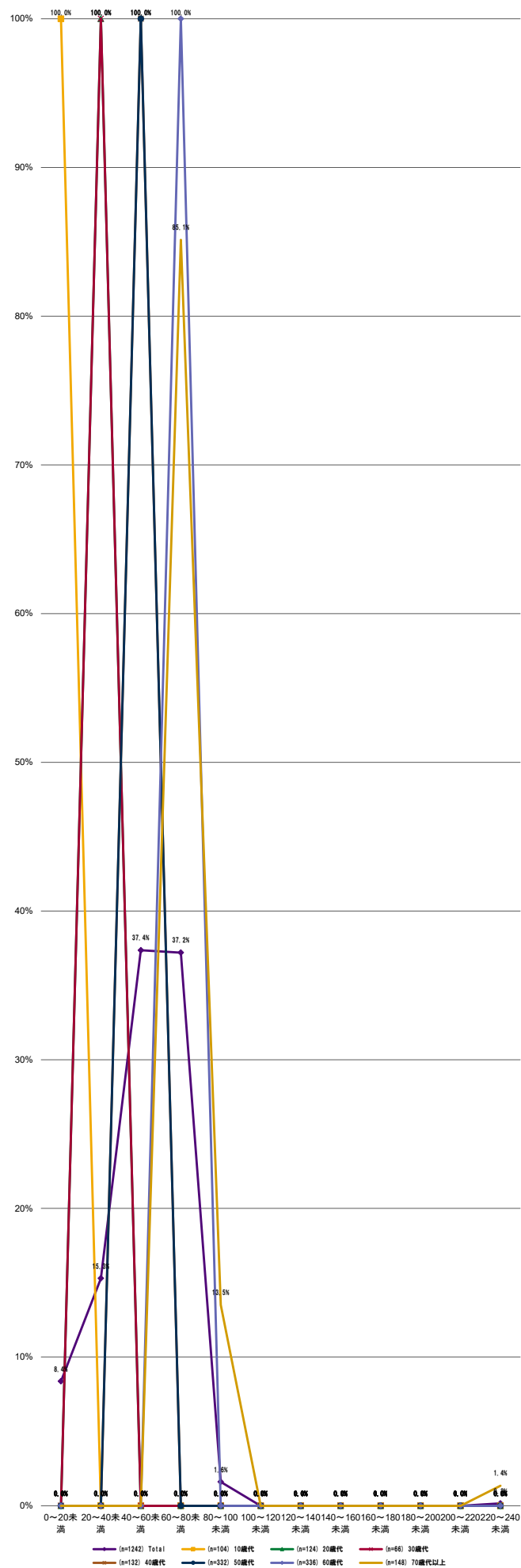
4-1 年齢階級別に見た会員種別

図表 4-1 会員種別（年齢階級別）



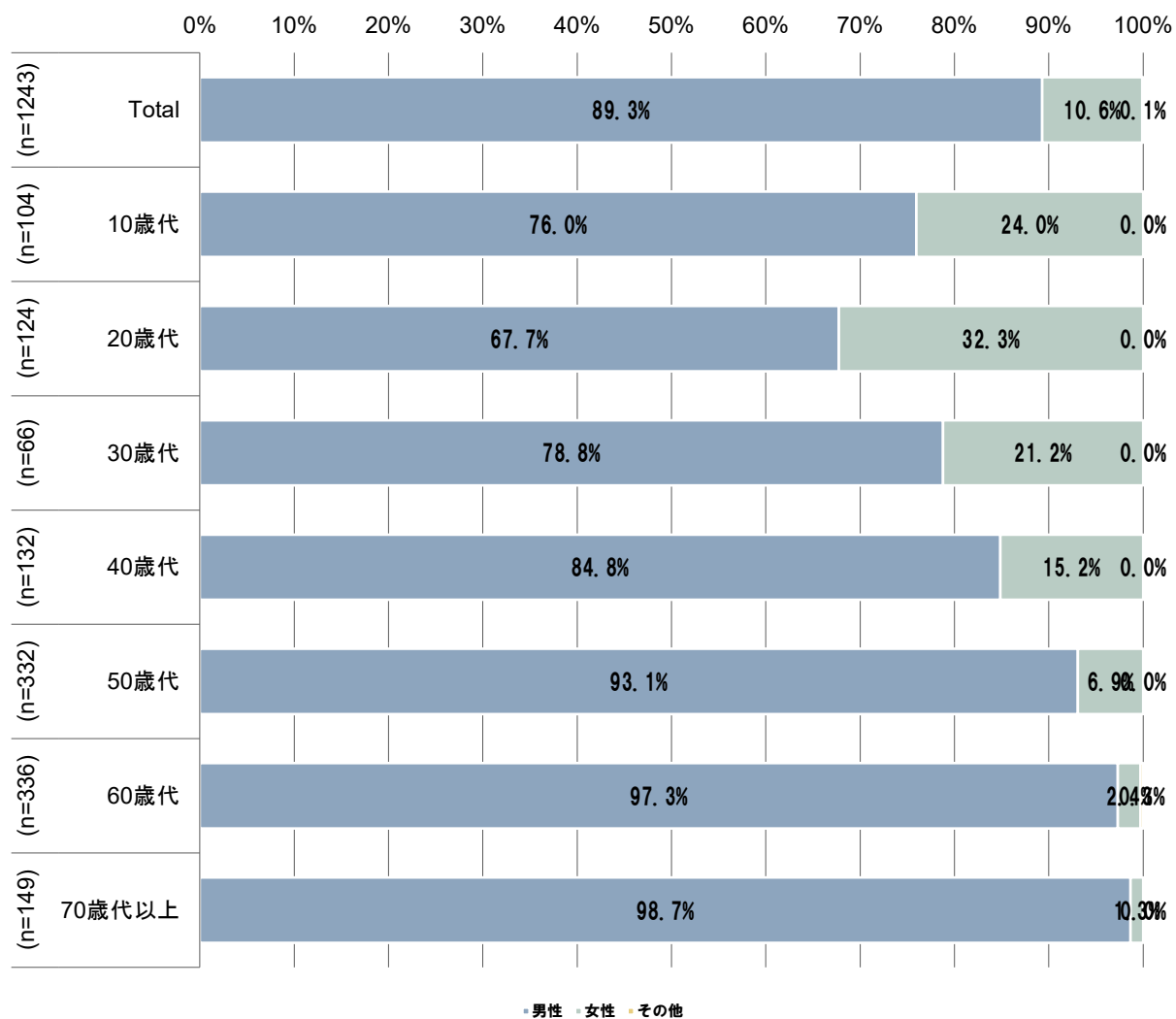
4-2 年齢階級別に見た年齢

図表 4-2 年齢（年齢階級別）



4-3 年齢階級別に見た性別

図表 4-3 性別（年齢階級別）



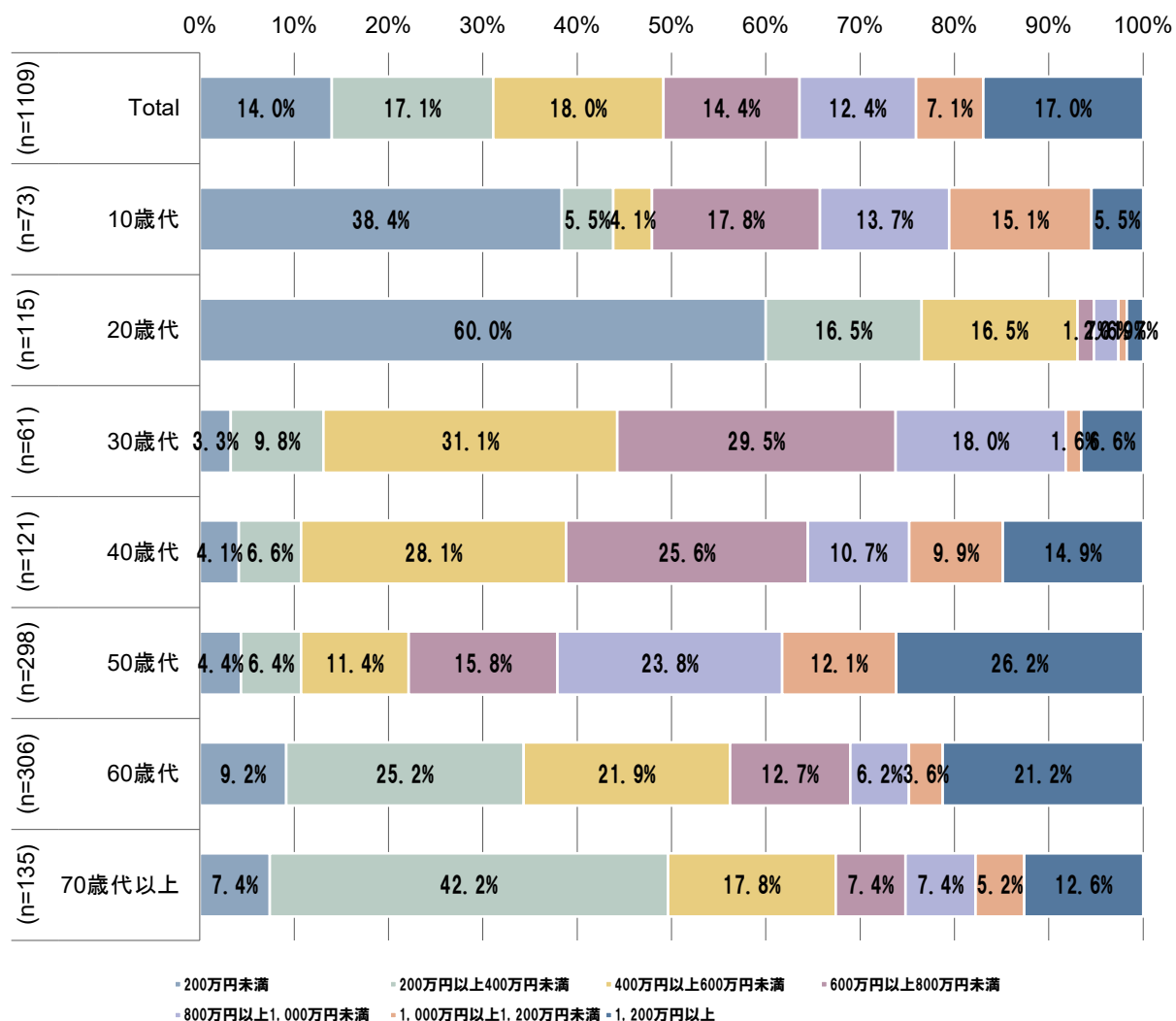
4-4 年齢階級別に見た就業

図表 4-4 就業（年齢階級別）



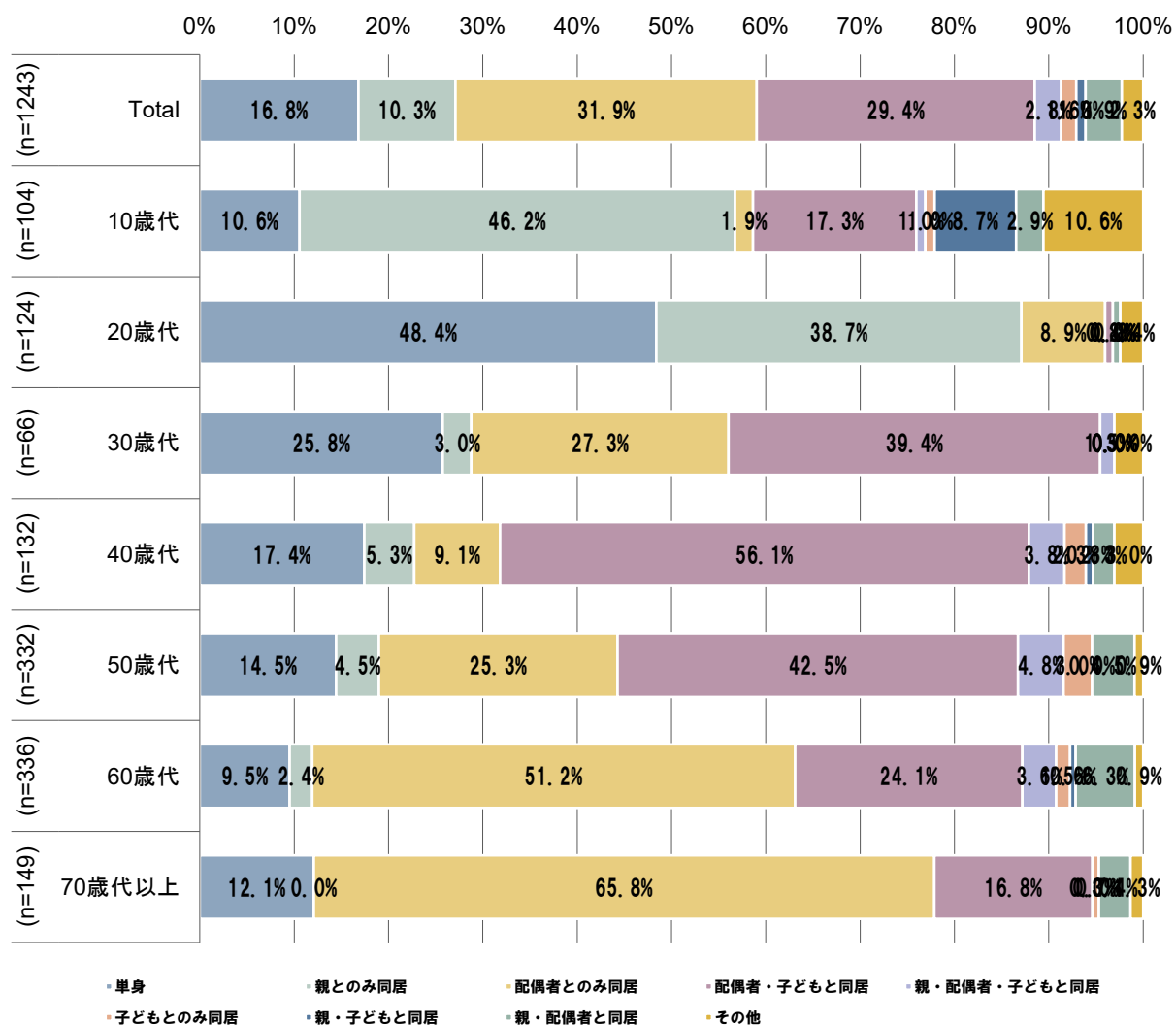
4-5 年齢階級別に見た年収

図表 4-5 年収（年齢階級別）



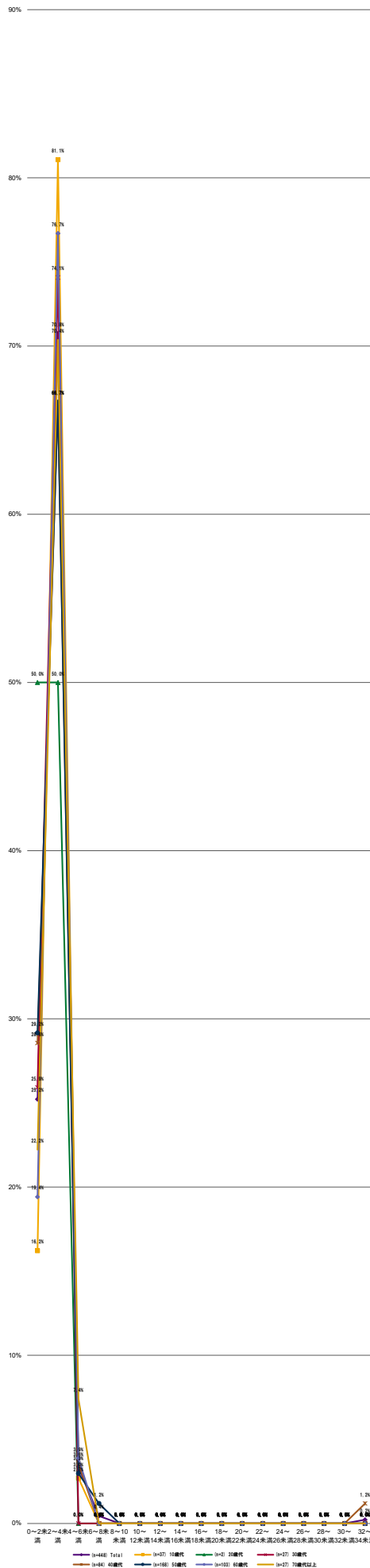
4-6 年齢階級別に見た家族構成

図表 4-6 家族構成（年齢階級別）



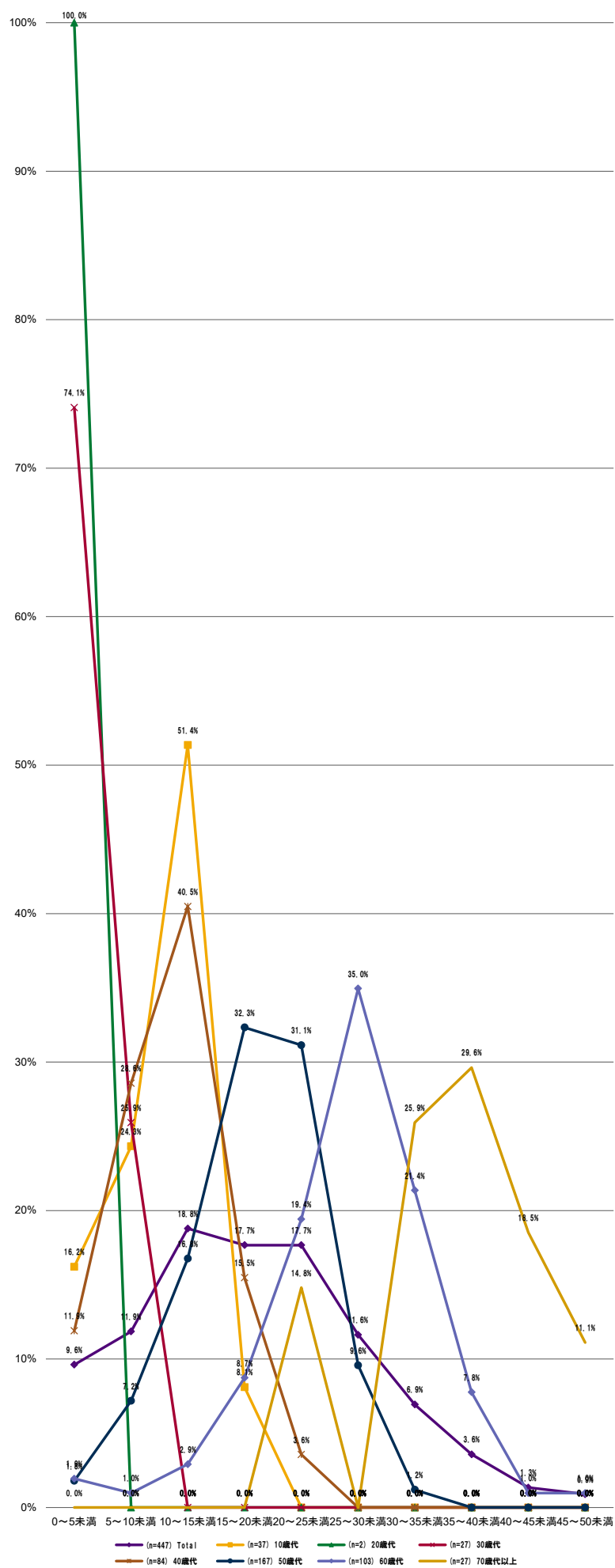
4-7 年齢階級別に見た子どもの人数

図表 4-7 子どもの人数（年齢階級別）



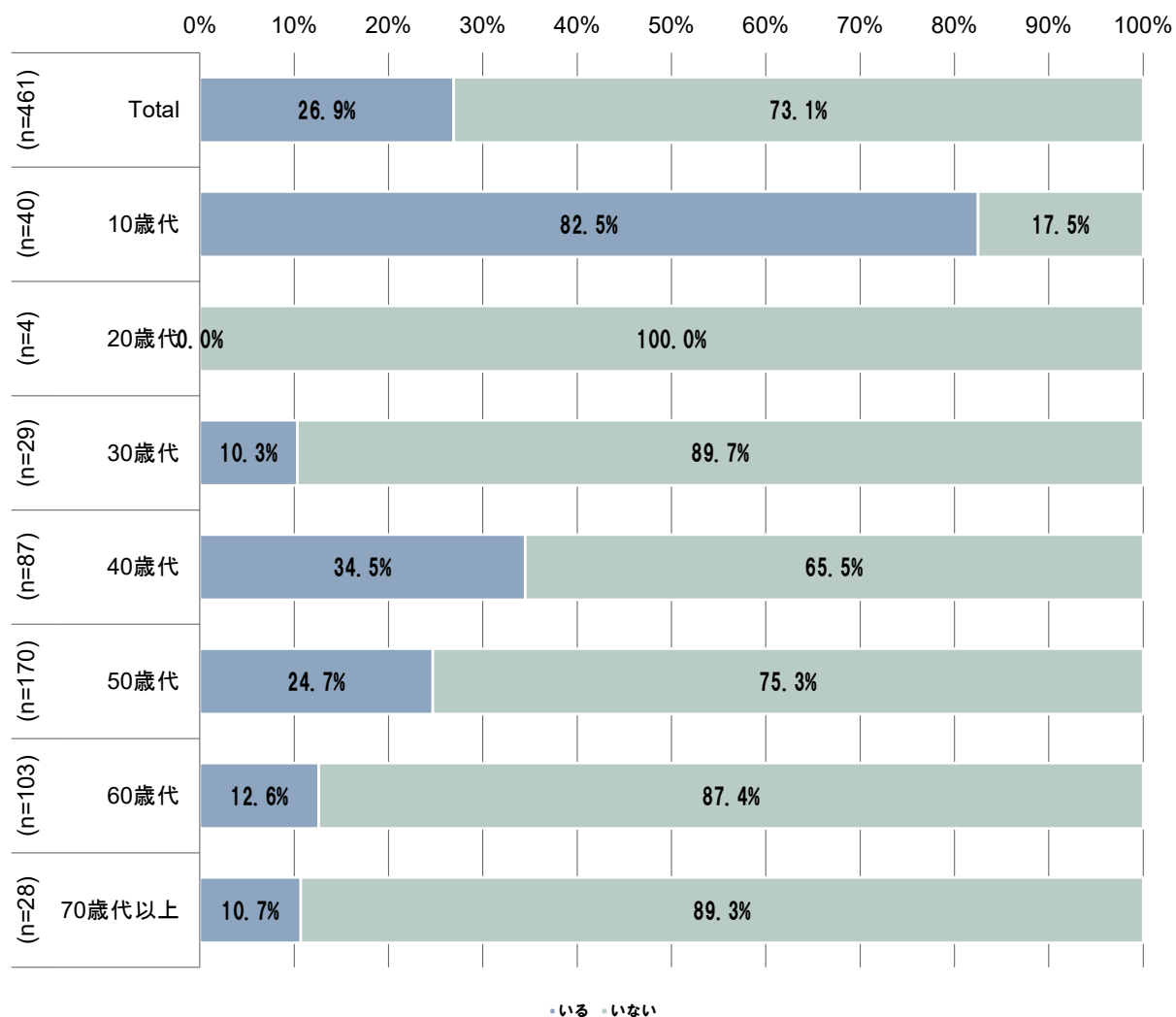
4-8 年齢階級別に見た子どもの年齢（最年少）

図表 4-8 子どもの年齢（最年少）（年齢階級別）



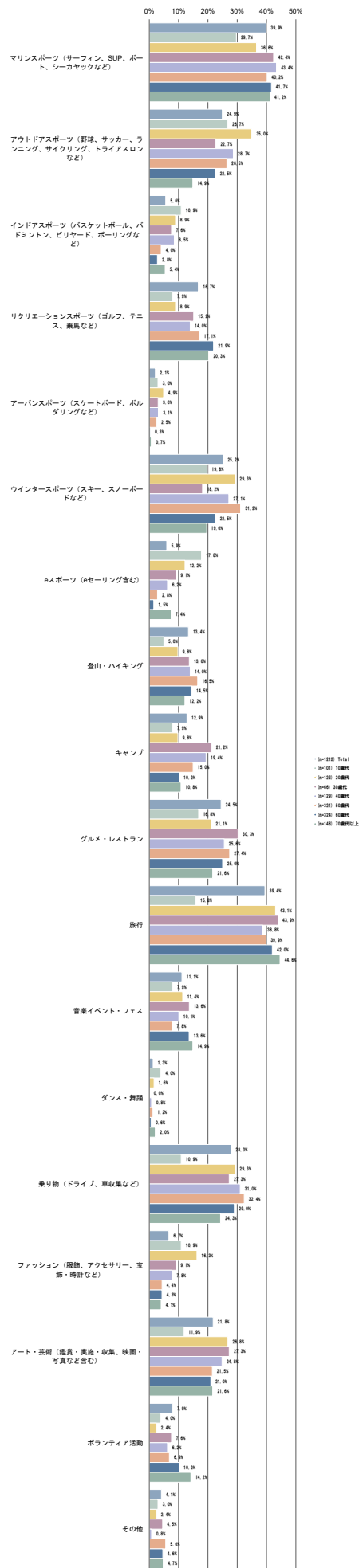
4-9 年齢階級別に見たセーリングを習っている・やっている子どもの有無

図表 4-9 セーリングを習っている・やっている子どもの有無（年齢階級別）



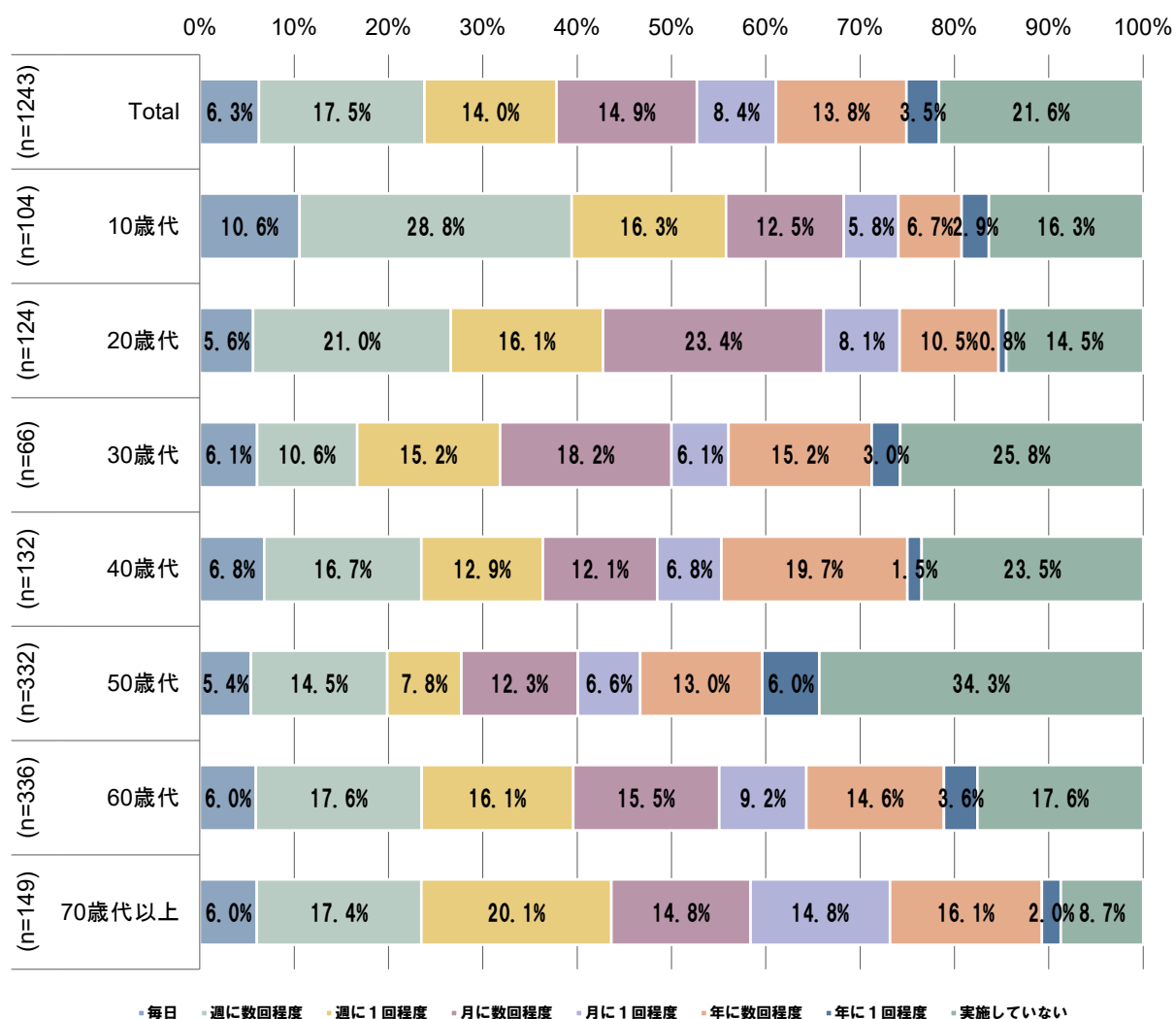
4-10 年齢階級別に見た趣味（セーリング以外）

図表 4-10 趣味（セーリング以外）（年齢階級別）



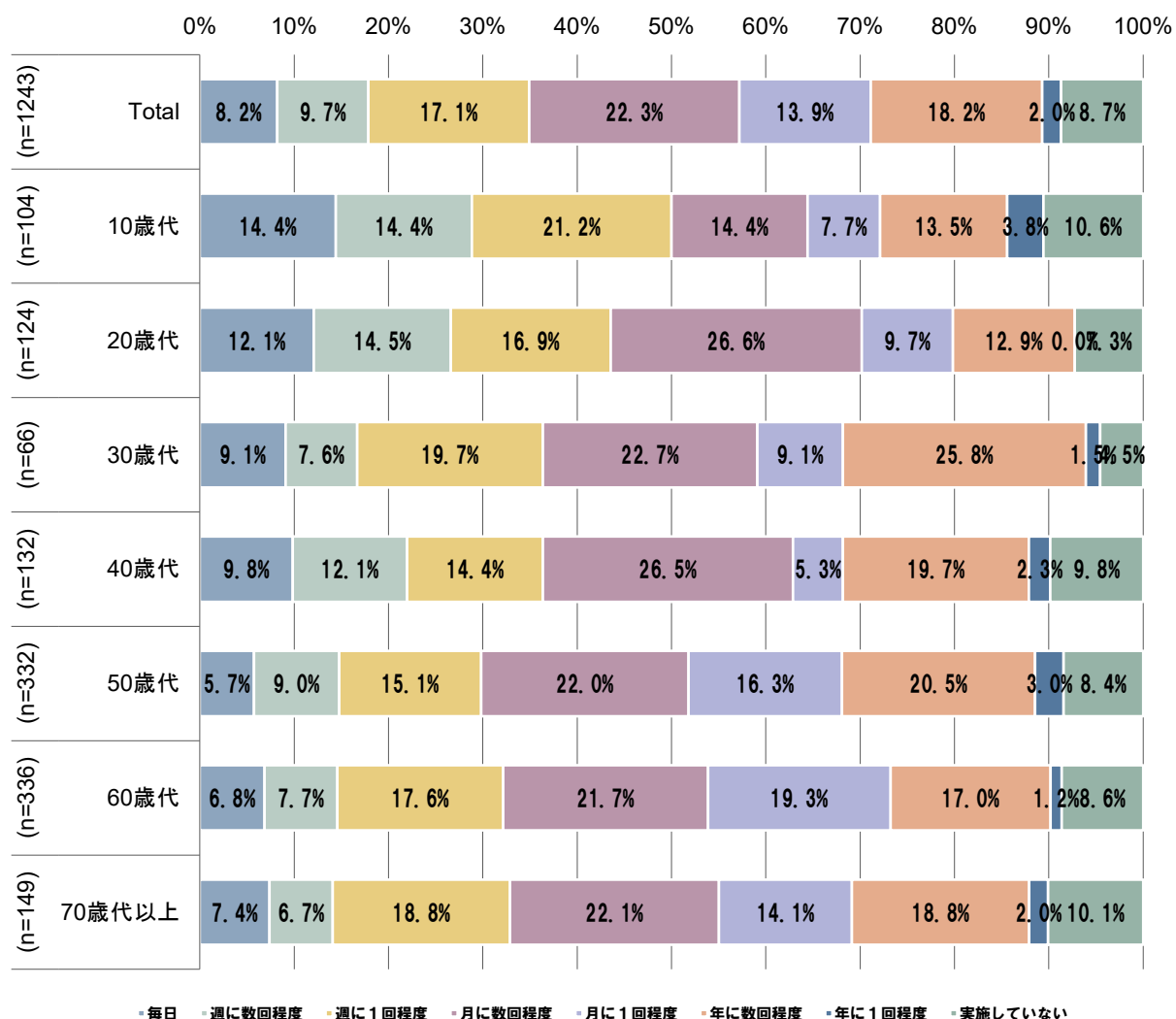
4-11 年齢階級別に見た趣味（セーリング以外）の実施頻度

図表 4-11 趣味（セーリング以外）の実施頻度（年齢階級別）



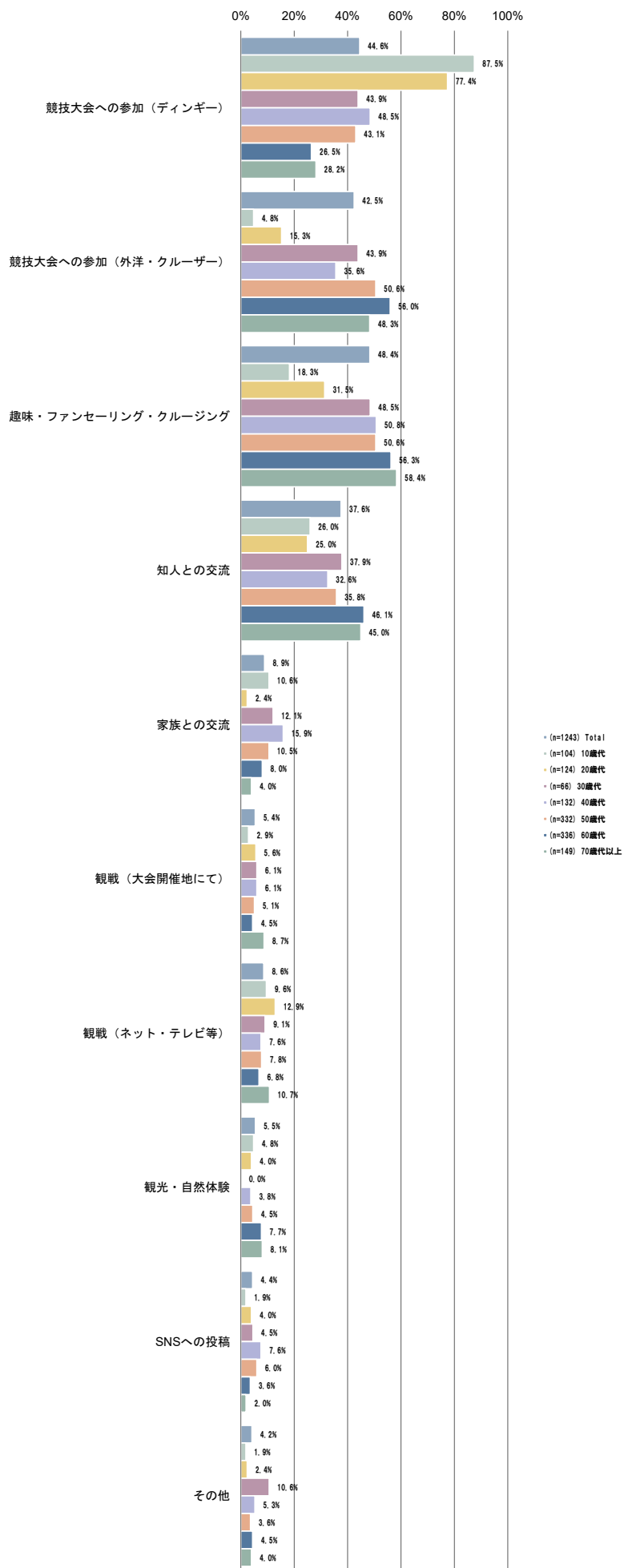
4-12 年齢階級別に見た趣味（セーリング以外）の実施頻度

図表 4-12 趣味（セーリング以外）の実施頻度（年齢階級別）



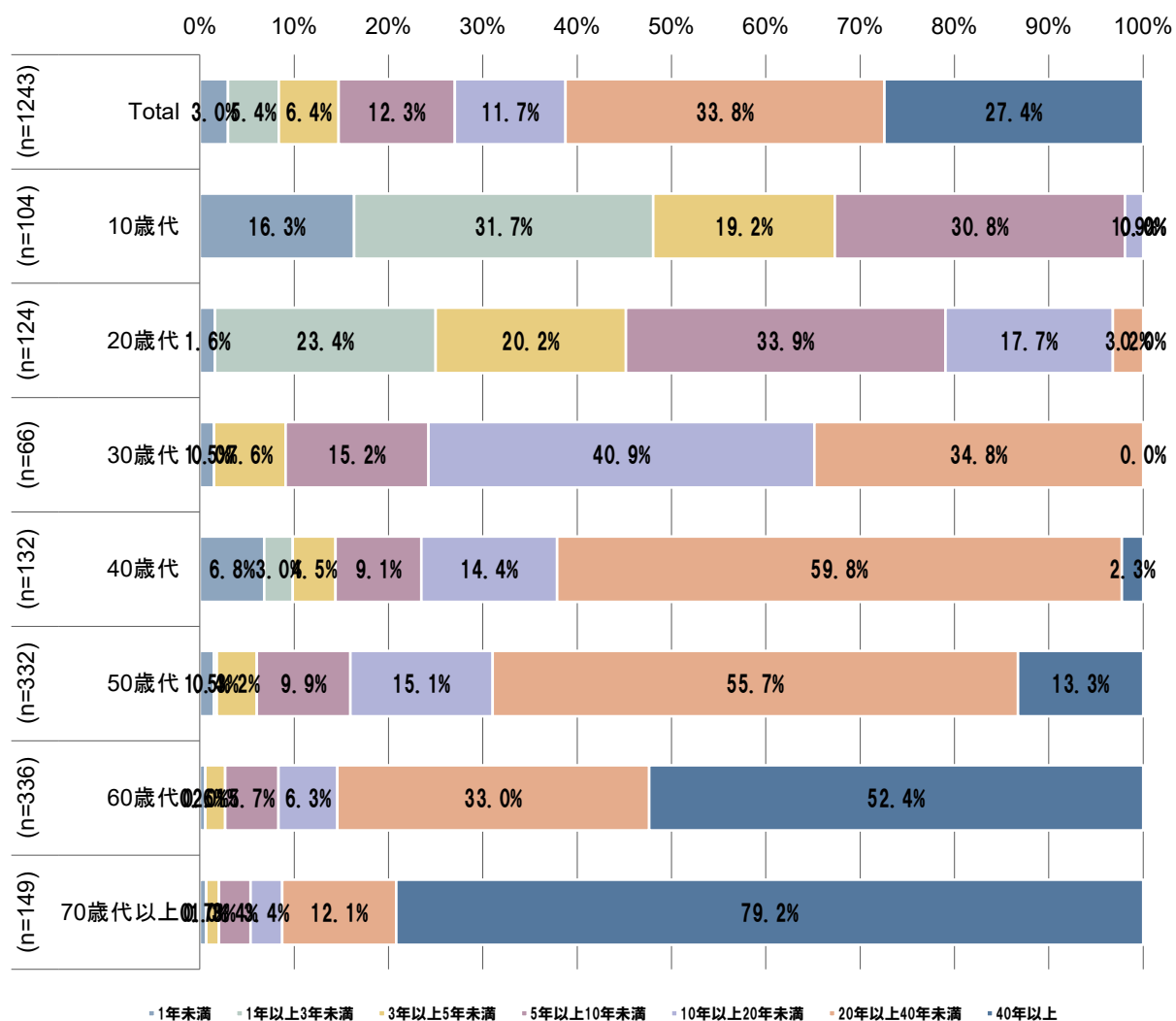
4-13 年齢階級別に見たセーリングの楽しみ方

図表 4-13 セーリングの楽しみ方（年齢階級別）



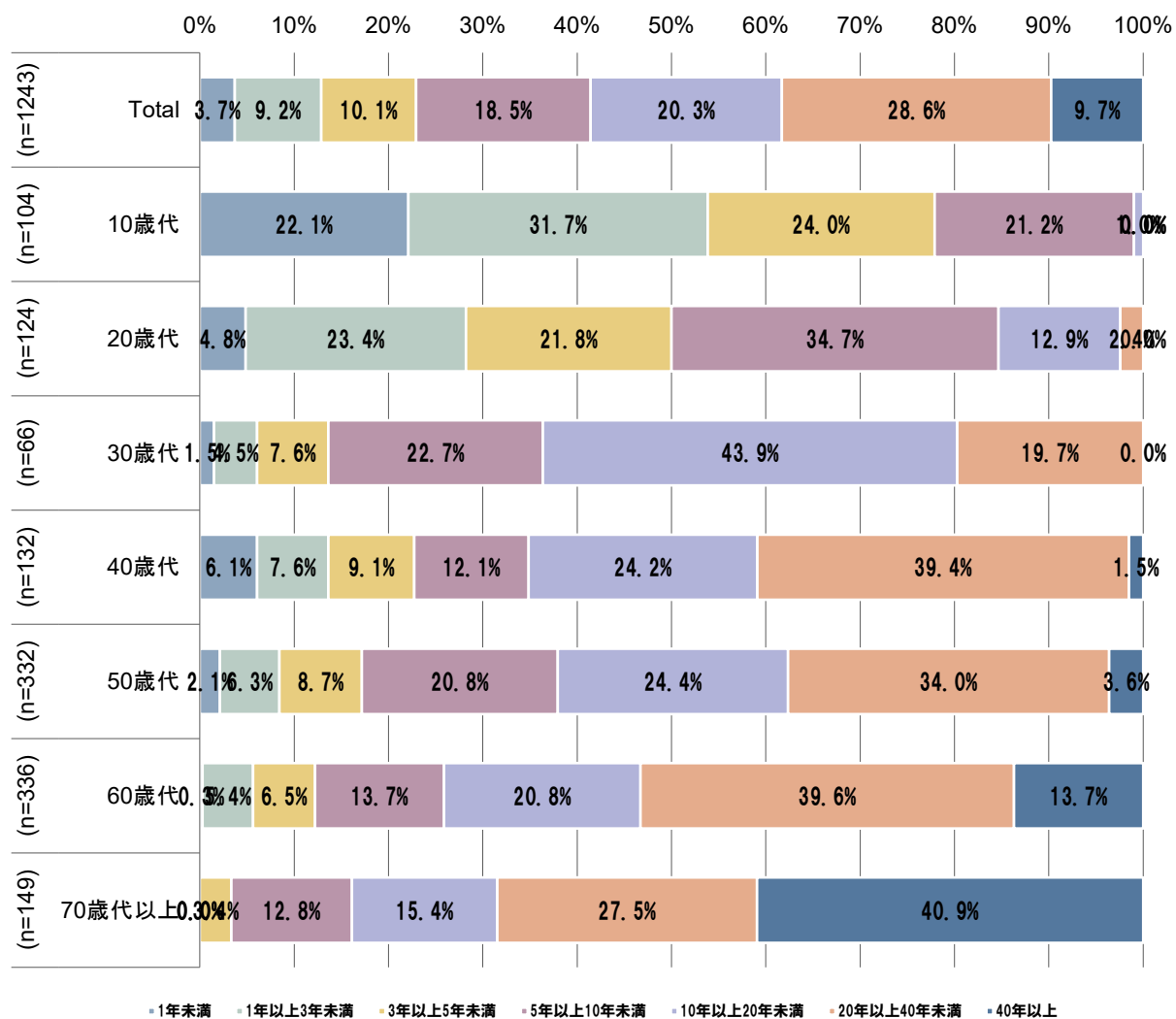
4-14 年齢階級別に見たセーリング年数

図表 4-14 セーリング年数（年齢階級別）



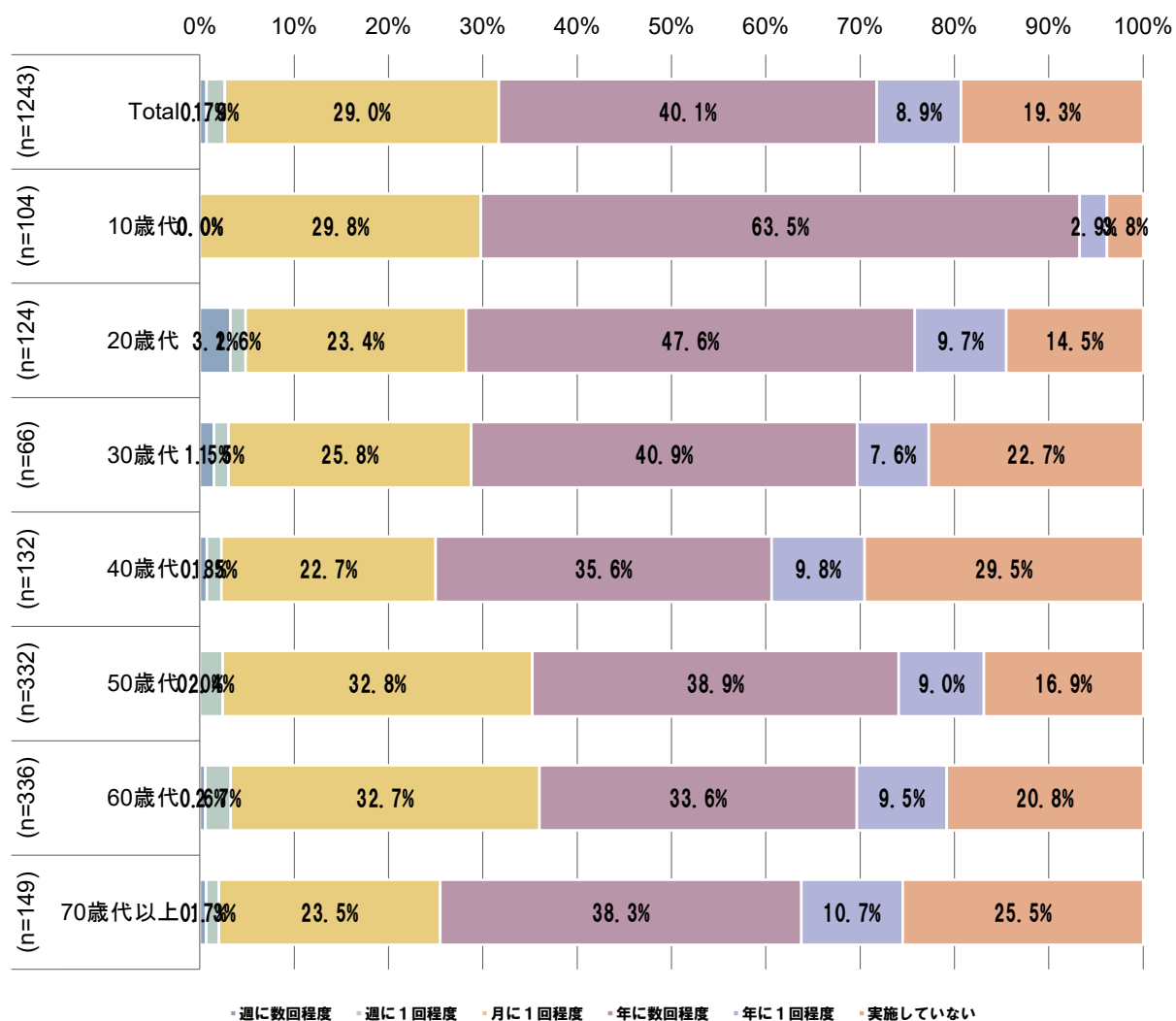
4-15 年齢階級別に見たセーリング年数

図表 4-15 セーリング年数（年齢階級別）



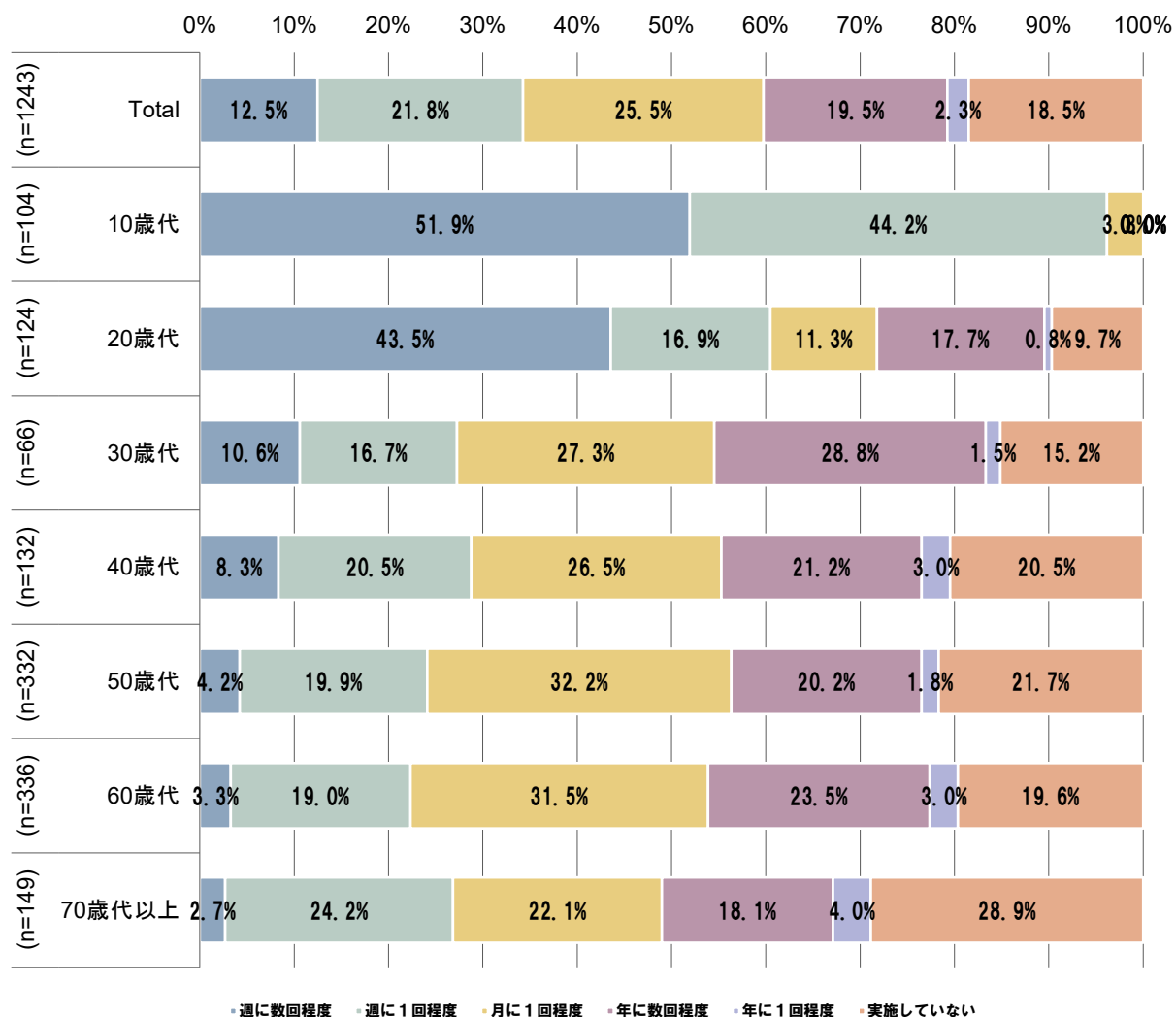
4-16 年齢階級別に見たセーリング実施頻度

図表 4-16 セーリング実施頻度（年齢階級別）



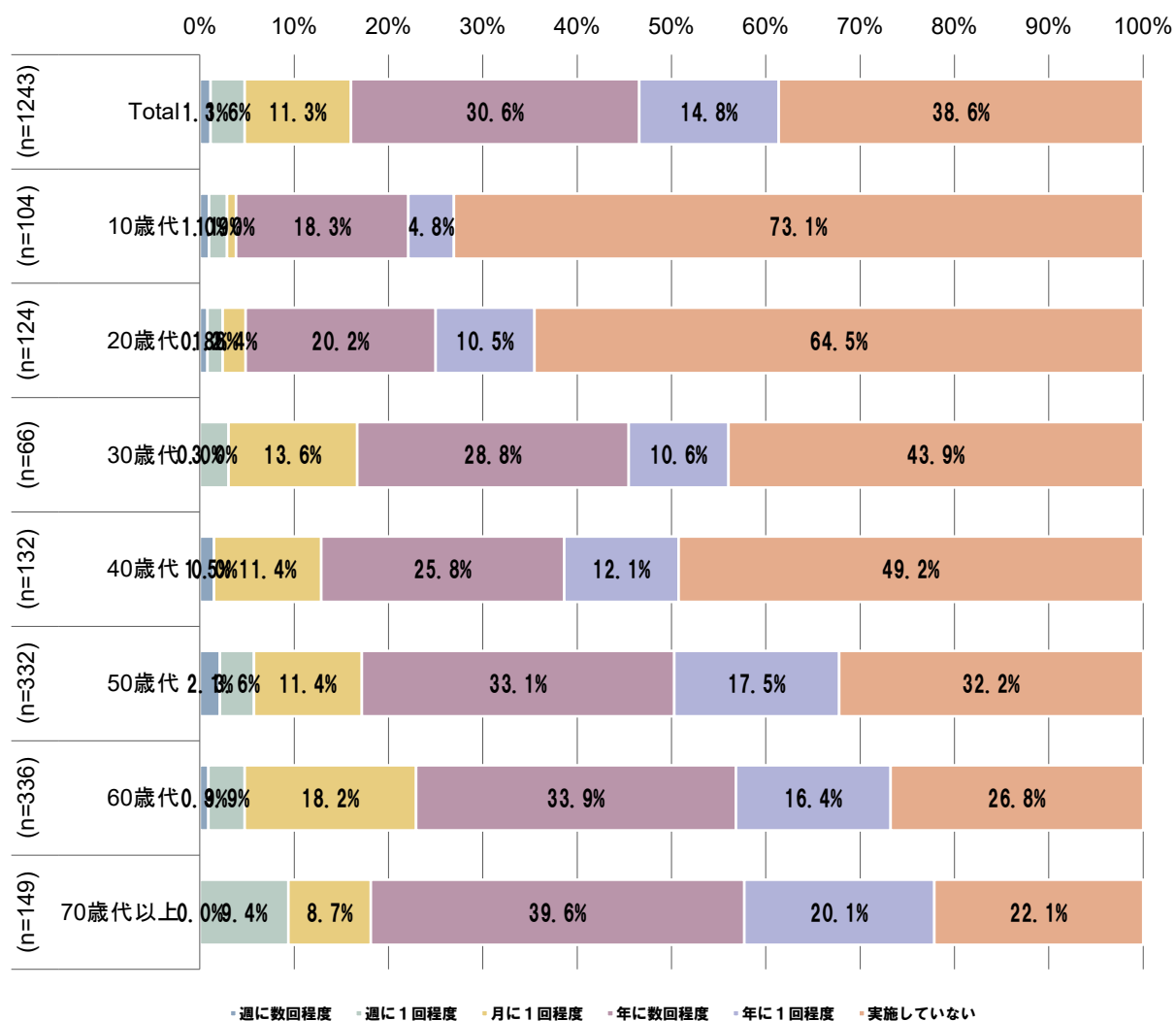
4-17 年齢階級別に見たセーリング実施頻度

図表 4-17 セーリング実施頻度（年齢階級別）



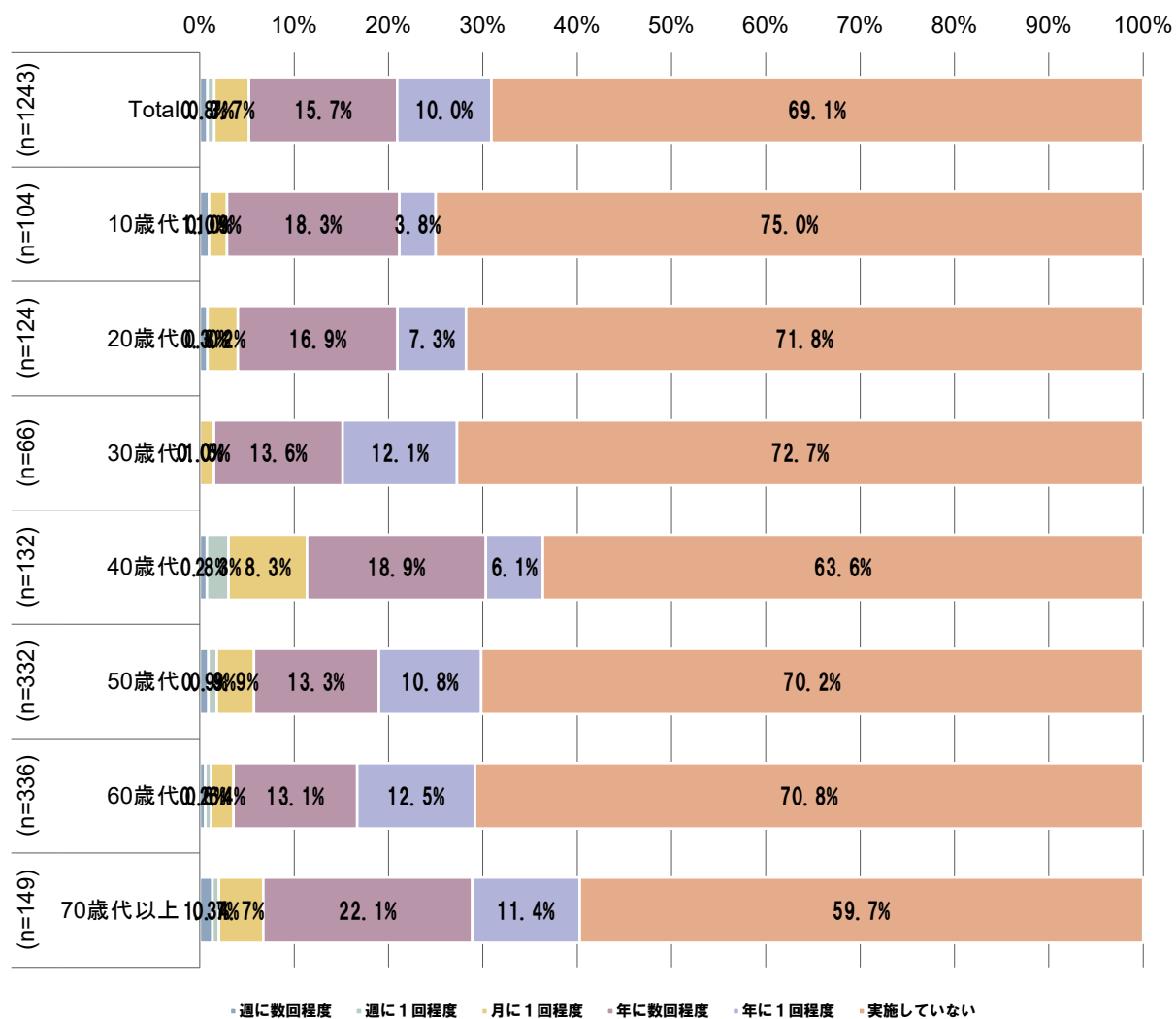
4-18 年齢階級別に見たセーリング実施頻度

図表 4-18 セーリング実施頻度（年齢階級別）



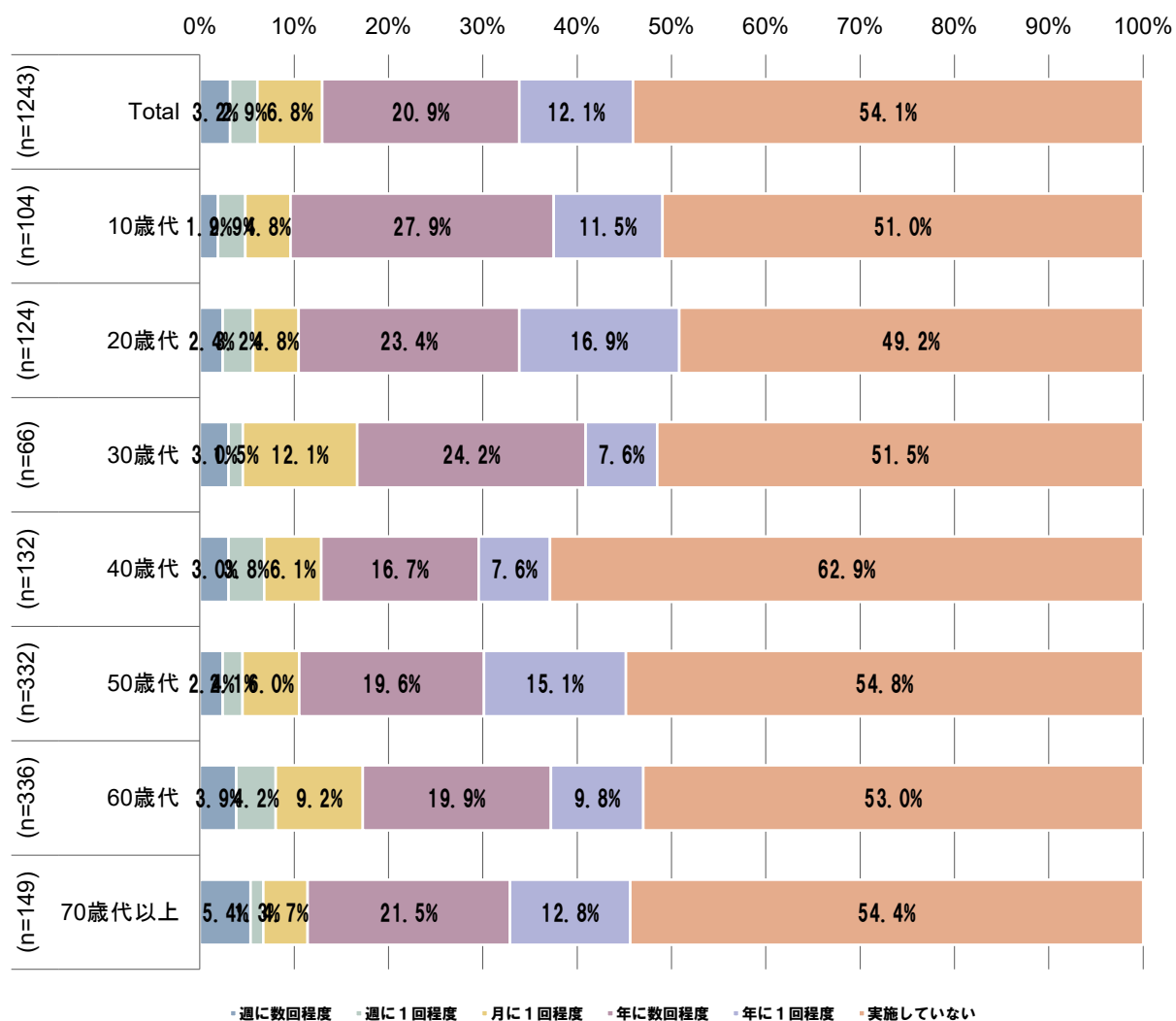
4-19 年齢階級別に見たセーリング実施頻度

図表 4-19 セーリング実施頻度（年齢階級別）



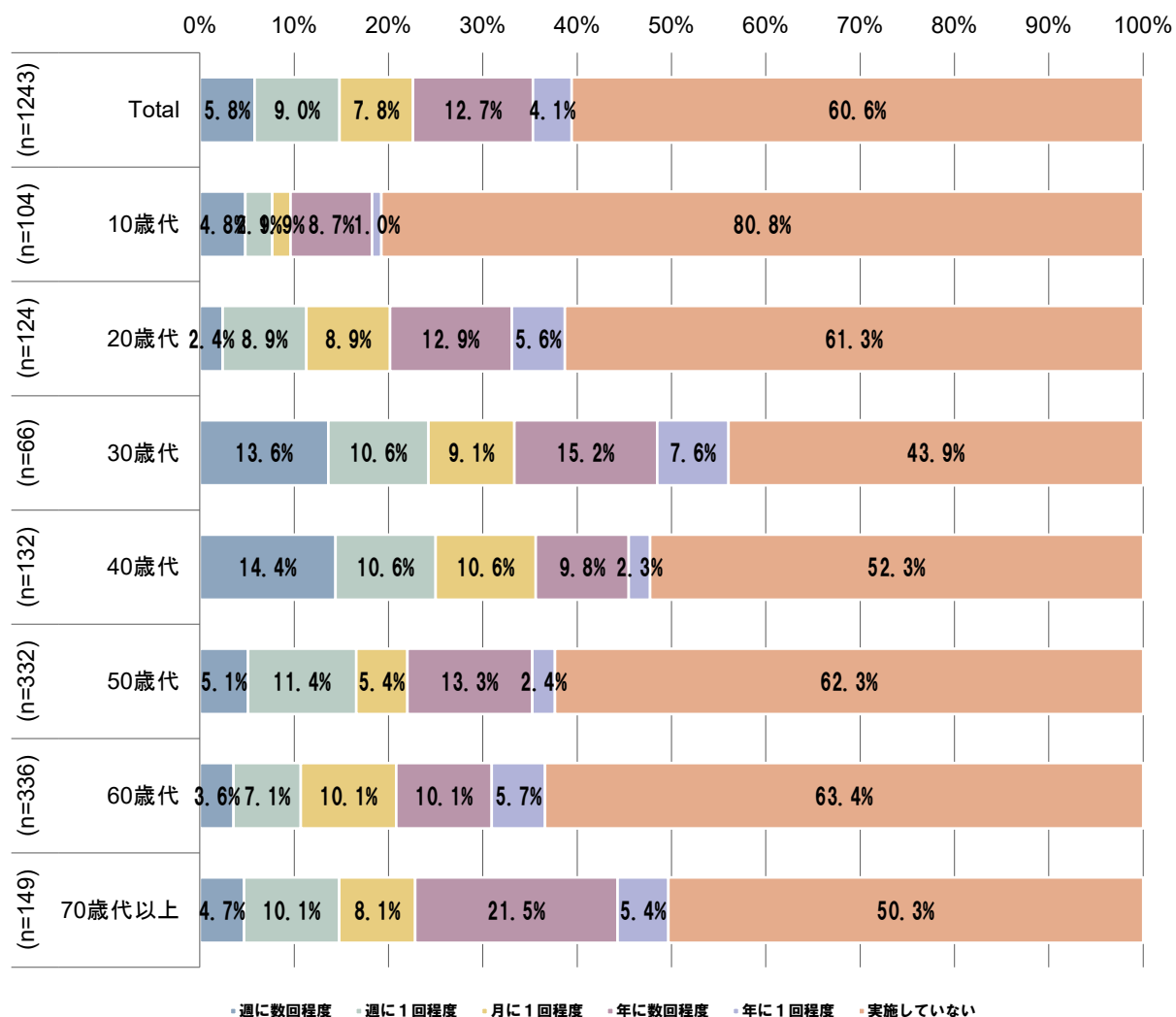
4-20 年齢階級別に見たセーリング実施頻度

図表 4-20 セーリング実施頻度（年齢階級別）



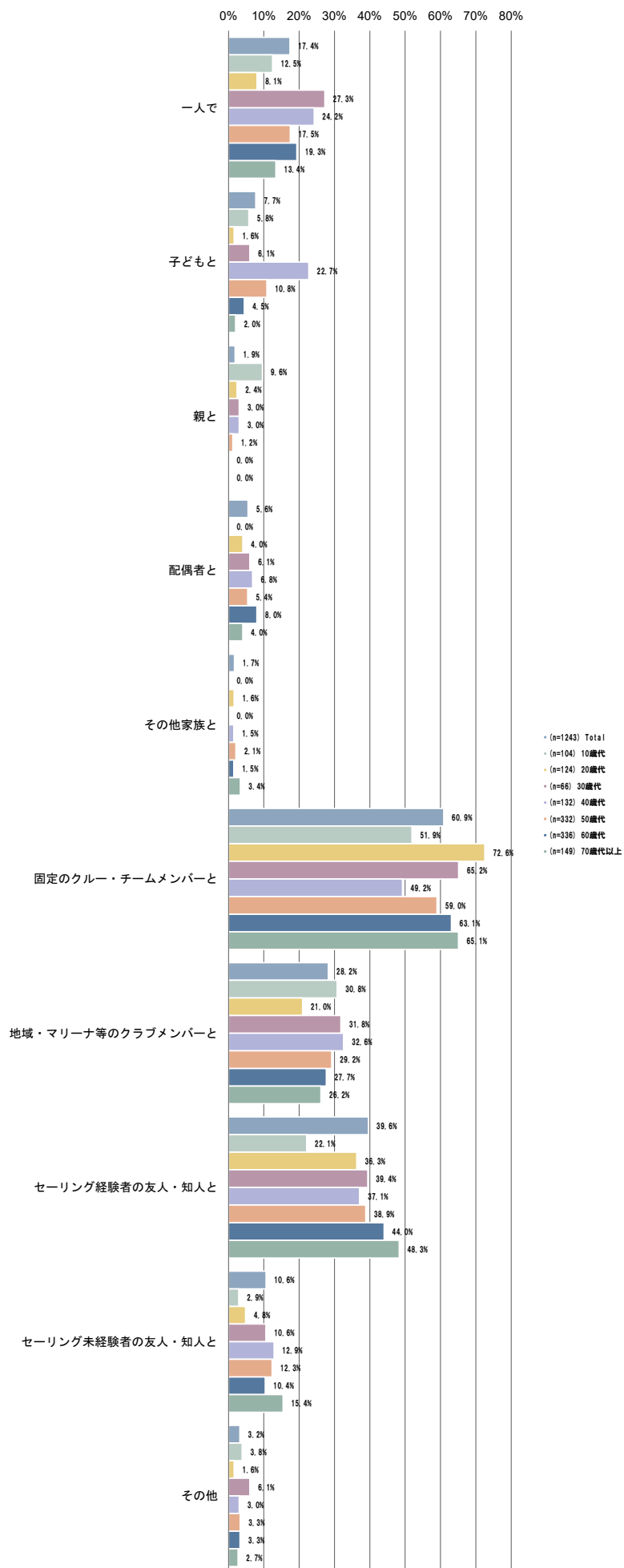
4-21 年齢階級別に見たセーリング実施頻度

図表 4-21 セーリング実施頻度（年齢階級別）



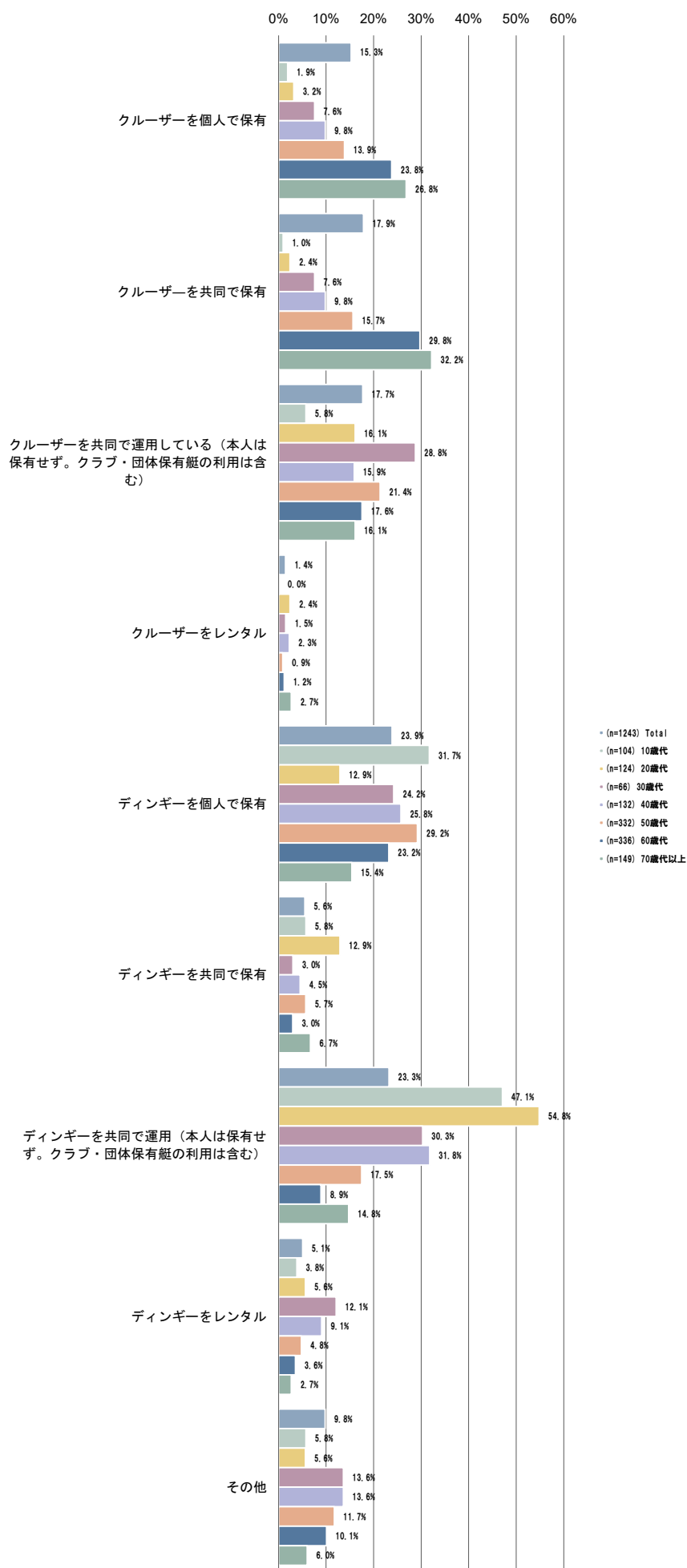
4-22 年齢階級別に見たセーリングの同行者

図表 4-22 セーリングの同行者（年齢階級別）



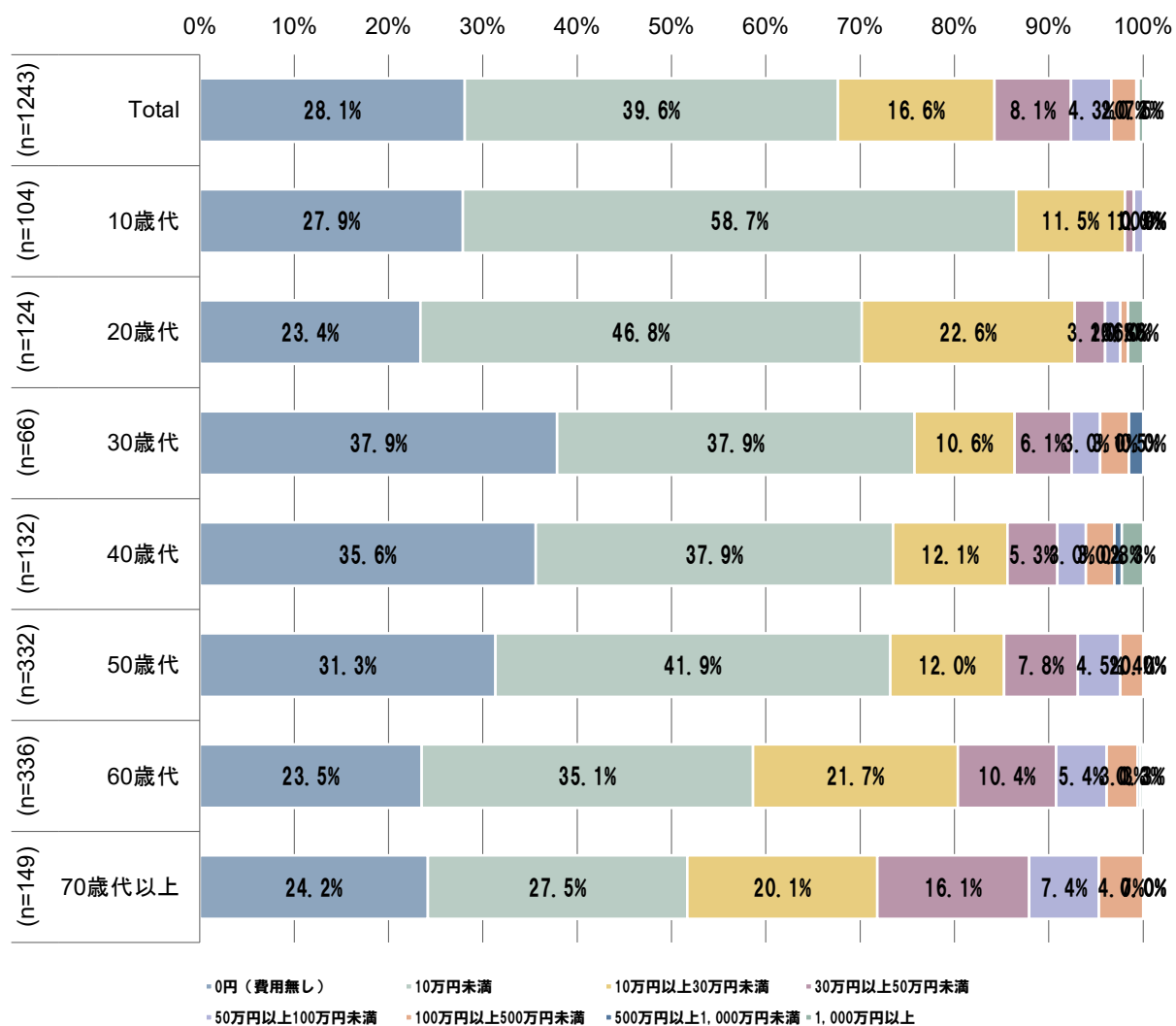
4-23 年齢階級別に見たクルーザー・ディンギー保有状況

図表 4-23 クルーザー・ディンギー保有状況（年齢階級別）



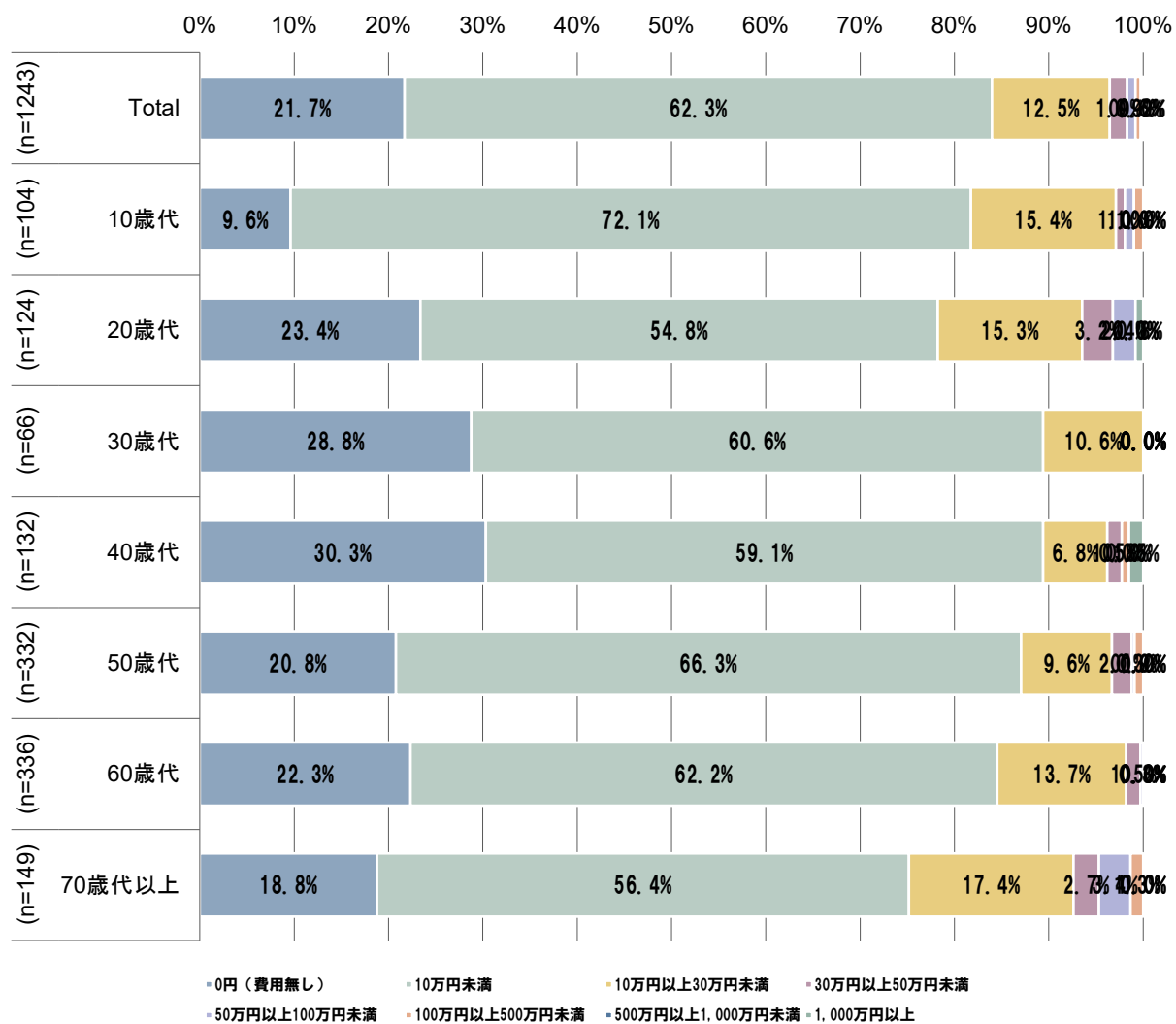
4-24 年齢階級別に見たセーリングにかかる費用

図表 4-24 セーリングにかかる費用（年齢階級別）



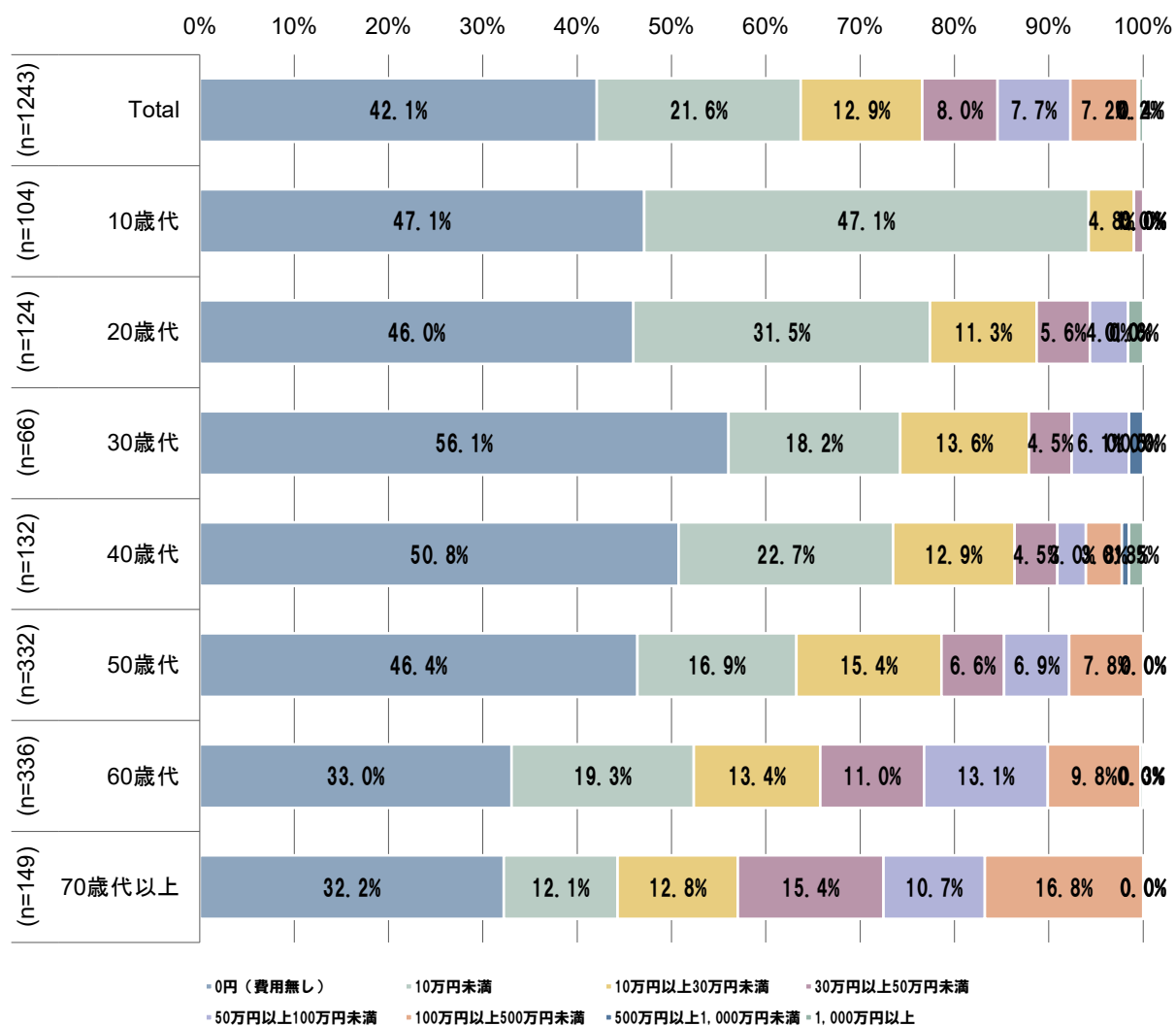
4-25 年齢階級別に見たセーリングにかかる費用

図表 4-25 セーリングにかかる費用（年齢階級別）



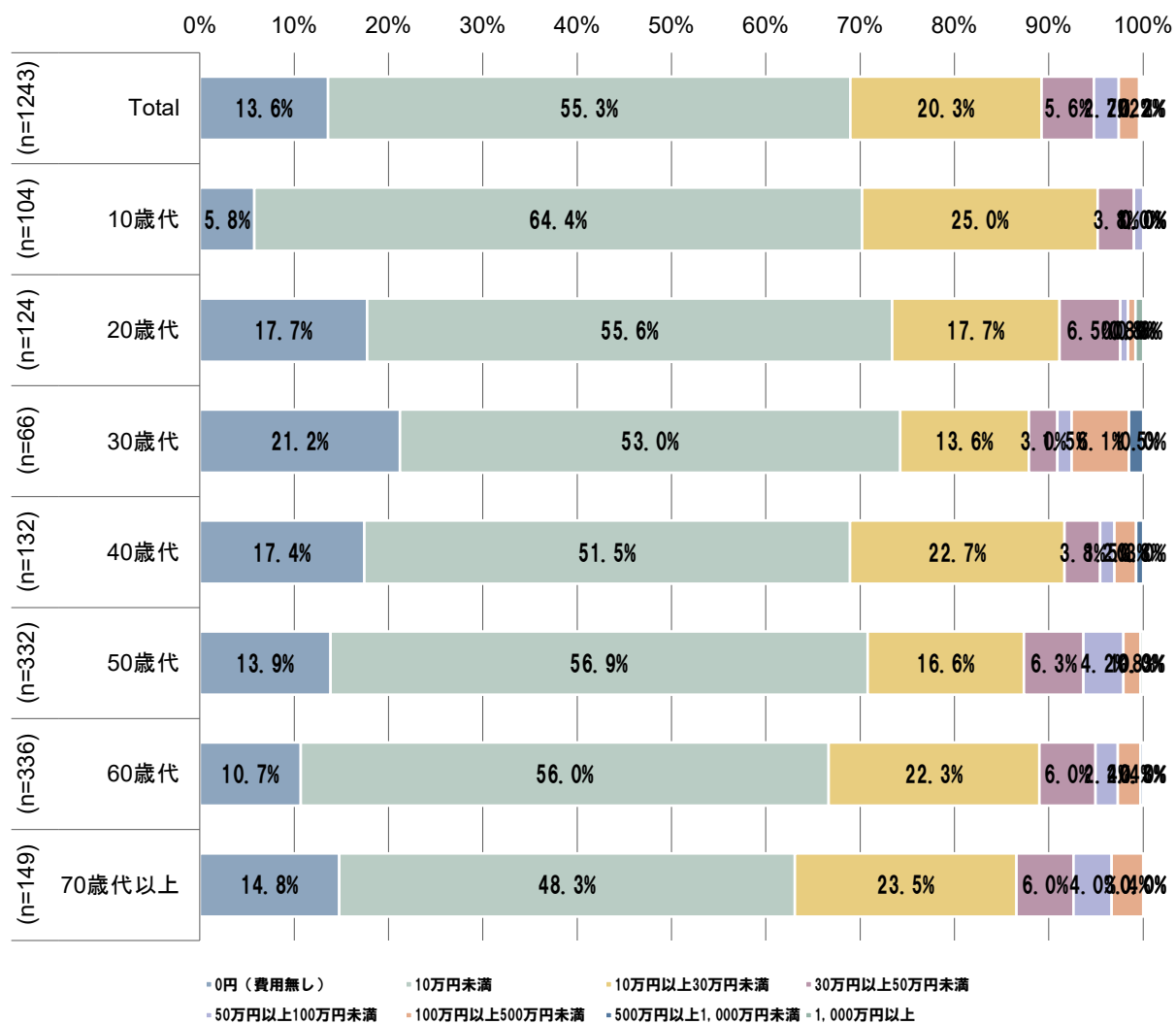
4-26 年齢階級別に見たセーリングにかかる費用

図表 4-26 セーリングにかかる費用（年齢階級別）



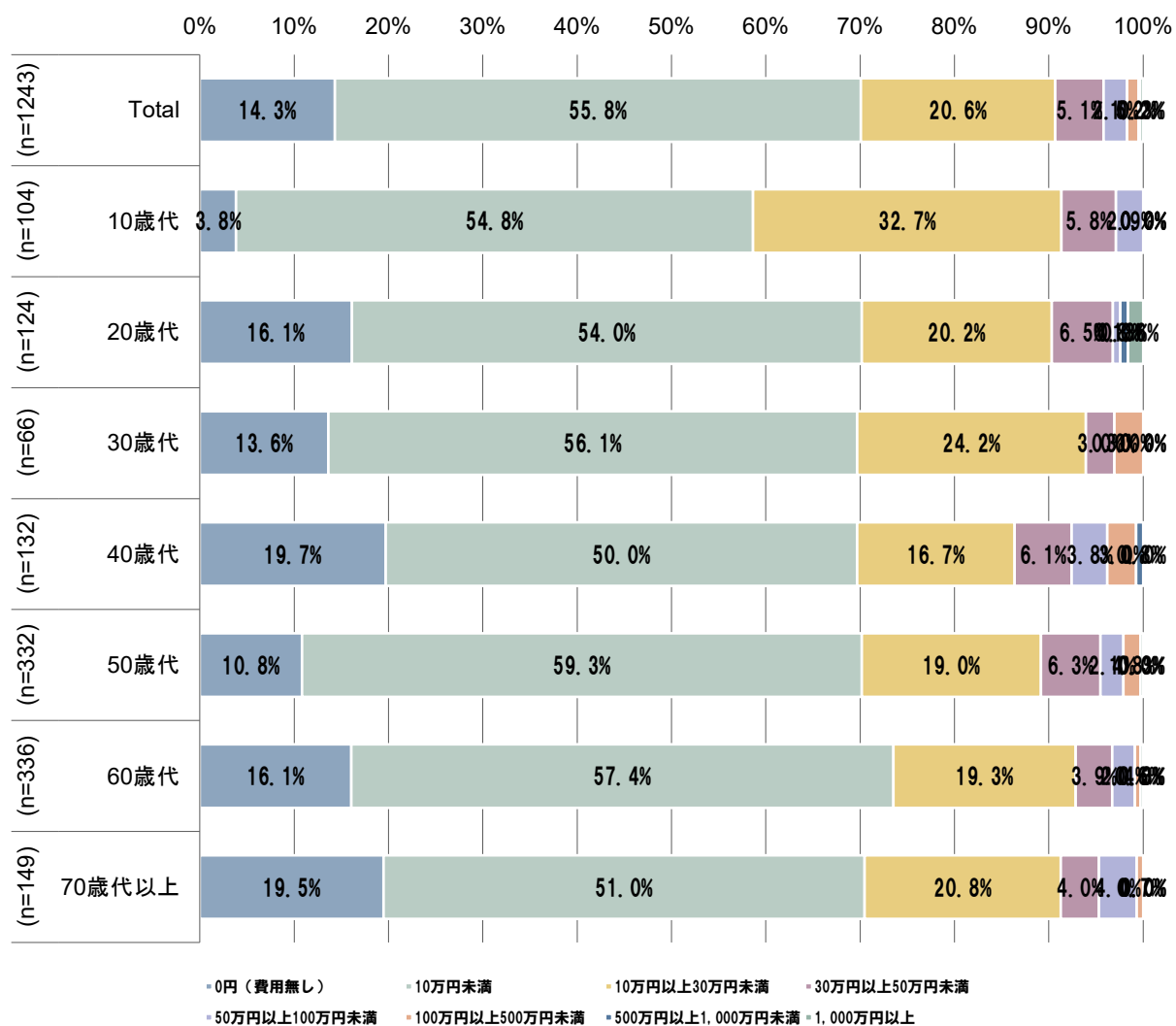
4-27 年齢階級別に見たセーリングにかかる費用

図表 4-27 セーリングにかかる費用（年齢階級別）



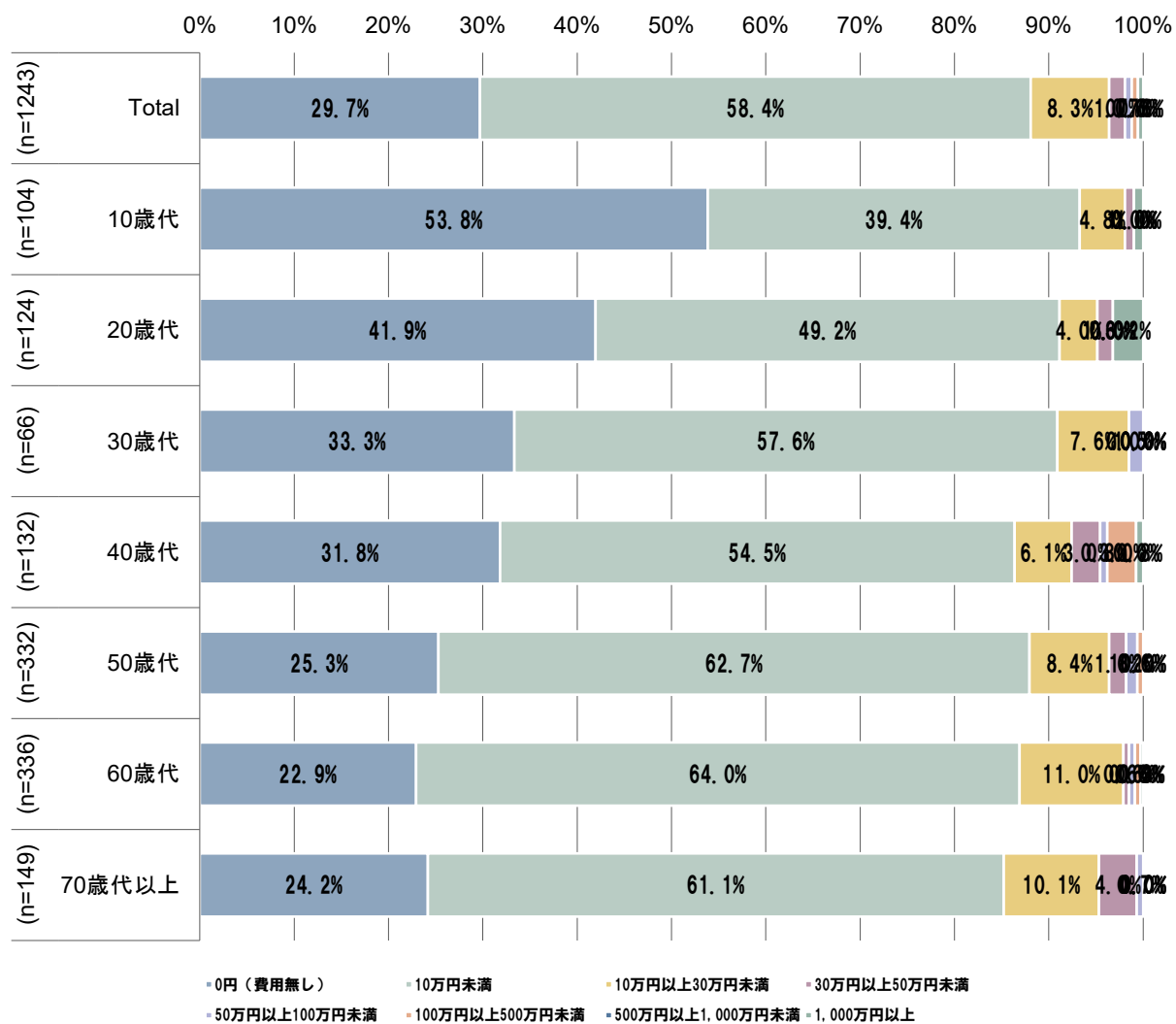
4-28 年齢階級別に見たセーリングにかかる費用

図表 4-28 セーリングにかかる費用（年齢階級別）



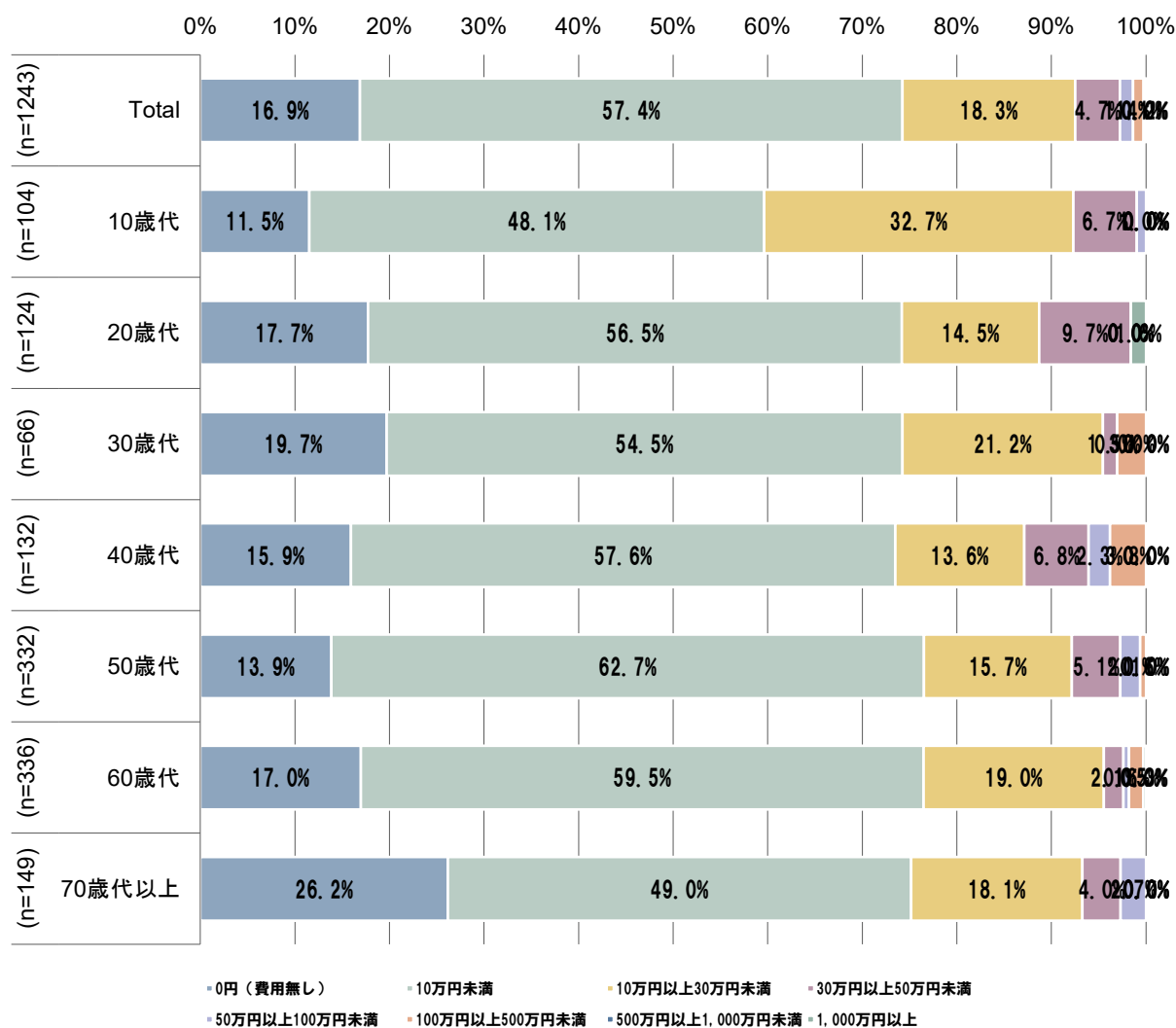
4-29 年齢階級別に見たセーリングにかかる費用

図表 4-29 セーリングにかかる費用（年齢階級別）



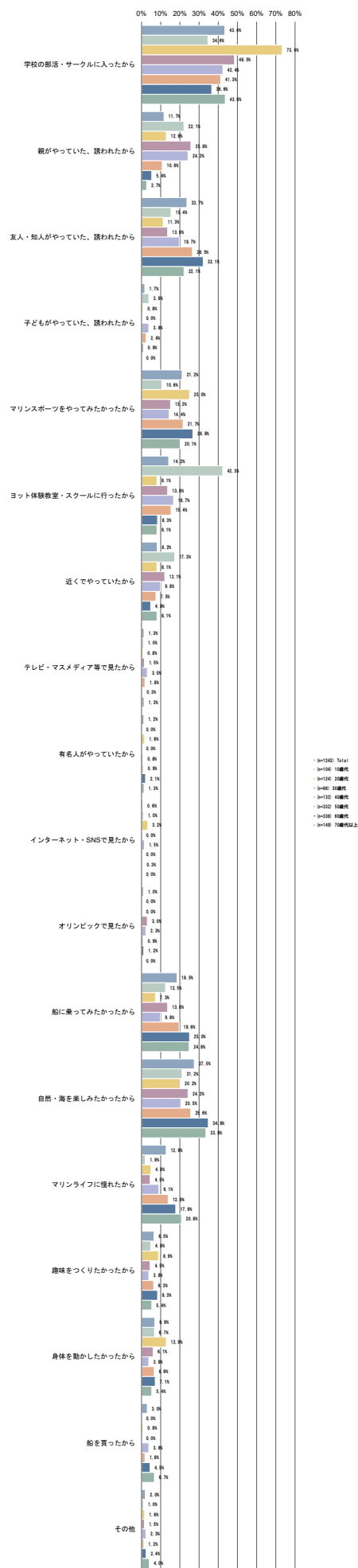
4-30 年齢階級別に見たセーリングにかかる費用

図表 4-30 セーリングにかかる費用（年齢階級別）



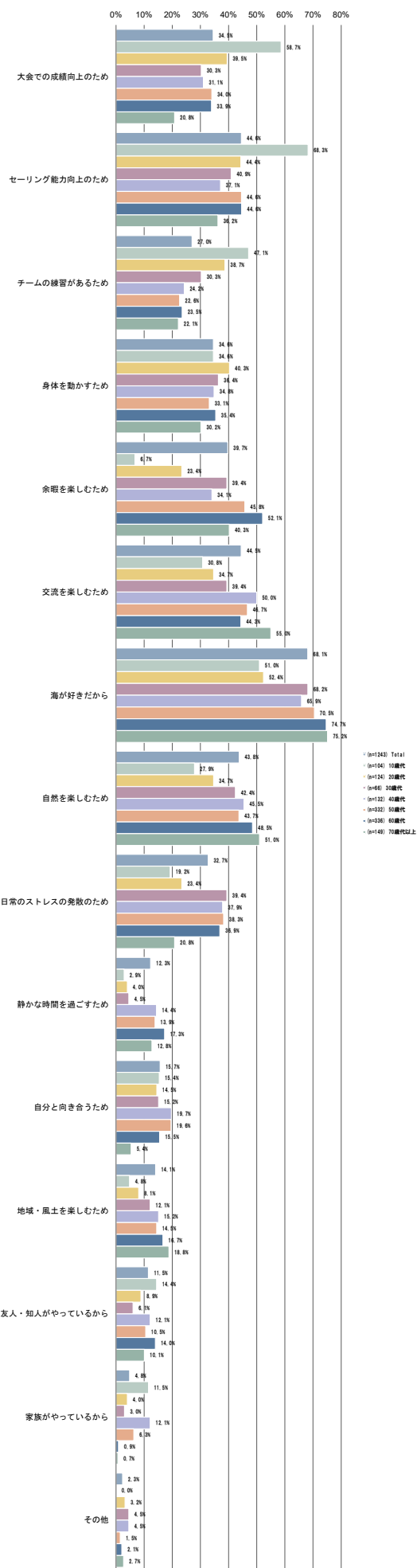
4-31 年齢階級別に見たセーリングを始めたきっかけ

図表 4-31 セーリングを始めたきっかけ（年齢階級別）



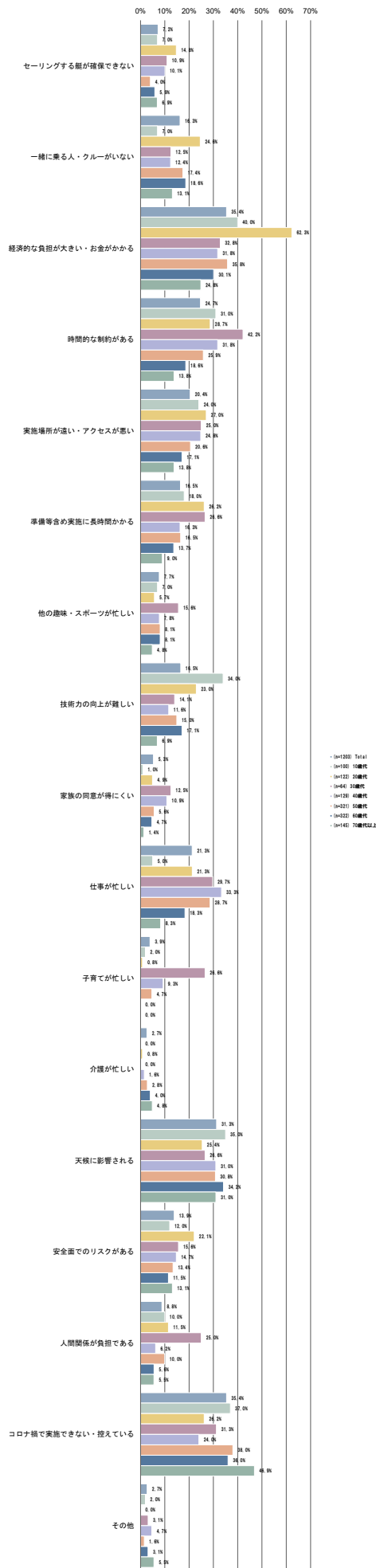
4-32 年齢階級別に見たセーリング継続の理由

図表 4-32 セーリング継続の理由（年齢階級別）



4-33 年齢階級別に見たセーリング継続の苦勞・困っていること

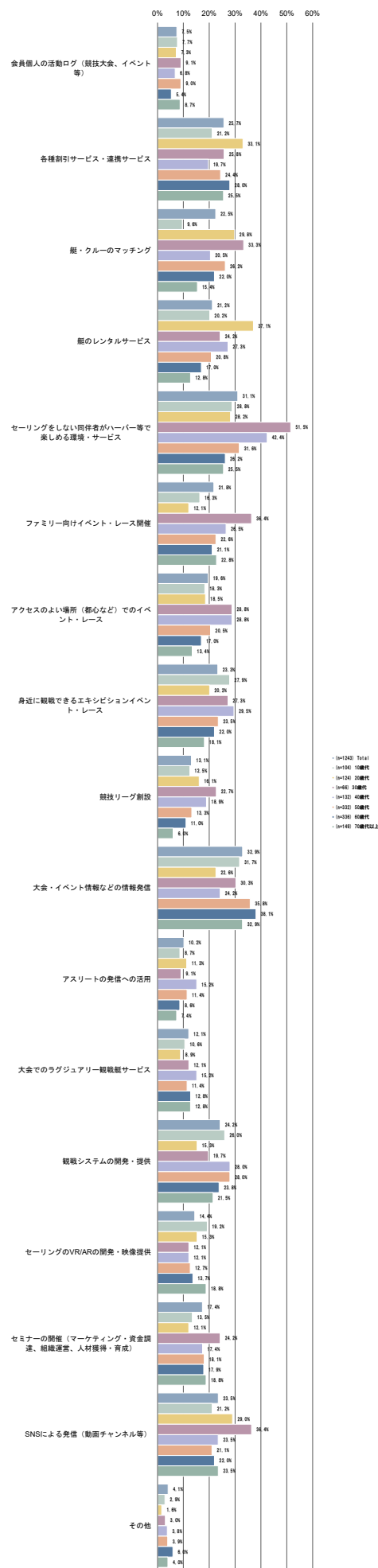
図表 4-33 セーリング継続の苦勞・困っていること（年齢階級別）



・n=1222 Total
・n=100 10歳代
・n=122 20歳代
・n=61 30歳代
・n=122 40歳代
・n=121 50歳代
・n=122 60歳代
・n=143 70歳代以上

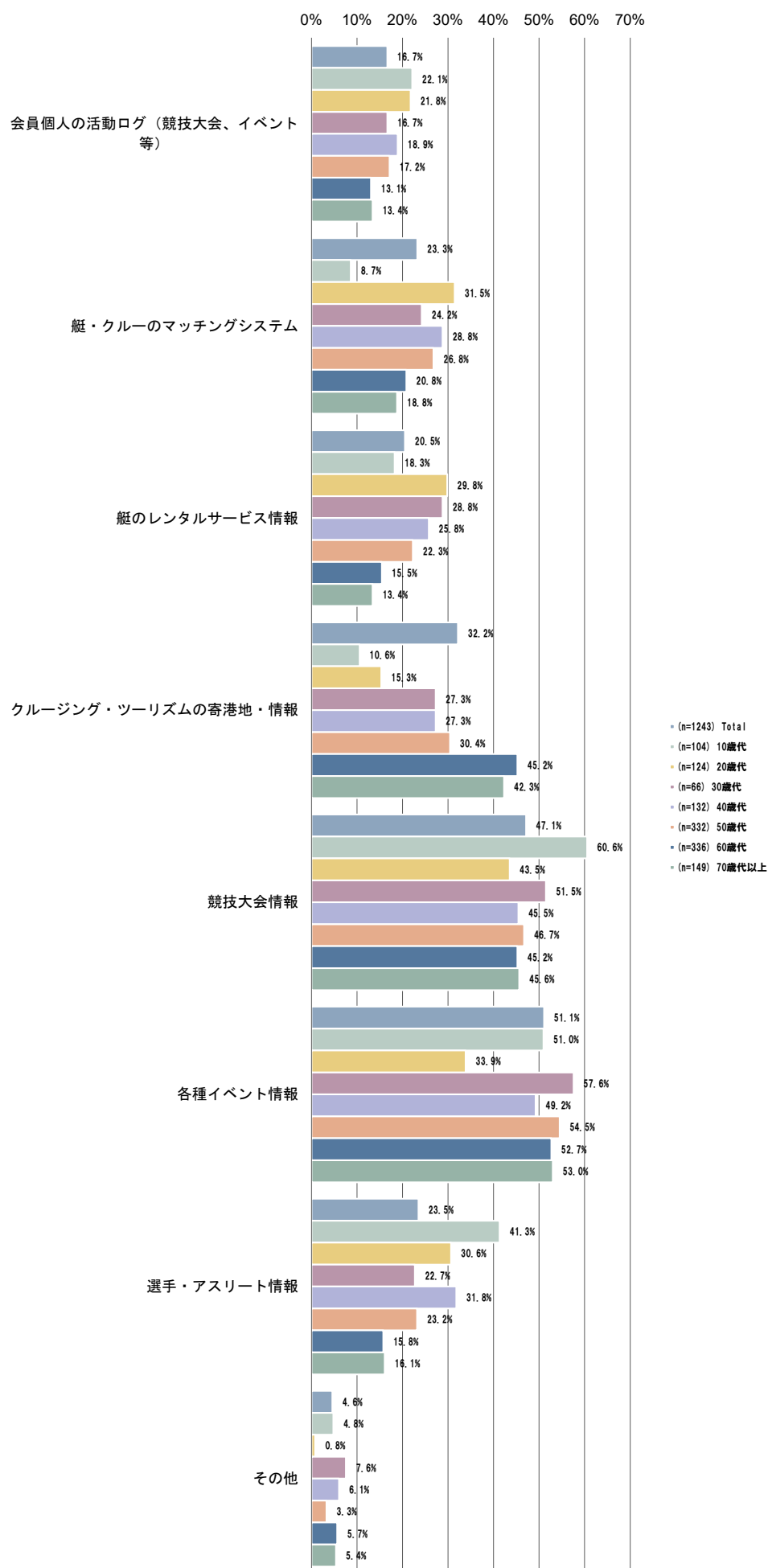
4-34 年齢階級別に見た JSAF 会員サービスに求める内容

図表 4-34 JSAF 会員サービスに求める内容（年齢階級別）



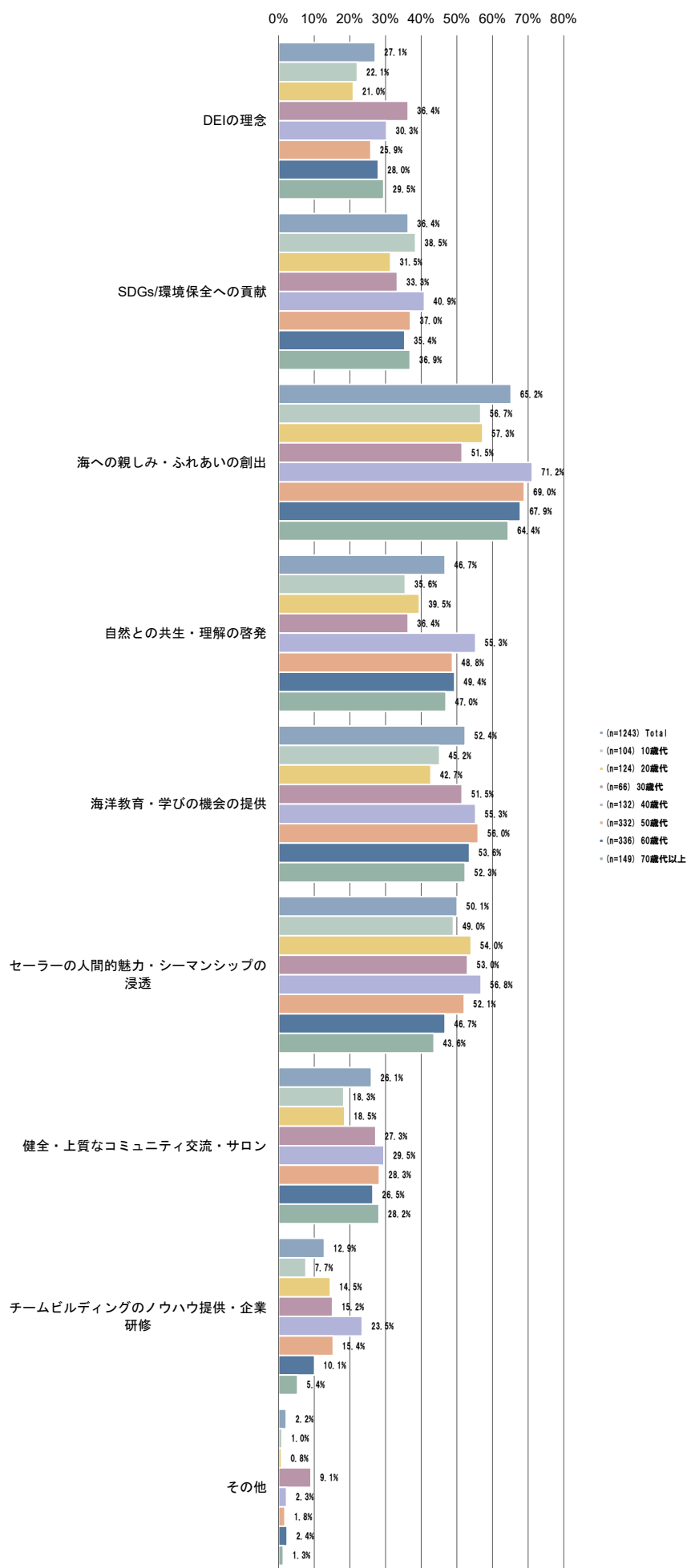
4-35 年齢階級別に見た JSAF に求める情報提供

図表 4-35 JSAF に求める情報提供（年齢階級別）



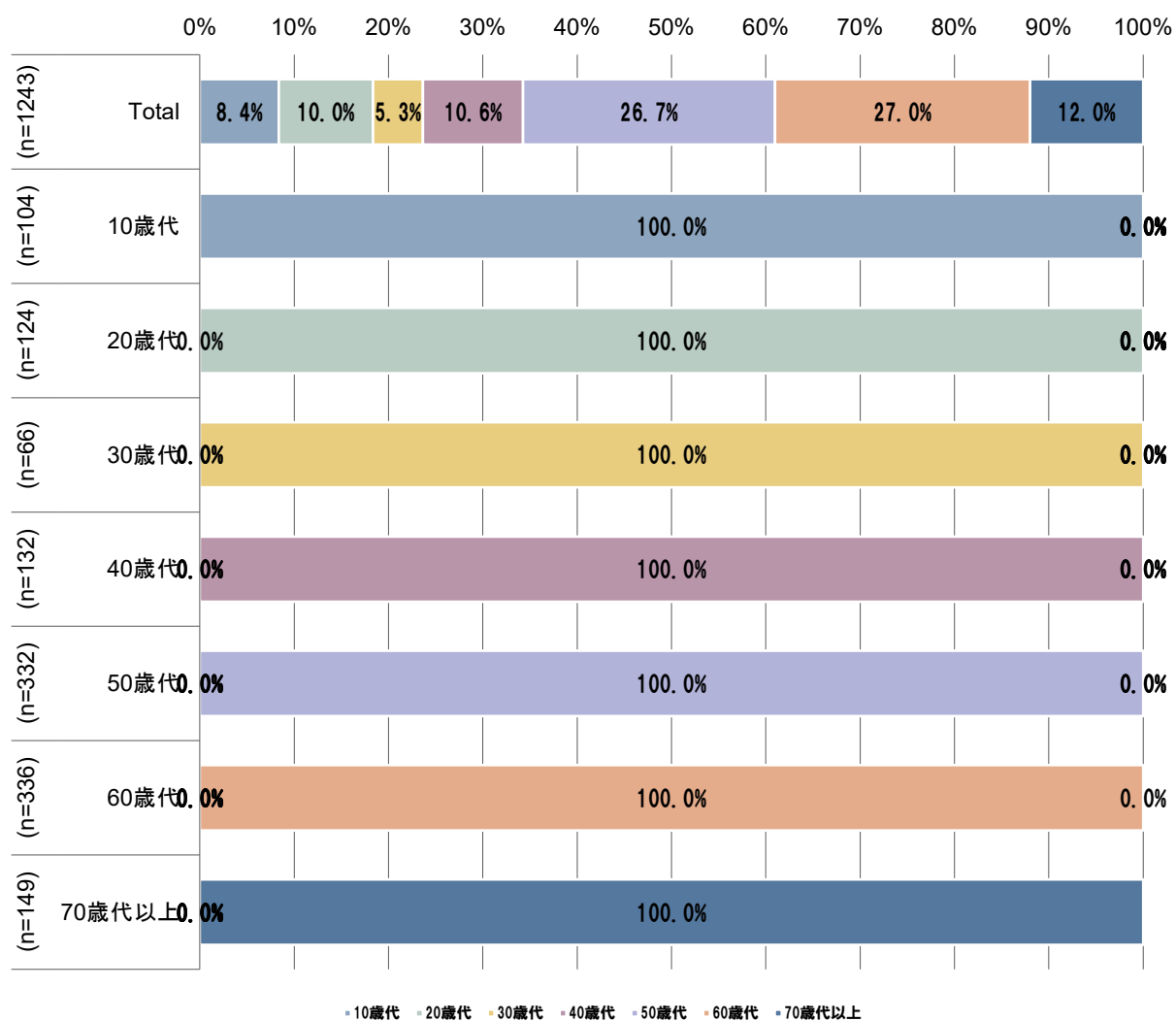
4-36 年齢階級別に見た JSAF が今後発信すべきセーリング競技・スポーツの社会的価値

図表 4-36 JSAF が今後発信すべきセーリング競技・スポーツの社会的価値（年齢階級別）



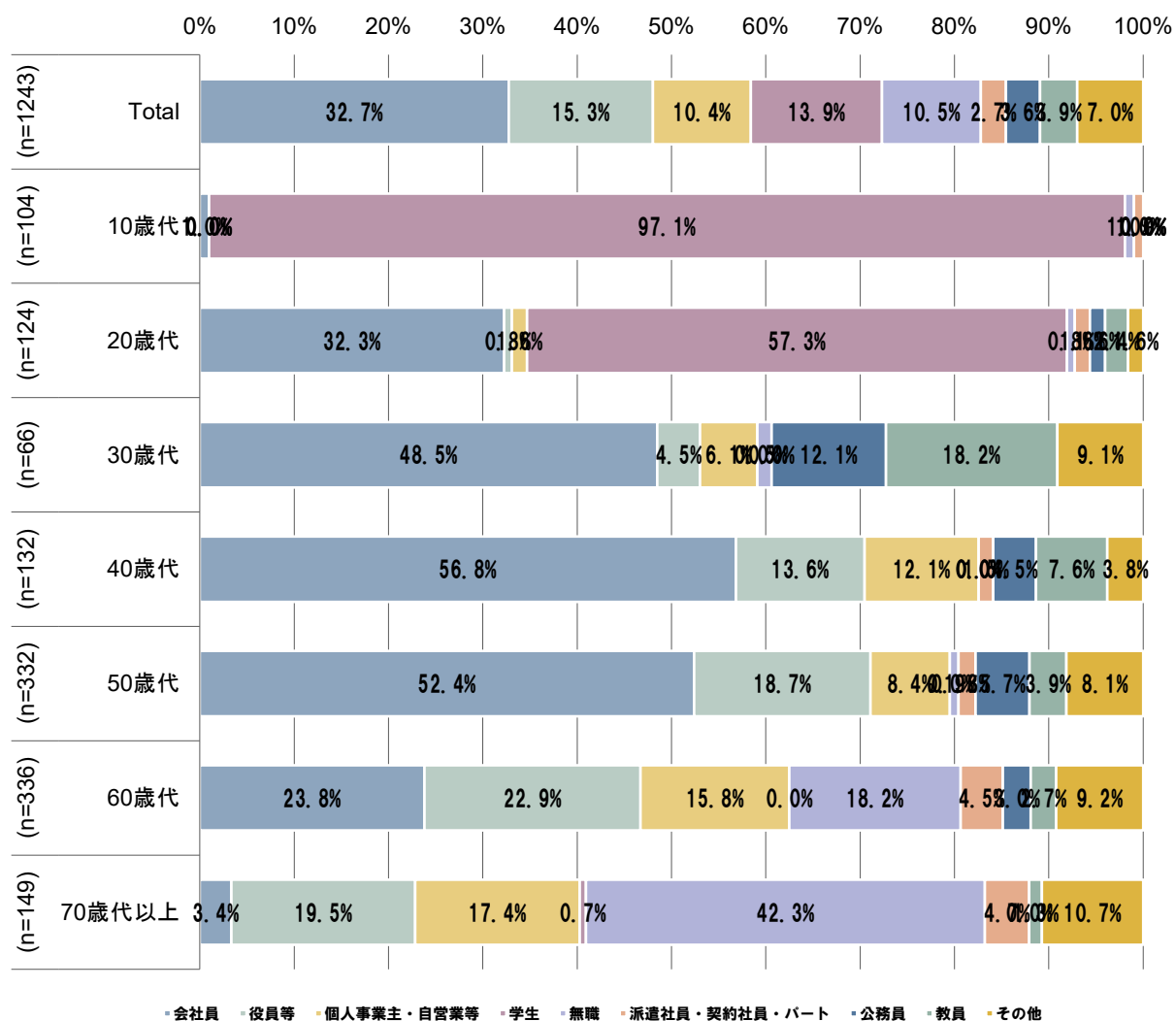
4-37 年齢階級別に見た年齢階級

図表 4-37 年齢階級（年齢階級別）



4-38 年齢階級別に見た就業状況フラグ

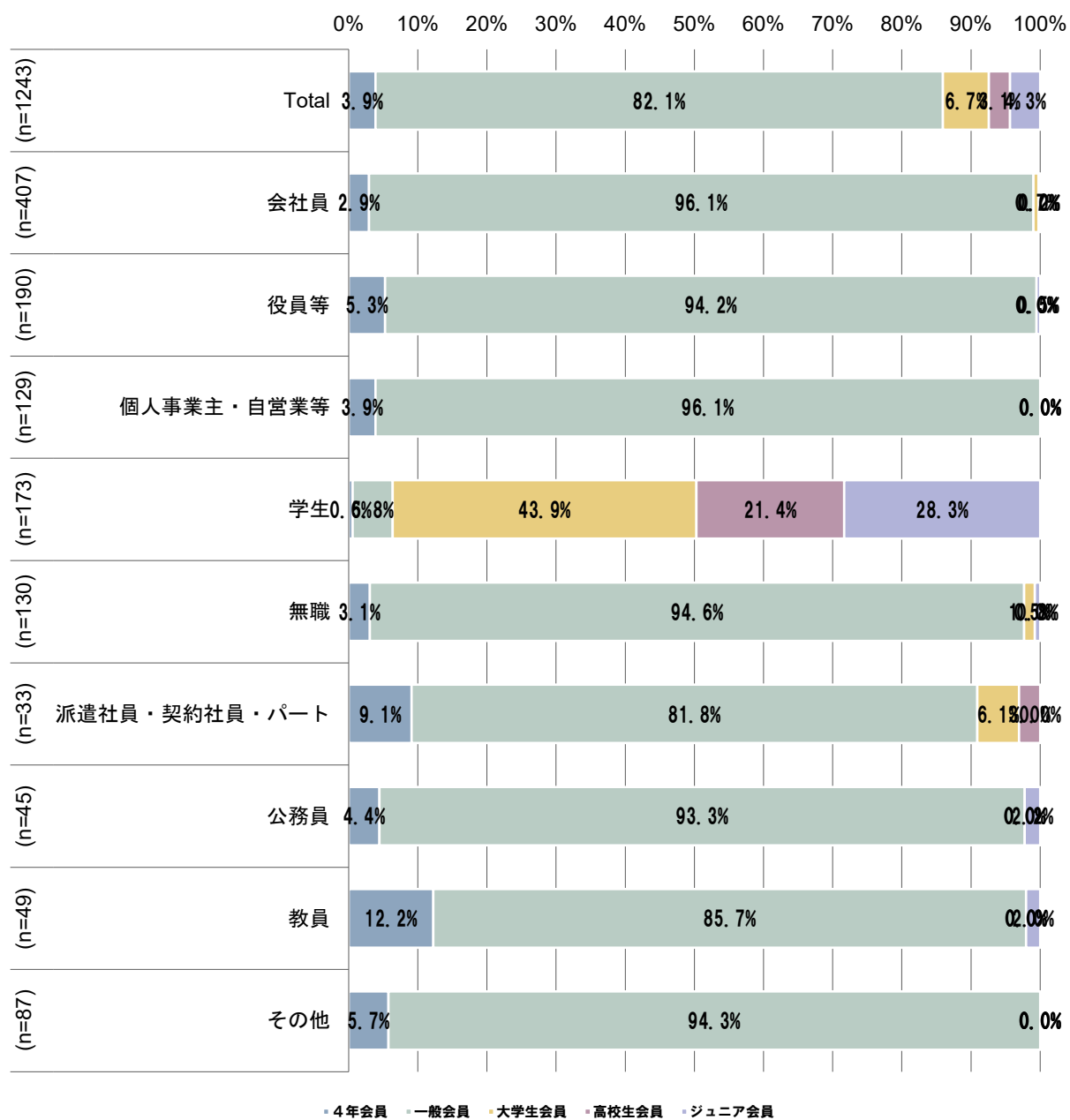
図表 4-38 就業状況フラグ（年齢階級別）



5 就業状況別クロス集計結果

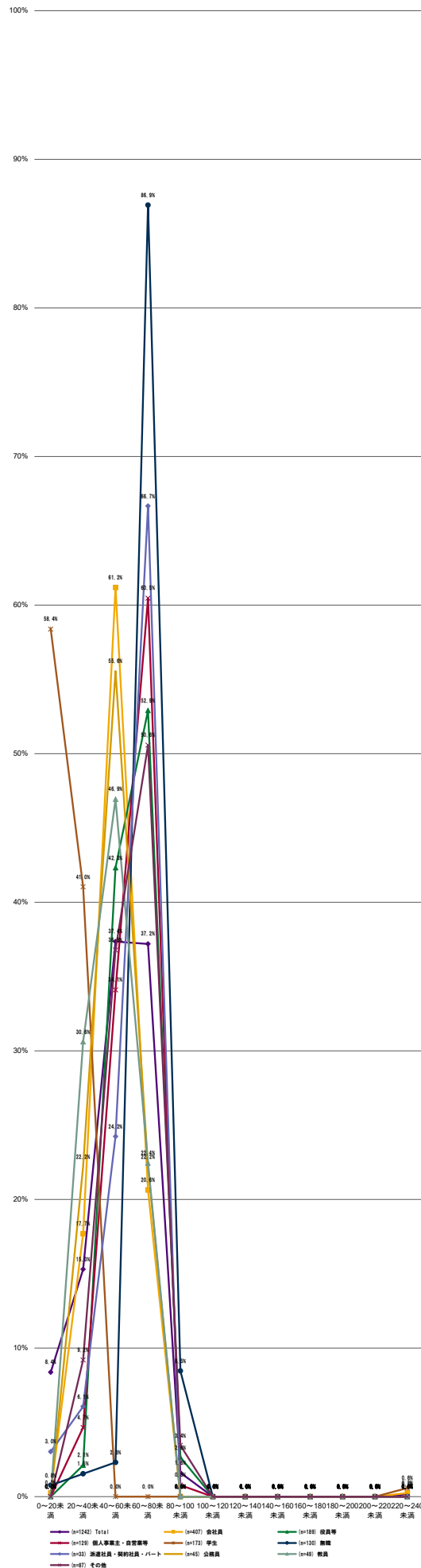
5-1 就業状況別に見た会員種別

図表 5-1 会員種別（就業状況別）



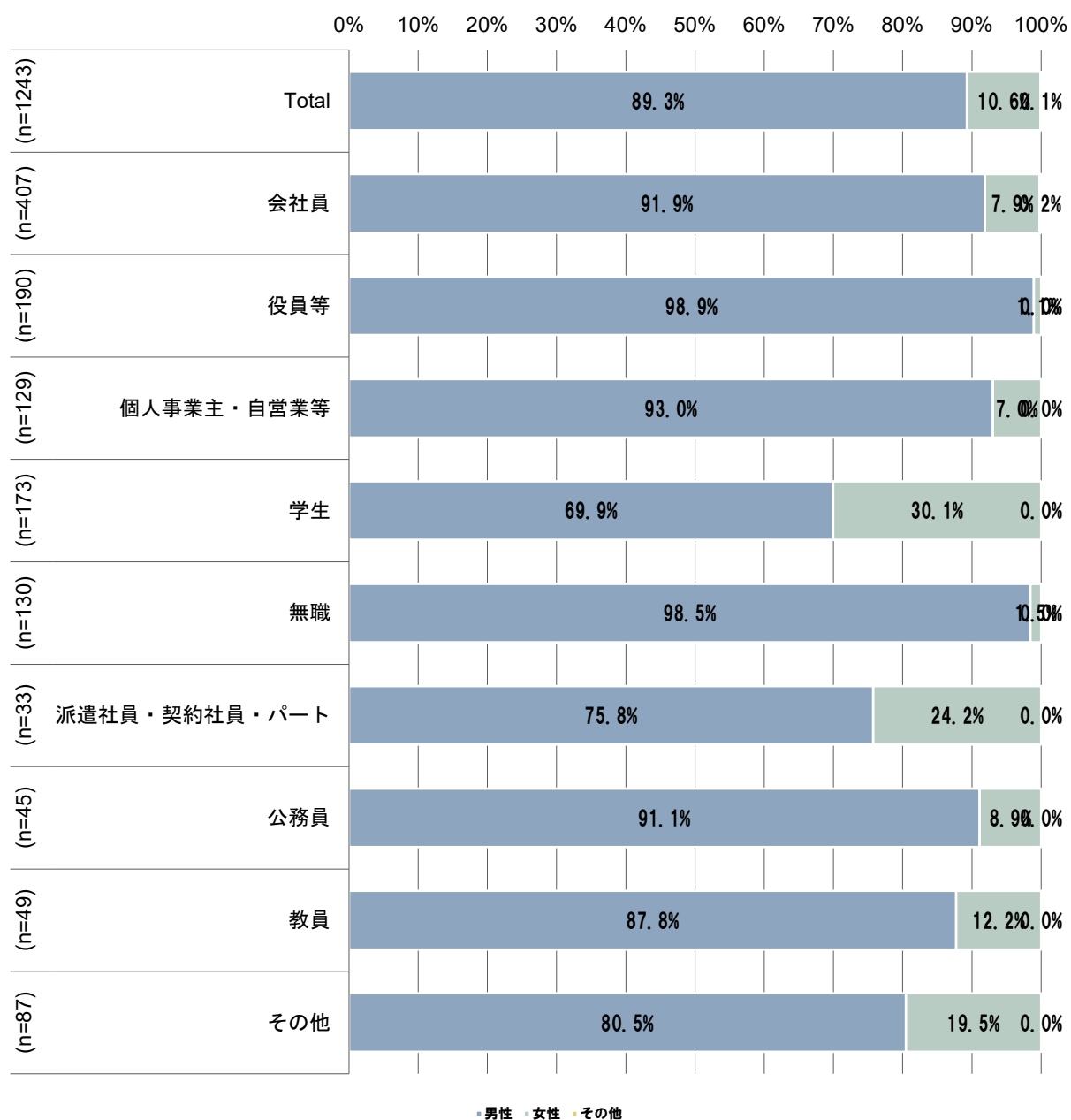
5-2 就業状況別に見た年齢

図表 5-2 年齢（就業状況別）



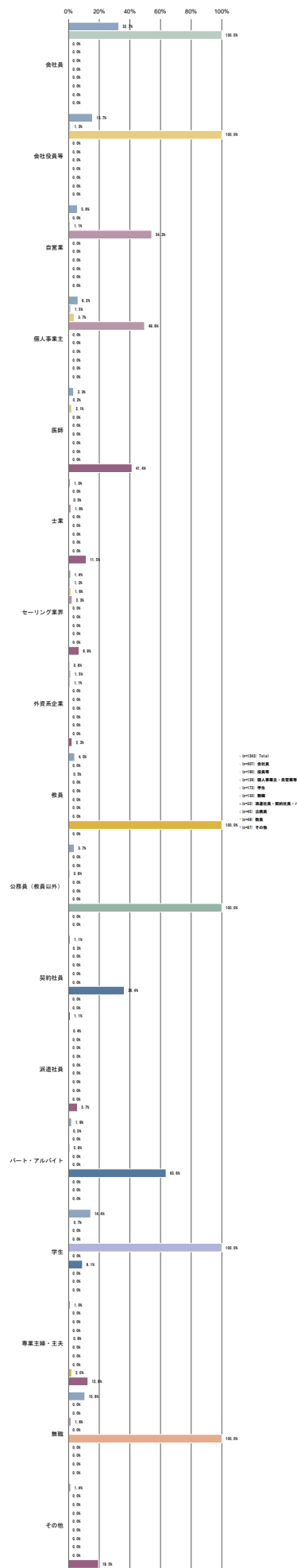
5-3 就業状況別に見た性別

図表 5-3 性別（就業状況別）



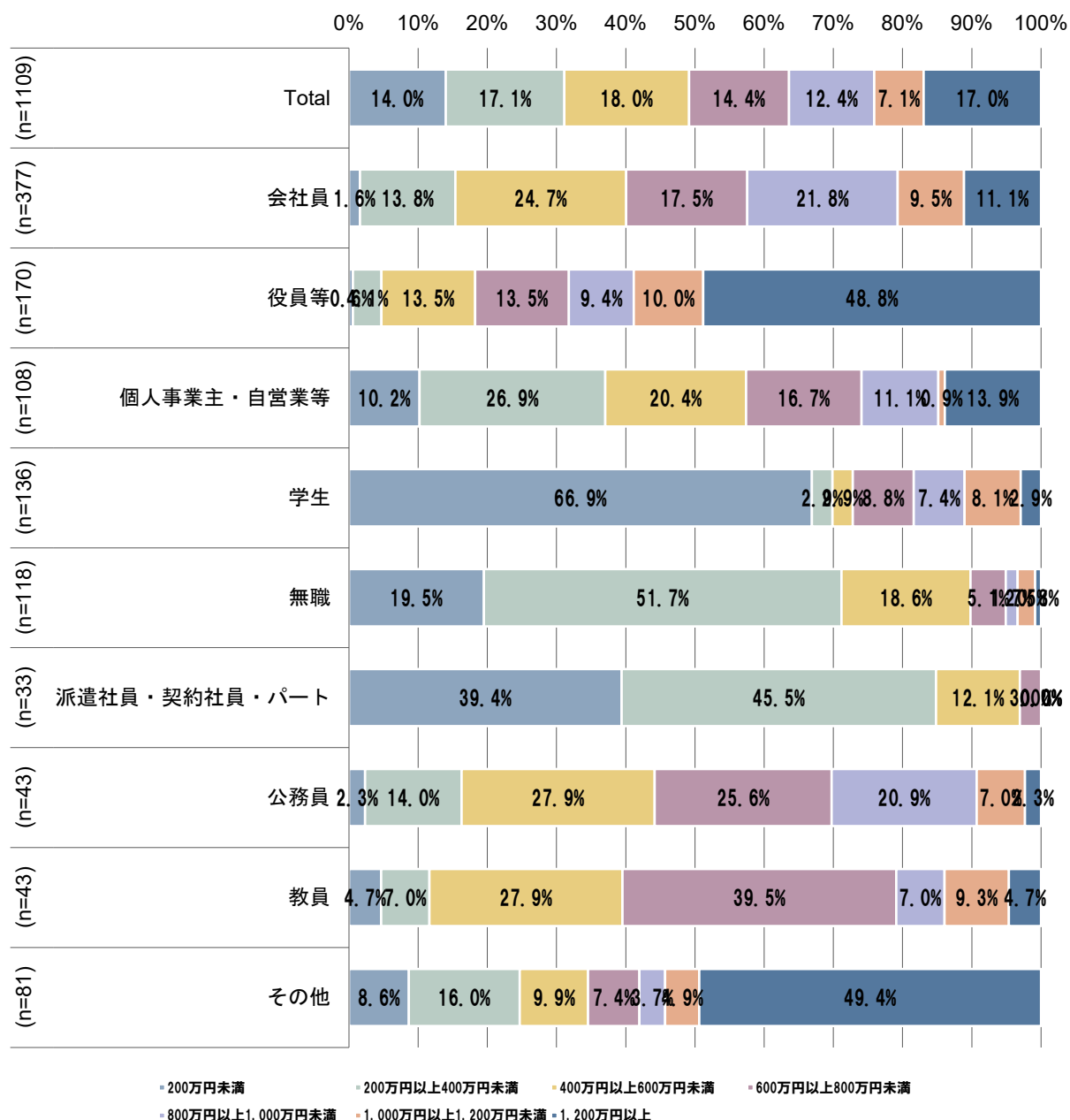
5-4 就業状況別に見た就業

図表 5-4 就業（就業状況別）



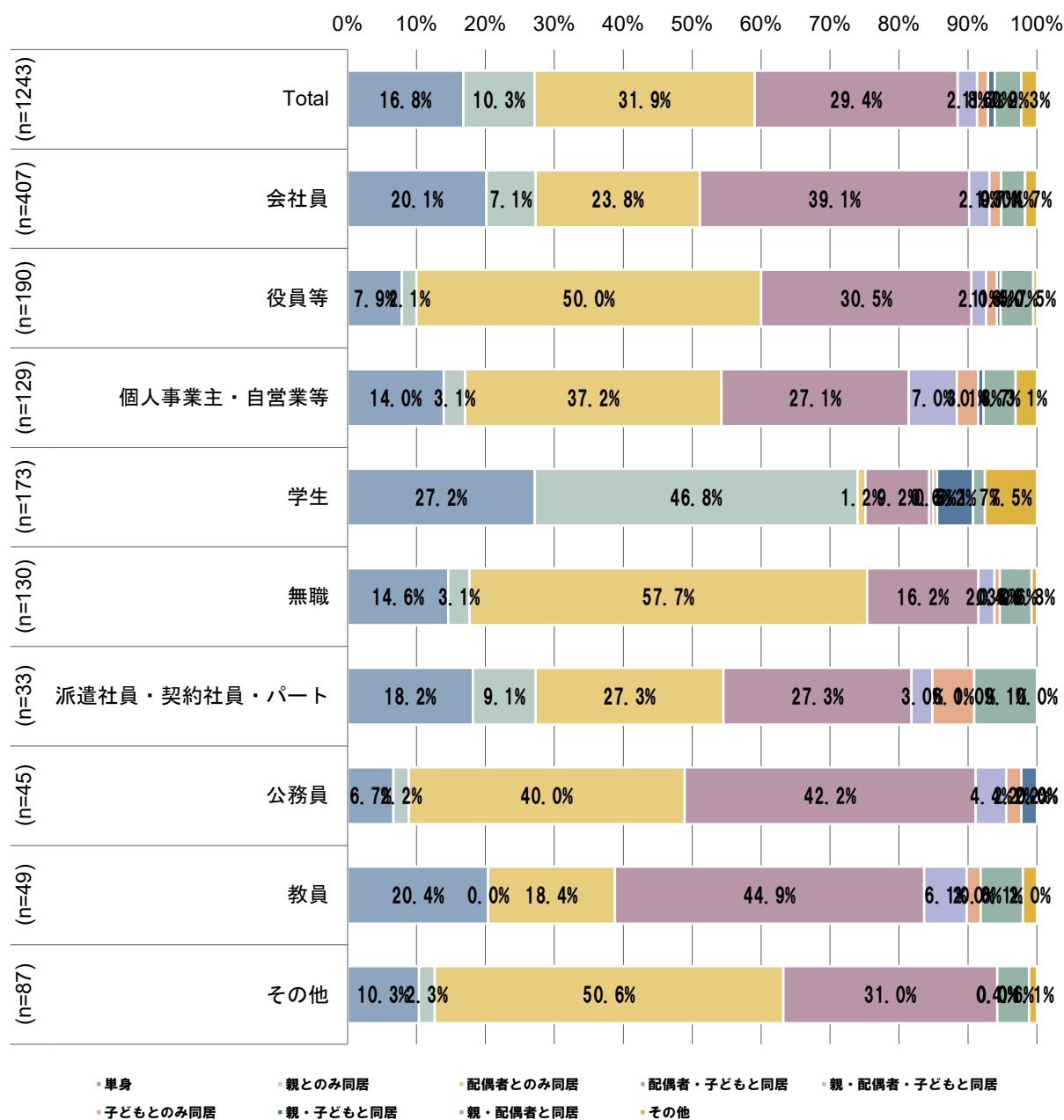
5-5 就業状況別に見た年収

図表 5-5 年収（就業状況別）



5-6 就業状況別に見た家族構成

図表 5-6 家族構成（就業状況別）

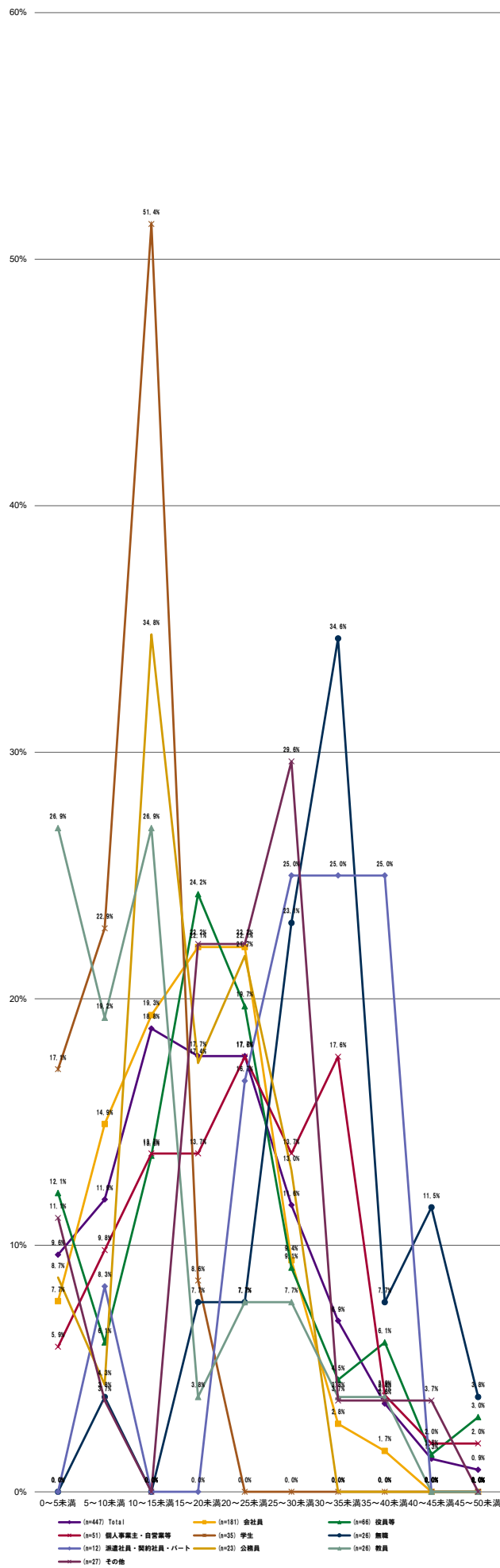


5-7 就業状況別に見た子どもの人数

図表 5-7 子どもの人数（就業状況別）

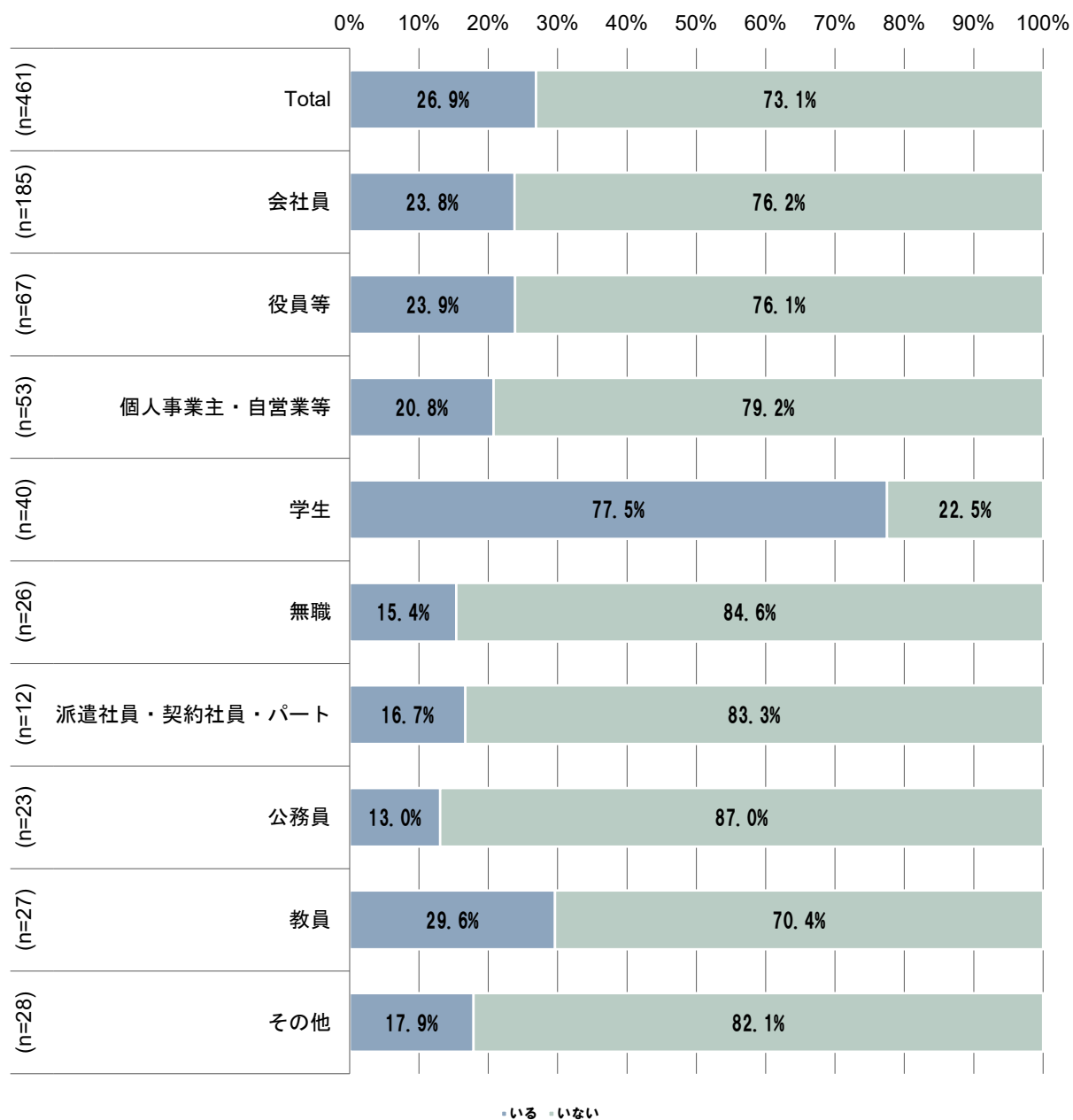
5-8 就業状況別に見た子どもの年齢（最年少）

図表 5-8 子どもの年齢（最年少）（就業状況別）



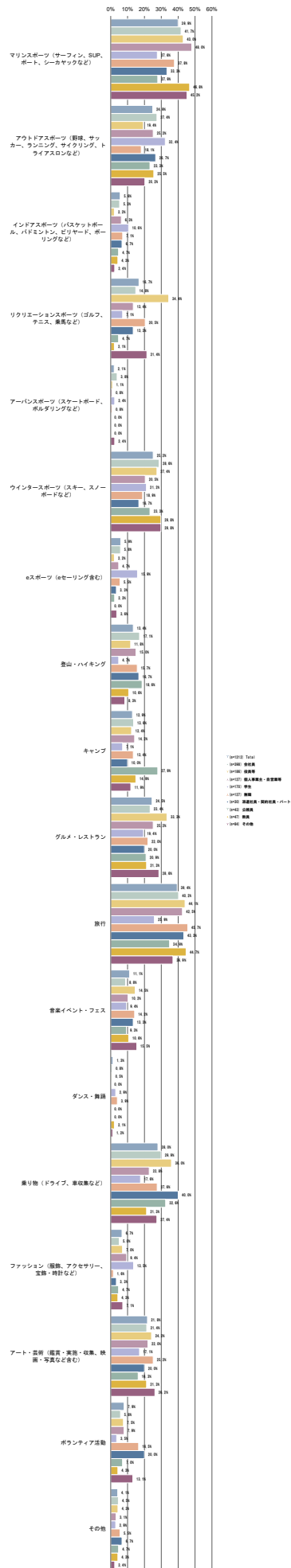
5-9 就業状況別に見たセーリングを習っている・やっている子どもの有無

図表 5-9 セーリングを習っている・やっている子どもの有無（就業状況別）



5-10 就業状況別に見た趣味（セーリング以外）

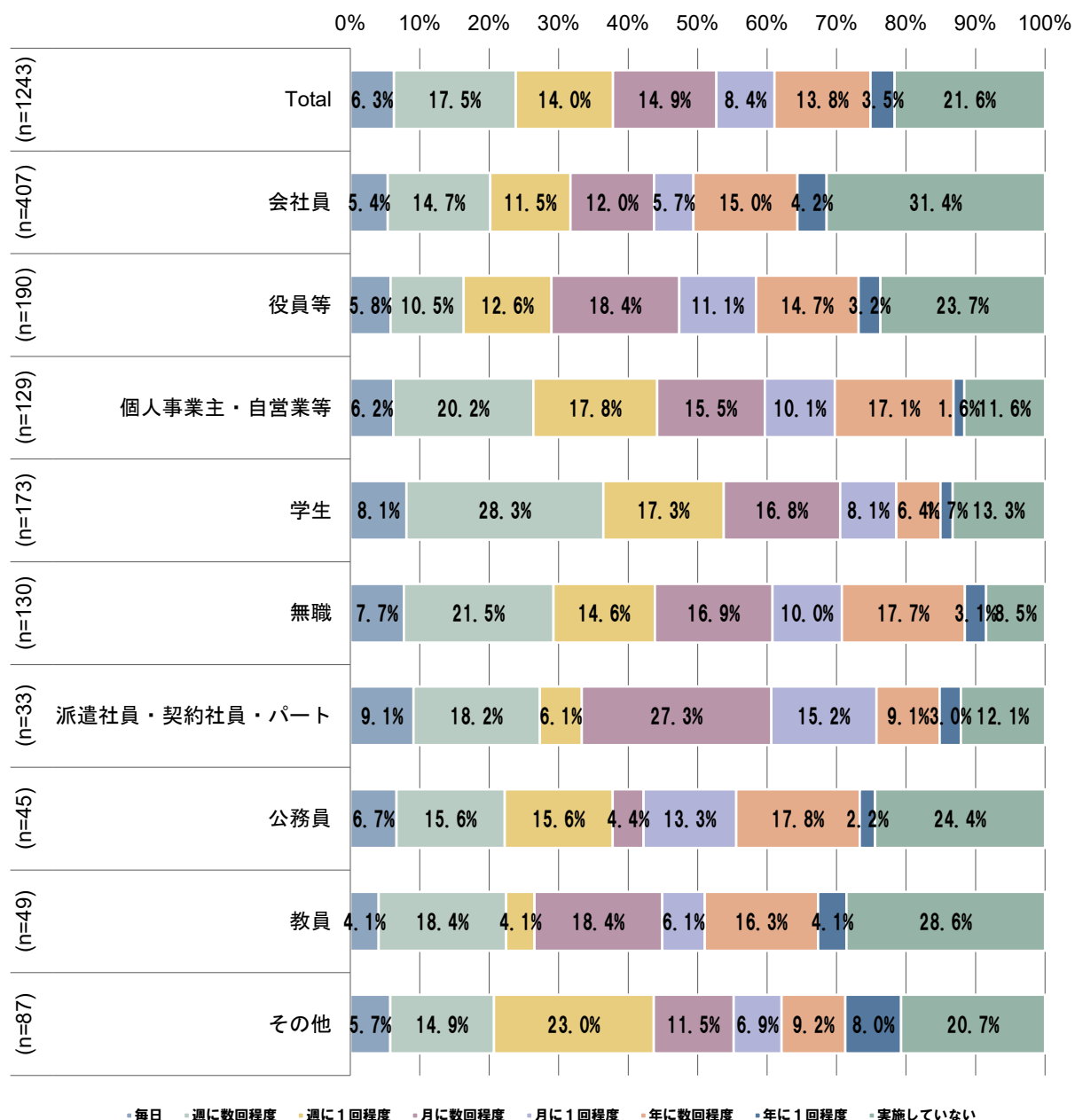
図表 5-10 趣味（セーリング以外）（就業状況別）



10代: 10代
20代: 20代
30代: 30代
40代: 40代
50代: 50代
60代: 60代
70代: 70代
80代: 80代
90代: 90代
その他: その他

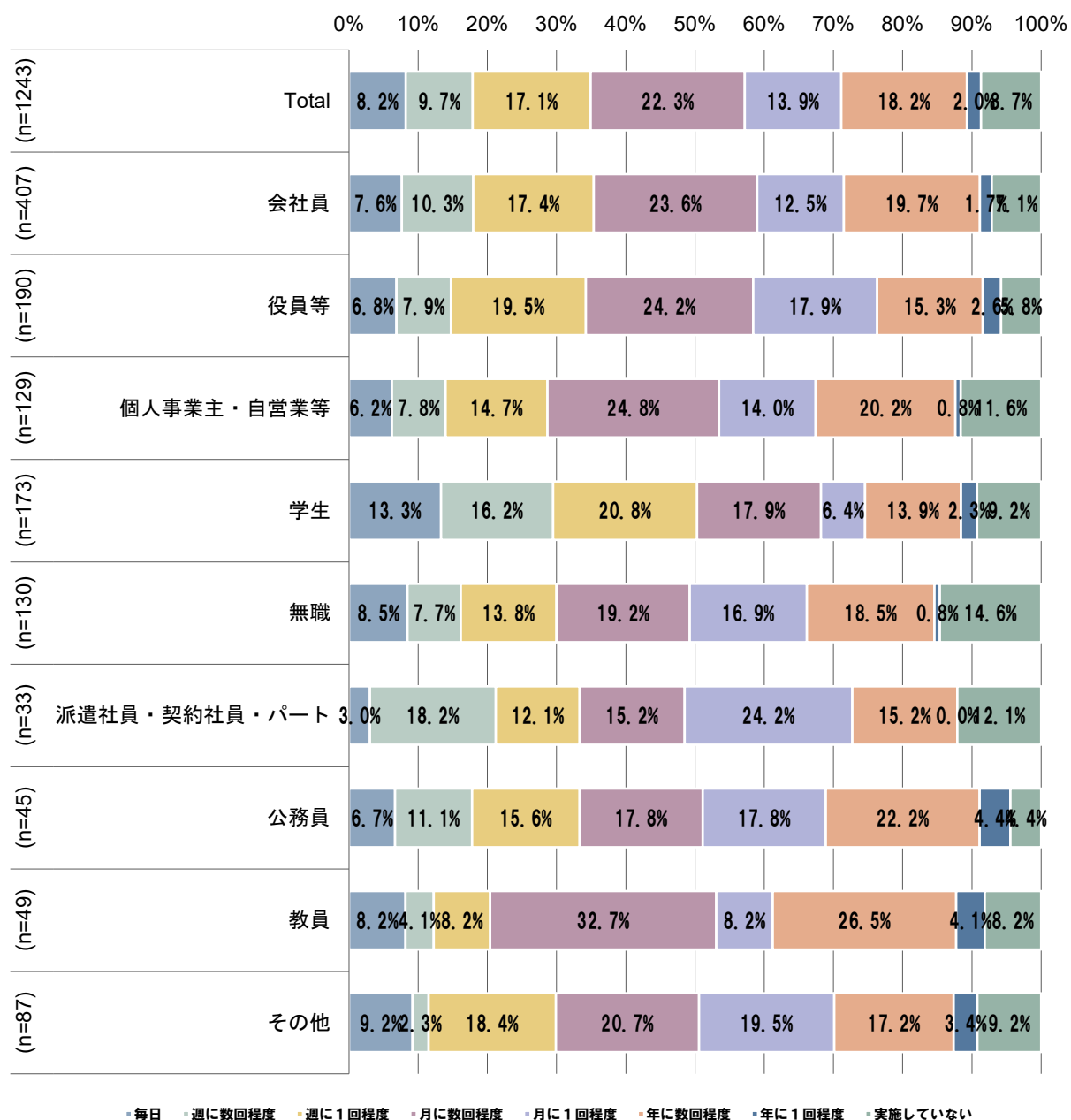
5-11 就業状況別に見た趣味（セーリング以外）の実施頻度

図表 5-11 趣味（セーリング以外）の実施頻度（就業状況別）



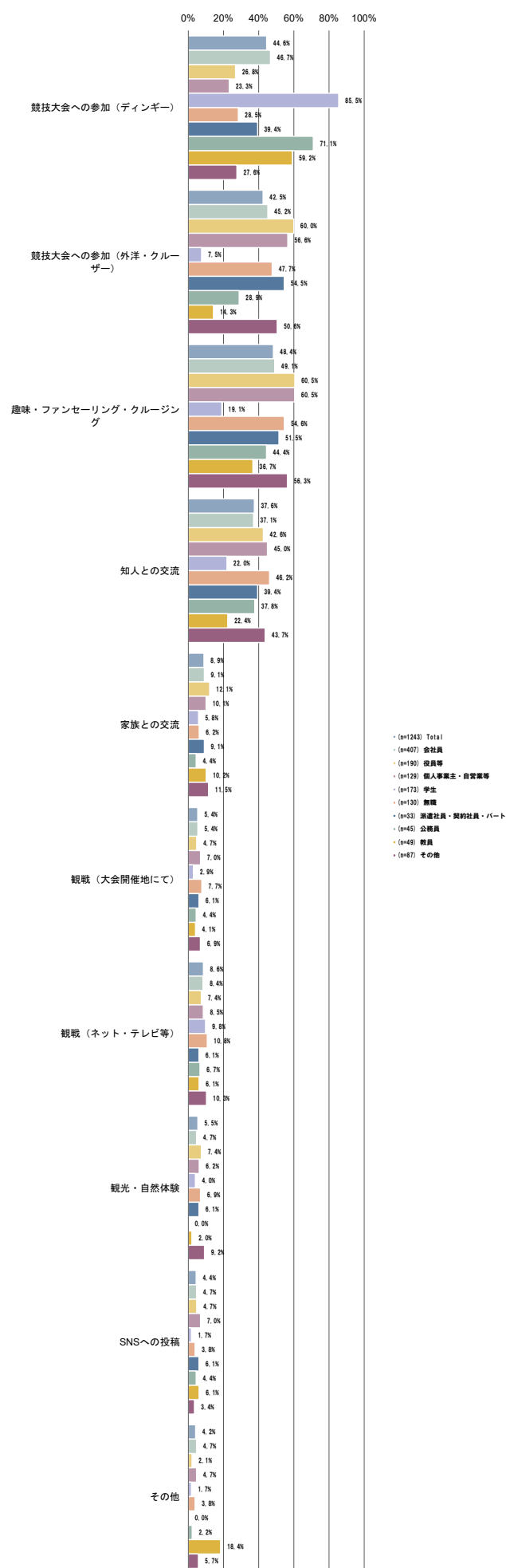
5-12 就業状況別に見た趣味（セーリング以外）の実施頻度

図表 5-12 趣味（セーリング以外）の実施頻度（就業状況別）



5-13 就業状況別に見たセーリングの楽しみ方

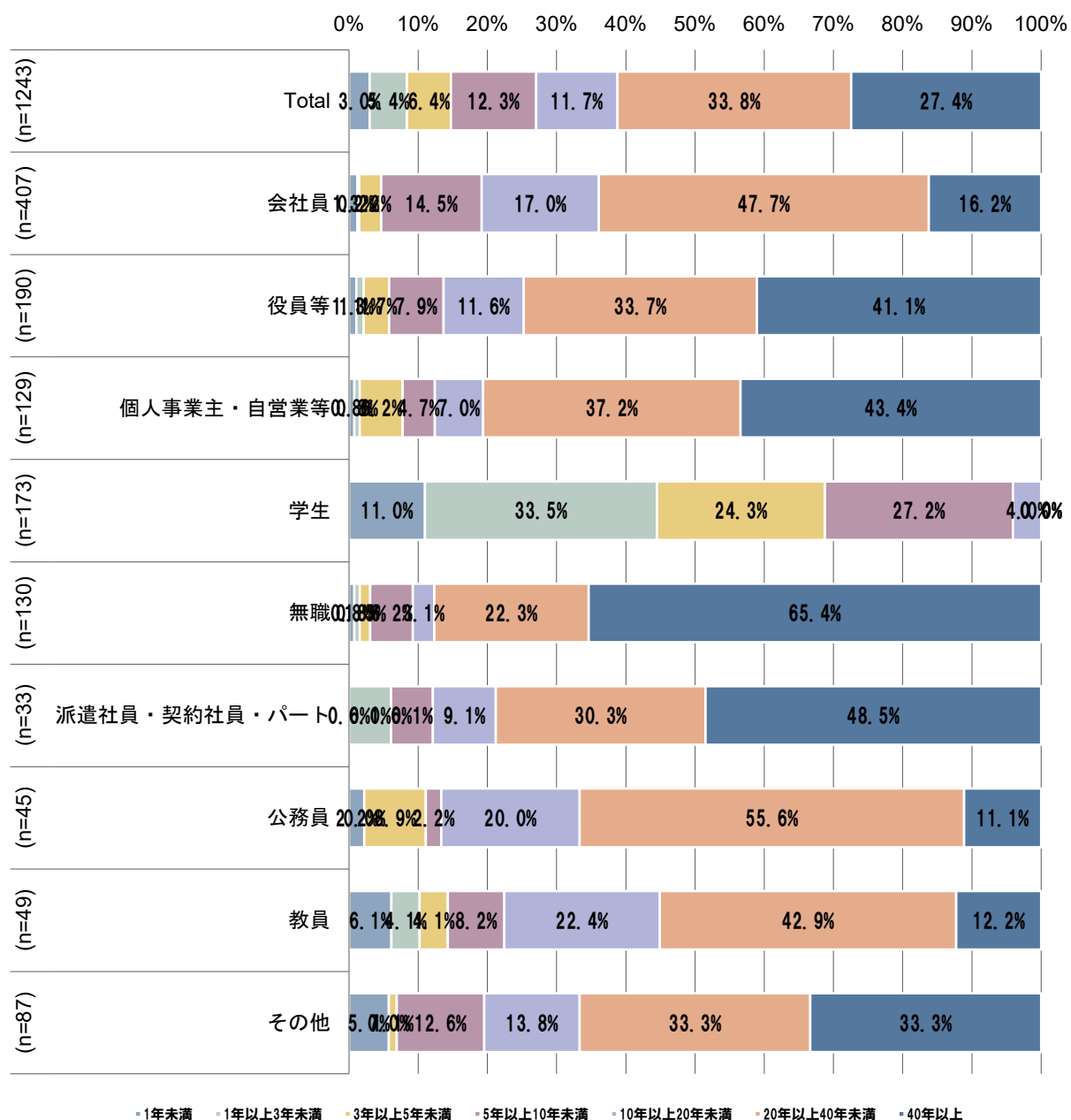
図表 5-13 セーリングの楽しみ方（就業状況別）



・ (n=1543) Total
 ・ (n=407) 会社員
 ・ (n=190) 役員等
 ・ (n=129) 個人事業主・自営業等
 ・ (n=173) 学生
 ・ (n=130) 無職
 ・ (n=32) 派遣社員・契約社員・パート
 ・ (n=45) 公務員
 ・ (n=49) 教員
 ・ (n=87) その他

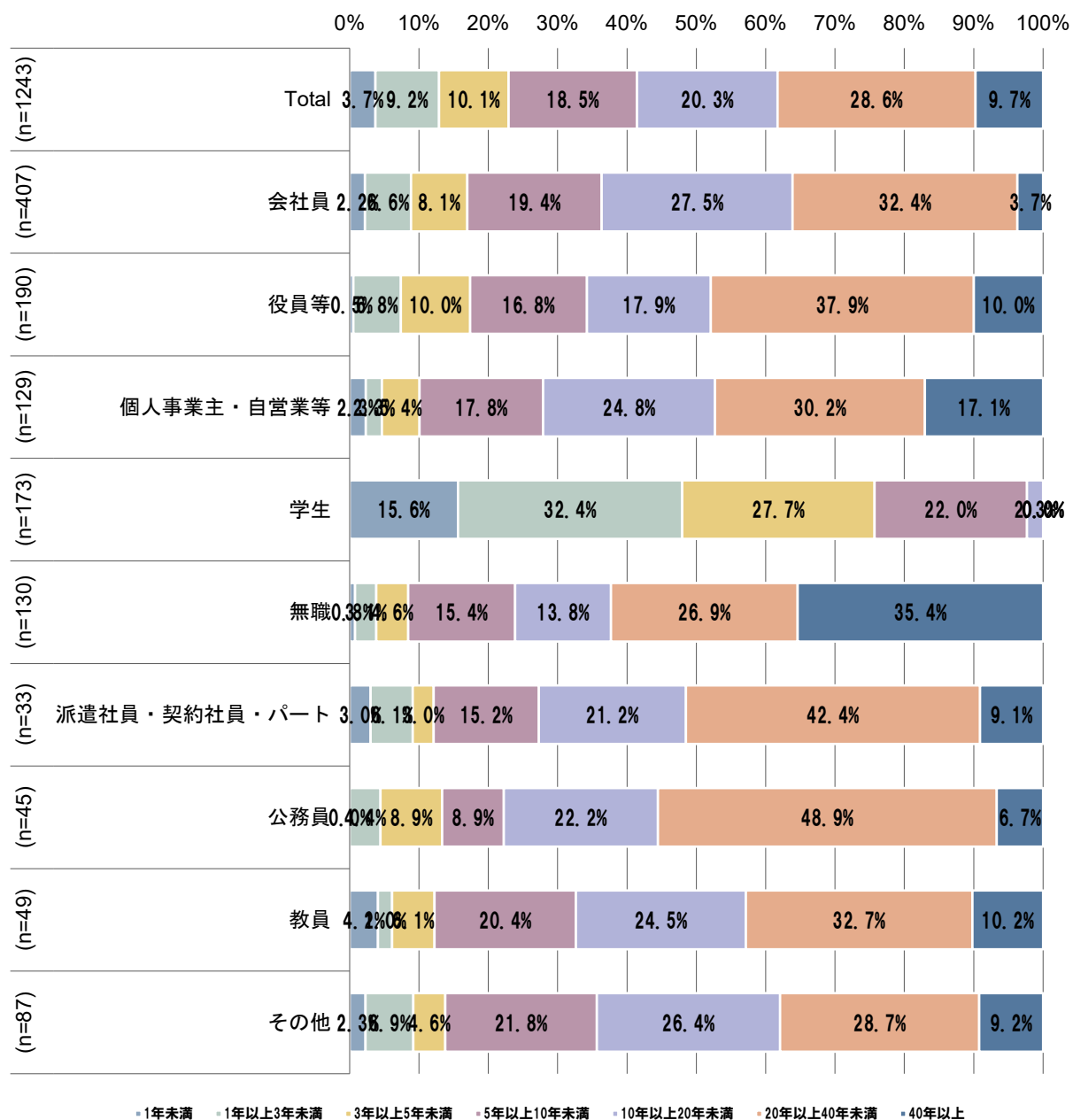
5-14 就業状況別に見たセーリング年数

図表 5-14 セーリング年数（就業状況別）



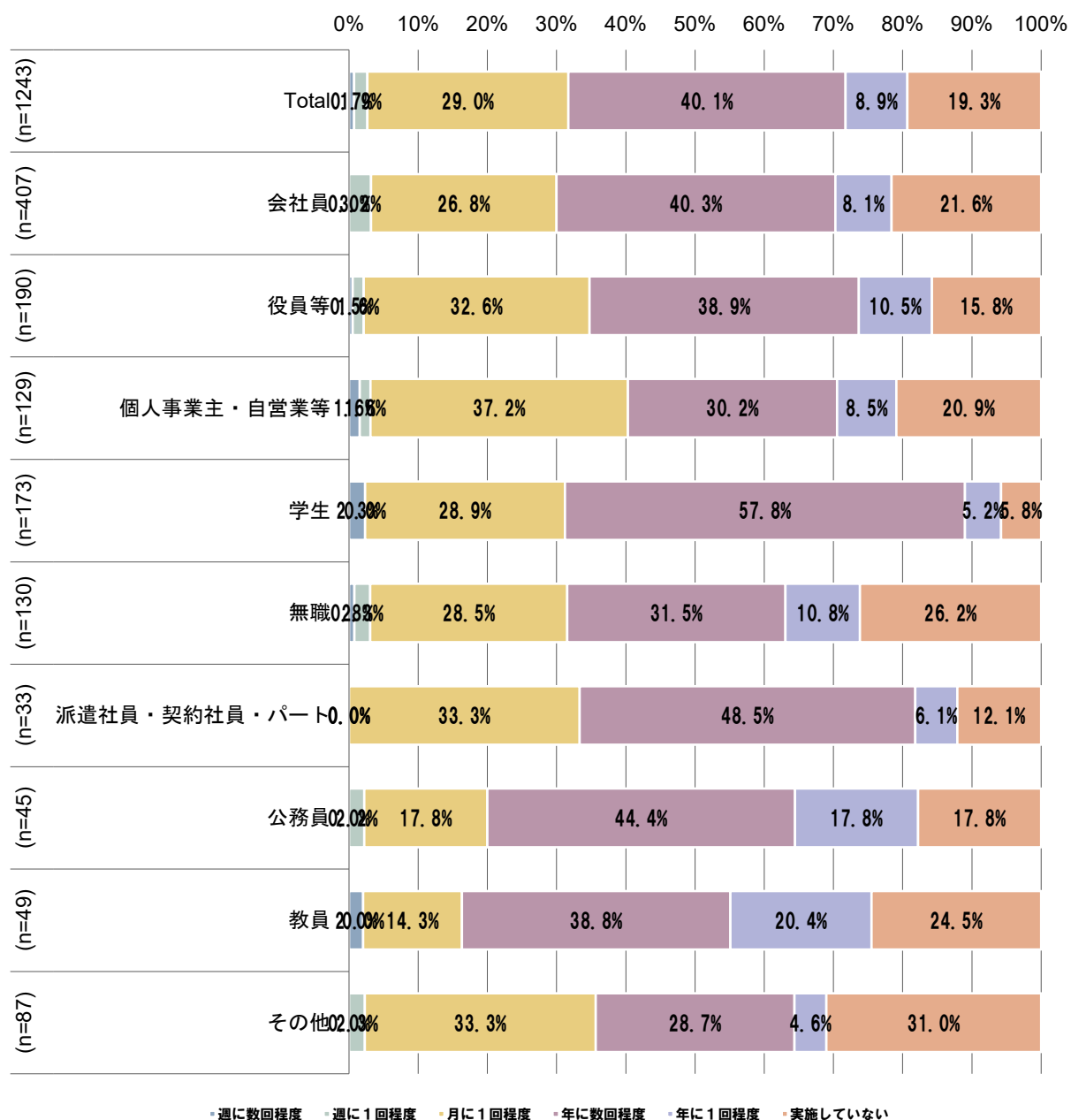
5-15 就業状況別に見たセーリング年数

図表 5-15 セーリング年数（就業状況別）



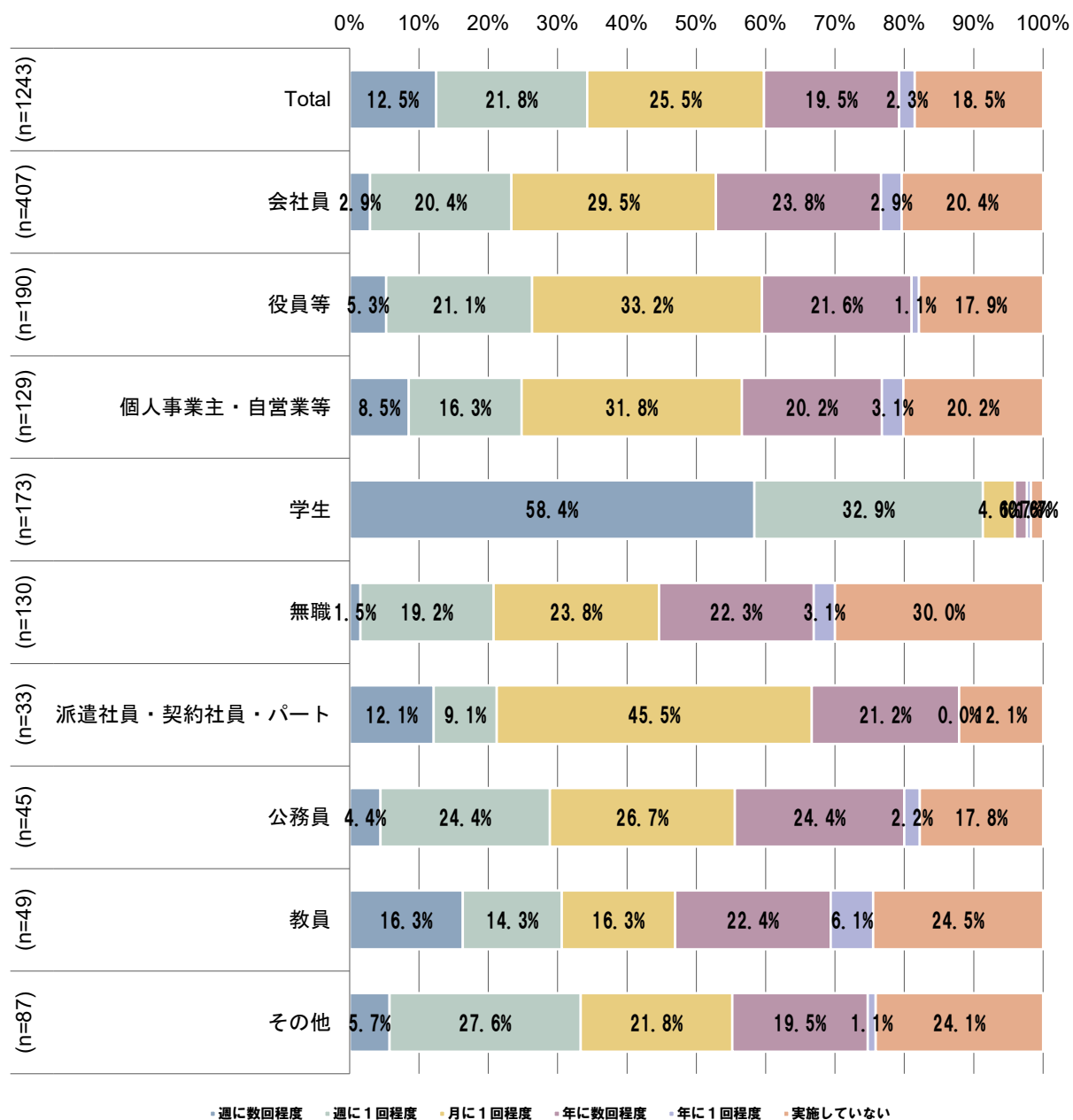
5-16 就業状況別に見たセーリング実施頻度

図表 5-16 セーリング実施頻度（就業状況別）



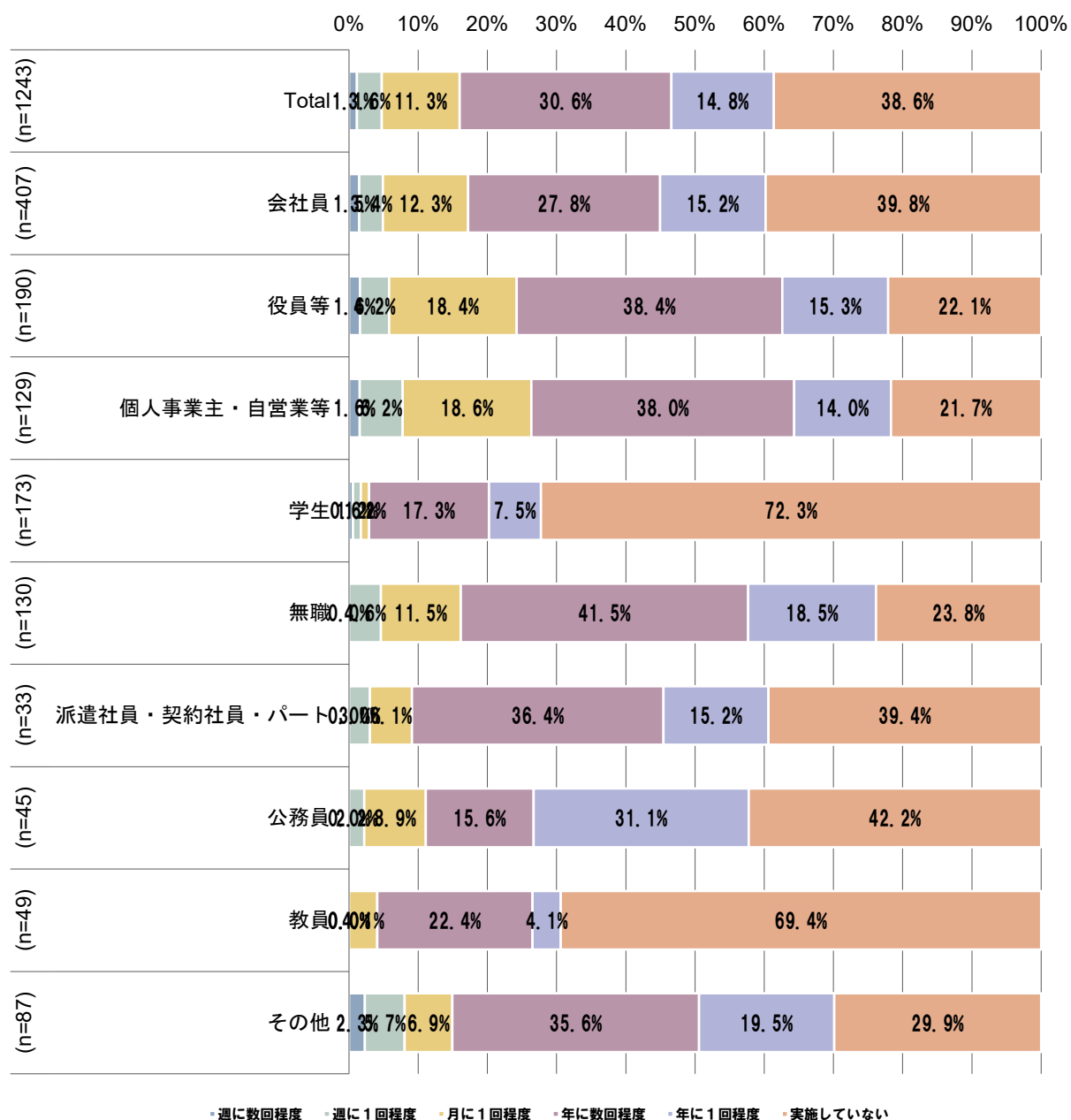
5-17 就業状況別に見たセーリング実施頻度

図表 5-17 セーリング実施頻度（就業状況別）



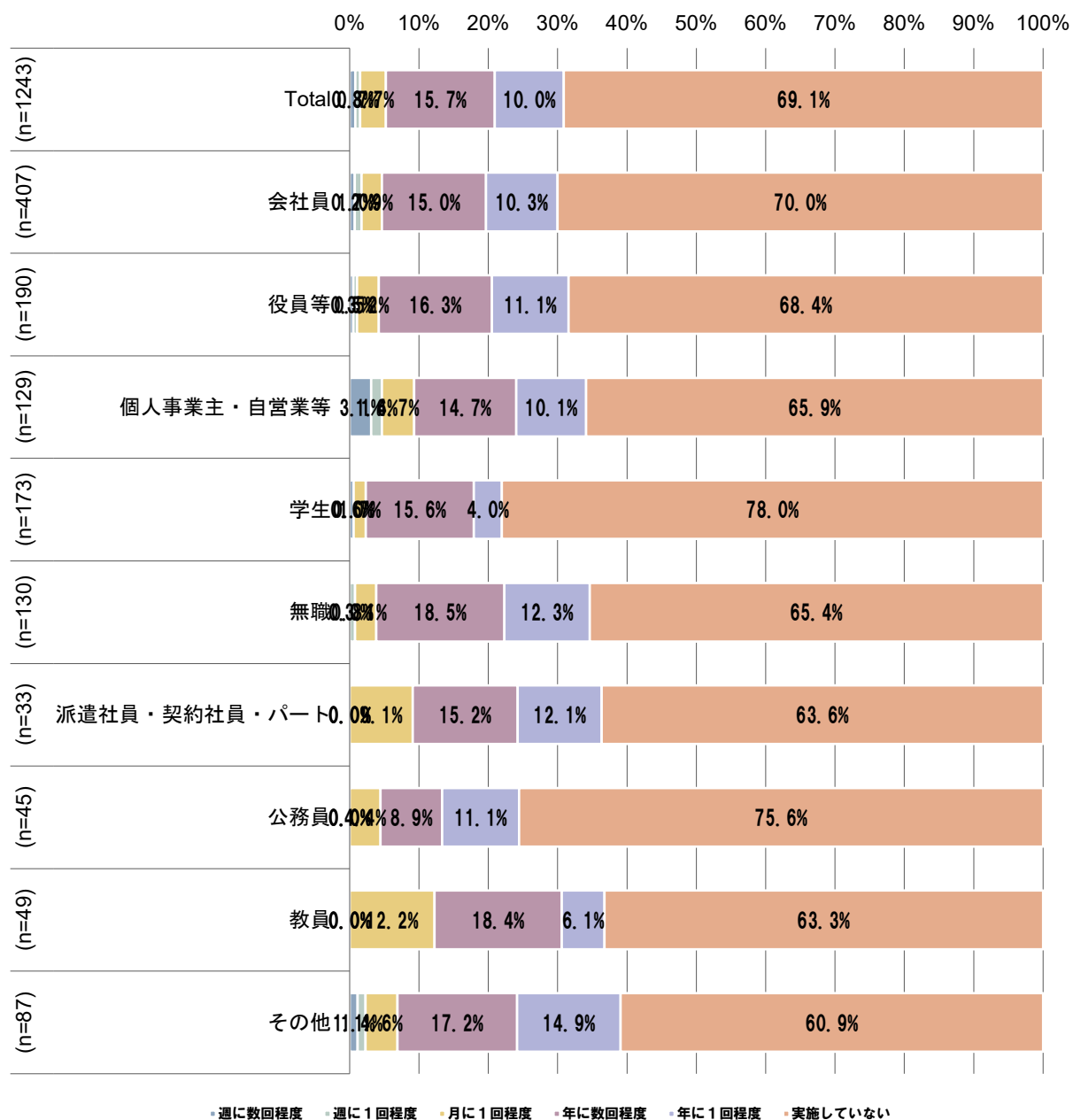
5-18 就業状況別に見たセーリング実施頻度

図表 5-18 セーリング実施頻度（就業状況別）



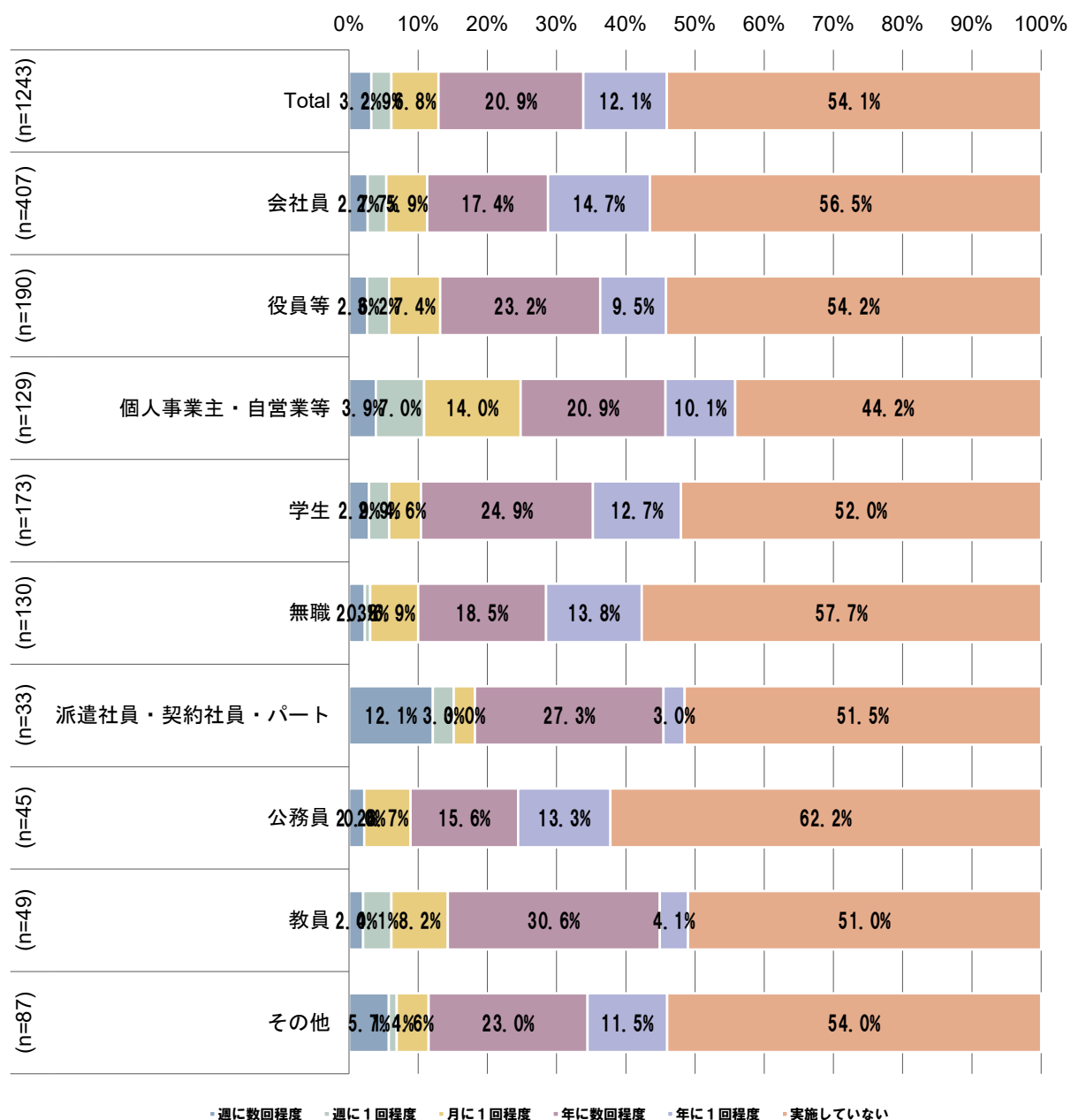
5-19 就業状況別に見たセーリング実施頻度

図表 5-19 セーリング実施頻度（就業状況別）



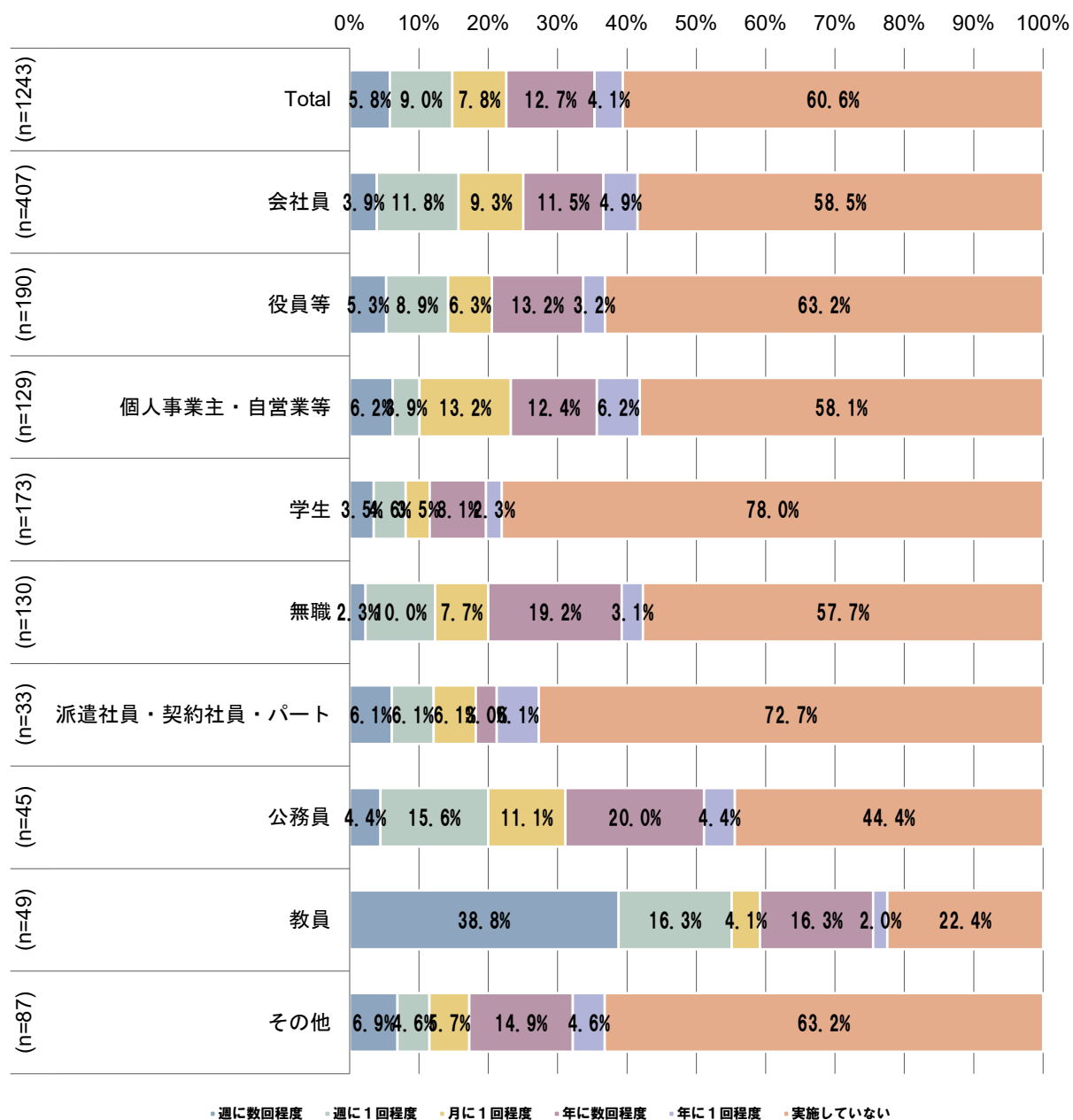
5-20 就業状況別に見たセーリング実施頻度

図表 5-20 セーリング実施頻度（就業状況別）



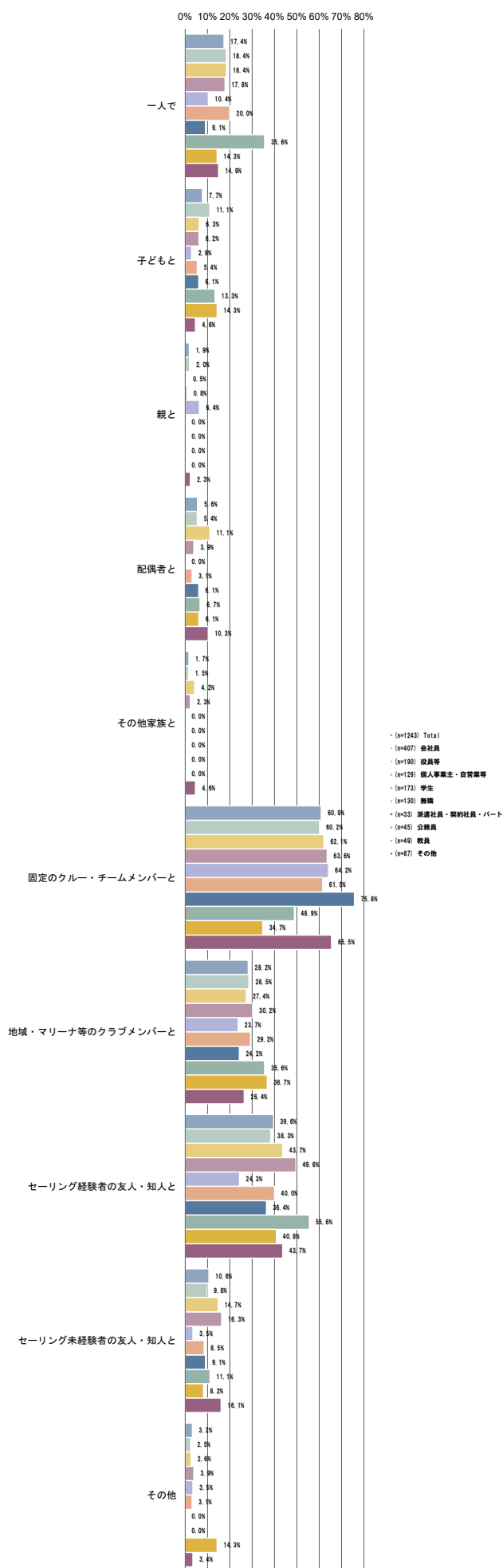
5-21 就業状況別に見たセーリング実施頻度

図表 5-21 セーリング実施頻度（就業状況別）



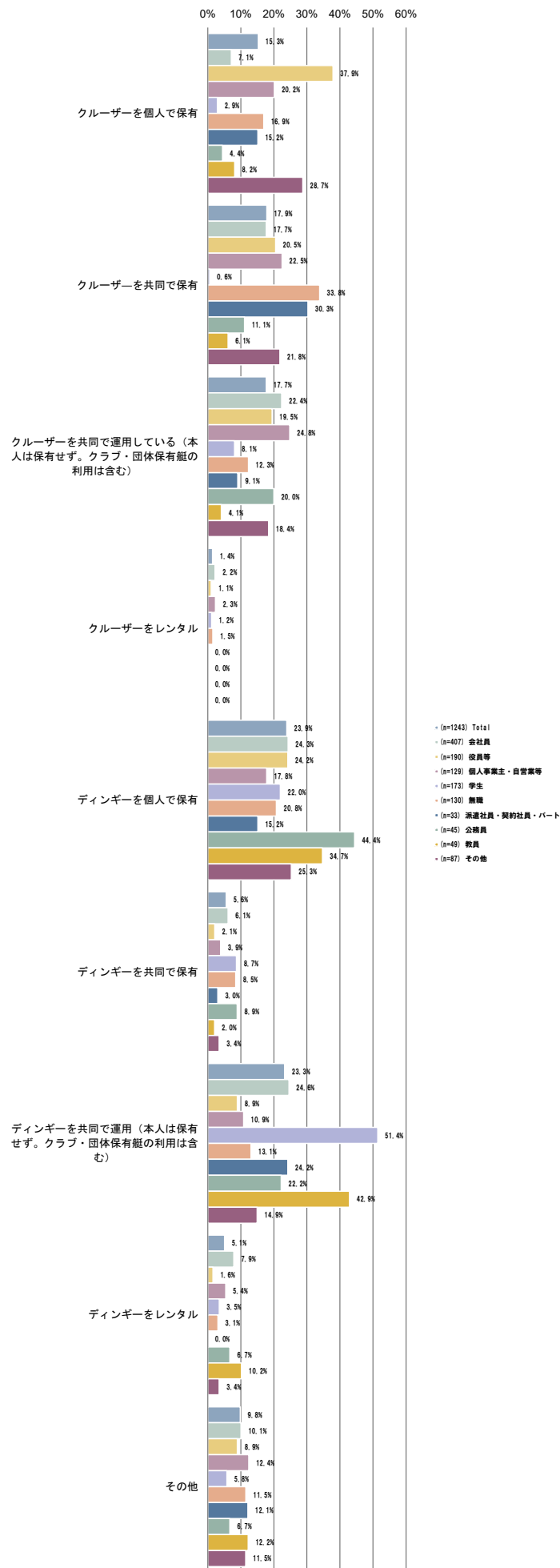
5-22 就業状況別に見たセーリングの同行者

図表 5-22 セーリングの同行者（就業状況別）



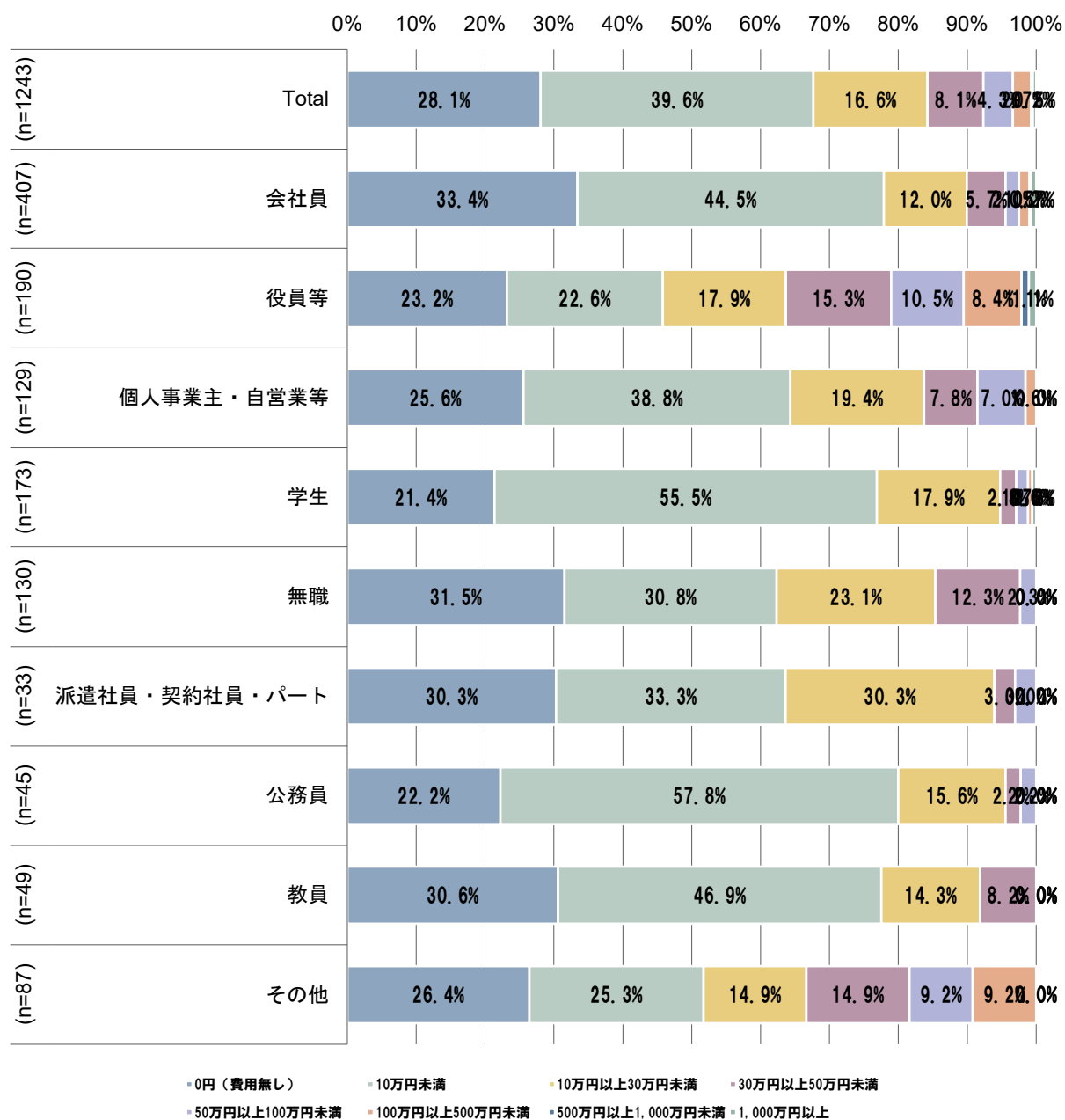
5-23 就業状況別に見たクルーザー・ディンギー保有状況

図表 5-23 クルーザー・ディンギー保有状況（就業状況別）



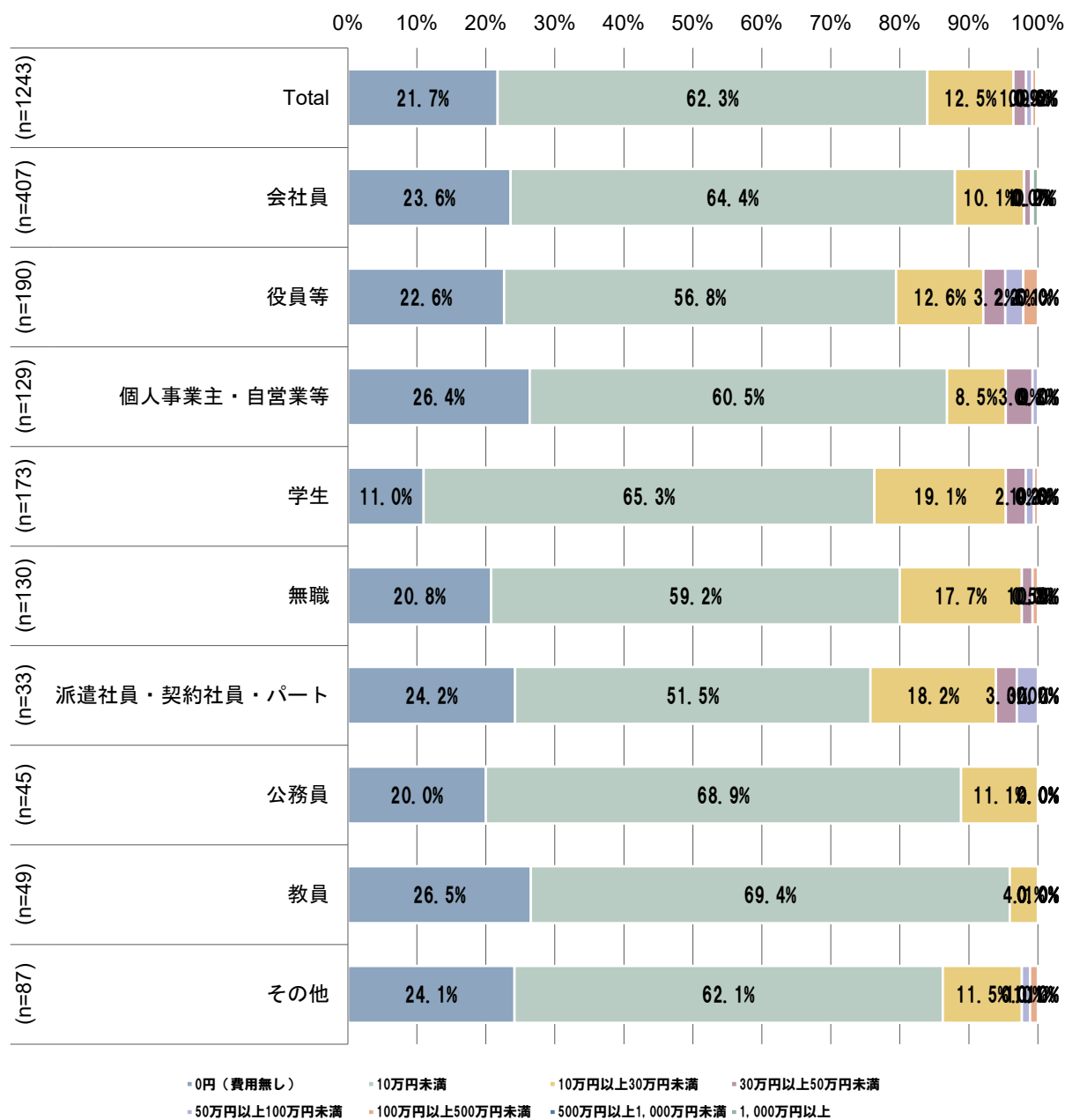
5-24 就業状況別に見たセーリングにかかる費用

図表 5-24 セーリングにかかる費用（就業状況別）



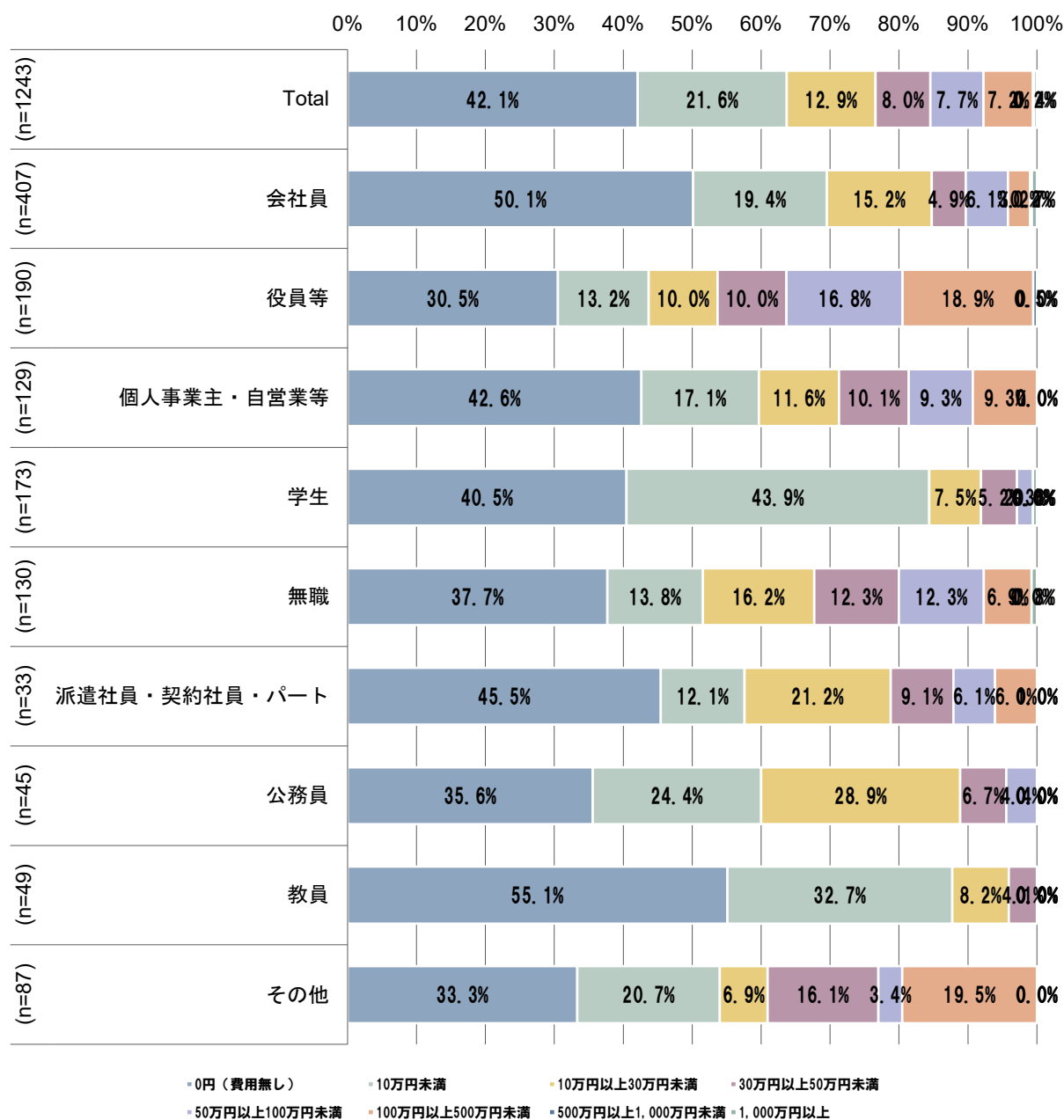
5-25 就業状況別に見たセーリングにかかる費用

図表 5-25 セーリングにかかる費用（就業状況別）



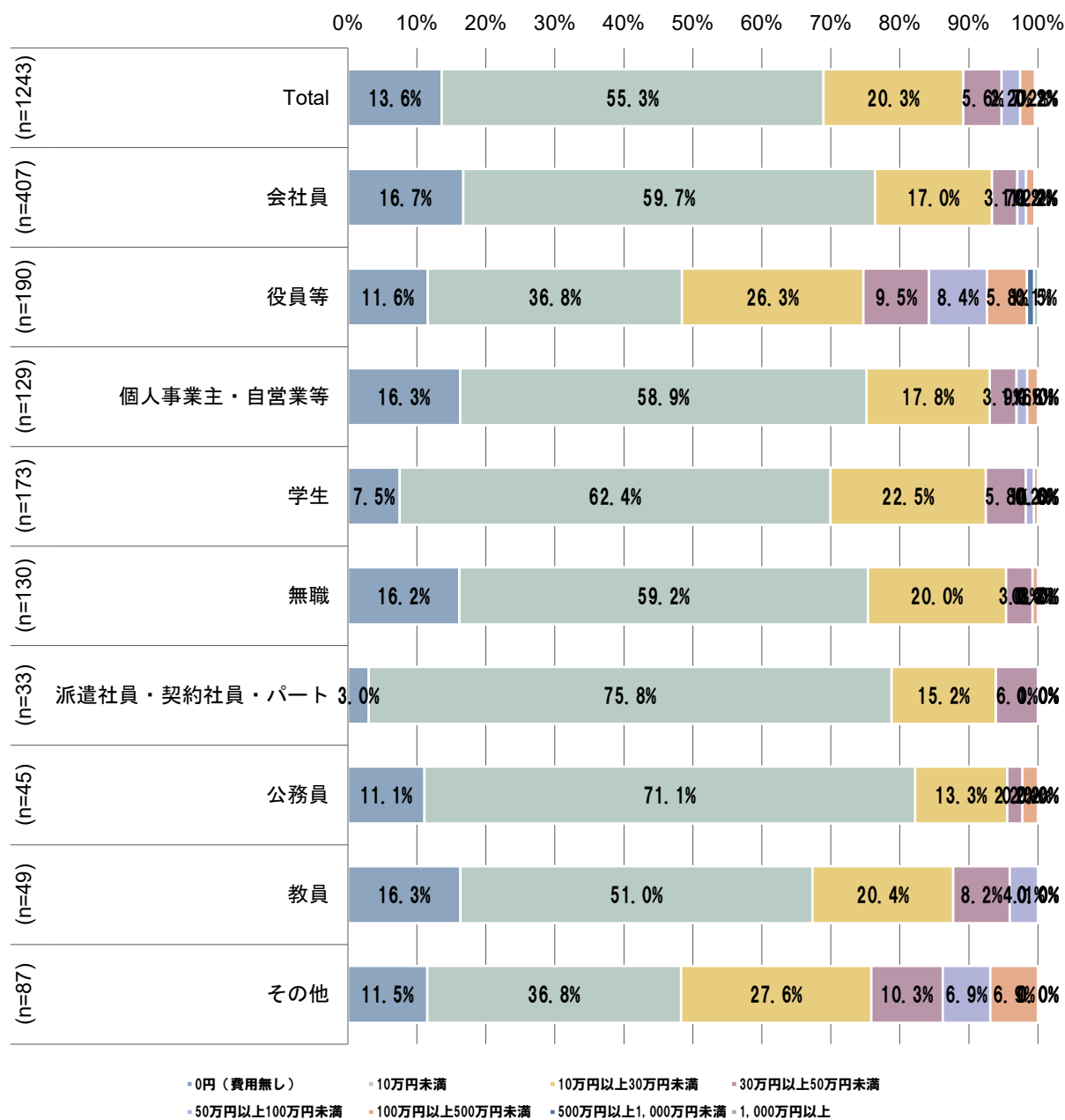
5-26 就業状況別に見たセーリングにかかる費用

図表 5-26 セーリングにかかる費用（就業状況別）



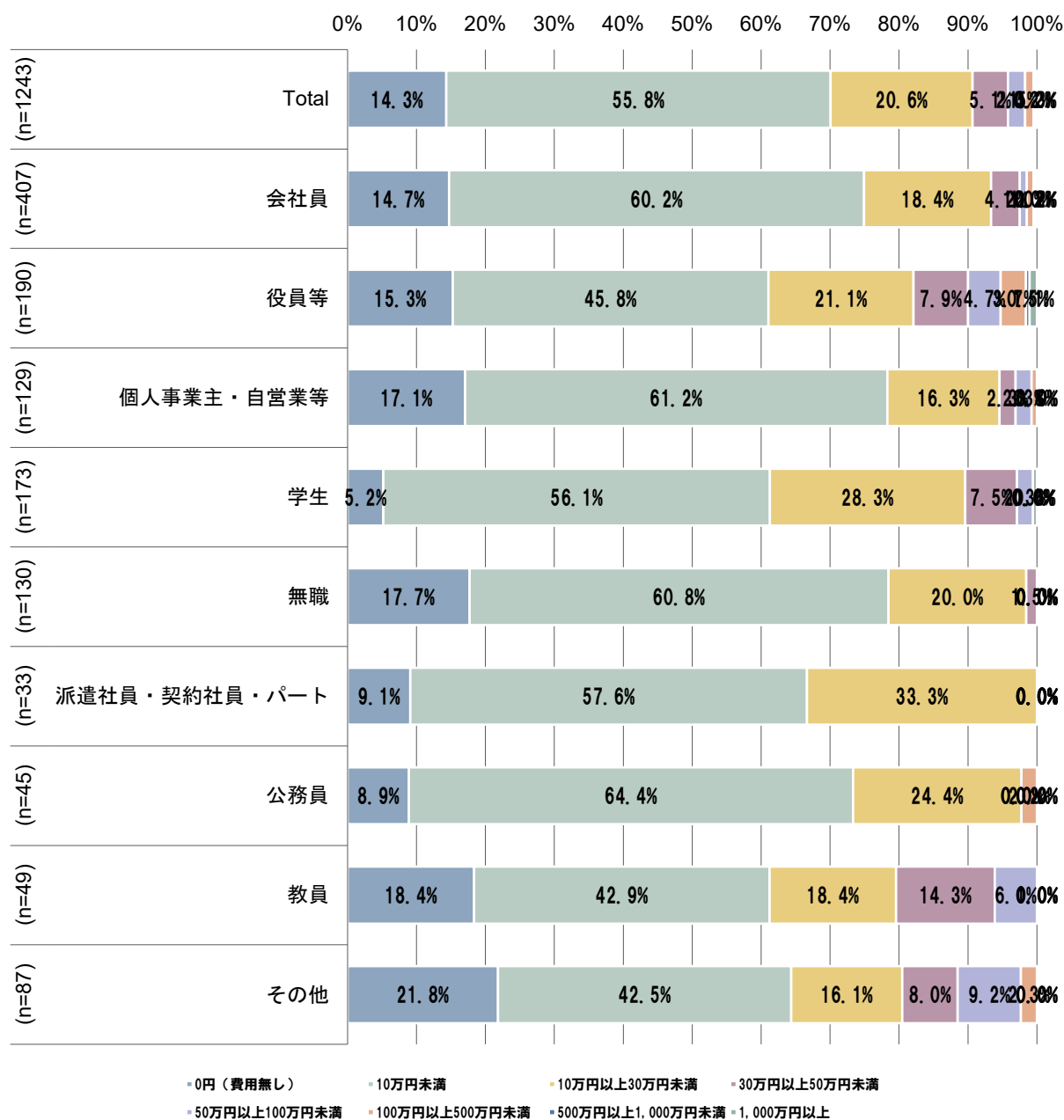
5-27 就業状況別に見たセーリングにかかる費用

図表 5-27 セーリングにかかる費用（就業状況別）



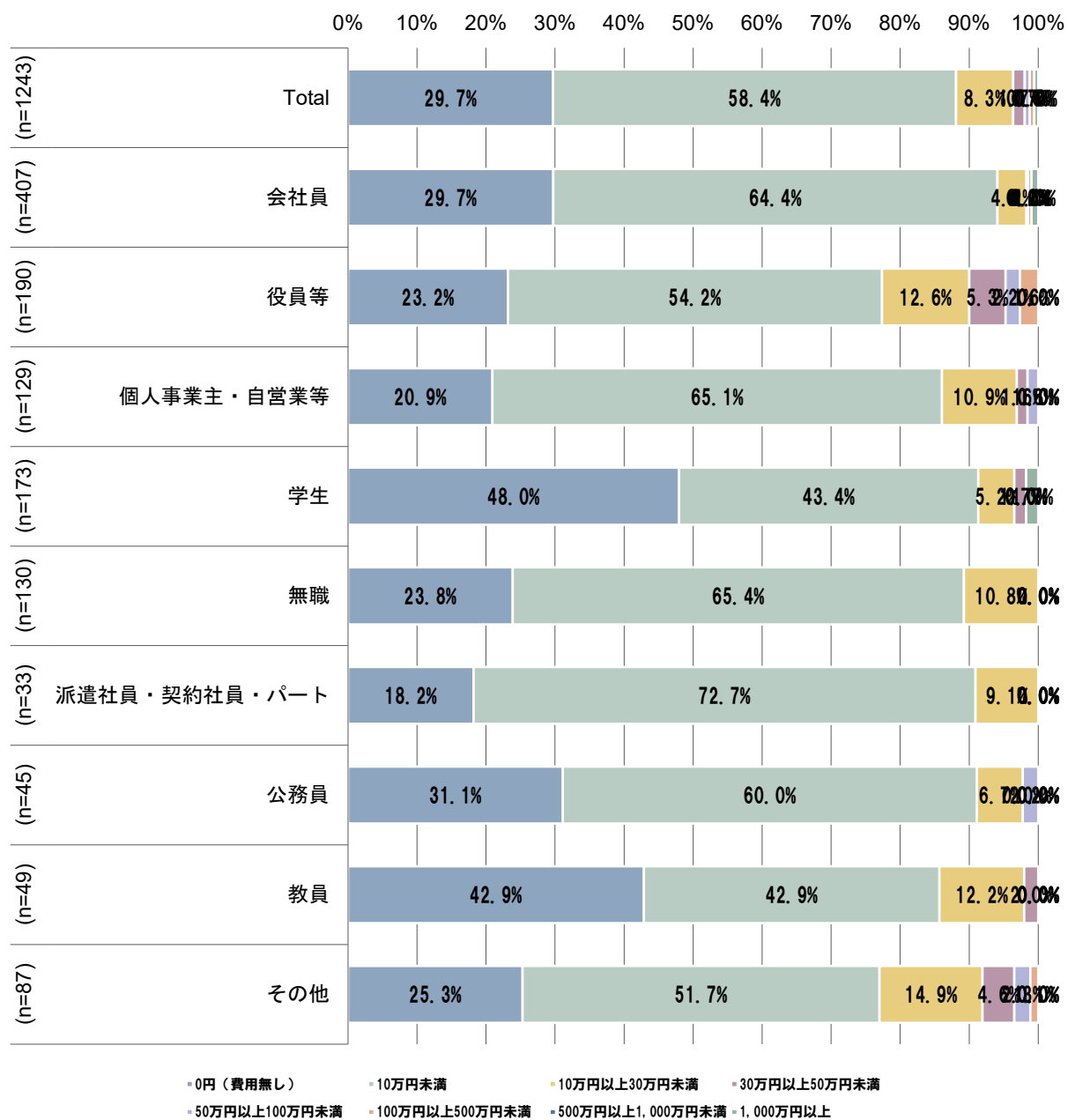
5-28 就業状況別に見たセーリングにかかる費用

図表 5-28 セーリングにかかる費用（就業状況別）



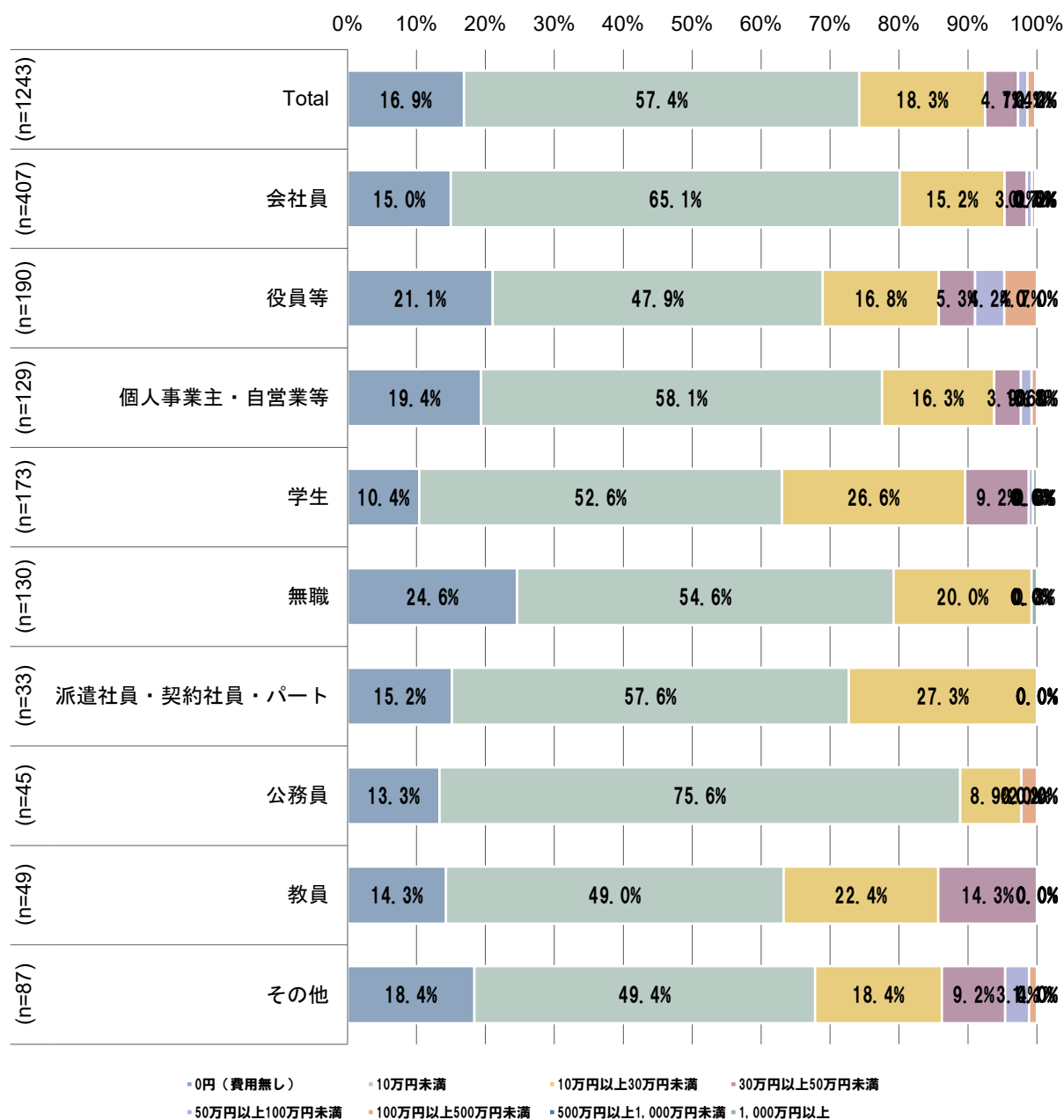
5-29 就業状況別に見たセーリングにかかる費用

図表 5-29 セーリングにかかる費用（就業状況別）



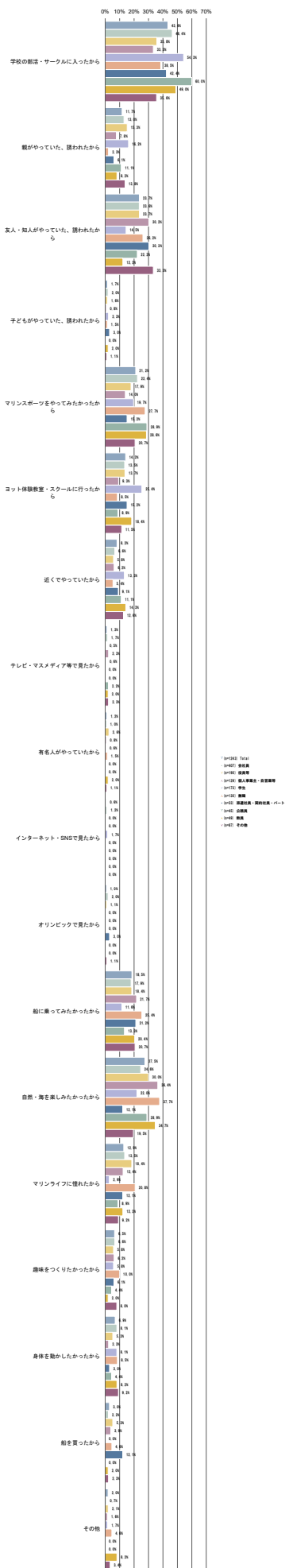
5-30 就業状況別に見たセーリングにかかる費用

図表 5-30 セーリングにかかる費用（就業状況別）



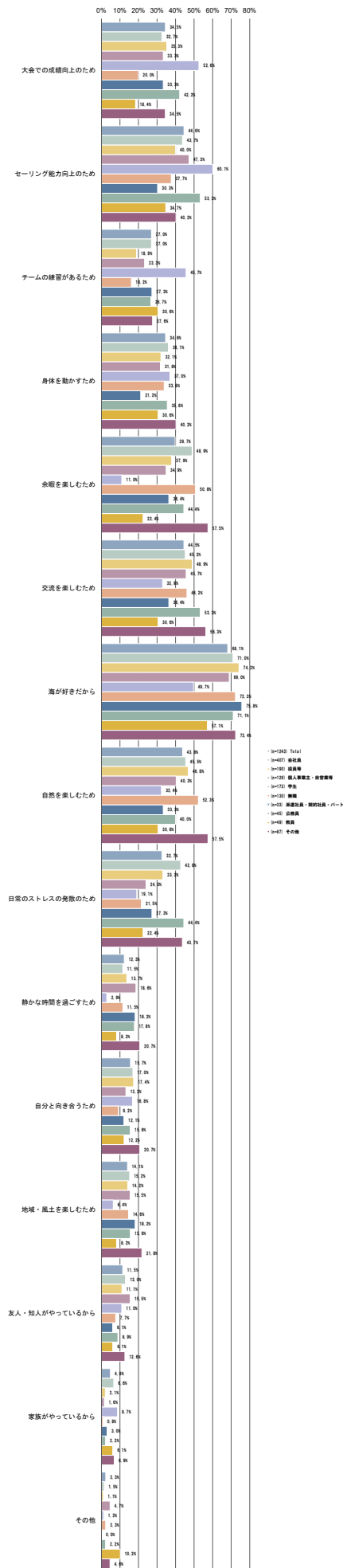
5-31 就業状況別に見たセーリングを始めたきっかけ

図表 5-31 セーリングを始めたきっかけ（就業状況別）



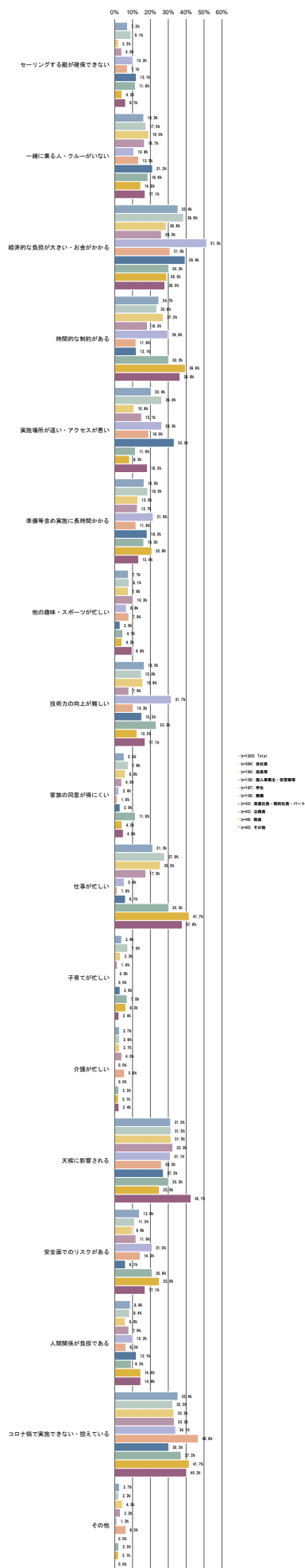
5-32 就業状況別に見たセーリング継続の理由

図表 5-32 セーリング継続の理由（就業状況別）



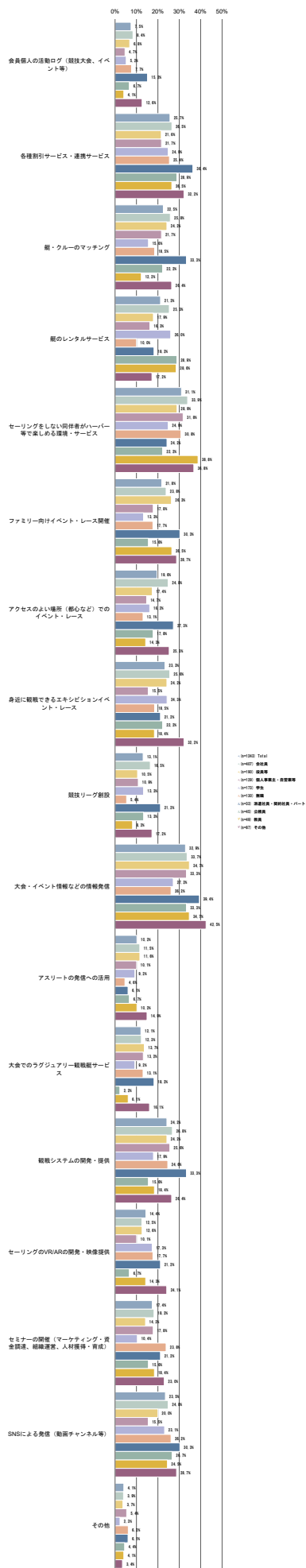
5-33 就業状況別に見たセーリング継続の苦勞・困っていること

図表 5-33 セーリング継続の苦勞・困っていること（就業状況別）



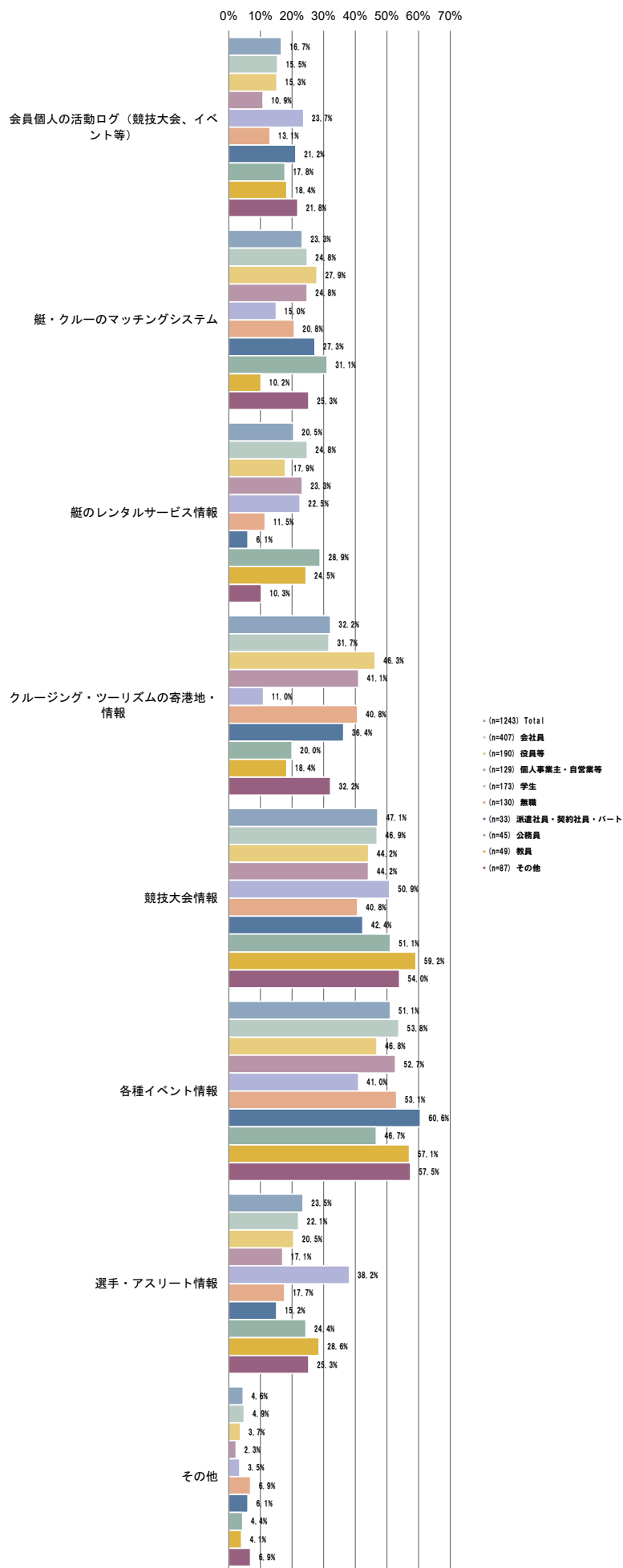
5-34 就業状況別に見た JSAF 会員サービスに求める内容

図表 5-34 JSAF 会員サービスに求める内容（就業状況別）



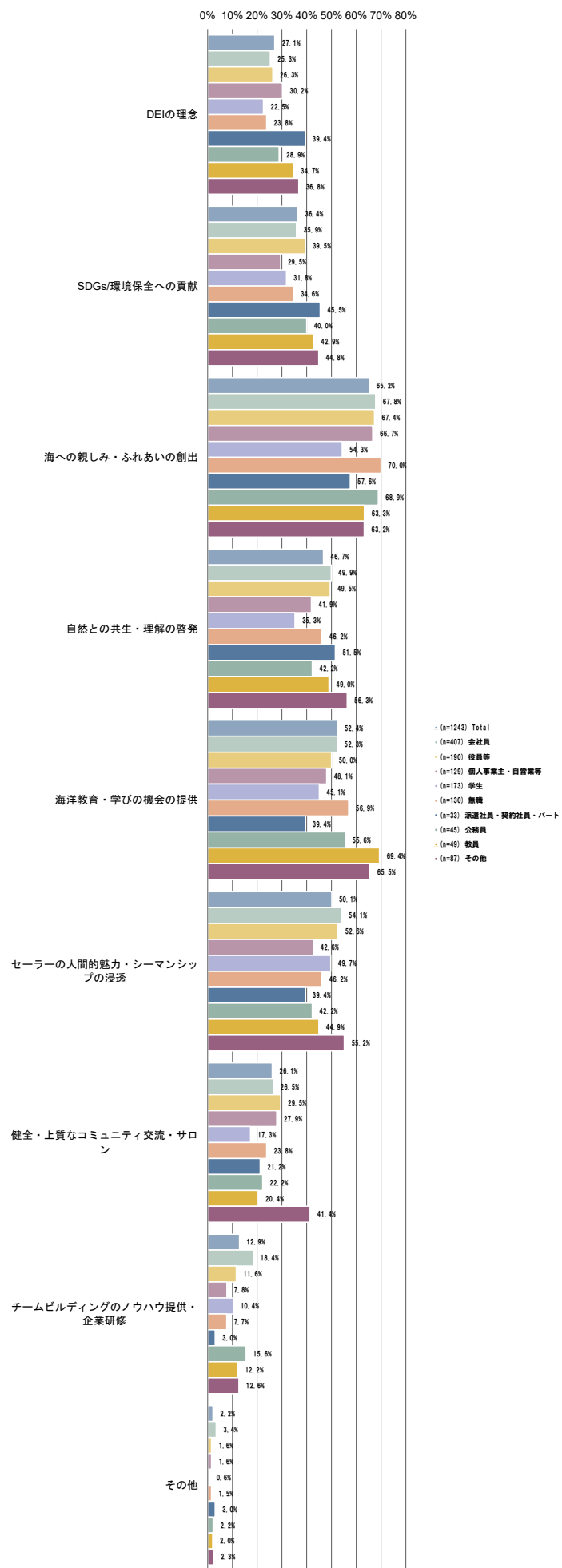
5-35 就業状況別に見た JSAF に求める情報提供

図表 5-35 JSAF に求める情報提供（就業状況別）



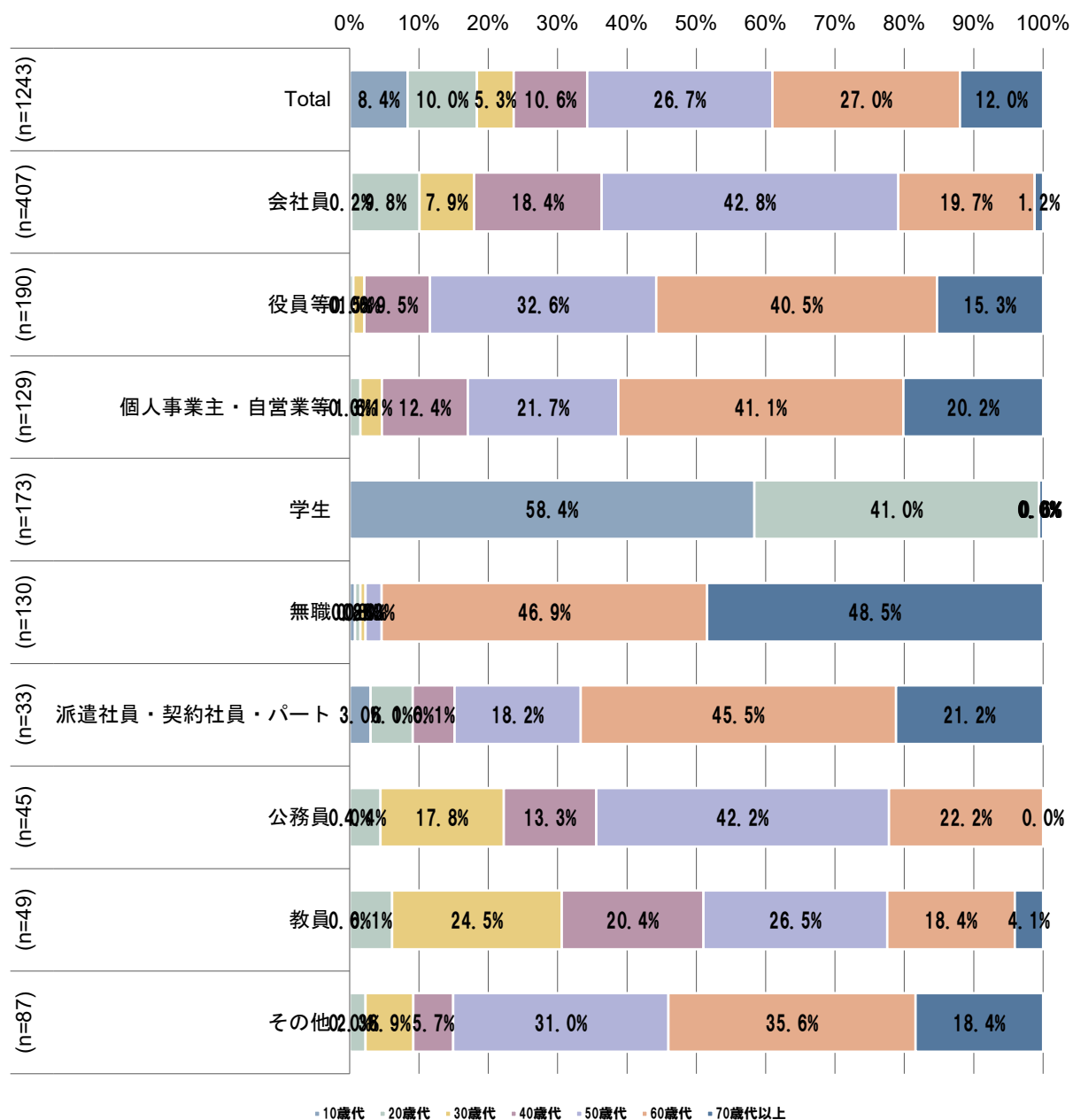
5-36 就業状況別に見た JSAF が今後発信すべきセーリング競技・スポーツの社会的価値

図表 5-36 JSAF が今後発信すべきセーリング競技・スポーツの社会的価値（就業状況別）



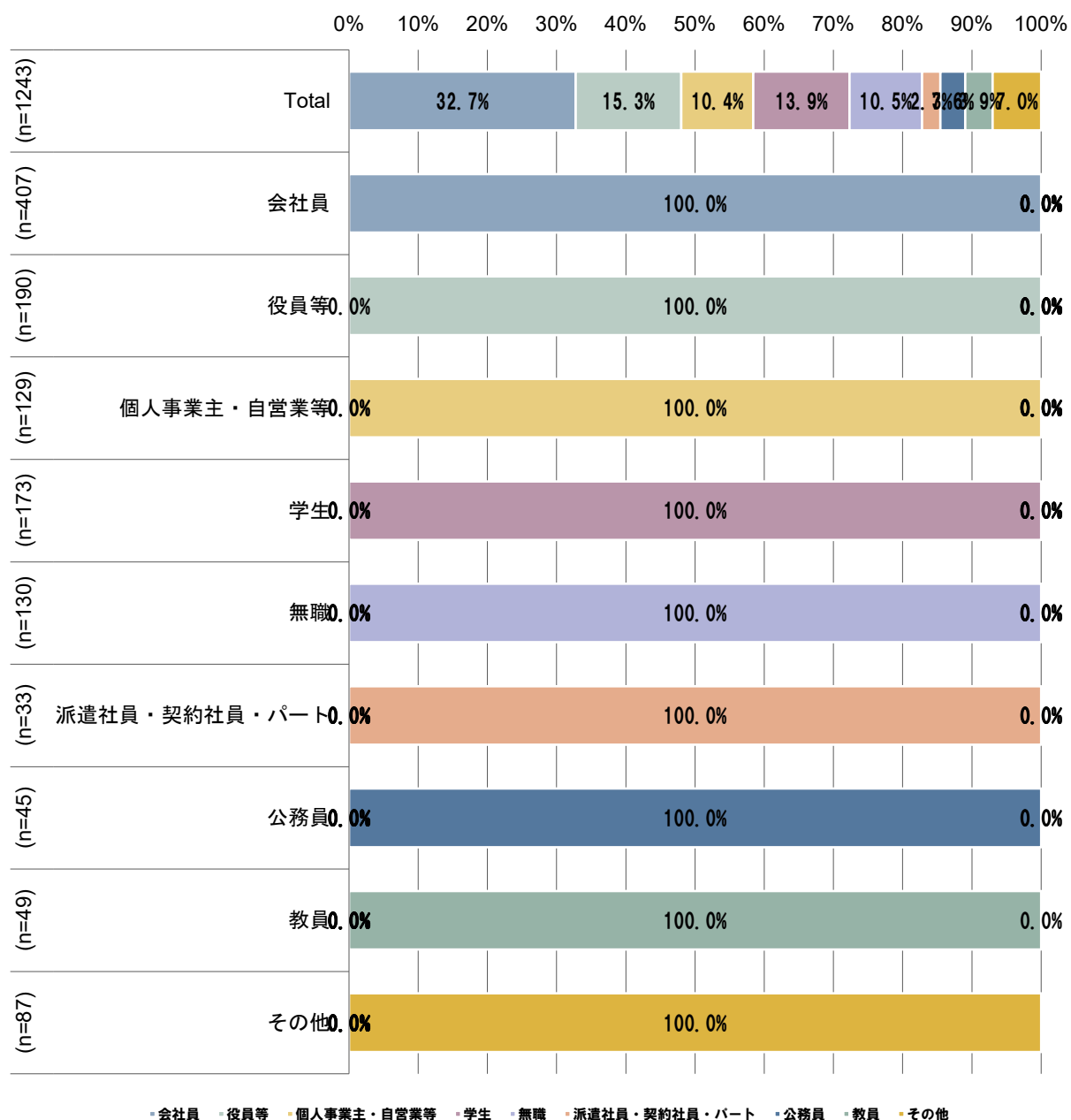
5-37 就業状況別に見た年齢階級

図表 5-37 年齢階級（就業状況別）



5-38 就業状況別に見た就業状況

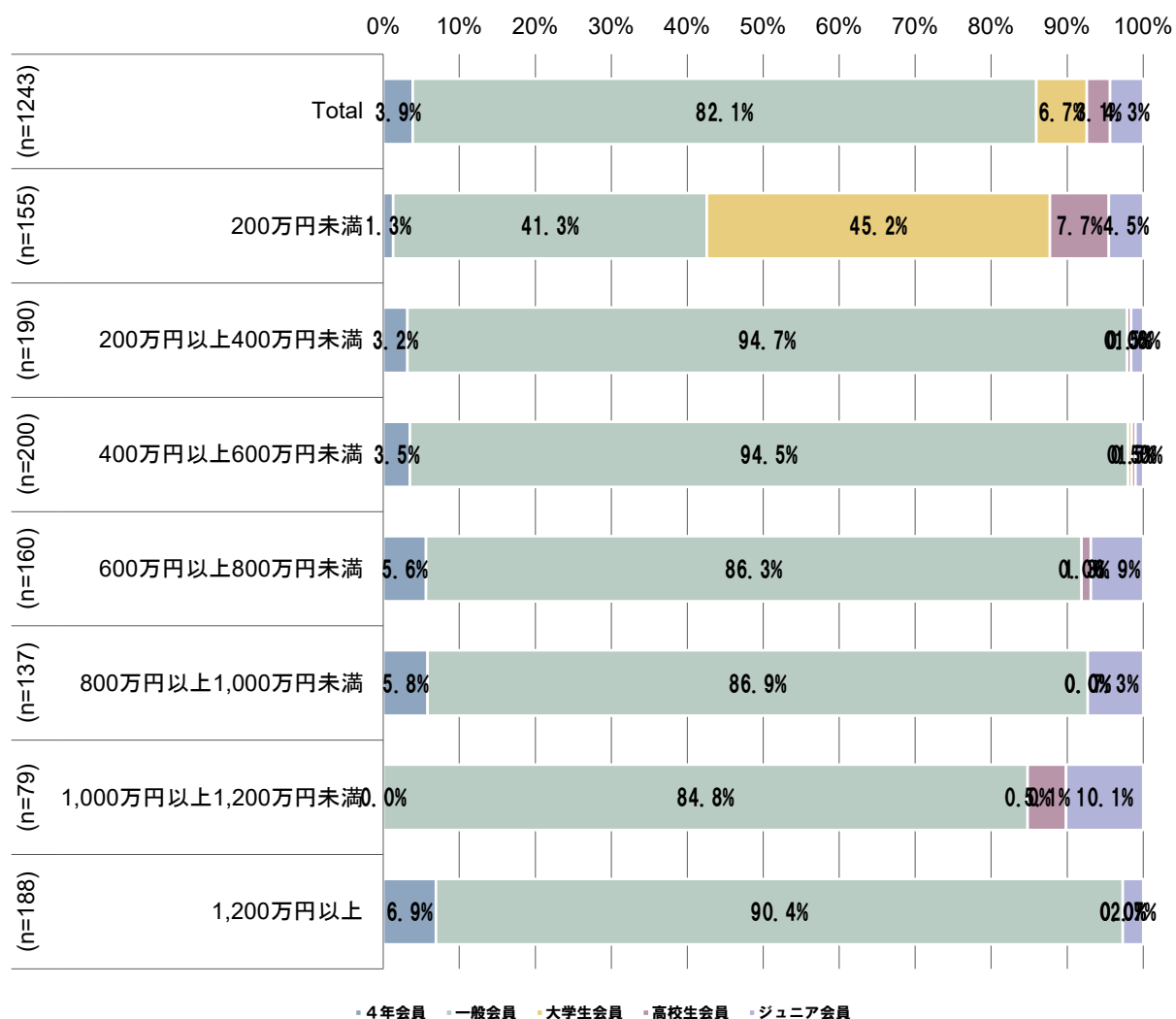
図表 5-38 就業状況（就業状況別）



6 年収別クロス集計結果

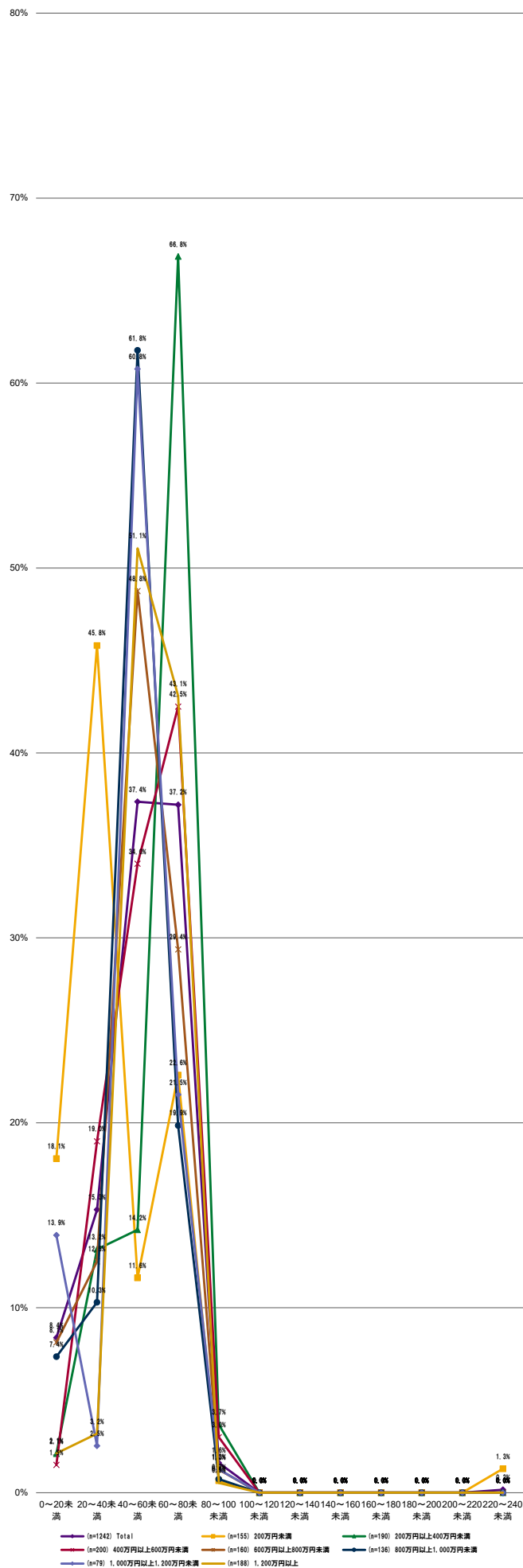
6-1 年収別に見た会員種別

図表 6-1 会員種別（年収別）



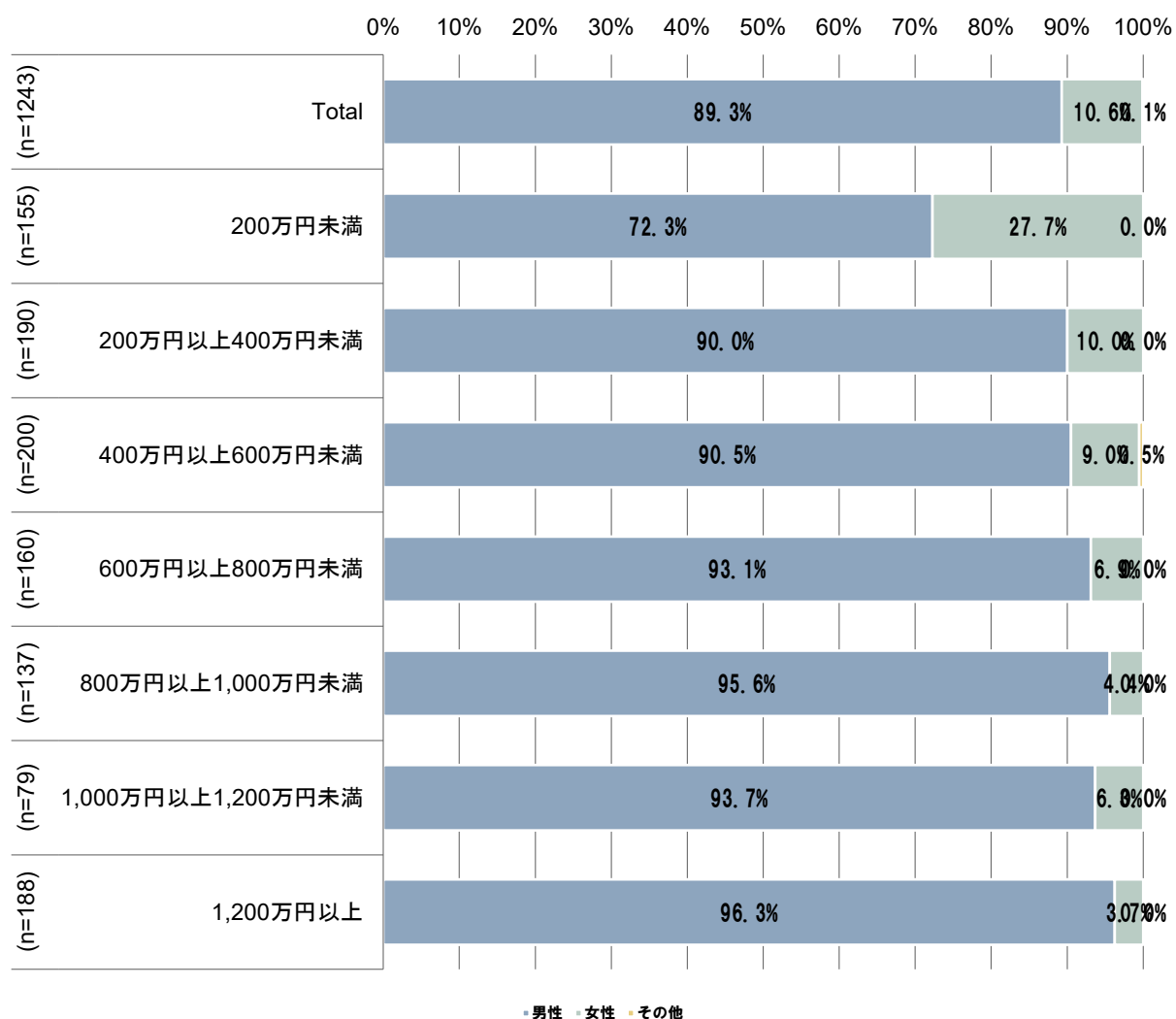
6-2 年収別に見た年齢

図表 6-2 年齢（年収別）



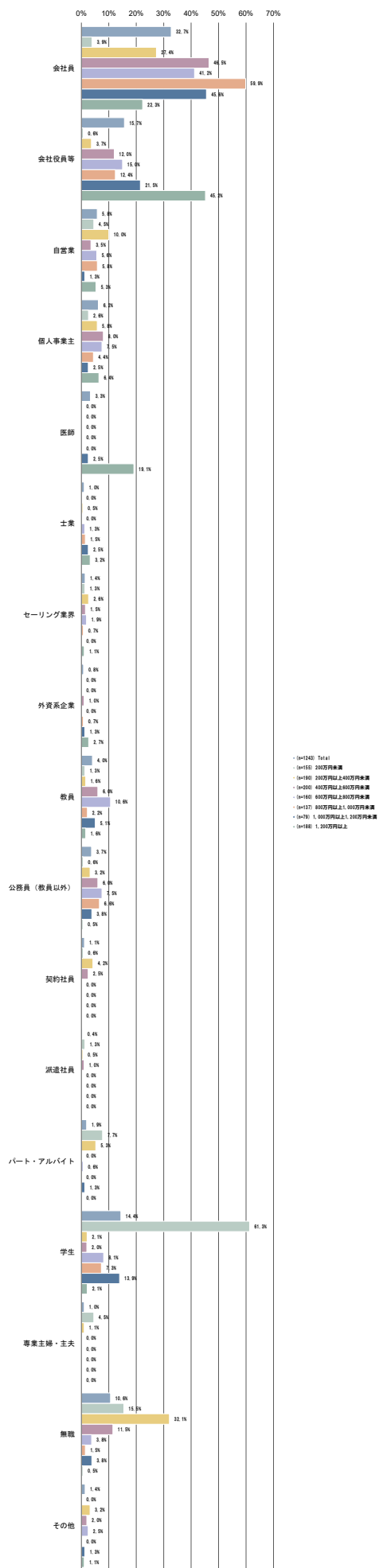
6-3 年収別に見た性別

図表 6-3 性別（年収別）



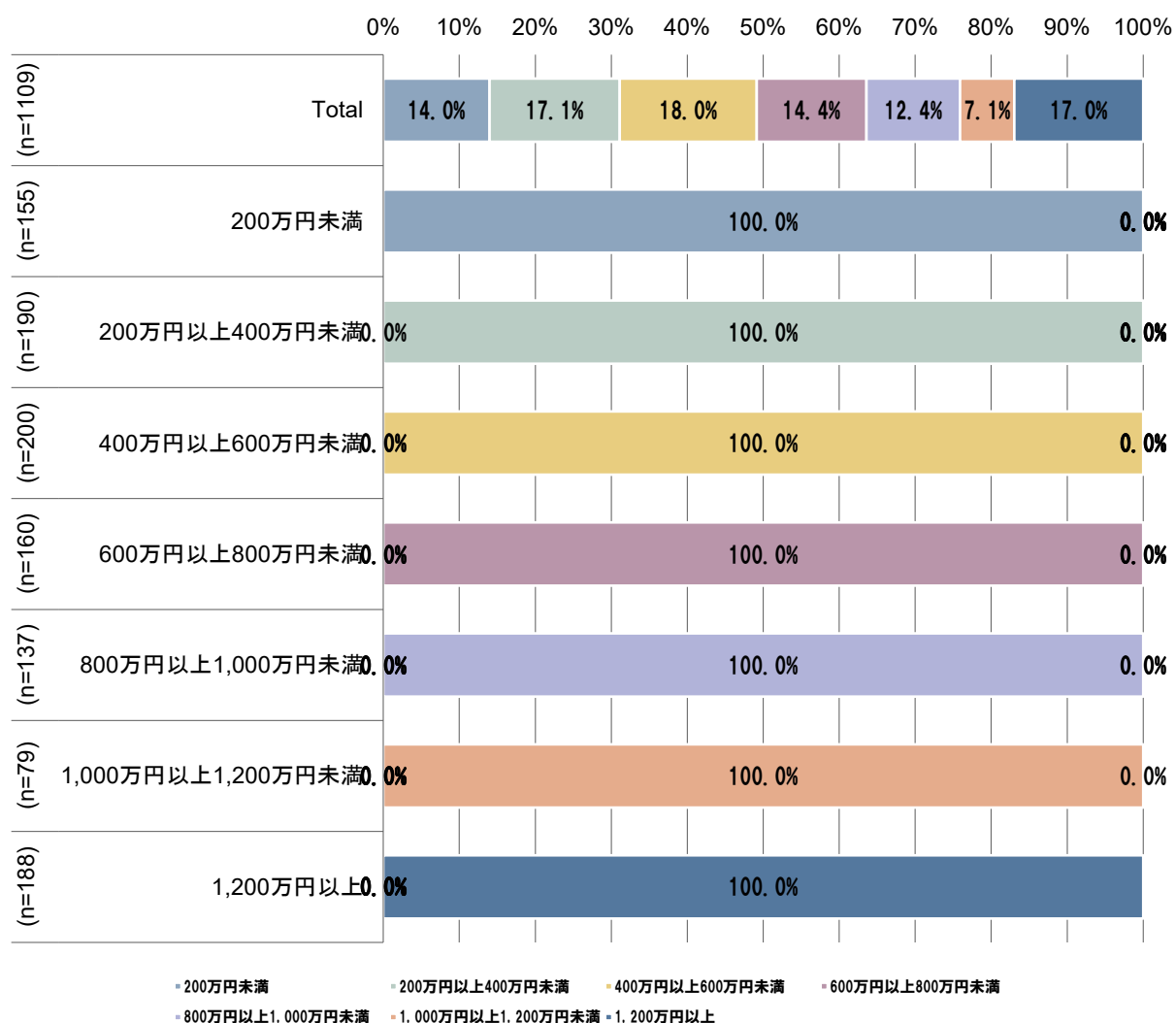
6-4 年収別に見た就業

図表 6-4 就業（年収別）



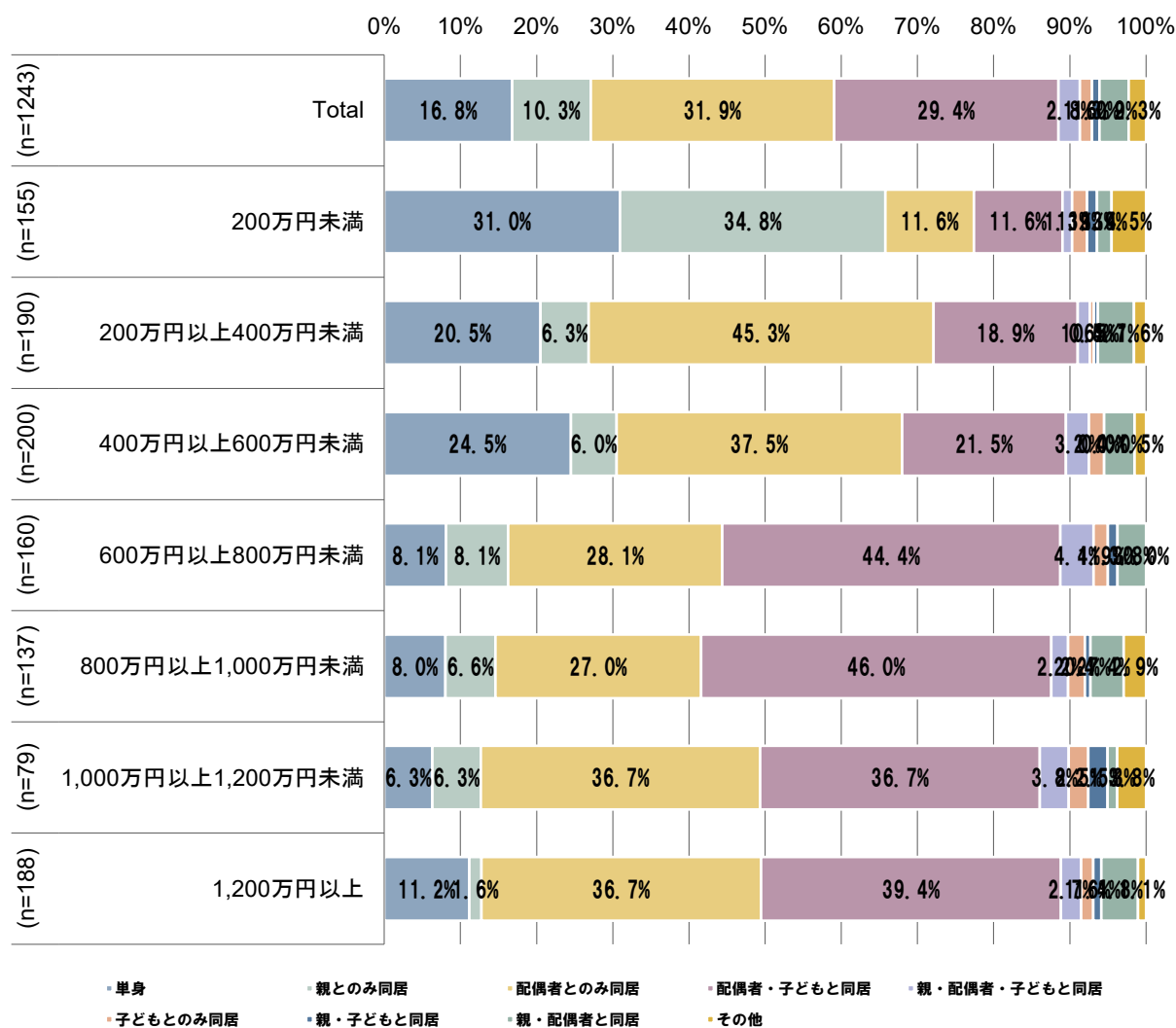
6-5 年収別に見た年収

図表 6-5 年収（年収別）



6-6 年収別に見た家族構成

図表 6-6 家族構成（年収別）

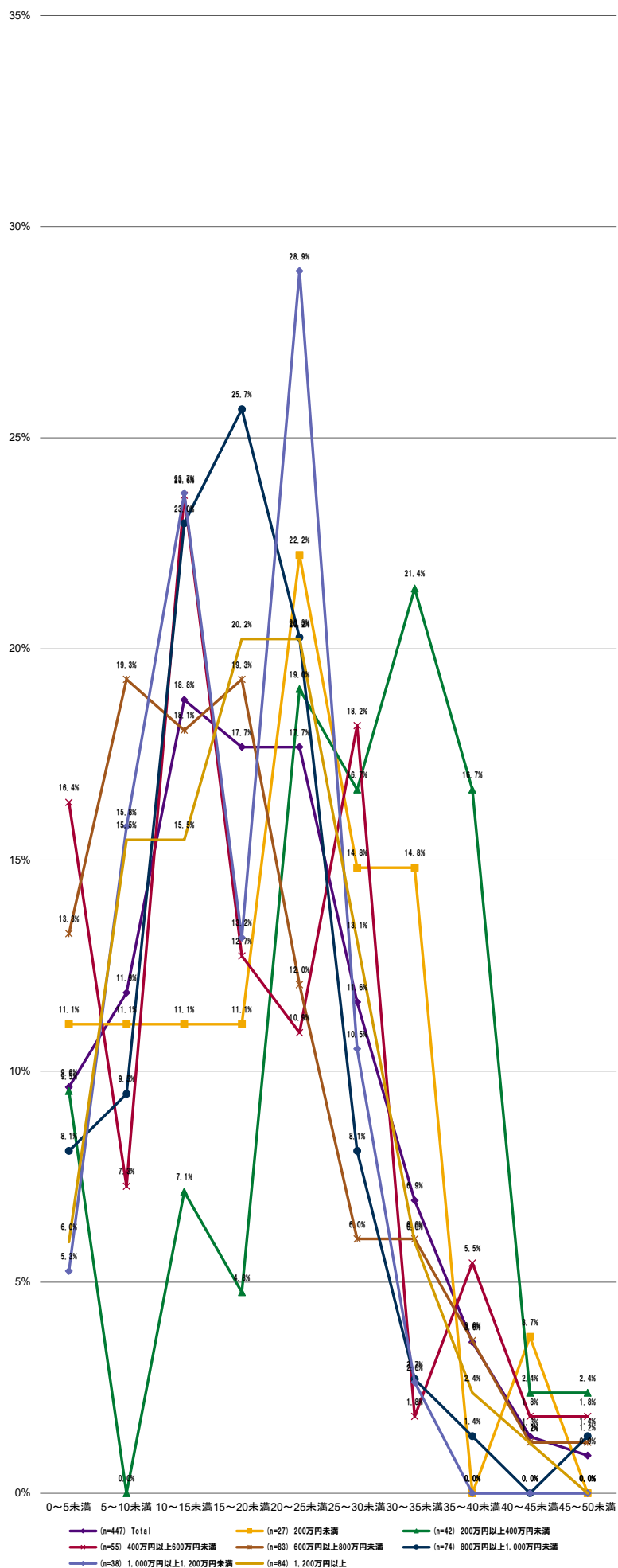


6-7 年収別に見た子どもの人数

図表 6-7 子どもの人数（年収別）

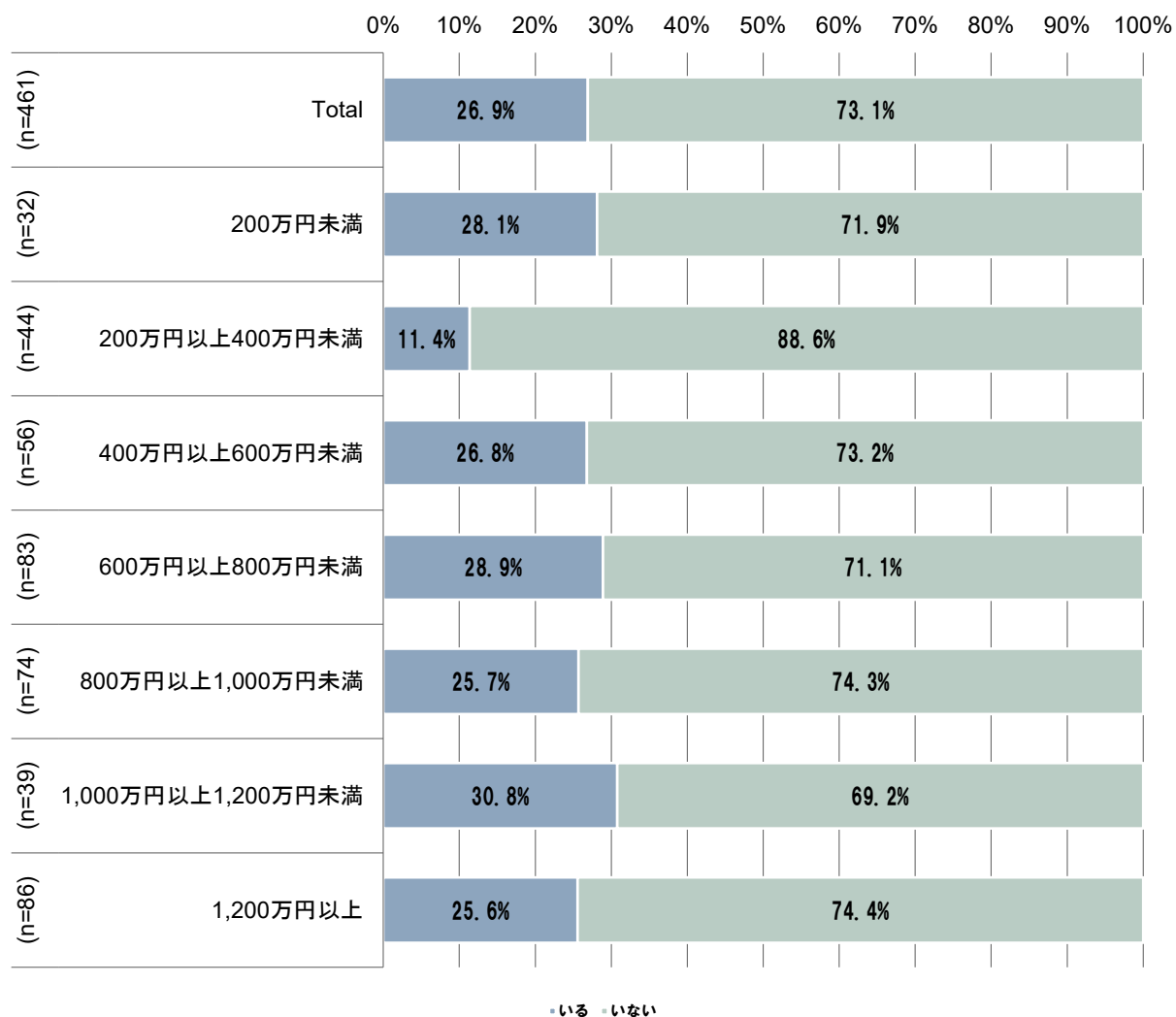
6-8 年収別に見た子どもの年齢（最年少）

図表 6-8 子どもの年齢（最年少）（年収別）



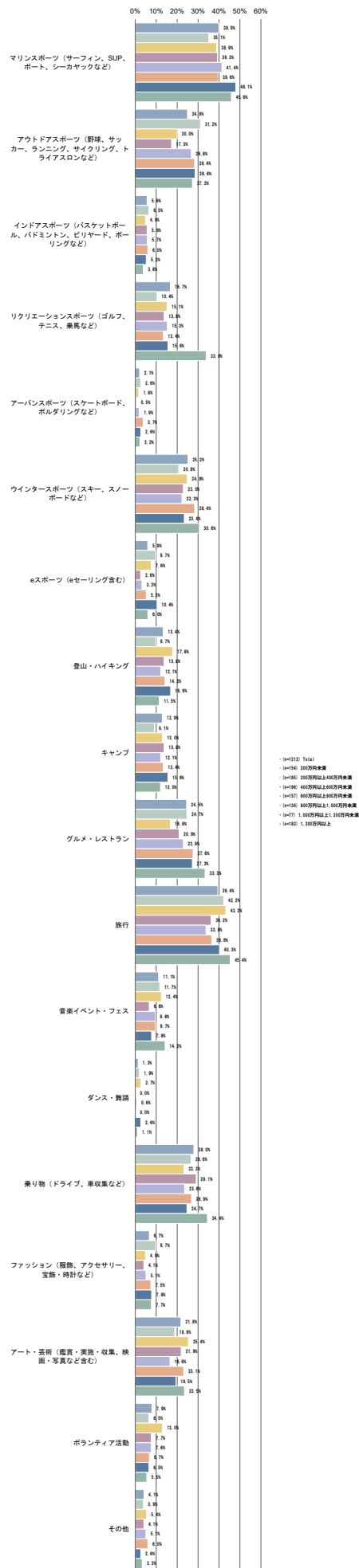
6-9 年収別に見たセーリングを習っている・やっている子どもの有無

図表 6-9 セーリングを習っている・やっている子どもの有無（年収別）



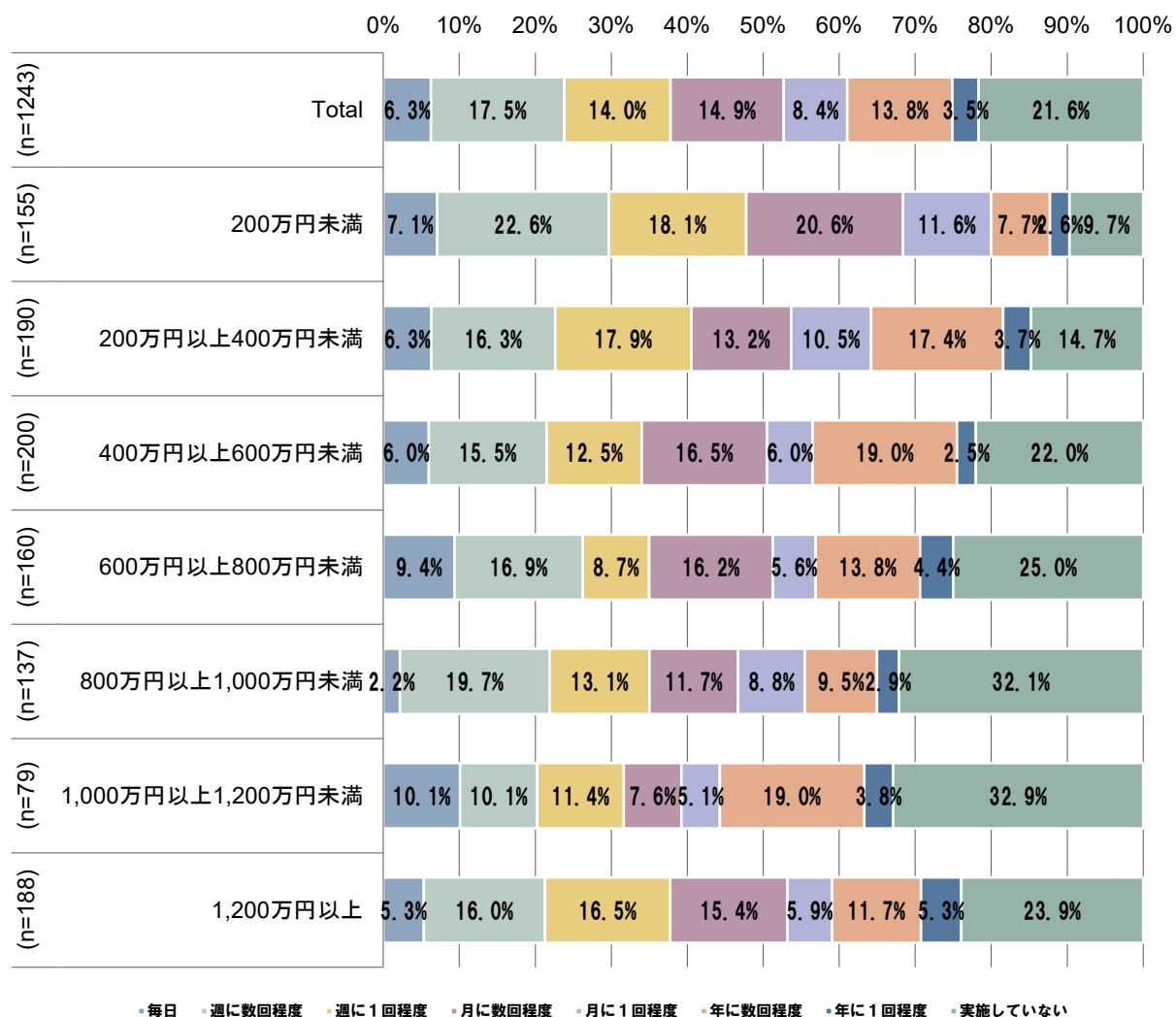
6-10 年収別に見た趣味（セーリング以外）

図表 6-10 趣味（セーリング以外）（年収別）



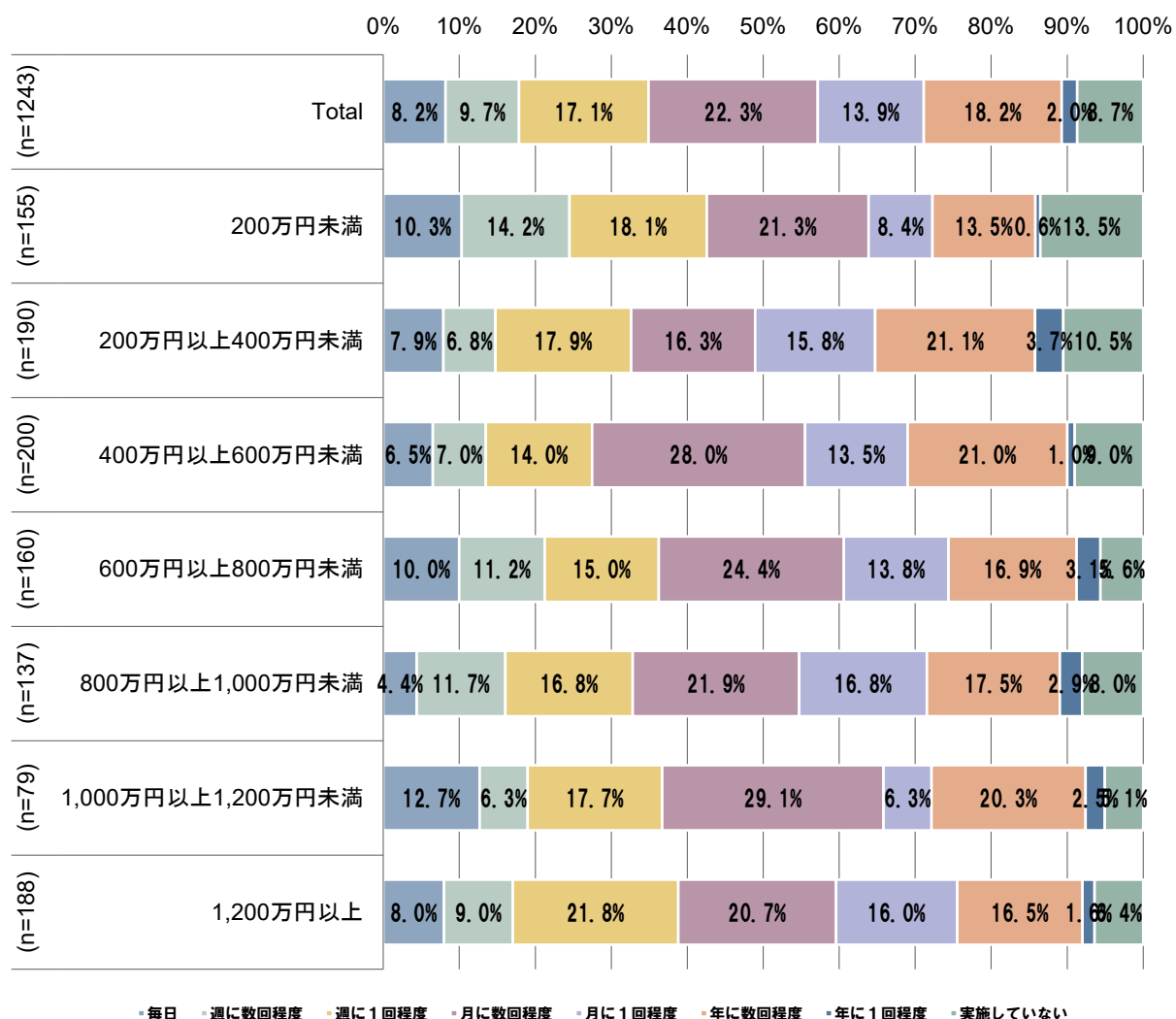
6-11 年収別に見た趣味（セーリング以外）の実施頻度

図表 6-11 趣味（セーリング以外）の実施頻度（年収別）



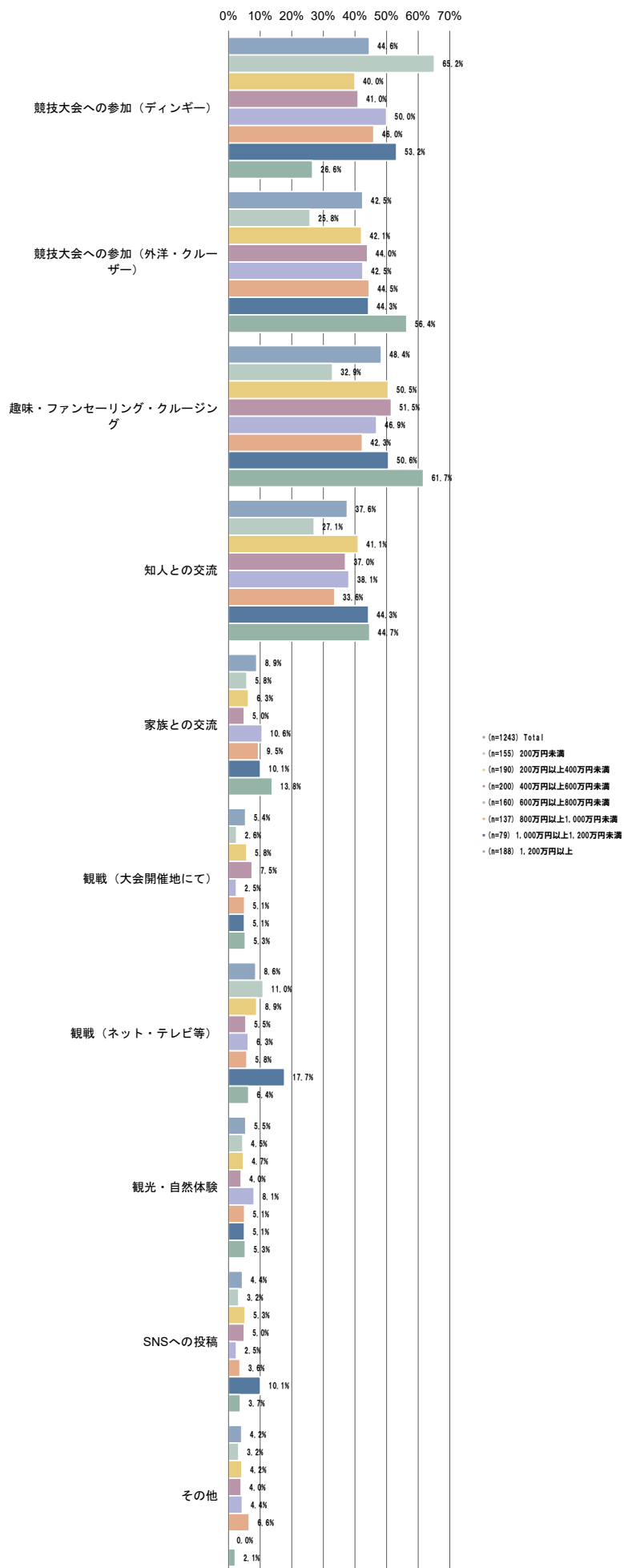
6-12 年収別に見た趣味（セーリング以外）の実施頻度

図表 6-12 趣味（セーリング以外）の実施頻度（年収別）



6-13 年収別に見たセーリングの楽しみ方

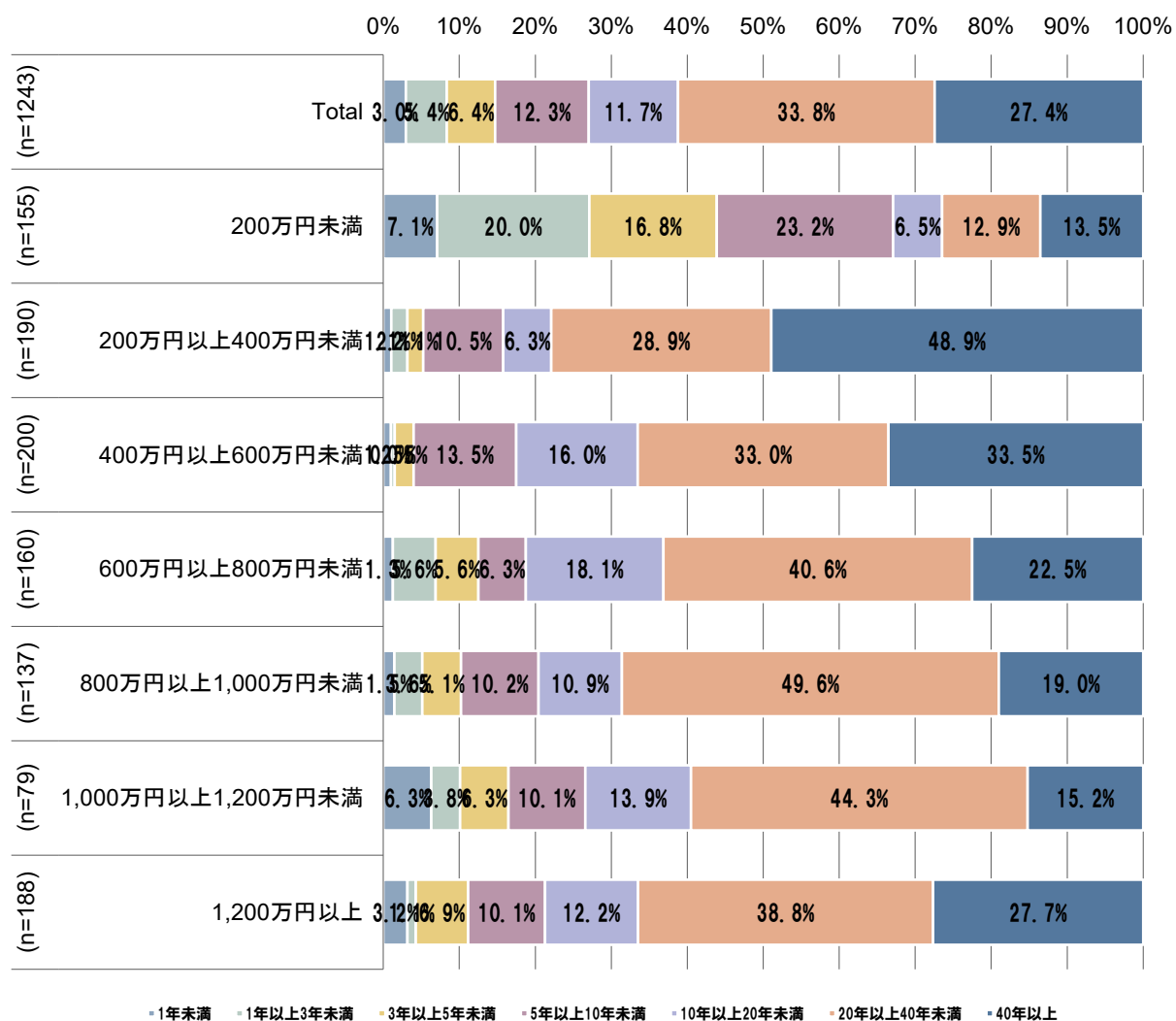
図表 6-13 セーリングの楽しみ方（年収別）



・ (n=1243) Total
 ・ (n=155) 200万円未満
 ・ (n=190) 200万円以上400万円未満
 ・ (n=200) 400万円以上600万円未満
 ・ (n=160) 600万円以上800万円未満
 ・ (n=137) 800万円以上1,000万円未満
 ・ (n=79) 1,000万円以上1,200万円未満
 ・ (n=188) 1,200万円以上

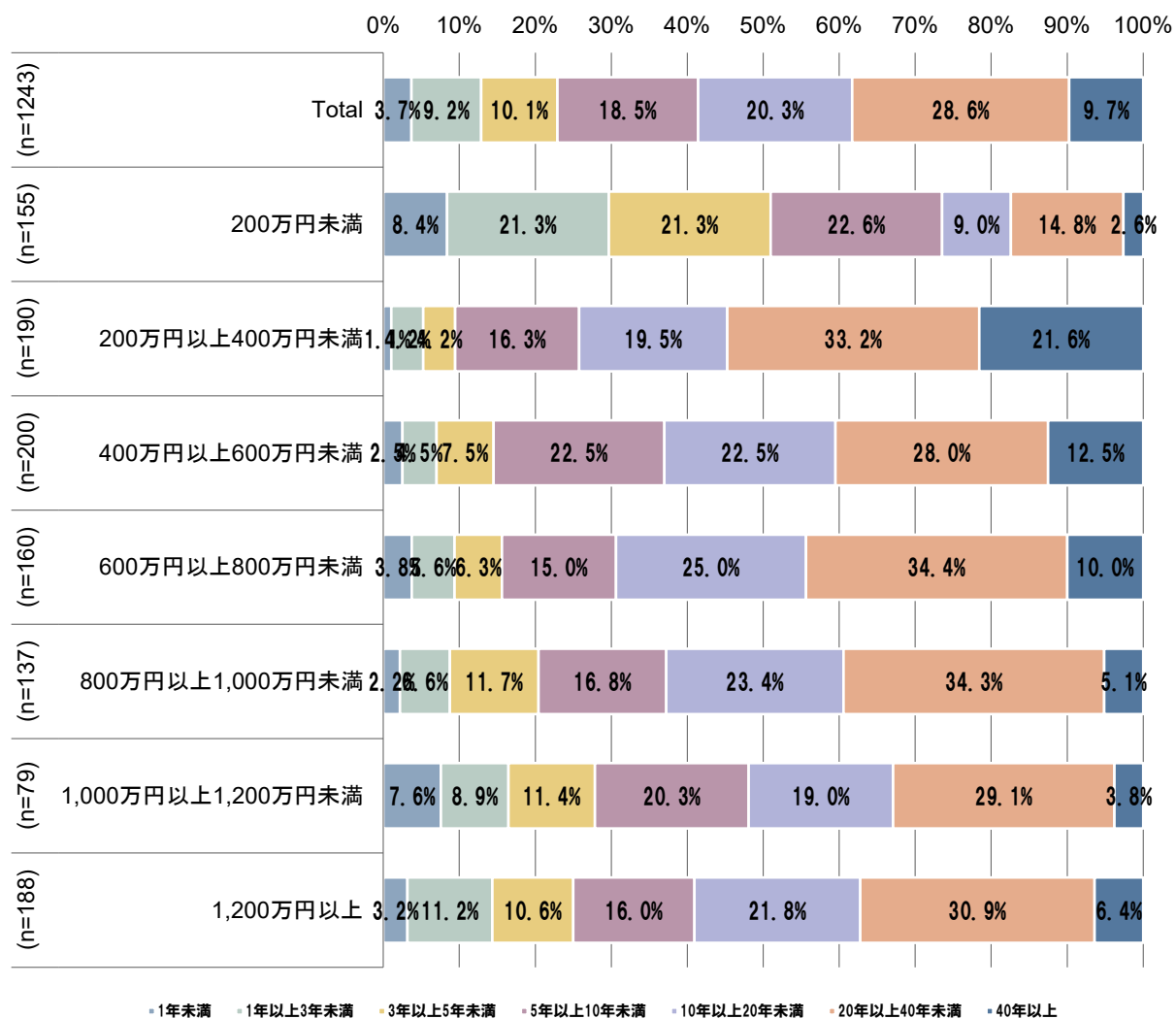
6-14 年収別に見たセーリング年数

図表 6-14 セーリング年数（年収別）



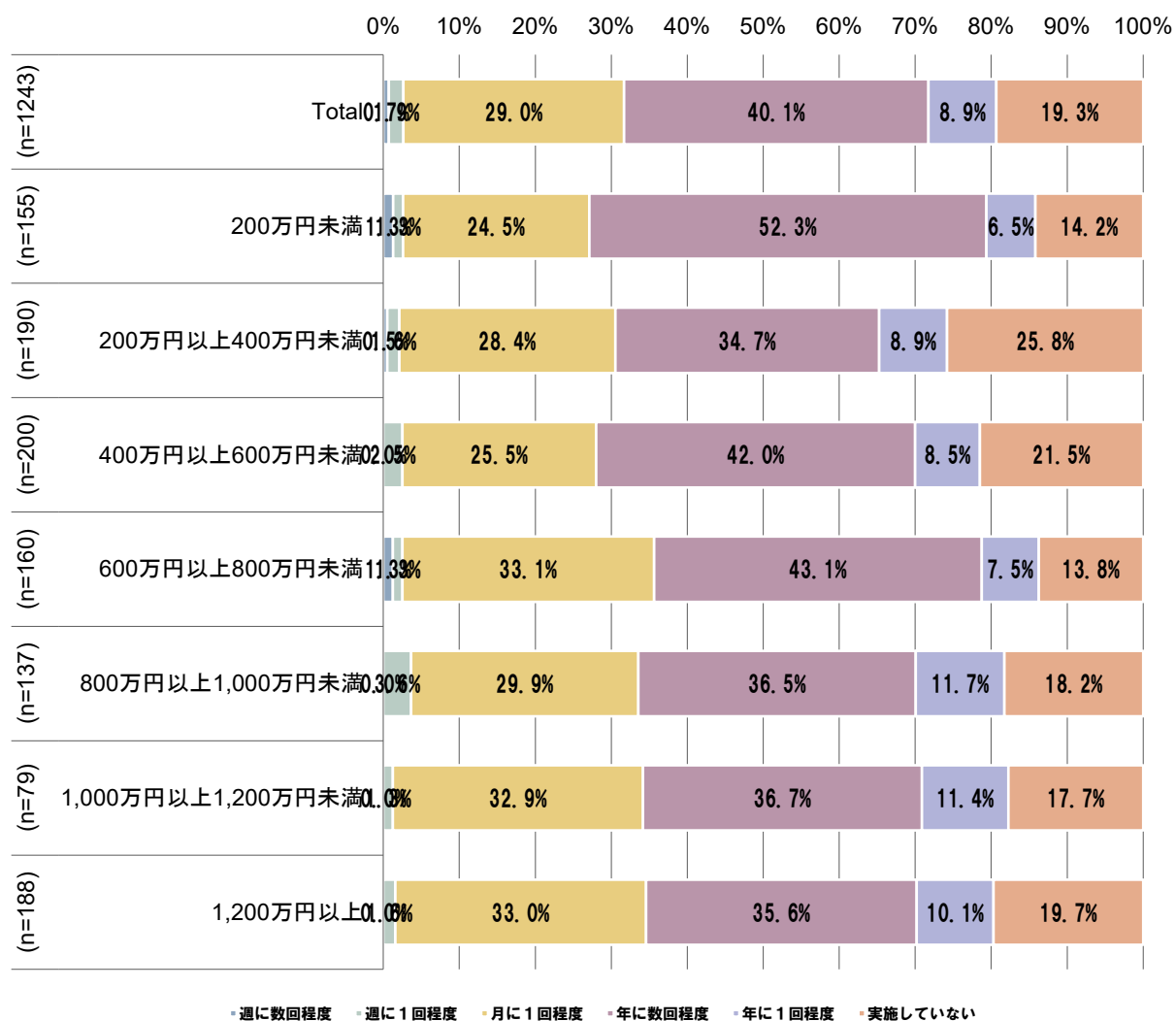
6-15 年収別に見たセーリング年数

図表 6-15 セーリング年数（年収別）



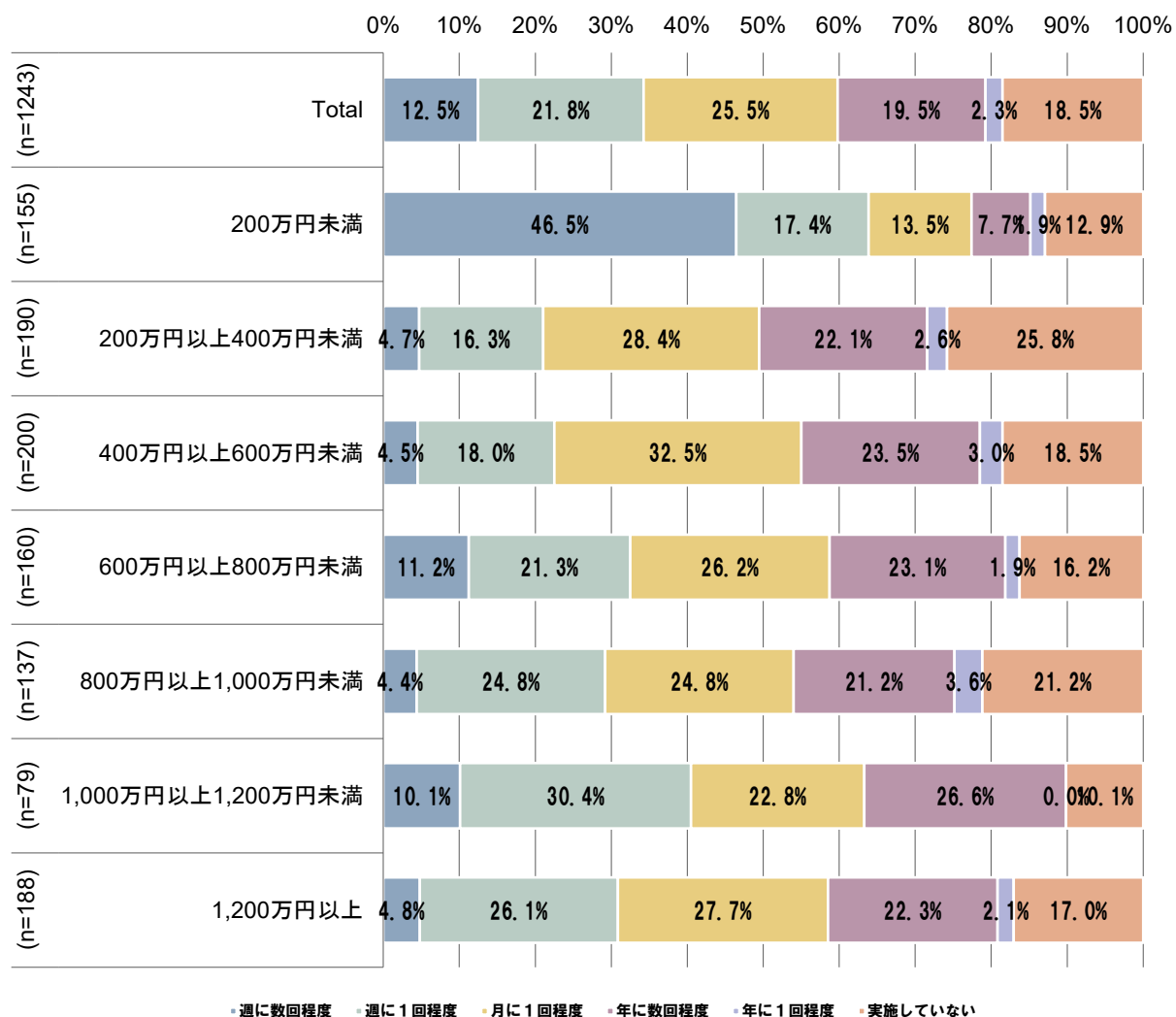
6-16 年収別に見たセーリング実施頻度

図表 6-16 セーリング実施頻度（年収別）



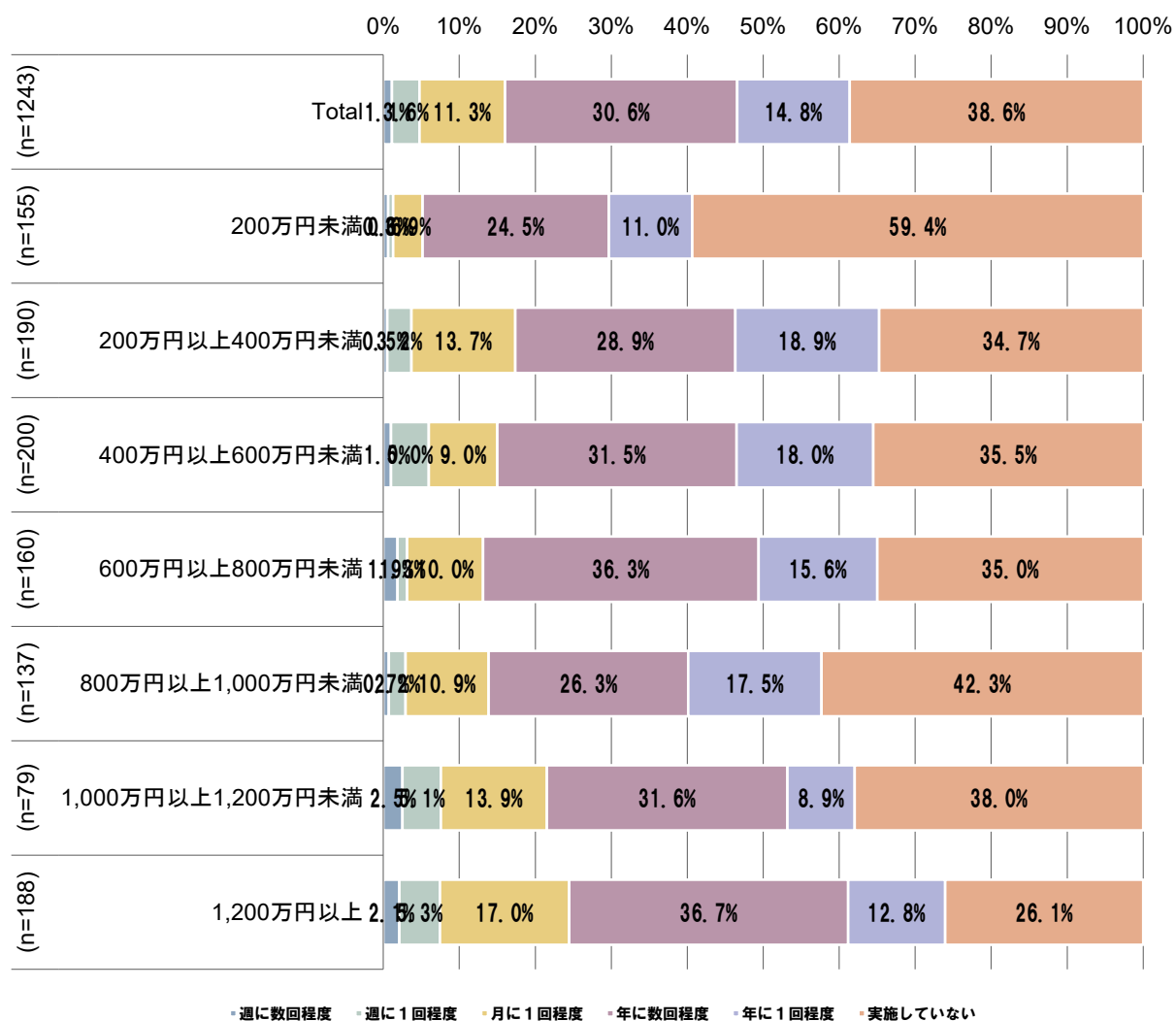
6-17 年収別に見たセーリング実施頻度

図表 6-17 セーリング実施頻度（年収別）



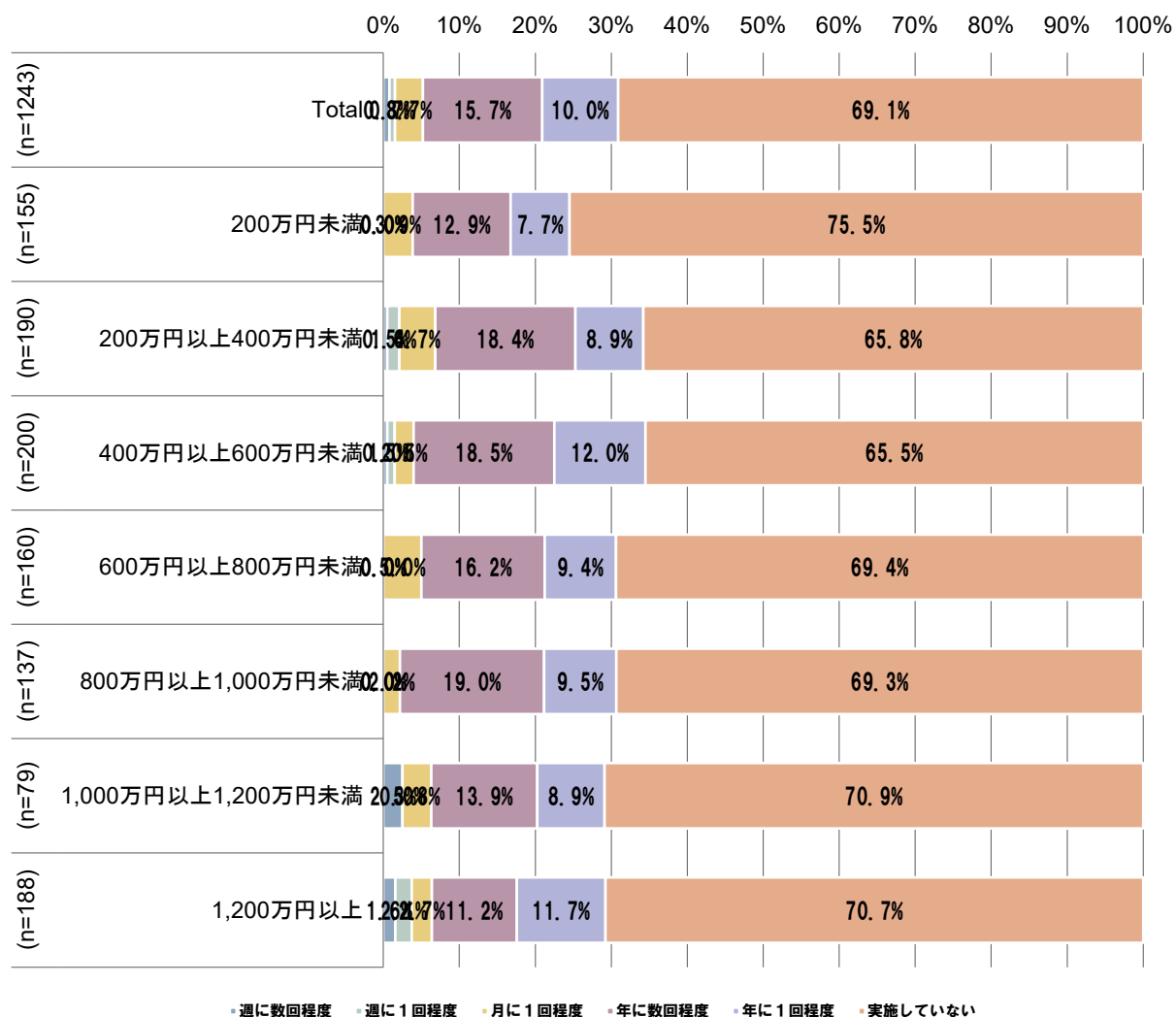
6-18 年収別に見たセーリング実施頻度

図表 6-18 セーリング実施頻度（年収別）



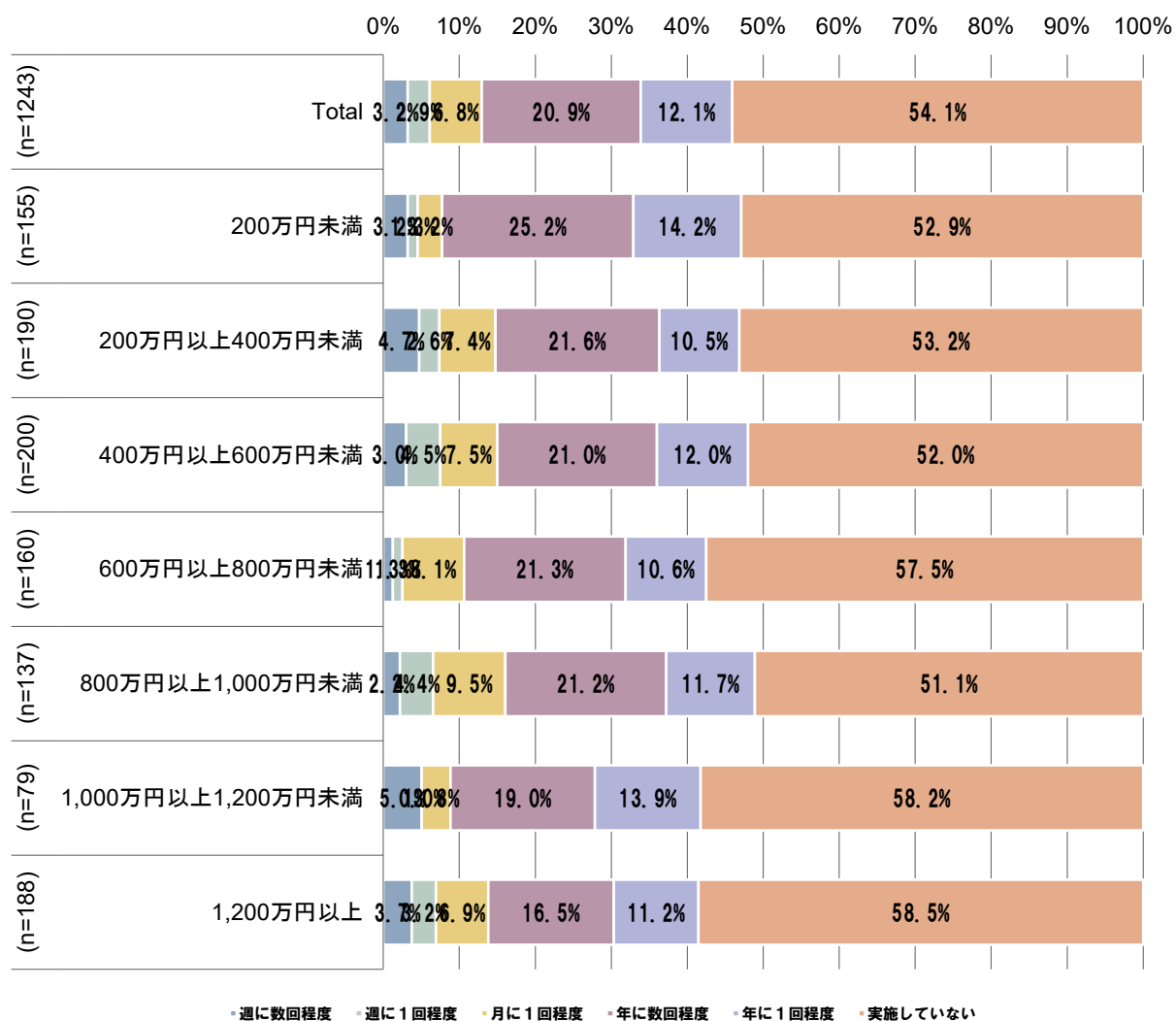
6-19 年収別に見たセーリング実施頻度

図表 6-19 セーリング実施頻度（年収別）



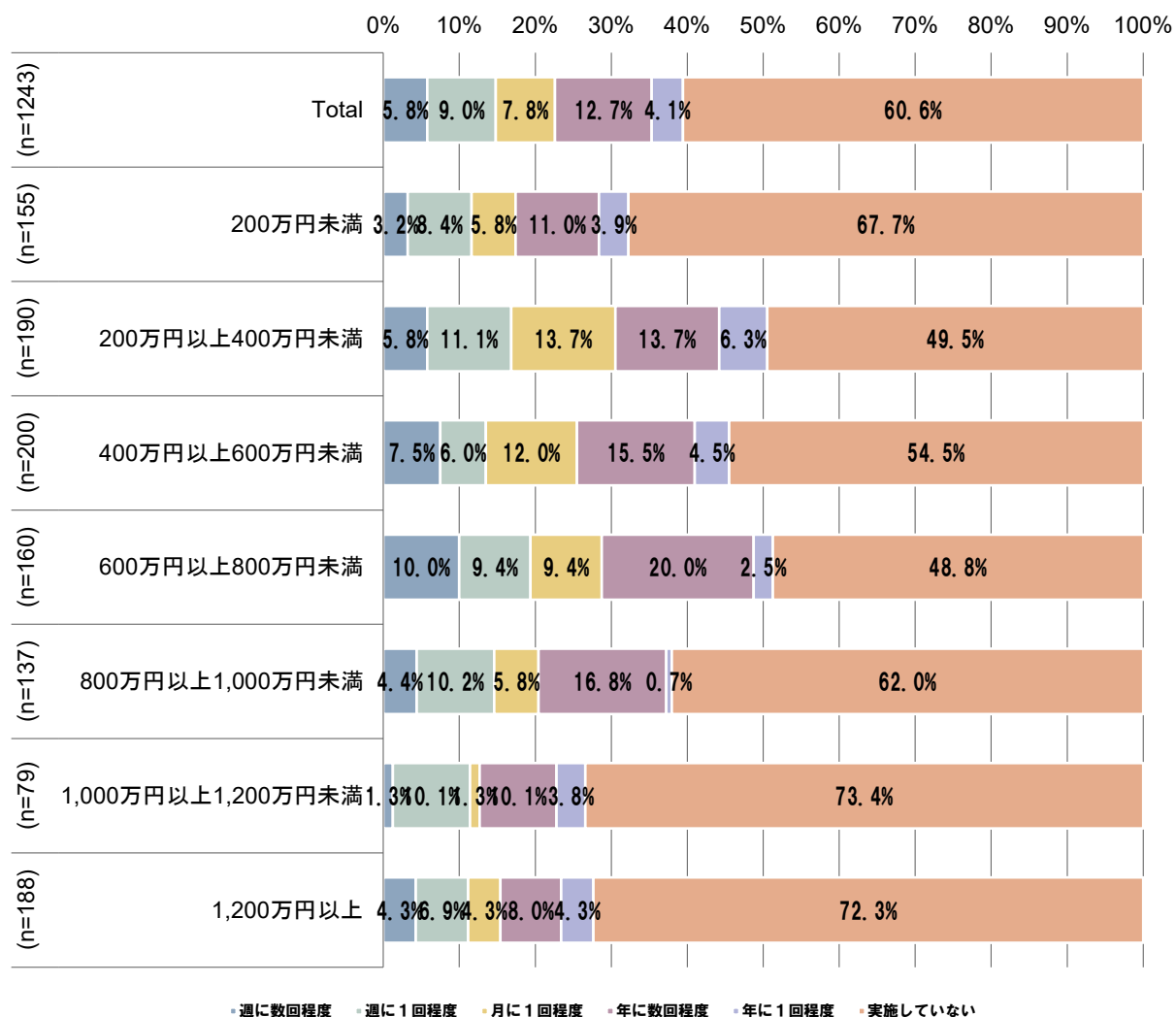
6-20 年収別に見たセーリング実施頻度

図表 6-20 セーリング実施頻度（年収別）



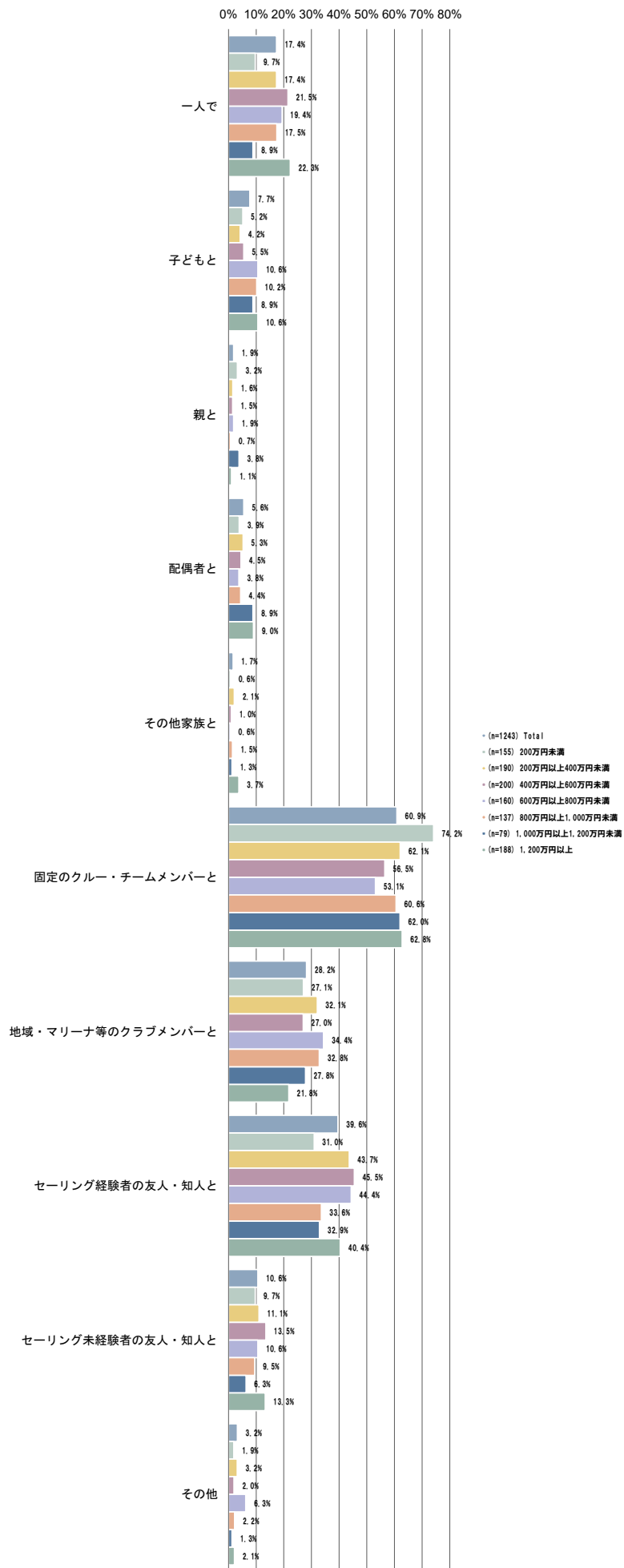
6-21 年収別に見たセーリング実施頻度

図表 6-21 セーリング実施頻度（年収別）



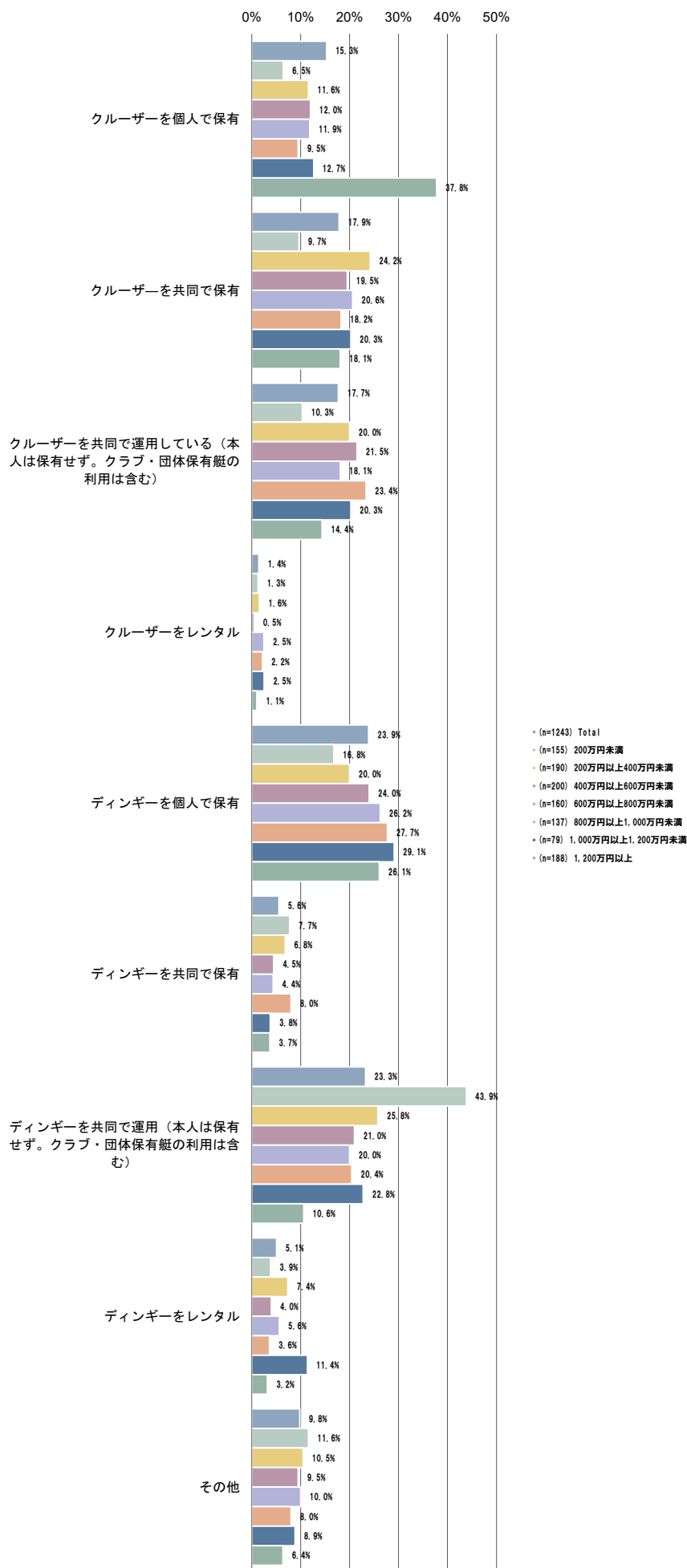
6-22 年収別に見たセーリングの同行者

図表 6-22 セーリングの同行者（年収別）



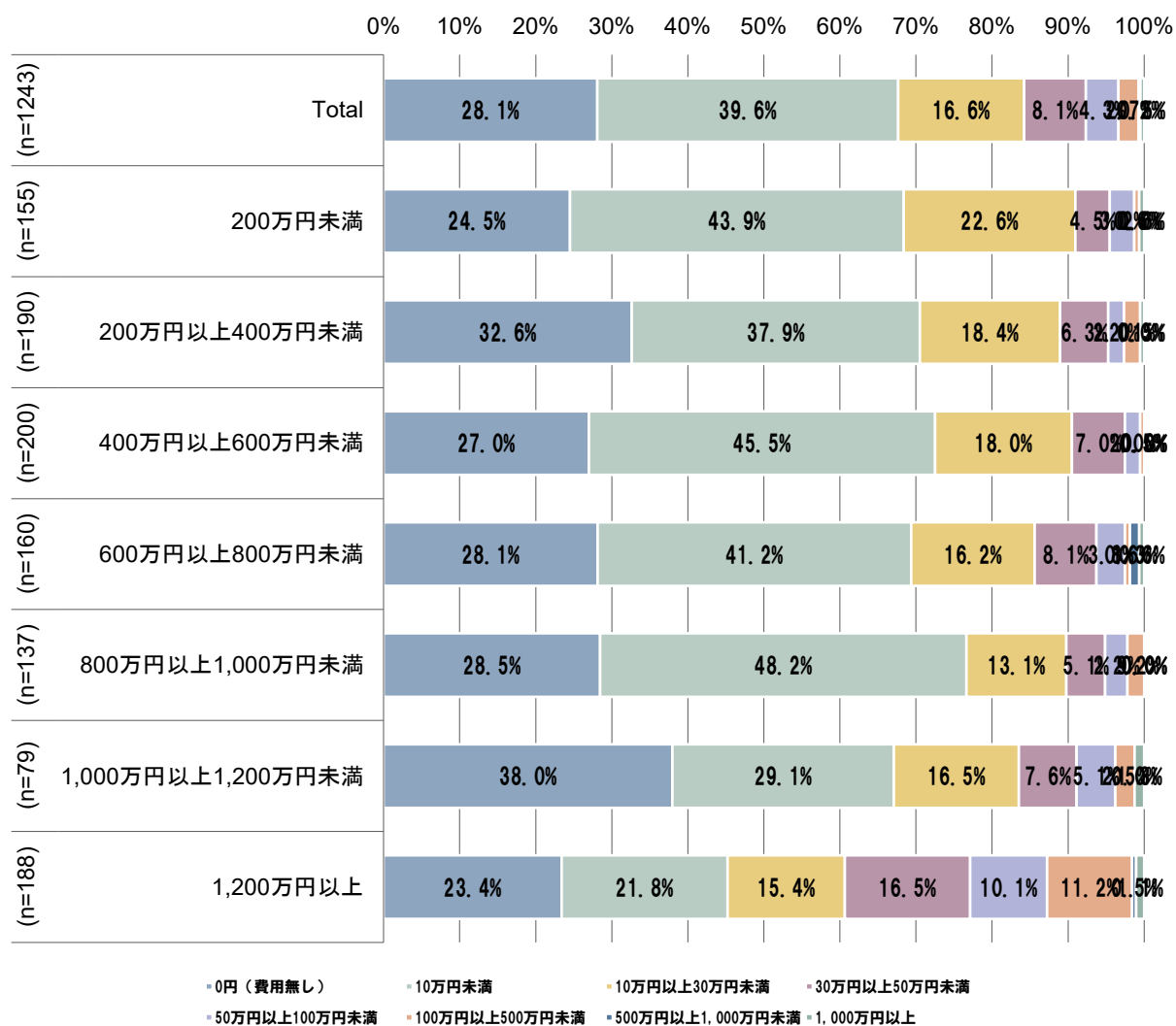
6-23 年収別に見たクルーザー・ディンギー保有状況

図表 6-23 クルーザー・ディンギー保有状況（年収別）



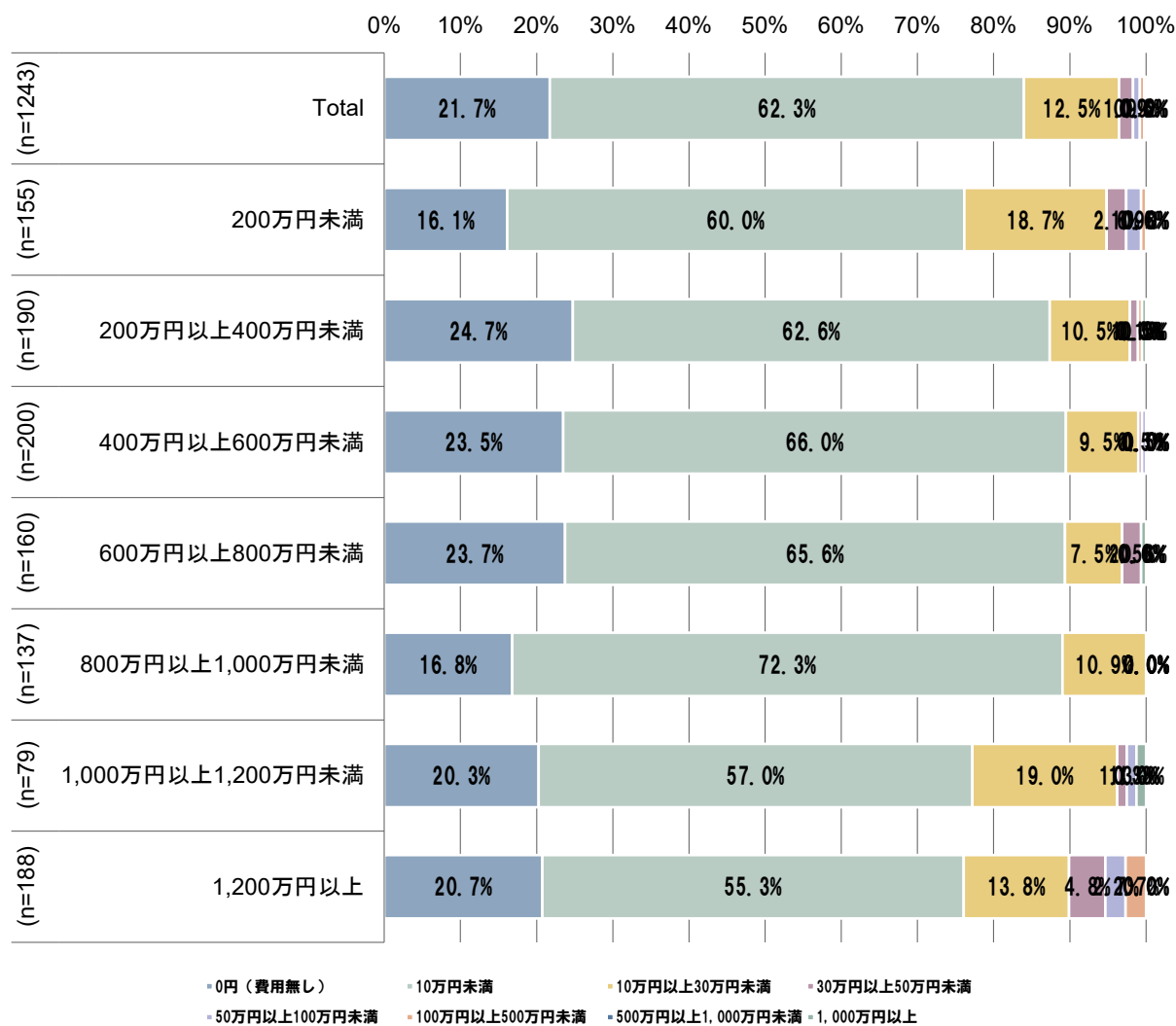
6-24 年収別に見たセーリングにかかる費用

図表 6-24 セーリングにかかる費用（年収別）



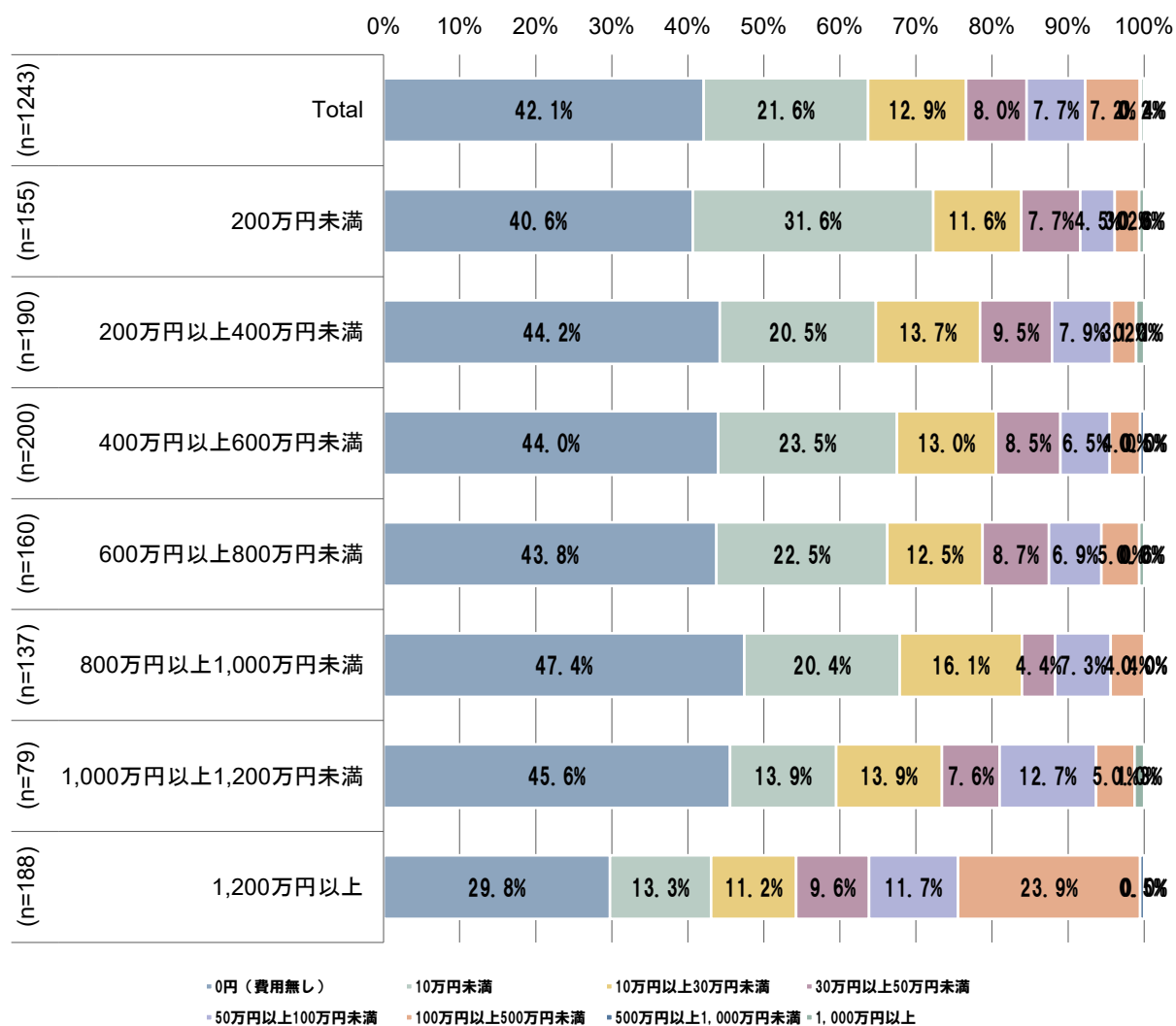
6-25 年収別に見たセーリングにかかる費用

図表 6-25 セーリングにかかる費用（年収別）



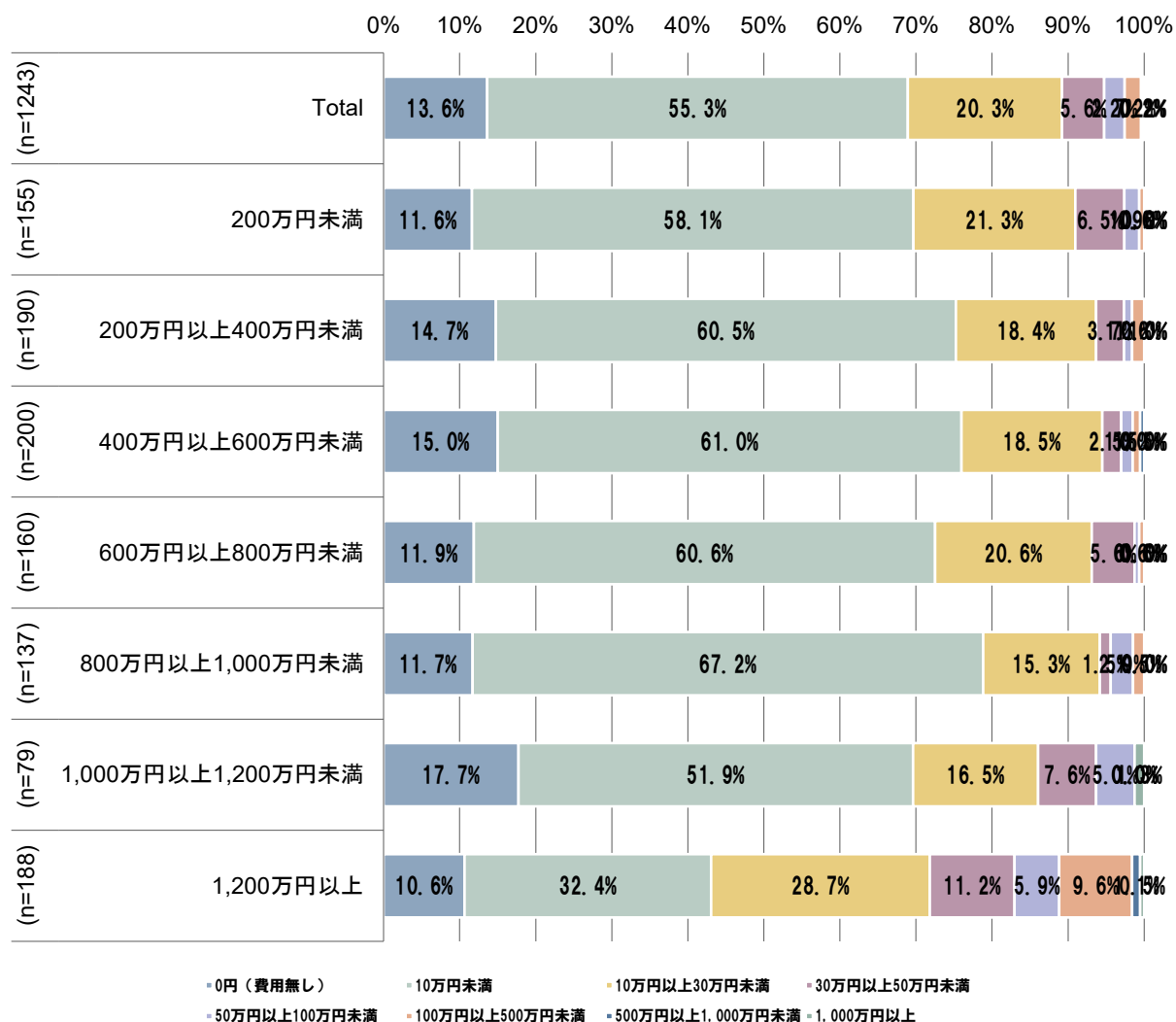
6-26 年収別に見たセーリングにかかる費用

図表 6-26 セーリングにかかる費用（年収別）



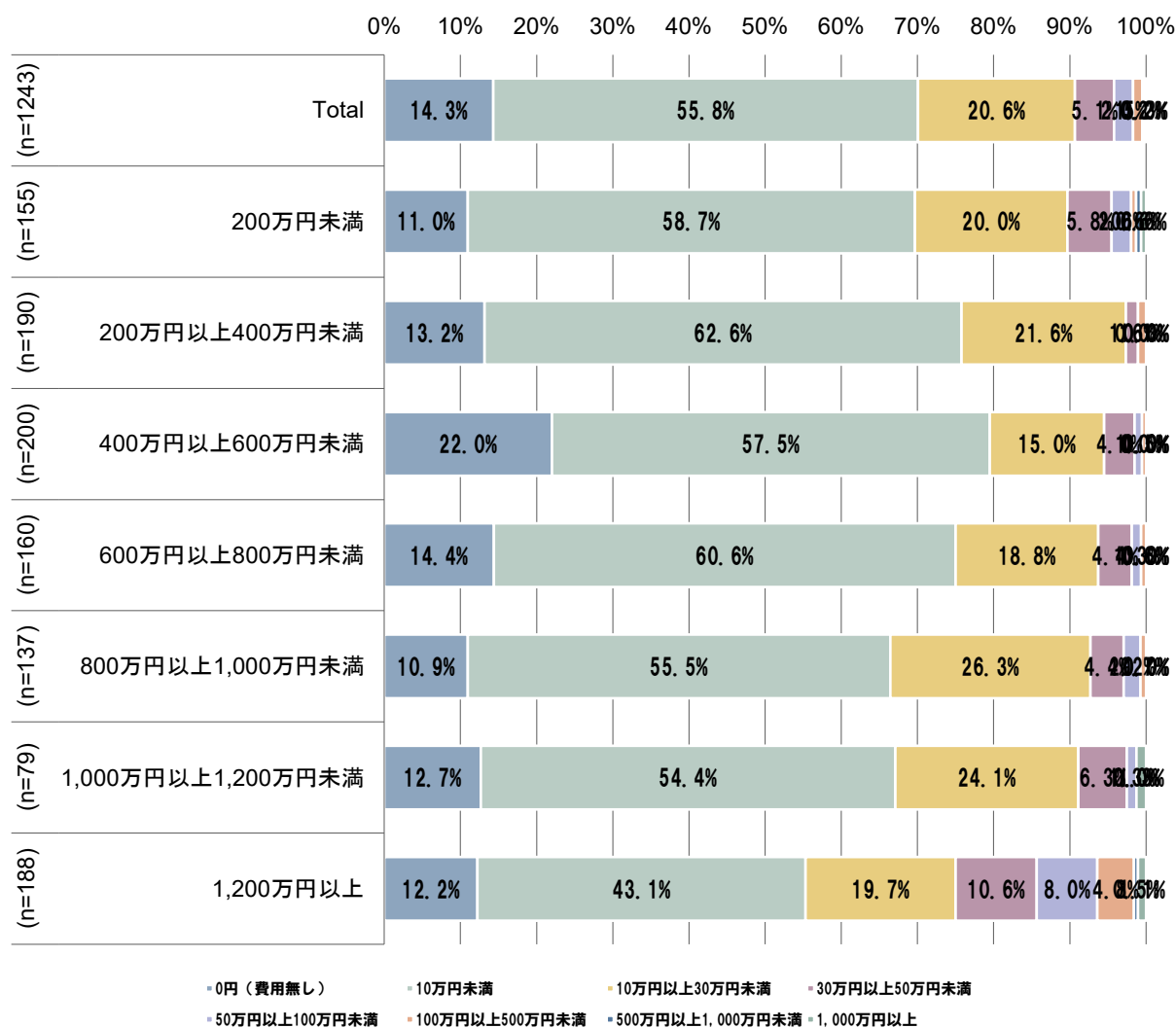
6-27 年収別に見たセーリングにかかる費用

図表 6-27 セーリングにかかる費用（年収別）



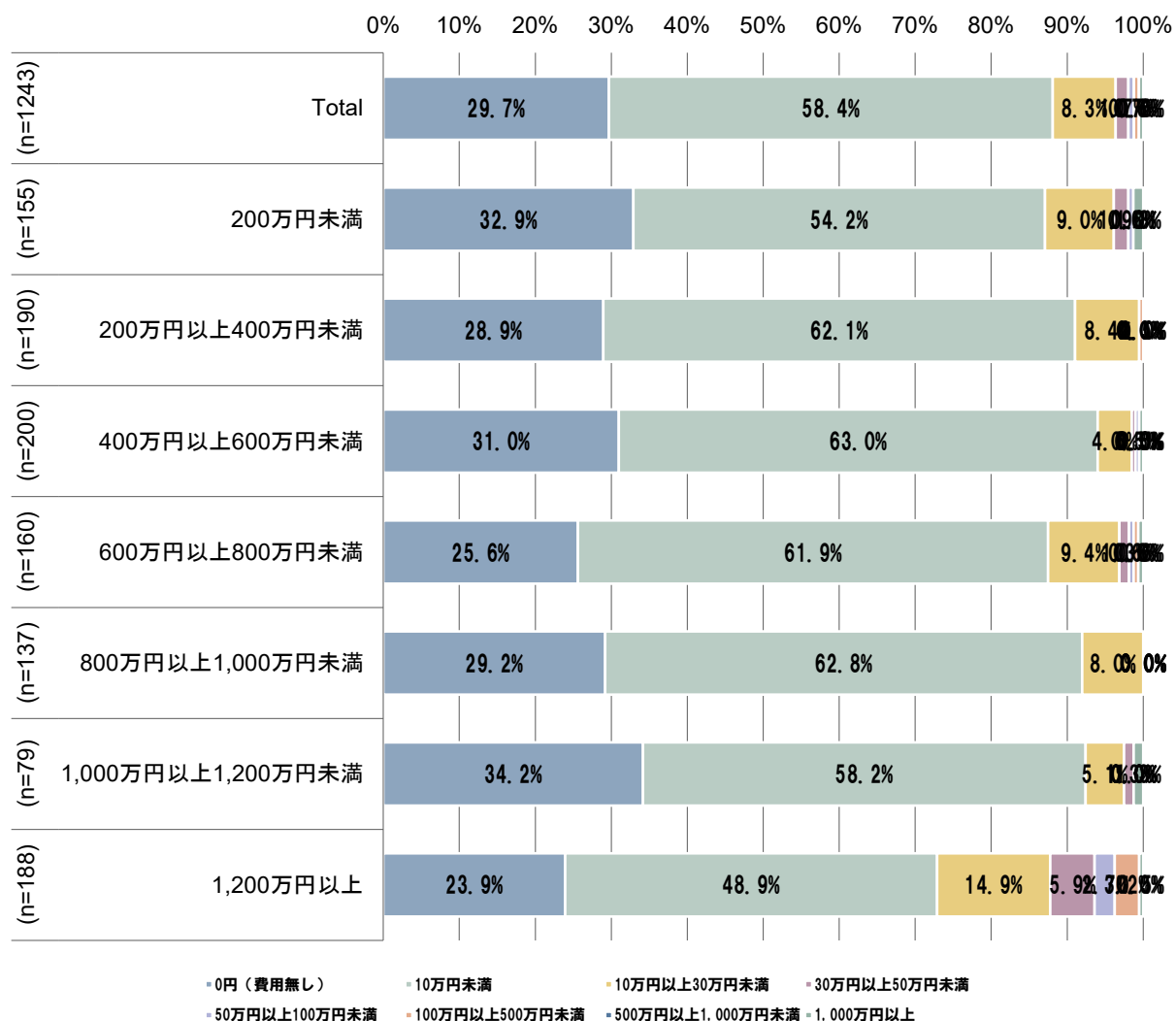
6-28 年収別に見たセーリングにかかる費用

図表 6-28 セーリングにかかる費用（年収別）



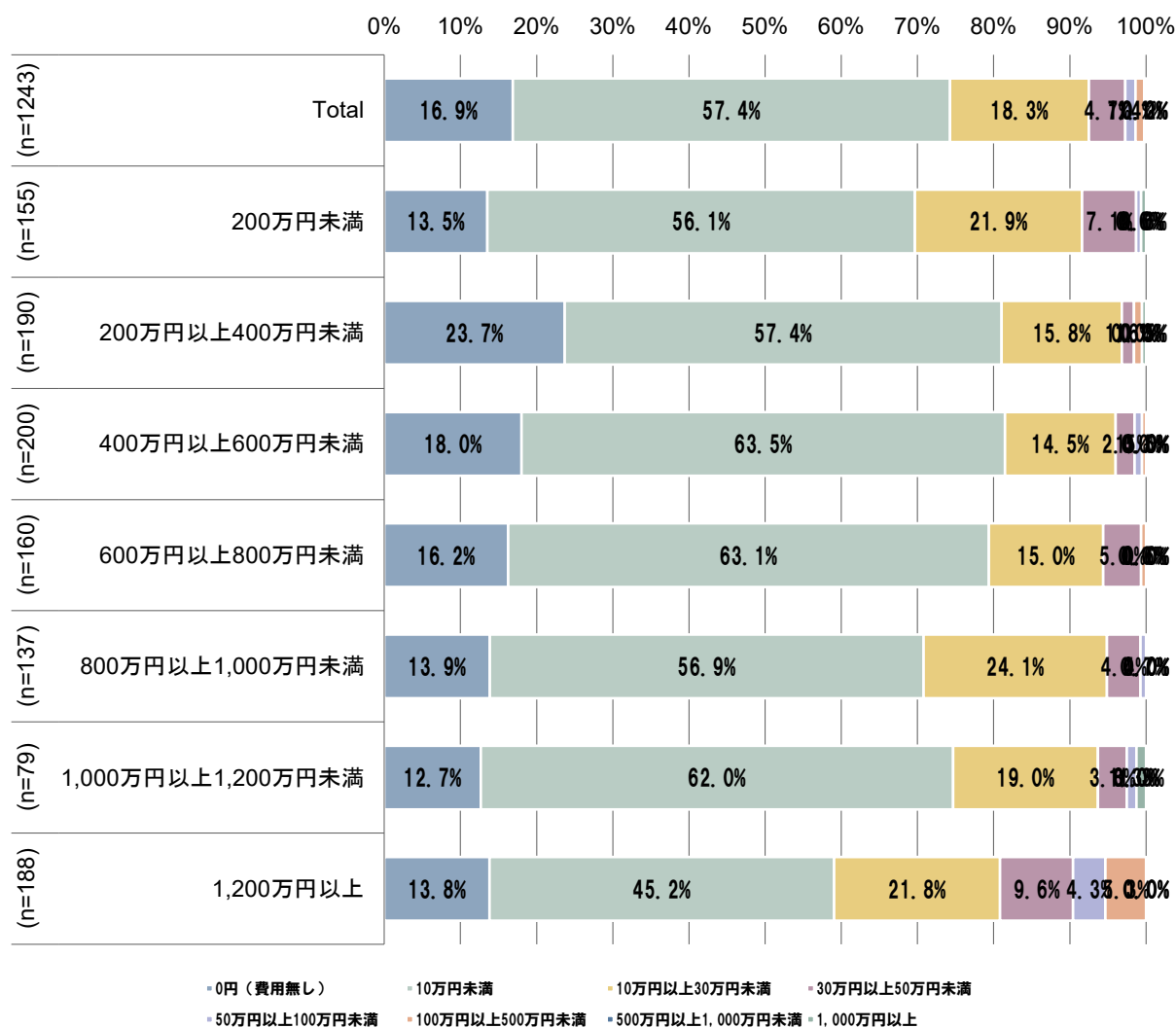
6-29 年収別に見たセーリングにかかる費用

図表 6-29 セーリングにかかる費用（年収別）



6-30 年収別に見たセーリングにかかる費用

図表 6-30 セーリングにかかる費用（年収別）



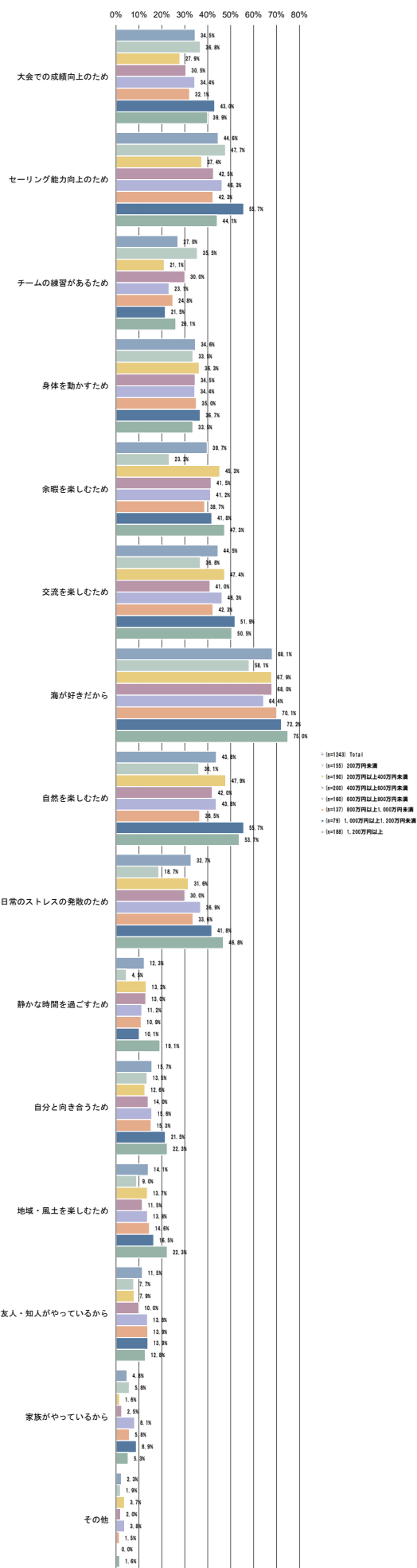
6-31 年収別に見たセーリングを始めたきっかけ

図表 6-31 セーリングを始めたきっかけ（年収別）



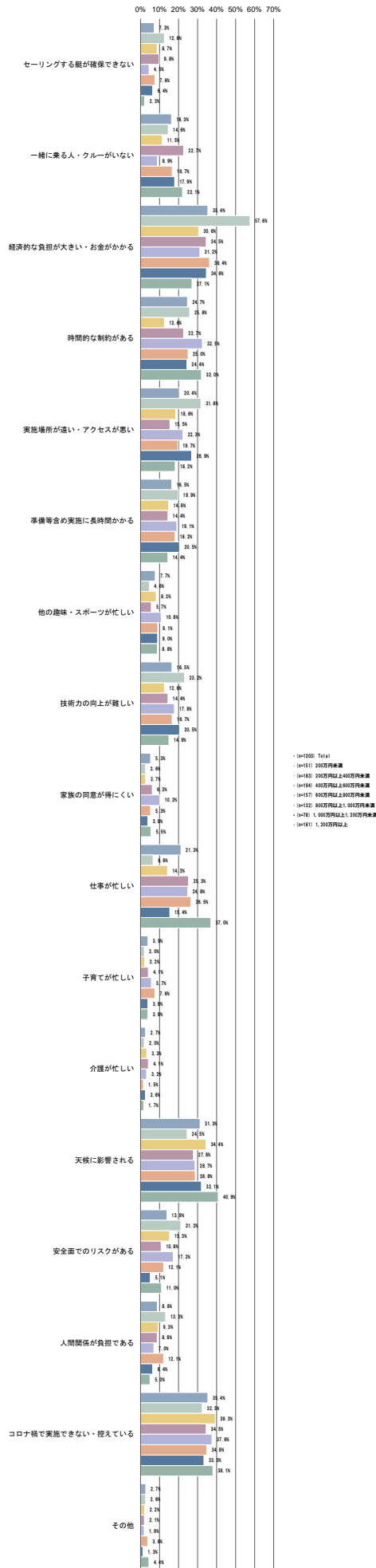
6-32 年収別に見たセーリング継続の理由

図表 6-32 セーリング継続の理由（年収別）



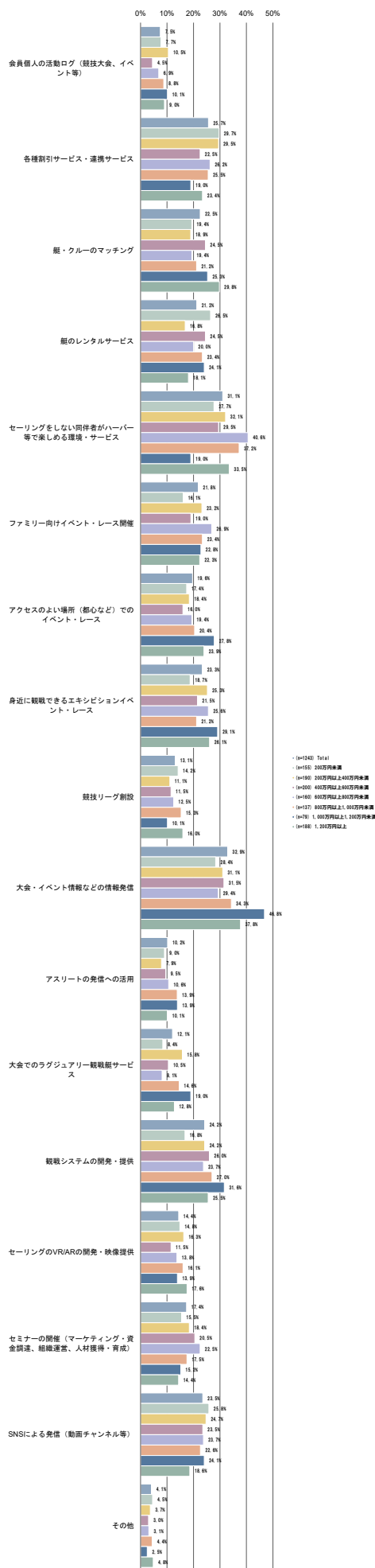
6-33 年収別に見たセーリング継続の苦勞・困っていること

図表 6-33 セーリング継続の苦勞・困っていること（年収別）



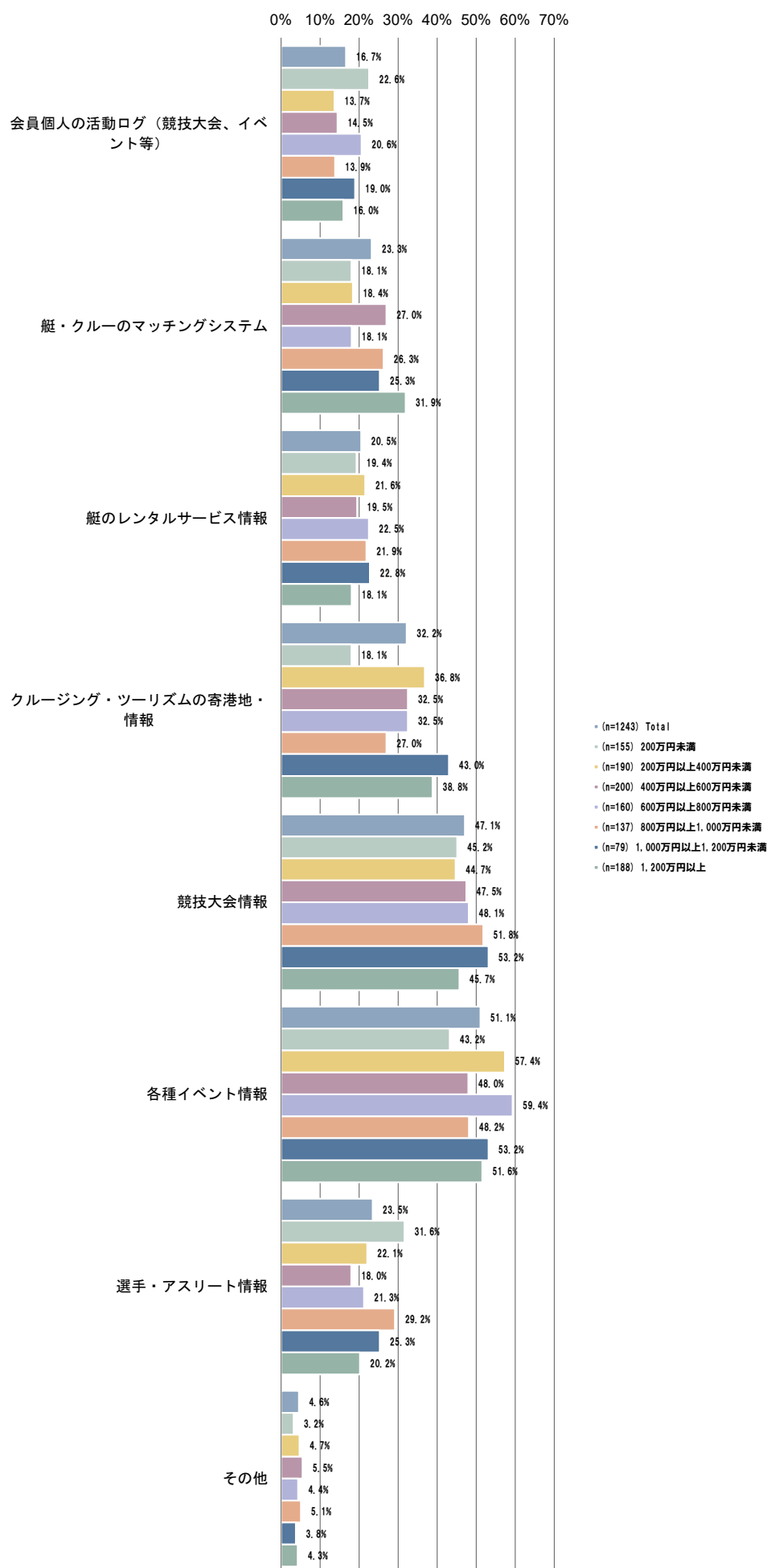
6-34 年収別に見た JSAF 会員サービスに求める内容

図表 6-34 JSAF 会員サービスに求める内容（年収別）

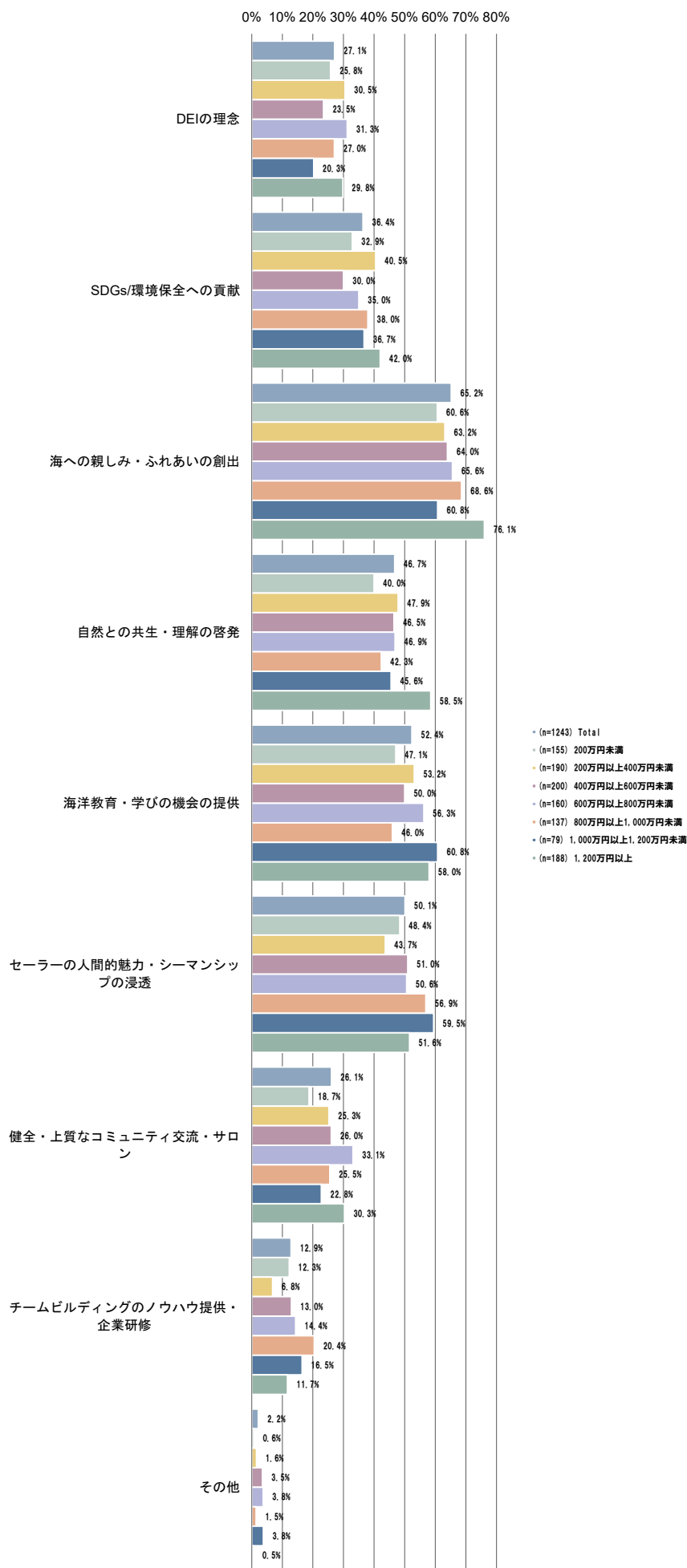


6-35 年収別に見た JSAF に求める情報提供

図表 6-35 JSAF に求める情報提供（年収別）

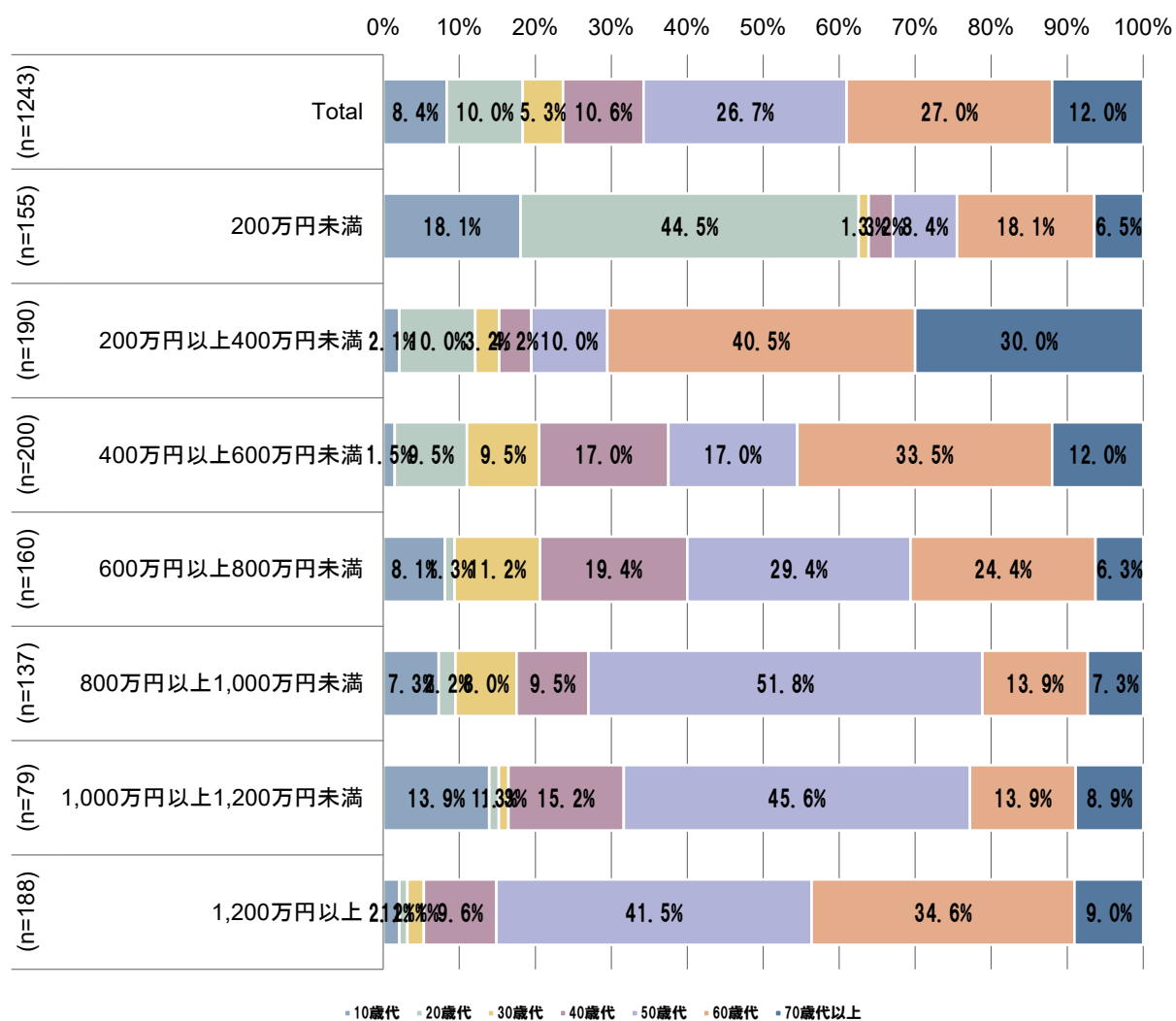


6-36 年収別に見た JSAF が今後発信すべきセーリング競技・スポーツの社会的価値
図表 6-36 JSAF が今後発信すべきセーリング競技・スポーツの社会的価値（年収別）



6-37 年収別に見た年齢階級

図表 6-37 年齢階級（年収別）



6-38 年収別に見た就業状況

図表 6-38 就業状況（年収別）

