

ダイビング産業の動向及び安全対策に関する調査

報 告 書

平成 21 年 3 月

経 済 産 業 省

社団法人レジャー・スポーツダイビング産業協会

は じ め に

わが国は四方を海に囲まれ、世界でも有数の自然環境を兼ね備えているため、かねてよりそのような資源を有効活用した新産業の創出、あるいは、レジャー・スポーツおよび観光の目玉となるキラー・コンテンツの必要性が指摘されてきています。そのなかでも、ダイビングは一人当たりの消費額が高く、かつ小規模な資本でも事業が成り立つため、事業発展の潜在的可能性が高いといわれています。また、レジャー・スポーツおよび観光において、海洋自然を堪能できる基幹ソフトの一つとして成長する可能性が指摘されてきています。

ところが、現実には、ダイビング中の事故が毎年一定程度発生しているなど、課題も存在しています。そのため、ダイビング産業が今後さらなる活性化・発展を図る上での諸課題を議論する際の基礎データを収集することを通じて、安全確保対策、課題解決の方向性やダイビング産業の活性化と健全な方向へ導くための基礎情報の整理を本調査においておこなった次第です。

本年度の調査で得られたデータが、今後のダイビング産業の発展に寄与するとともに、業界の健全な発展及び、ダイビングを楽しむ消費者の安全性の向上を促すための一助となれば幸いです。

最後に、本調査の実施に際しご協力いただいた関係各位に深く感謝申し上げます。

平成 21 年 3 月

経 済 産 業 省

社団法人レジャー・スポーツダイビング産業協会

目次

序章.....	1
調査の要約.....	3
第1章 調査の概要.....	5
1 - 1 調査の趣旨及び目的	5
1 - 2 調査内容.....	5
1 - 3 アンケート回収状況	6
第2章 調査結果の個別分析	9
2 - 1 我が国ダイビング産業の市場動向.....	9
2 - 1 - 1 ダイビング参加人口の動向.....	9
2 - 1 - 2 ダイビング事業所の動向	16
2 - 2 我が国ダイビング産業の消費動向.....	55
2 - 2 - 1 ダイビング参加者（Cカード保有者）の動向.....	55
2 - 2 - 2 ダイビング非参加者（Cカード非保有者）の動向	68
第3章 ダイビングにおける安全対策.....	79
3 - 1 事業所の安全対策の状況と課題	79
3 - 1 - 1 用品メーカーにおける安全対策の実態と意識	79
3 - 1 - 2 用品小売事業所における安全対策の実態と意識.....	80
3 - 1 - 3 スクールおよびリゾート事業所における安全対策の実態と意識	82
3 - 2 消費者の安全対策意識と課題.....	86
参考資料	
(1) アンケート調査票.....	89

序章

1) ダイビング産業とは

ダイビングは、大きく分けて以下の2つに分類できる。

スノーケリング・・・空気ボンベを使わないダイビング

スクーバダイビング・・・空気ボンベを使つての潜水ダイビング

本調査で「ダイビング産業」とは、上記2つの活動に関連する業態の総体を指す。ダイビング関連事業所は、具体的には下記のものである。

(1) ダイビング指導機関

一般的にレジャーを目的とするダイバーを養成する指導教育カリキュラムを保有し、このカリキュラムに則って講習を修了し、ダイビングの知識・技術を習得した証としてCカード(Certification cards)を認定・発行している機関である。

今回は発行シェアの大多数を占める14団体に調査票を送付し、そのうち11団体(回収率78.6%)から回答を得た。回収調査票のデータのカバー率でみると、Cカード発行力カバー率では90%超になるため、本調査のデータはほぼそのまま実態を示していると考えられる。

(2) 用品・器材メーカー

レジャー用のダイビング器材を製造・販売、もしくは輸入・販売している事業所である。

本調査においては、シェアの大多数を占める30事業所に対してアンケート調査票を送付し、そのうち10事業所/団体からの回答があり、データのカバー率は高い。なお、未達で返送された調査票の中に、団体でまとめて回答してきた事業所分も含まれていると考えられる。

(3) 用品小売(専業)事業所

本調査においては、ダイビング用品・器材を取り扱っている都市部に立地するマリンスポーツ量販店のみと定義した。

本調査においては、シェアの大多数を占める19事業所に発送し、そのうち7事業所(回収率36.8%)から回答を得た。

(4) スクール事業所

一般ユーザーを対象にスクーバダイビングの「講習」、「器材販売」、「器材レンタル」、「ガイド、ツアー」等をおこなっている事業所である。

本調査においては、公開情報から得られた592事業所に発送し、そのうち197事業所(回収率33.3%)から回答を得た。

(5) リゾート事業所

伊豆諸島・小笠原諸島(東京都)、伊豆(静岡県)、和歌山県、高知県、鹿児島県、沖縄県(本島および離島)のリゾート地に立地し、主に観光客を対象にスクーバダイビングの「講習」、「器材販売」、「器材レンタル」、「ガイド、ツアー」等をおこなっている事業所である。

本調査においては、公開情報から得られた355事業所に発送し、そのうち140事業所(回収率39.4%)から回答を得た。しかし、特に沖縄県を中心に近年リゾート事業所の開業が

急速に増えているが、それらの事業所数と名簿が把握されていない状況である。ちなみに、沖縄県はダイビングに限らずマリンレジャー関係事業所は県条例において届出制となっており、届出がなされている該当事業所数は約 1,300、そのうちダイビング産業に關与する事業所数は 700 以上といわれており、実際の事業所数は今回の調査票送付数の 3～5 倍程度あると考えられる。

2) 用語定義

(1) C カード

ダイビングに関わる一定の講習を修了した証として、ダイビング指導機関が発行する認定証をいう。これは、世界的に共通している呼び方であり、「Certification cards」の頭文字の「C」をとって C カードと呼ばれる。

(2) エントリーレベル C カード

所定の条件のもとでスクーバダイビングをおこなうために必要な最低限の知識と技術を習得した者に与えられる C カードのことである。ただし、ここでいう「最低限の知識と技術」についての基準は、各ダイビング指導機関によって異なる。

(3) ダイバーレベル C カード

エントリーレベル C カードを取得したダイバーが、さらなる知識・技術を身につけるための各種ステップアップ講習で発行されるダイバーレベル C カードのことである。

(4) インストラクター

所定の講習を修了した者に対して、講習修了を認定することができる資格を保有している者をいう。

調査の要約

1. ダイビング参加人口

わが国におけるエントリーレベルCカード累積取得者数は155万人(広義のダイビング人口)である。そのうち、実質的にダイビング活動を継続しておこなっているダイビング人口は、約65万人(狭義のダイビング人口)と推計される。

2. 推定市場規模

2 - 1 ダイビング関連市場の推定市場規模、約600億円の推定内訳

内訳	金額	備考
1) 用品・器材市場	約137億円	
2) 講習・トレーニング市場	約100億円	
3) ガイド、ツアー市場	約360億円	* 交通費および宿泊費を除く
合 計	約600億円	

2 - 2 用品・器材市場の推定規模、約137億円の推定内訳

内訳	金額	備考
1) 小売用品(専門)市場	約37億円	
2) スクールおよびリゾート 事業所における用品市場	約100億円	
合 計	約137億円	

2 - 3 講習・トレーニング市場の推定規模、約100億円の推定内訳

内訳	金額	備考
1) スクール事業所	約63億円	
2) リゾート事業所	約39億円	
合 計	約100億円	

2 - 4 ガイド、ツアー市場の推定規模、約360億円の推定内訳

内訳	金額	備考
1) スクール事業所	約99億円	
2) リゾート事業所	約260億円	
合 計	約360億円	

2 - 5 用品・器材メーカーの推定出荷額、約65億円の推定内訳

内訳	金額	備考
1) スーツ類	約22億円	
2) スーツ以外の用品・器材	約19億円	
3) 分類不明	約24億円	
合 計	約65億円	

3. 従事者数

3 - 1 用品・器材メーカーにおける従事者は、約 400 名

	正規従業員	非正規従業員	合計
男性	158	36	194
女性	54	136	190
合計	212	172	384

3 - 2 用品小売（専業）事業所における従事者は、約 210 名

	正規従業員	非正規従業員	合計
男性	105	6	111
女性	45	54	99
合計	150	60	210

3 - 3 スクール事業所における従事者は、約 3,000 名

	正規従業員	非正規従業員	合計
男性	合 計 1,100	合 計 800	合 計 1,900
	内インストラクター 900	内インストラクター 500	内インストラクター 1,400
女性	合 計 600	合 計 500	合 計 1,100
	内インストラクター 400	内インストラクター 300	内インストラクター 700
合計	合計 1,700	合 計 1,300	合 計 3,000
	内インストラクター 1,300	内インストラクター 800	内インストラクター 2,100

3 - 4 リゾート事業所におけるトップシーズン（繁忙期：7～9月）の従事者は、約 8,400 名 リゾート事業所におけるオフシーズン（閑散期：上記以外）の従事者は、約 5,160 名

繁忙期	正規従業員	非正規従業員	合計
男性	合 計 2,760	合 計 2,480	合 計 5,240
	内インストラクター 2,080	内インストラクター 1,160	内インストラクター 3,240
女性	合 計 1,640	合 計 1,520	合 計 3,160
	内インストラクター 920	内インストラクター 640	内インストラクター 1,560
合計	合 計 4,400	合 計 4,000	合 計 8,400
	内インストラクター 3,000	内インストラクター 1,800	内インストラクター 4,800
閑散期	正規従業員	非正規従業員	合計
男性	合 計 2,680	合 計 640	合 計 3,320
	内インストラクター 1,960	内インストラクター 280	内インストラクター 2,240
女性	合 計 1,440	合 計 400	合 計 1,840
	内インストラクター 760	内インストラクター 80	内インストラクター 840
合計	合計 4,120	合 計 1,040	合 計 5,160
	内インストラクター 2,720	内インストラクター 360	内インストラクター 3,080

第1章 調査の概要

1-1 調査の趣旨及び目的

我が国のダイビング参加人口は、「レジャー白書 2008」(財団法人社会経済生産性本部)によれば、平成 19 年は 170 万人と累計され、平成 17 年の 110 万人、平成 18 年の 140 万人と比較し着実に増加傾向にある。ダイビングは、シーズンやスポットが限られていること等もあり、他のスポーツ、例えばゴルフ(830 万人)、ボウリング(2,510 万人)、キャッチボール・野球(1,140 万人)などと比較すれば参加人口は必ずしも多くはないが、数少ない増加傾向にあるレジャー・スポーツ種目として注目されている。

一方でダイビング中の事故が毎年一定程度発生しているなど課題も存在し、ダイビング産業が今後さらなる活性化・発展を図る上で、適切な対策が求められているが、現状では諸課題を議論する際に基礎となるダイビング産業全体の市場動向など基礎データが不足している。

そこで本事業では、国内ダイビング産業の現状及びマーケット事情を把握し、安全確保対策、課題解決の方向性やダイビング産業全体の健全な活性化を検討するための資料に資することを目的に調査を実施した。

1-2 調査内容

上記調査趣旨及び目的に鑑み、下記の通り調査を実施した。

1) 我が国ダイビング産業の市場動向の把握

ダイビング産業の現状を的確に把握するため、我が国のダイビング産業に属する企業に対するアンケート調査の実施・集計、市場動向の把握・分析をおこなった。

アンケートは、ダイビング指導機関、用品・器材メーカー、用品小売(専門)事業所、スクール事業所、リゾート事業所に対して、それぞれ発送した。

主な調査項目は、下記の通りである。

ダイビング指導機関

- ・ ダイビング参加人口を把握するため、C カード発行枚数の推移と現状
- ・ C カード発行の都道府県別利用者数(性別・年齢別・経験年数別)

用品・器材メーカー

- ・ 景況感、売上高、従業員数、都道府県別分布、規模別分布
- ・ 商品別出荷金額

用品小売(専門)事業所

- ・ 景況感、売上高、従業員数、都道府県別分布、規模別分布
- ・ 従事者：性別、勤続年数、雇用形態、雇用条件、人材育成方法
- ・ 販売形態、販売形態別売上構成
- ・ 商品別売上高

スクール事業所

- ・ 景況感、売上高、従業員数、都道府県別分布、規模別分布

- ・ 従事者：性別、勤続年数、雇用形態、雇用条件、習得スキル、人材育成方法
- ・ インストラクター数
- ・ 商品群別売上構成

リゾート事業所

- ・ 景況感、売上高、従業員数、都道府県別分布、規模別分布
- ・ 従事者：性別、勤続年数、雇用形態、雇用条件、習得スキル、人材育成方法
- ・ インストラクター数
- ・ 商品群別売上構成

2) 我が国ダイビング産業の消費動向の把握

ダイビング参加者の消費動向（安全面に関する意識調査を含む）を的確に把握するため、ダイバー（ダイビング参加者）やダイビング非参加者に対するアンケートやインターネット調査の実施・集計、分析をおこなった。

ここで、ダイビング参加者とはCカード保有者を対象、ダイビング非参加者とはCカード非保有者（いわゆる「体験ダイビング」経験者も含む）として調査を実施した。

主な調査項目は、下記の通りである。

ダイビング参加者

- ・ 都道府県別、性別、年齢別、経験年数別消費動向
- ・ カテゴリー別消費動向
- ・ 情報入手媒体
- ・ ダイビング活動を行う上での問題点
- ・ ダイビング活動の今後のあり方
- ・ 安全面に関する意識

ダイビング非参加者

- ・ ダイビング活動への参加希望の有無
- ・ 参加あるいは不参加の理由（障害等）
- ・ 安全面に関する意識

1 - 3 アンケート回収状況

アンケート調査を下記の通り実施した。

- ・ アンケート調査は、郵送配布 / 郵送回収とインターネット調査により実施した
- ・ 郵送によるアンケート調査の実施：
 - 発送：2009年1月26日
 - 締切：2009年2月10日（調査期間は15日間）
 - 督促：2009年2月8日に再度依頼を電話で実施
- ・ 回収状況

回収状況は下表の通りである。

表１－３（１）アンケート回収状況

	発送数	返却/未着	調査実数	回答数	回答率
指導団体	14	0	14	11	78.6%
メーカー	34	4	30	10	33.3%
小売専業	26	7	19	7	36.8%
スクール	633	41	592	197	33.3%
リゾート	389	34	355	140	39.4%
Cカード保有者	3,000	0	3,000	1,044	34.8%
Cカード非保有者	—	—	—	1,100	WEB調査

第2章 調査結果の個別分析

2-1 我が国ダイビング産業の市場動向

2-1-1 ダイビング参加人口の動向

(1) Cカード発行数について

(a) エントリーレベルCカード

エントリーレベルのCカードは、初心者レベルのトレーニングを修了した人にダイビング指導機関から発行されるトレーニング修了証である。本調査ではわが国に存在するダイビング指導機関のうち、発行シェアの大多数を占める14団体のうち、11団体から回答を得ている。一方、本調査での対象は国内で発行された枚数であるため、海外で日本人に発行されたCカード取得数は含まれていない。

年代別にエントリーレベルCカードの発行枚数をみると、男女ともに「20代」が最も多く、次いで「30代」、「10代」となる。これは若い世代の初心者が多いという実際の現場感覚と合致している結果である。男女比についてはほぼ一対一で同じである。ただし、「年代不明」が回答数のうち64%あった。

また、2007年と2008年のCカード取得者を年代別にみると、「10代」と「70歳以上」の増加率が高い。特にシニア層の初心者が増えているという現場の実感が、データとして表れている。これは、シニア層の取り込みが昨今のマーケティングにおける重要なテーマとなっているように、ダイビング産業においても重要なターゲット層であることを表していると考えられる。

表2-1-1(1) エントリーレベルCカード発行枚数(年齢別・性別)

年齢	2007年1～12月				2008年1～12月			
	男性	女性	性別不明	合計	男性	女性	性別不明	合計
～19才	1,158	1,160	-	2,318	1,499	1,481	-	2,980
20代	5,216	6,722	-	11,938	4,764	6,702	-	11,466
30代	2,126	2,028	-	4,154	2,159	2,052	-	4,211
40代	958	737	-	1,695	888	701	-	1,589
50代	574	648	-	1,222	579	590	-	1,169
60代	231	272	-	503	245	266	-	511
70才～	33	34	-	67	55	72	-	127
年代不明	19,298	18,979	1,462	39,739	19,248	18,791	1,593	39,632
合計	29,594	30,580	1,462	61,636	29,437	30,655	1,593	61,685

図 2 - 1 - 1 (1) エントリーレベル C カード発行枚数増加割合 (対 2007 年比)

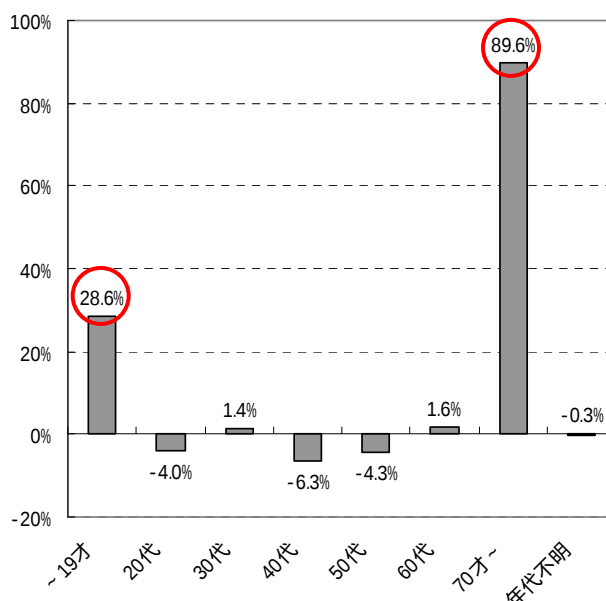
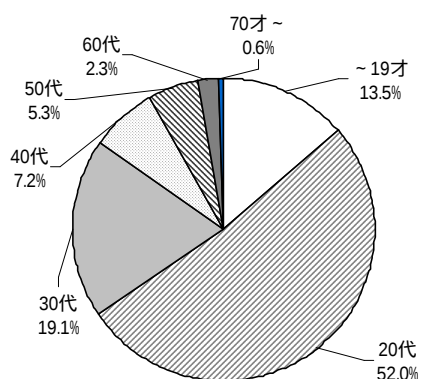


図 2 - 1 - 1 (2) エントリーレベル C カード年代別発行割合 (2008 年分・不明を除く)



毎年のダイビングへの新規参入者数は、エントリーレベル C カードの各年の発行枚数とほぼ同数であると考えられることより、1995 年に発行枚数約 98 千枚/年のピークを迎えた後、2002 年以降は約 60 千枚/年前後で推移していることから、近年は毎年約 6 万人が新規にダイビングを始めていると推測される。2006 年に一時落ち込んでいるが、これは C カード発行団体からの回答が揃わなかったという調査数値上の問題がある。

C カードの累積発行枚数を広義におけるわが国の推定ダイバー数（実質的に活動をおこなっていないダイバーを含む）とすると、2008 年末時点で約 155 万人である。このうち、実質的にダイビング活動を継続しておこなっており、ダイビング関連の投資も積極的におこなっている狭義のダイバー数を、本調査「C カード保有者」に対するアンケート調査において、「1 年間のダイビング回数」が「7 回以上」と回答した者として、約 42%に相当する、約 65 万人であると推計される。

図 2 - 1 - 1 (3) エントリーレベル C カード発行数の推移

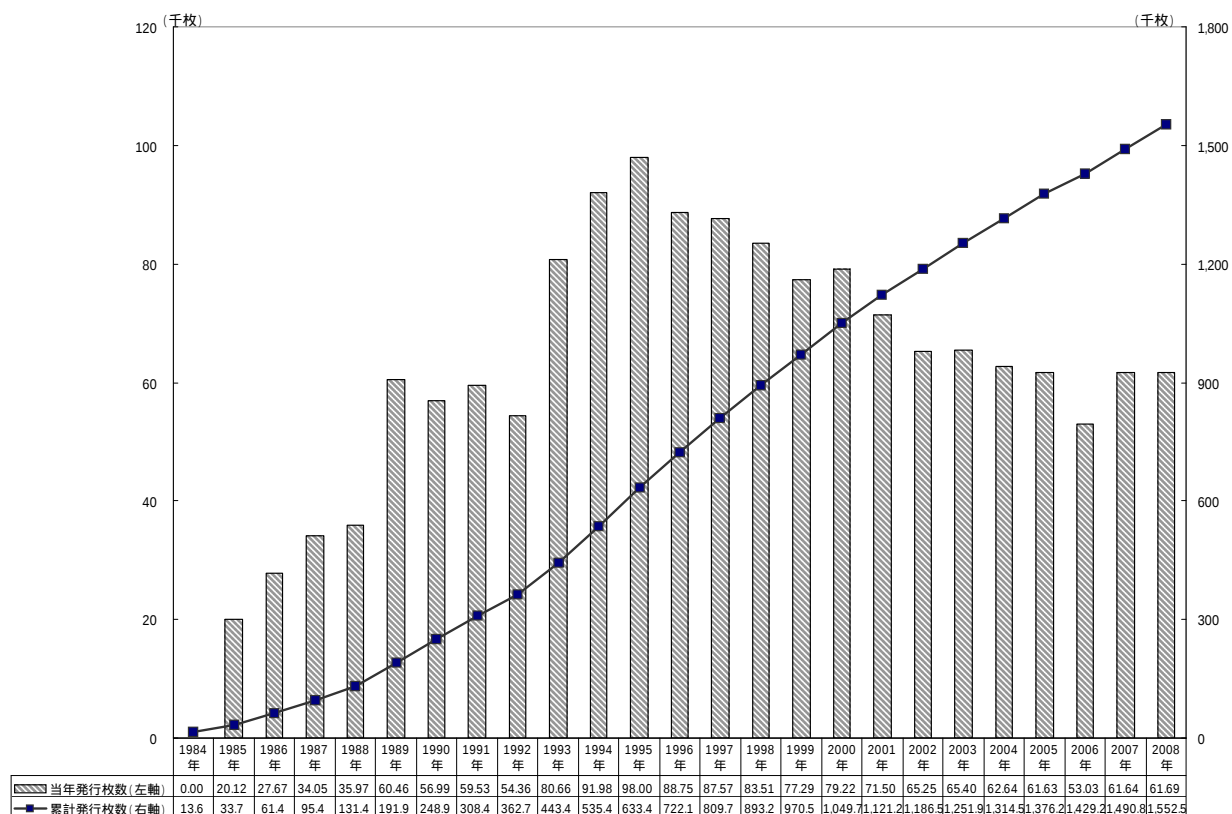
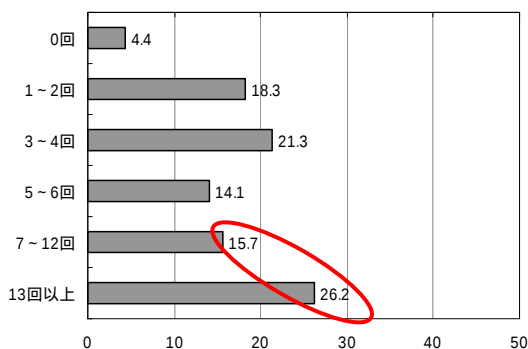


図 2 - 1 - 1 (4) この 1 年間のダイビング回数



(b) ダイバーレベル C カード

エントリーレベル C カードを取得したダイバーが、さらなる知識・技術を身につけるための各種ステップアップ講習で発行されるダイバーレベル C カードは、「平成 11 年度ダイビング産業に関する調査研究報告書」(社団法人日本機械工業連合会・社団法人レジャー・スポーツダイビング産業協会)によると、発行枚数がエントリーレベル C カード発行数の約 2 倍程度で推移していたが、今回の調査も同様の結果となった。この理由は同報告書によると、ダイバーレベル C カードは一人で 2 枚程度持つことがあり、また、ステップアップ講習の受講者層は、女性ダイバー比率が男性よりも高く、女性ダイバーの技術面における上昇志向が、ダイビング人口の安定化に寄与している側面があったためである。本調査においては、70 才以上の女性ダイバー比率が増加して

いるが、2007年に比べ2008年の女性比率は低下している。これはエントリーレベルCカードの取得で満足してしまう、あるいはダイビングから疎遠となっている等の可能性が推察される。

表2 - 1 - 1 (2) ダイバーレベルCカード発行枚数 (年齢別)

年齢	2007年1～12月				2008年1～12月			
	男性	女性	性別不明	合計	男性	女性	性別不明	合計
～19才	1,608	1,454	-	3,062	1,941	1,763	-	3,704
20代	9,541	12,194	-	21,735	8,406	11,305	-	19,711
30代	3,680	3,466	-	7,146	3,501	3,231	-	6,732
40代	1,552	982	-	2,534	1,448	937	-	2,385
50代	842	732	-	1,574	840	758	-	1,598
60代	340	353	-	693	325	338	-	663
70才～	41	39	-	80	37	43	-	80
年代不明	42,812	40,843	1,757	85,412	43,115	37,772	1,866	82,753
合計	60,416	60,063	1,757	122,236	59,613	56,147	1,866	117,626

図2 - 1 - 1 (5) ダイバーレベルCカード発行数における女性比率

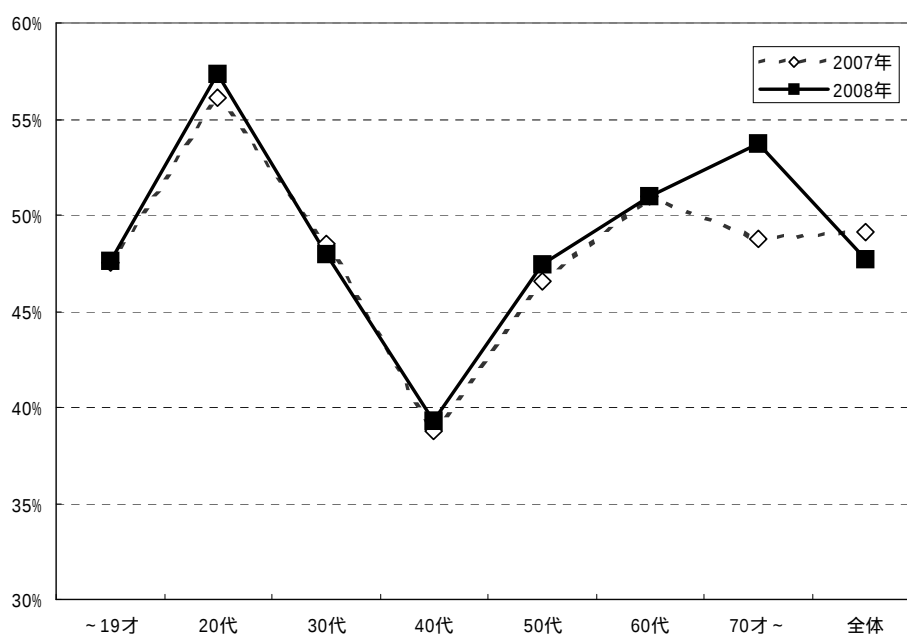
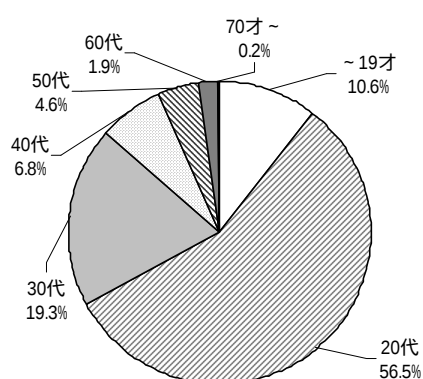


図 2 - 1 - 1 (6) ダイバーレベル C カードの年代別発行割合 (2008 年・不明を除く)



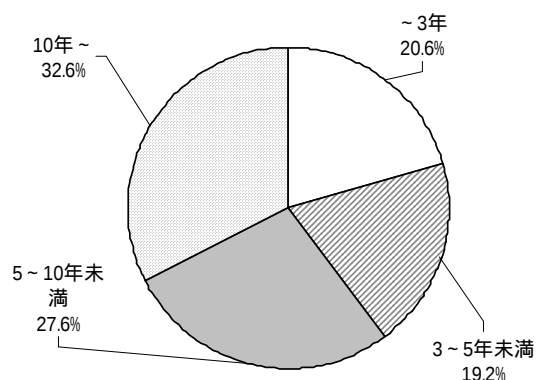
インストラクターとは、各指導機関でエントリーレベル C カードを認定できる者である。このインストラクター資格は各指導機関が定める基準による認定であるため、一人のインストラクターが複数の指導機関のインストラクター資格を有している場合も考えられる。この点、本調査では各指導機関からの回答数の集計であるため、重複登録等については不明である。

本調査の集計結果 (2008 年) をみると、インストラクター数は約 1.3 万人であり、男女比は約 7 : 3 である。「平成 11 年度ダイビング産業に関する調査研究報告書」(社団法人日本機械工業連合会・社団法人レジャー・スポーツダイビング産業協会) においても、インストラクター登録人数は平成 1.2 万人前後で推移しており、今回の調査と大きな違いはない。また同報告書において、インストラクター登録をおこなっている約 1.3 万人のうち、何らかの形でインストラクターを生業としている者が業界では約 5 割の 6,000 人とされており、残りは知識・技術のステップアップの結果、インストラクター登録を達成したダイバーであると言われている。

表 2 - 1 - 1 (3) インストラクター登録数 (経験年数別)

経験年数	2007年1～12月				2008年1～12月			
	男性	女性	性別不明	合計	男性	女性	性別不明	合計
～3年	744	421	-	1,165	721	364	-	1,085
3～5年未満	748	311	-	1,059	710	298	-	1,008
5～10年未満	1,163	271	-	1,434	1,161	293	-	1,454
10年～	1,542	211	-	1,753	1,605	107	-	1,712
不明	5,047	2,092	-	7,139	5,113	2,035	353	7,501
合計	9,244	3,306	0	12,550	9,310	3,097	353	12,760

図 2 - 1 - 1 (7) インストラクターの経験年数分布 (2008 年・不明を除く)



(参考表 1) 1998 年および 1999 年におけるインストラクター登録数

経験年数	1998年12月末現在	1999年12月末現在
～3年	89	36
3～5年未満	79	0
5～10年未満	25	0
10年～	33	21
不明	12,324	12,703
合計	12,550	12,760

出所：「平成 11 年度ダイビング産業に関する調査研究報告書」社団法人日本機械工業連合会・
社団法人レジャー・スポーツダイビング産業協会

(2) 都道府県別利用者について

エントリーレベル C カード取得者の都道府県集計は、下記の通りである。「不明」が多いことに留意すべきであるが、その中でも首都圏（千葉県、東京都、埼玉県、神奈川県）と大阪府のダイバーが多く、増加傾向となっている。また、佐賀県は男性ダイバーが大幅に増加しており、2007 年より約 4.4 倍増となっている。

表 2 - 1 - 1 (4) エントリーレベル C カードの都道府県別発行枚数

	2007年1～12月				2008年1～12月			
	男性	女性	性別不明	小計	男性	女性	性別不明	小計
北海道	252	315	-	567	311	318	-	629
青森	81	45	-	126	63	55	-	118
岩手	36	24	-	60	29	23	-	52
秋田	15	26	-	41	24	35	-	59
宮城	95	119	-	214	98	149	-	247
山形	13	20	-	33	15	32	-	47
福島	24	29	-	53	27	26	-	53
茨城	102	139	-	241	119	150	-	269
栃木	61	55	-	116	54	249	-	303
群馬	54	84	-	138	70	88	-	158
千葉	717	655	-	1,372	769	764	-	1,533
東京	1,696	1,935	-	3,631	1,919	2,359	-	4,278
埼玉	667	674	-	1,341	689	777	-	1,466
神奈川	813	737	-	1,550	855	943	-	1,798
新潟	19	62	-	81	51	69	-	120
富山	55	57	-	112	69	41	-	110
石川	18	28	-	46	14	34	-	48
福井	9	21	-	30	13	27	-	40
山梨	34	71	-	105	45	71	-	116
長野	50	60	-	110	39	58	-	97
岐阜	69	68	-	137	68	63	-	131
愛知	583	640	-	1,223	484	503	-	987
静岡	287	313	-	600	400	371	-	771
滋賀	74	103	-	177	81	103	-	184

	2007年1～12月				2008年1～12月			
	男性	女性	性別不明	小計	男性	女性	性別不明	小計
三重	105	115	-	220	171	94	-	265
奈良	125	150	-	275	128	186	-	314
京都	270	313	-	583	269	268	-	537
大阪	1,127	1,404	-	2,531	1,081	1,525	-	2,606
和歌山	68	100	-	168	91	137	-	228
兵庫	403	554	-	957	362	497	-	859
岡山	47	60	-	107	92	82	-	174
鳥取	51	66	-	117	52	78	-	130
広島	155	164	-	319	219	188	-	407
島根	39	26	-	65	61	32	-	93
山口	115	100	-	215	79	106	-	185
香川	18	7	-	25	14	22	-	36
徳島	24	10	-	34	21	20	-	41
高知	26	14	-	40	22	14	-	36
愛媛	55	76	-	131	60	58	-	118
福岡	234	280	-	514	183	297	-	480
佐賀	29	34	-	63	246	34	-	280
長崎	59	29	-	88	50	30	-	80
大分	14	6	-	20	15	14	-	29
熊本	68	97	-	165	92	72	-	164
宮崎	18	20	-	38	22	13	-	35
鹿児島	86	90	-	176	88	65	-	153
沖縄	454	294	-	748	341	272	-	613
不明	20,180	20,291	1,462	41,933	19,372	19,243	1,593	40,208
合計	29,594	30,580	1,462	61,636	29,437	30,655	1,593	61,685

2 - 1 - 2 ダイビング事業所の動向

2 - 1 - 2 - 1 用品メーカー

(1) 回答者の属性等について

用品メーカーに対するアンケート調査には 10 事業所 / 団体からの回答があったが、このうちの 1 つはメーカーの連合体が会員企業 (24 社) の数値をとりまとめたうえでの回答であった。そのため、地域属性が東京 (5 事業所) 神奈川 (4 事業所) 大阪 (1 事業所) の 3 都府県に集中しており、設問によっては集計に偏りが生じているものもある。また、回答事業所 / 団体には製造業の他に、輸入代理店も含まれている。設立年については団体による回答も含まれている。

回答事業所 / 団体会員の経営形態は、全社が「会社法人」であった。

(2) 景況感について

2008 年の売上高動向は、前年と比べ「増加」および「やや増加」が約 40%、「不変」が約 10%、「減少」および「やや減少」が約 50%である。

また、利益率についても前年と比べ「改善」および「やや改善」が約 40%、不変」が約 30%、「悪化」および「やや悪化」が約 30%である。

一方、2009 年の業績については、「悪くなる」および「やや悪くなる」が約 50%、「良くなる」および「やや良くなる」が約 10%、「変わらない」が約 40%である。

(3) 売上高について

2007 年 1 ~ 12 月のダイビング関連用品について、有効回答 10 事業所 / 団体の売上高合計は 65.3 億円であった。本調査における用品メーカーからの回答カバー率は、9 割以上に達すると考えられることから、わが国におけるダイビング用品のメーカーの年間出荷額はほぼ同額の約 65 億円と推定される。

売上高の規模別には、「10,000 ~ 50,000 万円未満」および「50,000 ~ 100,000 万円未満」が約 33% (件数にして各 3 事業所 / 団体) 売上高 10 億円以上の事業所 / 団体は約 20% (件数にして 2 件) であった。

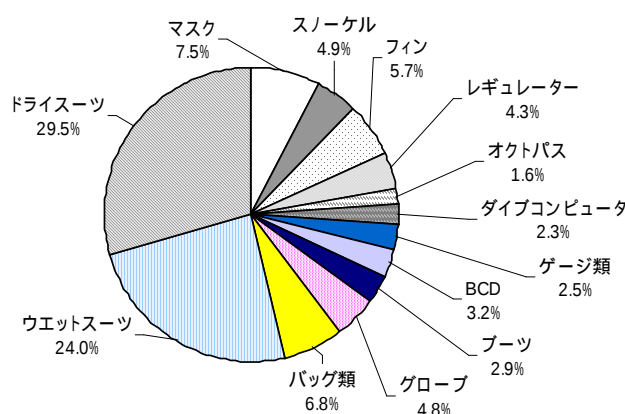
メーカー出荷額 (約 65 億円) のうち 6 割強の約 41 億円が下表に挙げた商品に分類される。また、これを 3 つにグループ化すると、「スーツ類以外の用品」(約 29%、約 19 億円)「スーツ類」(約 34%、約 22 億円)「分類不明」(約 37%、24 億円)となるⁱ。

ⁱ ここで、「金額」を「数量」で除した商品別の金額、数量および単価を検討した結果、2008 年の「レギュレーター」と「BCD」について、いずれかに異常値が混在している可能性が高いと考えられる (参考表 2 を参照)。通常「レギュレーター」と「BCD」はセットであるため、ほぼ同量が出荷されるはずであるが、この点、2007 年は整合性が認められるが、2008 年の数量の差は大きく、また、「BCD」の単価も 2007 年の約 2 倍であることから、回答上の誤りがあったと考えられる。それ以外の項目については、現実的にみても妥当性があり、信頼できる数値となっている。

表 2 - 1 - 2 - 1 (1) 商品別売上高ⁱⁱ

	2007年		
	数量 (個)	金額 (万円)	単価 (万円)
マスク	183,246	30,685	0.17
スノーケル	117,089	20,060	0.17
フィン	70,745	23,660	0.33
レギュレーター	8,835	17,592	1.99
オクトパス	8,730	6,752	0.77
ダイブコンピュータ	3,535	9,273	2.62
ゲージ類	13,283	10,410	0.78
BCD	8,933	13,227	1.48
ブーツ	29,278	11,979	0.41
グローブ	37,297	19,778	0.53
バッグ類	30,924	27,821	0.90
ウェットスーツ	54,542	98,998	1.82
ドライスーツ	14,662	121,408	8.28
不明	-	241,158	-
合計	-	652,801	-

図 2 - 1 - 2 - 1 (1) 売上高の構成割合 (2007 年)



ii 表中の商品カテゴリーの解説

「レギュレーター」・・・タンクの中の高圧の空気を、人が吸えるようにするための呼吸器。これによって水中でも呼吸をすることができる。

「オクトパス」・・・レギュレーターに付いている緊急用のバックアップ空気源。オクトパスがあれば1本のタンクから、2人のダイバーが同時に呼吸することができる。

「ダイブコンピュータ」・・・深度と時間、水温などのデータを表示する器材装置。これらの情報から、あとどのくらい潜れるか、そのデータ範囲内で潜ることにより安全に楽しむことができる。

「ゲージ類」(残圧計)・・・タンクの中の空気の残りの量を表示する器材。車の燃料計と同じでガス欠にならないように、こまめにチェックをする。

「BCD」・・・空気を出し入れして浮力をコントロールする器材。これによって水面で浮いたり、水中では中性浮力(無重力感)を味わうことができる。「ゲージ類」(残圧計)・・・タンクの中の空気の残りの量を表示する器材。車の燃料計と同じでガス欠にならないように、こまめにチェックをする。

「ダイブコンピュータ」・・・深度と時間、水温などのデータを表示する器材装置。これらの情報から、あとどのくらい潜れるか、そのデータ範囲内で潜ることにより安全に楽しむことができる。

(参考表 2) 2008 年の商品別売上高

	2008年		
	数量 (個)	金額 (万円)	単価 (万円)
マスク	193,525	31,698	0.16
スノーケル	116,597	19,965	0.17
フィン	67,378	22,235	0.33
レギュレーター	10,458	18,731	1.79
オクトパス	8,307	6,458	0.78
ダイブコンピュータ	4,270	11,015	2.58
ゲージ類	11,909	9,790	0.82
BCD	8,733	22,967	2.63
ブーツ	28,792	12,388	0.43
グローブ	32,291	18,820	0.58
バッグ類	29,068	27,294	0.94
ウェットスーツ	n/a	n/a	n/a
ドライスーツ	n/a	n/a	n/a
不明	n/a	n/a	n/a
合計	-	-	-

2008 年商品別売上高については、無回答が多く、また、データの整合性がない(脚注) などの理由から、2007 年の数値に基づき集計を実施した。なお、参考までに 2008 年の集計表は上記の通りである。

(4) 従事者について

2008 年 12 月時点に在籍する従事者数は、正規 212 名(男性 158 名、女性 54 名)、非正規 172 名(男性 36 名、女性 136 名)であり、合計 384 名であった。従事者に占める正規従事者割合は約 55%、非正規従事者割合は約 45%である。また、正規における男女比は、男性が約 75%、女性が約 25%に対して、非正規では逆に、男性が約 21%、女性が約 79%であった。

表 2 - 1 - 2 - 1 (2) 従事者数 (2008 年 12 月時点の在籍人数)

	正規従業員	非正規従業員	合計
男性	158	36	194
女性	54	136	190
合計	212	172	384

また、従事者数別に集計すると下図の通りであるが、団体での回答を含むことを勘案すると、1 事業所あたり 17 名(全従事者集計の中央値ⁱⁱⁱ)という事業所規模が浮かび上がる。

ⁱⁱⁱ 中央値とは代表値の一つで、有限個のデータを小さい順に並べたとき中央に位置する値である。平均値は、測定ミスなどによって発生する外れ値(他の値より著しく異なる値)に大きく影響され、誤差が大きくなる、あるいは、無意味な値となることがあるため、補正が必要になる。しかし、中央値は外れ値にほとんど影響されないため、対策は不要という利点を有する。

賃金条件について、正規は全事業所が月給制であり、非正規では月給制が約 33%、次いで時間給制が約 67%であった。

図 2 - 1 - 2 - 1 (3) 正規従事者数別分布

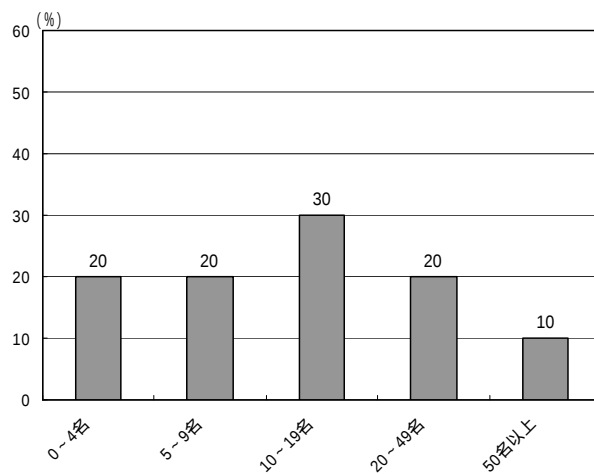


図 2 - 1 - 2 - 1 (4) 非正規従事者数別分布

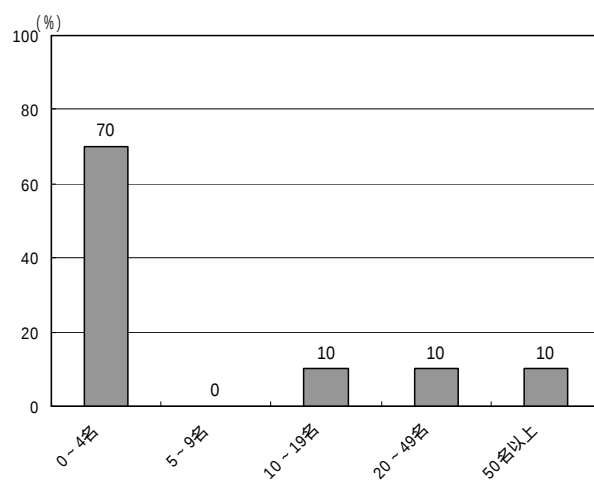
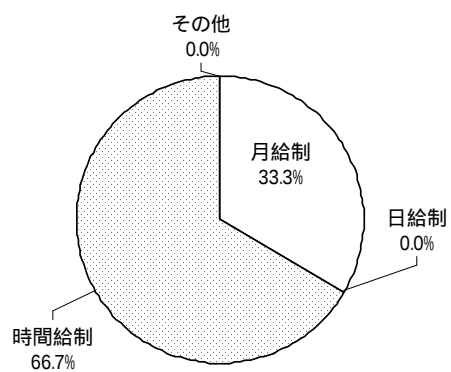


図 2 - 1 - 2 - 1 (5) 非正規賃金条件



正規従事者の保険加入については、社会保険（約 90%）と国民保険（約 10%）であり、未加入はゼロであった。一方、非正規従事者では半分の事業所／団体で社会保険か国民保険に加入しているが、「不明」が過半数となっている。

図 2 - 1 - 2 - 1（ 6 ） 正規従事者保険加入状況

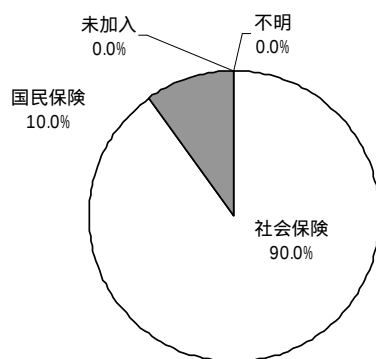
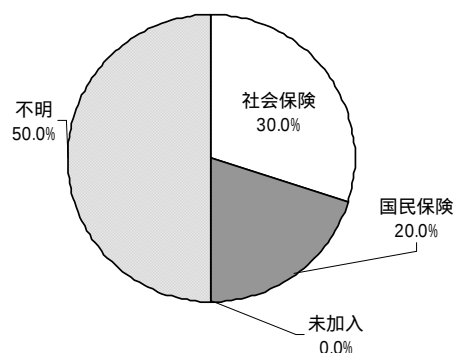


図 2 - 1 - 2 - 1（ 7 ） 非正規従事者保険加入状況



勤続年数については、正規では「10 年以上」が最も多く（60%）、次いで「5～10 年未満」（30%）、「3～5 年」10%と、勤続年数が高い傾向がある。一方、非正規は「5 年未満」が 67%となっている。

図 2 - 1 - 2 - 1（ 8 ） 正規社員勤続年数

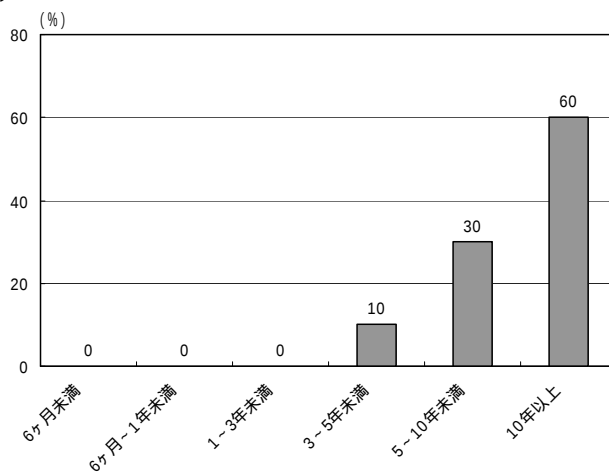
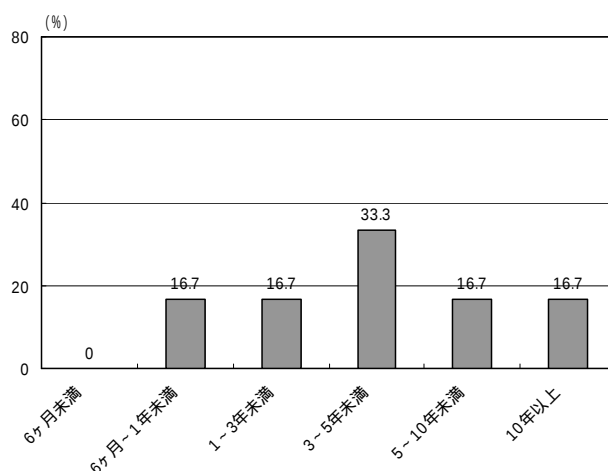


図 2 - 1 - 2 - 1 (9) 非正規社員勤続年数



人材の育成については、階層別社員教育が過半数の事業所で実施されており、ターゲット層は「新入社員」(30%)であり、次いで「管理職」および「一般社員」(20%)である。一方、「経営者」と「パートやアルバイト」に向けた研修を実施している事業所は少ない。

次に、社員教育を実施している事業所における研修の実施頻度は、「必要があるとき実施」が約67%(4件)となっており、定期的に実施している事業所は17%(1件)である。

図 2 - 1 - 2 - 1 (10) 階層別社員教育

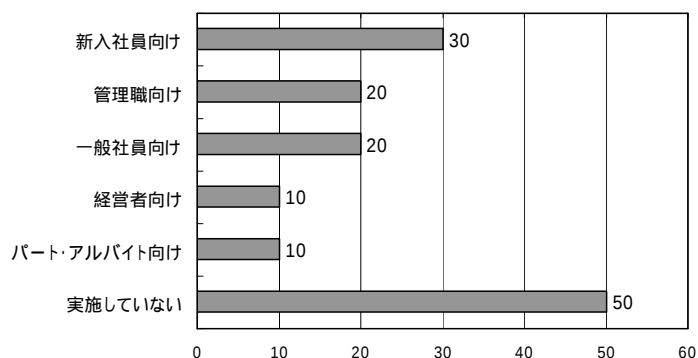
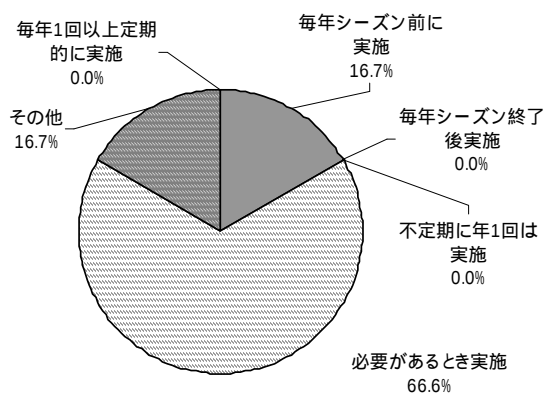


図 2 - 1 - 2 - 1 (11) 研修の実施頻度



同様に、社員教育を実施している事業所における研修場所（あてはまる2つを選択）は、「社内で社内講師によって」が約67%（4件）次いで「社外で社外講師によって」が約33%（2件）であった。また、これら研修の費用負担について、「全額会社負担」が約83%（5件）であった。

図2-1-2-1（12）研修の実施場所

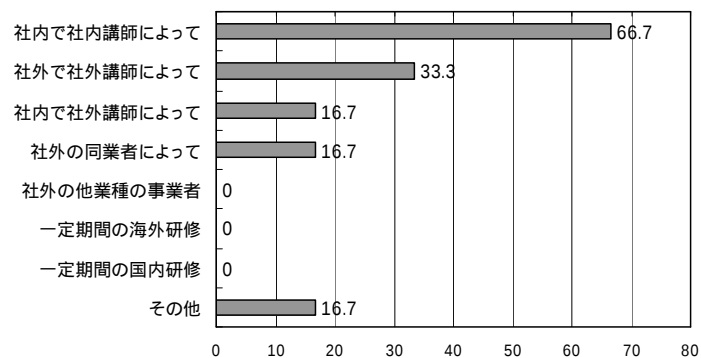
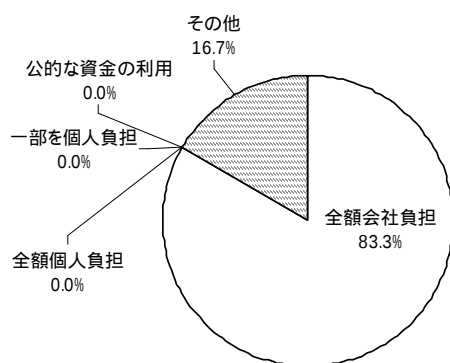
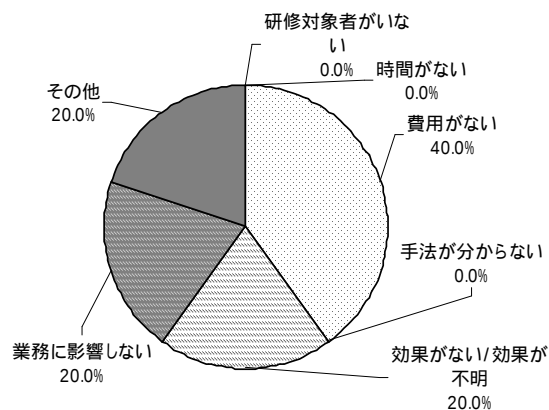


図2-1-2-1（13）研修の費用負担



一方、研修を実施していない事業所の「実施していない理由」として、「費用がない」が40%（2件）であり、「効果がない」「業務に影響しない」「その他」が各20%（1件ずつ）であった。

図2-1-2-1（14）研修を実施しない理由



2 - 1 - 2 - 2 用品小売業

(1) 回答者の属性等について

用品小売業（専業）における調査においては、シェアの大多数を占める 19 事業所に発送し、7 事業所からの回答があった（回収率 36.8%）。

回答者の地域別集計は、下表の通りである。ダイビング用品小売業（専業）は取扱商品の専門性・特殊性が高いため、ダイビング人口が集中する大都市圏で成立する業態であることが指摘できる。

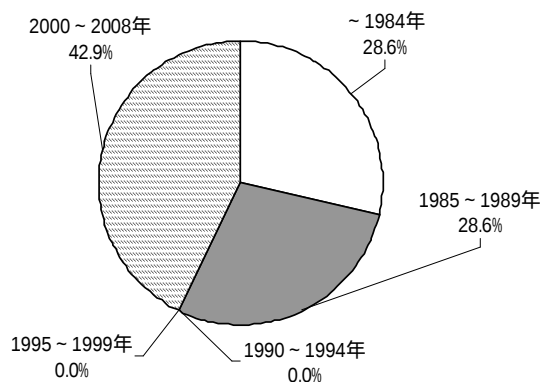
表 2 - 1 - 2 - 2 (1) 回答事業所の地域別集計

所在地	件数	(全体)%
千葉県	1	14.3
東京都	5	71.4
神奈川県	1	14.3
合計	7	100

回答事業所の設立年について、「2000～2008 年」設立の事業所が約 43%（3 件）、「1990 年以前設立」の事業所が約 57%（4 件）であった。用品小売専業の事業所数は少ないのは、小売を専業でおこなう業態よりも、スクール業等と並行して営んでいる場合が大半であるためである。

なお、経営形態については、回答があった全事業所が「会社法人」であった。

図 2 - 1 - 2 - 2 (1) 設立年



(2) 景況感について

2008 年の売上高動向は、前年と比べ「増加」および「やや増加」が約 57%（合計 4 件）、「減少」が約 14%（1 件）である。同様に利益率についても前年と比べ「改善」および「やや改善」が約 71%（5 件）、「悪化」および「やや悪化」が約 14%（1 件）である。また、それぞれ「不変」との回答も含めると、2008 年における用品小売業の景況感は比較的良好であったことが伺える。

一方、2009 年の売上見通しについては、「良くなる」「やや良くなる」「変わらない」で約 72%（5 件）となっており、2008 年下期以降の経済環境の悪化を感じさせない結果となった。

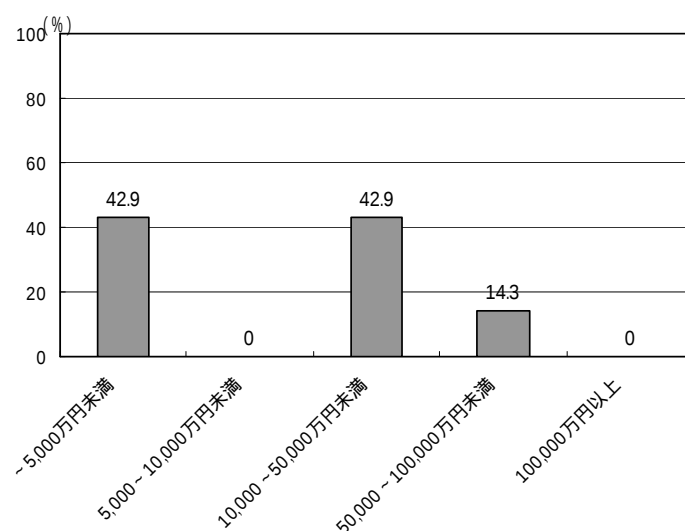
(3) 売上高について

有効回答 7 事業所における 2008 年の売上高総額は 133,500 万円であった。一方、用品小売はスクール事業所およびリゾート事業所においても、業務の一環としておこなわれていることから、本調査ではこの点も踏まえて、以下の通り用品・器材市場を推定した。

まず、用品小売業（専業）のみの推定売上高は約 37 億円、後述のスクール事業所およびリゾート事業所における用品・器材の推定売上高 100 億円、これらの合計 137 億円を用品・器材市場の市場規模と推定した。

次に、売上高規模では、「5,000 万円未満」と「10,000～50,000 万円未満」がそれぞれ約 43%（3 件）であった^{iv}。

図 2 - 1 - 2 - 2 (2) 売上高の規模別分布



^{iv} 2008 年売上高の商品カテゴリー別構成については、商品別の売上構成を記録していない事業所が多く、無回答での返却が多い調査項目であった。なお、表中の塗りつぶし箇所は、メーカーからの回答値との整合性がない、または異常値と考えられるものである。

表 2 - 1 - 2 - 2 (2) 商品別売上構成

	2007年			2008年		
	数量 (個)	金額 (万円)	単価 (万円)	数量 (個)	金額 (万円)	単価 (万円)
マスク	1,559	1,039	0.67	1,660	1,170	0.70
スノーケル	1,592	452	0.28	1,594	455	0.29
フィン	848	778	0.92	856	761	0.89
レギュレーター	98	460	4.69	110	533	4.85
オクトパス	96	108	1.13	114	144	1.26
ダイブコンピュータ	390	1,798	4.61	307	1,615	5.26
ゲージ類	119	179	1.50	156	692	4.44
BCD	105	445	4.24	121	495	4.09
ブーツ	2,142	618	0.29	1,890	586	0.31
グローブ	1,432	345	0.24	1,192	341	0.29
バッグ類	743	710	0.96	727	680	0.94
ウエットスーツ	496	3,620	7.30	420	3,914	9.32
ドライスーツ	3	2,331	777.00	2	2,531	1,265.50
不明	n/a	n/a	n/a	n/a	119,583	-
合計	-	-	-	n/a	133,500	133,500

販売形態でみると、用品小売推定売上高 37 億円のうち、対面販売は約 90% (約 33 億円)であり、通信販売が約 10% (約 3.7 億円) になることが明らかになった (2008 年の対面販売および通信販売の推移の中央値より)。また、通信販売のうち WEB 受注の割合については、回答の中央値が 90% (2007 年および 2008 年ともに)、金額で表すと約 3.3 億円であった。さらに、2007～2008 年の 2 年間の推移を見ると、対面販売から通信販売 (主に WEB 取引) ヘシフトしている傾向が伺える。

図 2 - 1 - 2 - 2 (3) 対面販売の推移 (2007～2008 年)

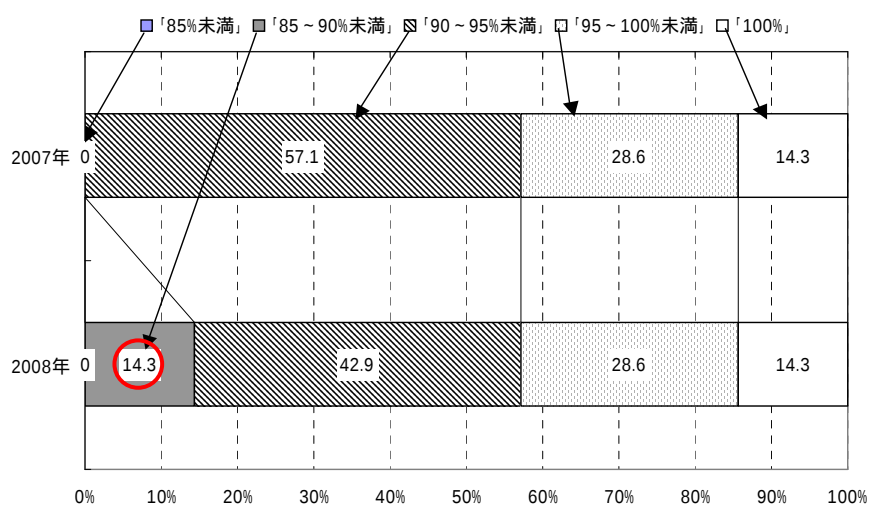


図 2 - 1 - 2 - 2 (4) 通信販売の推移 (2007 ~ 2008 年)

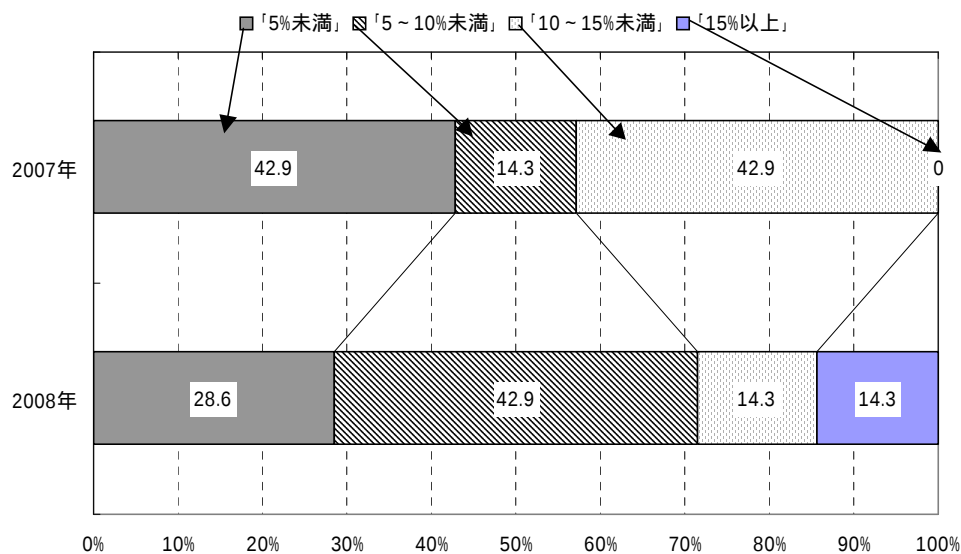
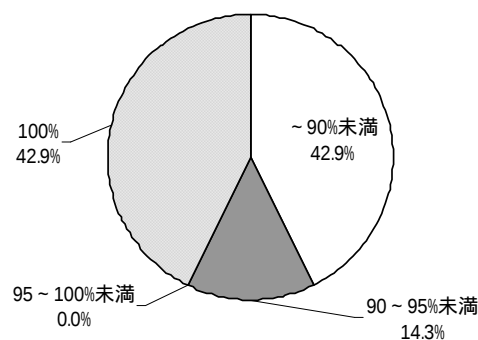


図 2 - 1 - 2 - 2 (5) 通信販売のうち WEB 受注分の割合 (2007 年および 2008 年)



(4) 従事者について

2008 年 12 月時点に在籍する従業者数は、正規 56 名 (男性 39 名、女性 17 名)、非正規 22 名 (男性 2 名、女性 20 名)、合計 78 名であった。従業者に占める正規従業者割合は約 72%、非正規従業者割合は約 28%である。また、正規従業者における男女比は、男性が約 70%、女性が約 30%に対して、非正規従業者では逆に、男性が約 9%、女性が約 91%である。

これより、用品小売事業所における推定従業事数は、正規約 150 名^v (男性 105 名、女性 45 名) と、非正規約 60 名^{vi} (男性 6 名、女性 54 名) の合計約 210 名と推計した。

また、従事者数別分布から、1 事業所あたり 6 名 (全従業者集計の中央値) という事業所規模が浮かび上がる。

^v 回収率 (36.8%) : 回答の合計 (56 名) = 回収率 (100%) : 推定正規従業者数 (X)

^{vi} 回収率 (36.8%) : 回答の合計 (22 名) = 回収率 (100%) : 推定正規従業者数 (X)

表 2 - 1 - 2 - 2 (3) 従業者数 (2008 年 12 月時点の在籍人数)

	正規従業員	非正規従業員	合計
男性	39	2	41
女性	17	20	37
合計	56	22	78

表 2 - 1 - 2 - 2 (4) 推定従業者数

	正規従業員	非正規従業員	合計
男性	約 105	約 6	約 111
女性	約 45	約 54	約 99
合計	約 150	約 60	約 210

図 2 - 1 - 2 - 2 (6) 正規従業者数別分布

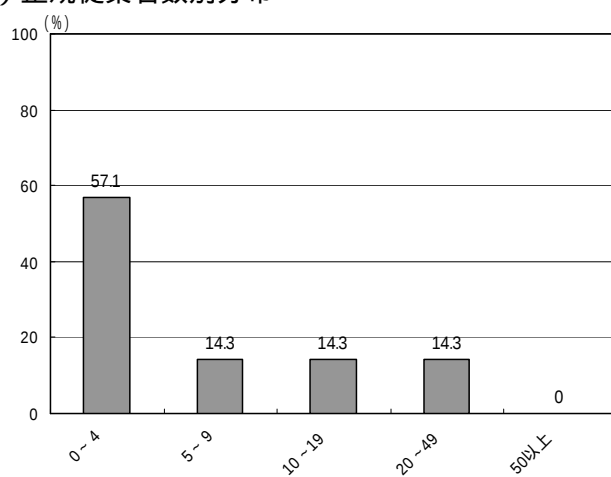
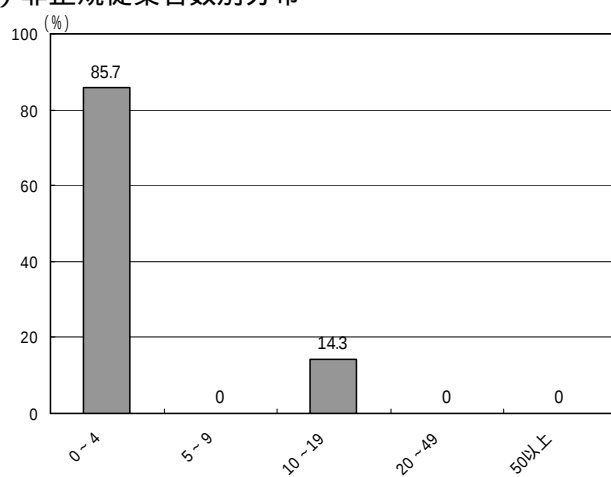
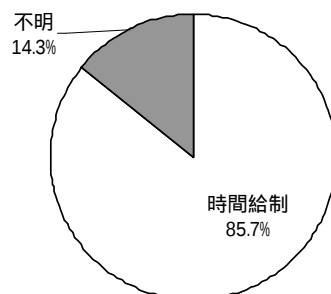


図 2 - 1 - 2 - 2 (7) 非正規従業者数別分布



従業員の賃金条件については、正規社員については全事業所が月給制であった。一方、非正規社員では時間給制が約 86%（6 件）であった。

図 2 - 1 - 2 - 2（8）非正規社員賃金条件



正規従業員の保険加入については、社会保険（約 86%、6 件）と国民保険（約 14%、1 件）であり、未加入はゼロであった。一方、非正規社員では社会保険（約 43%、3 件）と国民保険（約 15%、1 件）であり、未加入および不明が約 43%（3 件）となっている。

図 2 - 1 - 2 - 2（9）正規社員保険加入状況

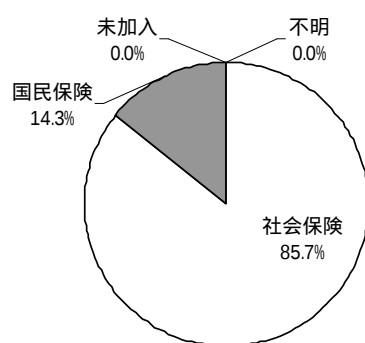
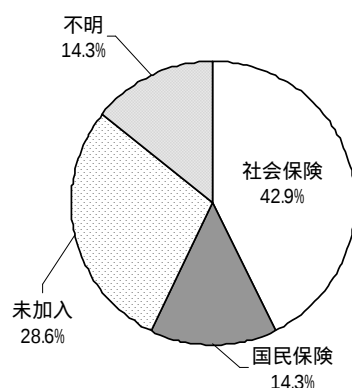


図 2 - 1 - 2 - 2（10）非正規社員保険加入状況



勤続年数については、正規社員では「5～10 年未満」（約 57%、4 件）である。一方、非正規社員は「1 年未満」が過半数（3 件）を占めている。

図 2 - 1 - 2 - 2 (1 1) 正規社員勤続年数

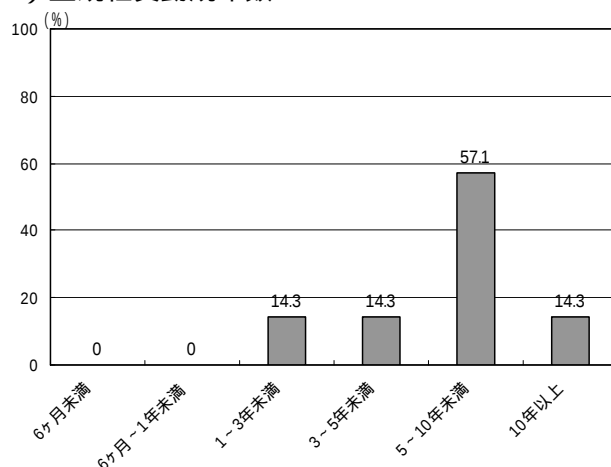
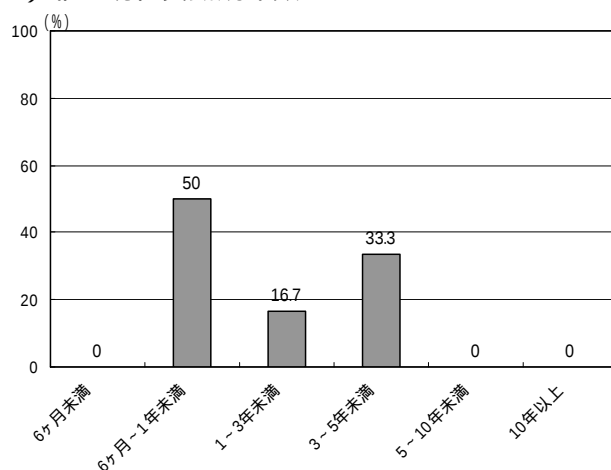


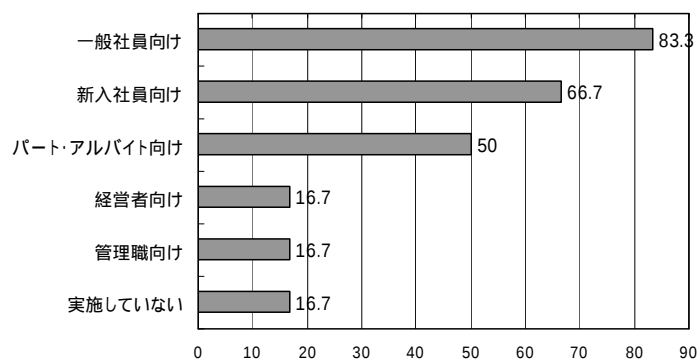
図 2 - 1 - 2 - 2 (1 2) 非正規社員勤続年数



人材の育成については、階層別社員教育は約 83% (5 件) の事業所で実施されており、そのターゲット層は「一般社員」(約 83%) であり、次いで「新入社員」(約 67%)、 「パート・アルバイト」(50%) となっている。一方、実施していない事業所は 1 件であった。

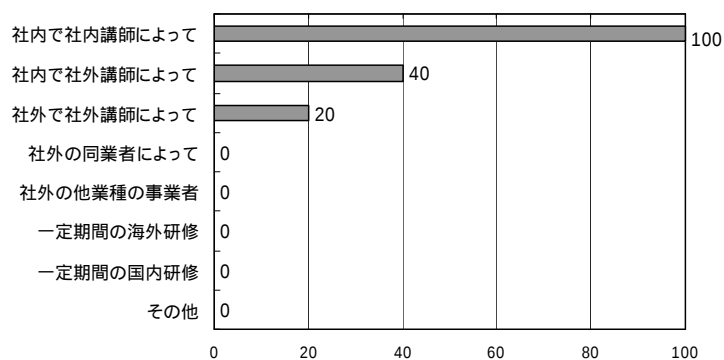
次に、社員教育を実施している事業所における研修の実施頻度は、全事業所が「必要があるとき実施」であった。

図 2 - 1 - 2 - 2 (1 3) 階層別社員教育



また、社員教育を実施している事業所における研修場所（あてはまる 2 つを選択）は、研修実施事業所の全てが「社内で社内講師によって」実施しており、次いで「社内で社外講師によって」が約 40%（2 件）であった。また、これら研修の費用負担については、全事業所が「全額会社負担」であった。

図 2 - 1 - 2 - 2（14） 研修の実施場所



一方、研修を実施していない事業所の「実施していない理由」としては、「研修対象者がいない」（100%）であり、経営者が一人で運営している事業所であると考えられる。

2 - 1 - 2 - 3 スクール事業所

(1) 回答者の属性等について

スクール事業所に対するアンケート調査においては、592 事業所に発送し、197 事業所から回答があった（回収率 33.3% ）。

回答事業所の地域別集計は下表の通りである。

表 2 - 1 - 2 - 3 (1) 回答事業所の地域別集計

	所在地 シングル	全体	
		N	%
1 北海道		7	3.6
2 青森県		2	1
3 秋田県		1	0.5
4 岩手県		4	2
5 秋田県		2	1
6 山形県		1	0.5
7 福島県		1	0.5
8 茨城県		2	1
9 栃木県		0	0
10 群馬県		3	1.5
11 埼玉県		12	6.1
12 千葉県		9	4.6
13 東京都		42	21.4
14 神奈川県		20	10.2
15 新潟県		4	2
16 富山県		2	1
17 石川県		2	1
18 福井県		2	1
19 山梨県		0	0
20 長野県		2	1
21 岐阜県		1	0.5
22 静岡県		5	2.6
23 愛知県		9	4.6
24 三重県		4	2

	所在地 シングル	全体	
		N	%
25 滋賀県		0	0
26 京都府		2	1
27 大阪府		16	8.2
28 兵庫県		6	3.1
29 奈良県		1	0.5
30 和歌山県		0	0
31 鳥取県		0	0
32 島根県		1	0.5
33 岡山県		0	0
34 広島県		5	2.6
35 山口県		5	2.6
36 徳島県		0	0
37 香川県		1	0.5
38 愛媛県		1	0.5
39 高知県		0	0
40 福岡県		11	5.6
41 佐賀県		1	0.5
42 長崎県		2	1
43 熊本県		2	1
44 大分県		4	2
45 宮崎県		1	0.5
46 鹿児島県		0	0
47 沖縄県		0	0
	不明	1	0.5
	全体	197	100

回答スクール事業所が実質的に事業を開始したのは、2000 年以降が最も多く約 42% となっており、次いで 1990 年代後半であり、比較的若い業界であることが伺える。これは、1990 年代以降のダイビング需要の高まりによって、スクール開業が増加したことによると考えられる。

スクール事業所の経営形態は、会社法人（約 64%）と個人経営（約 35%）となっており、1 件が学校法人であった。

図 2 - 1 - 2 - 3 (2) 設立年

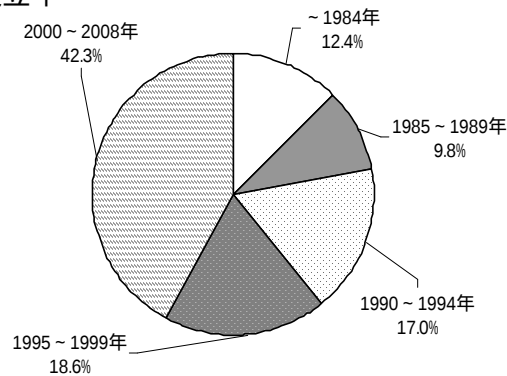
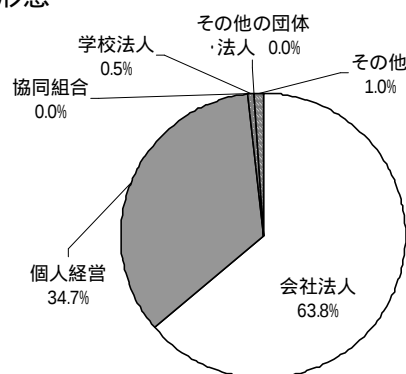


図 2 - 1 - 2 - 3 (3) 経営形態



回答事業所における、1年間のエントリーレベル講習（エントリーレベルCカードを取得するための講習）の受講者数は9,475名（有効回答184件）であることから、全スクール事業所ベースで1年間のエントリーレベル講習の受講者数を推定すると約3.0万人^{vii}となる。これを規模別に集計すると、1事業所あたり「0～29人」が最も多く約48%、次いで「50～99人」（約23%）となり、1事業所あたり年間100人以上の受講者を受け入れているのは約11%、件数にして20件であった。

ここで、スクール事業所が1年間で発行するエントリーレベルCカードは約3万枚であるため、Cカード発行団体が1年間に発行するエントリーレベルCカード（6万枚）との差分は約3万枚（総発行枚数の約5割）となる。このうち約1万枚はリゾート事業所において発行されたとしても、事業所を経由しないで発行されているCカードが約2万枚程度は存在することになる。これは「インストラクター」を「業」とせず、週末の「副業」等でCカード認定を個人的におこなっている「インストラクター」によるものと推測される。

事業所の所在地別に海洋実習を実施するエリアについて、関東広域圏のスクールは静岡県（約37%）と神奈川県（約10%）を海洋実習地として主に利用しており、関西圏のスクールは和歌山県（12%）の海域を利用している。それ以外のエリアは、ほぼ同一県内のポイントを利用している。

^{vii} 回収率（33.3%）：回答の合計（9,475人）＝回収率（100%）：推定エントリーレベル講習の受講者数（X）

図 2 - 1 - 2 - 3 (4) エントリーレベル講習の受講者数 (1 事業所あたり)

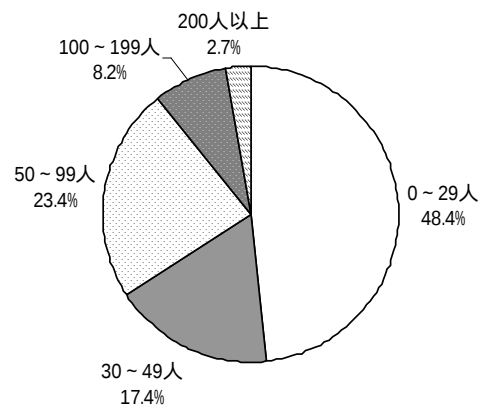


表 2 - 1 - 2 - 3 (2) スクールの所在地と海洋実習地のクロス集計表 (上位のみ)

所在地 \ 実習地	静岡県	和歌山県	神奈川県	福井県	山口県	福岡県	沖縄県
合計 (度数)	71	23	20	10	8	5	2
合計 (%)	37	12	10.4	5.2	4.2	2.6	1
茨城県	2 100	-	-	-	-	-	-
群馬県	3 100	-	-	-	-	-	-
埼玉県	7 58.3	-	5 41.7	-	-	-	-
千葉県	5 55.6	-	1 11.1	-	-	-	-
東京都	36 87.8	-	5 12.2	-	-	-	-
神奈川県	11 55	-	9 45	-	-	-	-
石川県	-	-	-	1 50	-	-	-
福井県	-	-	-	2 100	-	-	-
長野県	1 50	1 50	-	-	-	-	-
岐阜県	-	-	-	1 100	-	-	-
静岡県	3 75	-	-	-	-	1 25	-
愛知県	2 22.2	-	-	5 55.6	-	-	1 11.1
京都府	-	2 100	-	-	-	-	-
大阪府	-	15 93.8	-	1 6.3	-	-	-
兵庫県	-	4 66.7	-	-	-	-	1 16.7
奈良県	-	1 100	-	-	-	-	-
広島県	-	-	-	-	2 40	-	-
山口県	-	-	-	-	5 100	-	-
福岡県	1 10	-	-	-	1 10	4 40	-

(2) 景況感について

2008 年の売上高動向は、前年と比べ「増加」および「やや増加」が約 35%、「減少」および「やや減少」が約 45%である。

また、利益率についても前年と比べ「改善」および「やや改善」が約 33%、「悪化」および「やや悪化」が約 45%である。

売上高について「不変」が約 20%、利益率についても「不変」が約 23%であるが、「減少」および「やや悪化」が売上高及び利益率について「増加」、「やや増加」および「改善」、「やや改善」を上回っており、業界の経済動向としては厳しい経営環境にあると考えられる。

図 2 - 1 - 2 - 3 (4) 2008 年の売上高動向

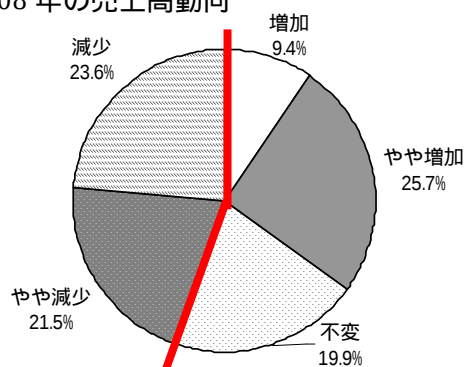
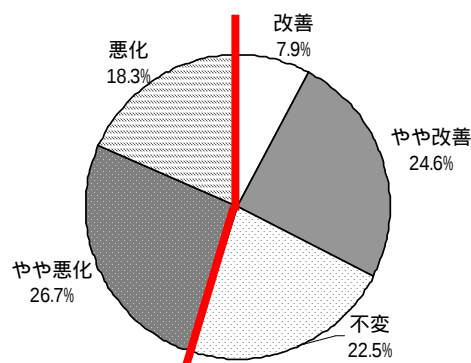
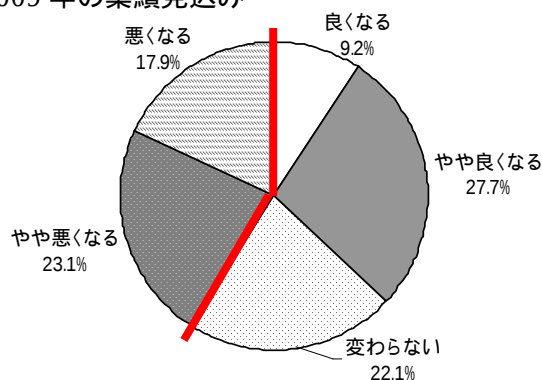


図 2 - 1 - 2 - 3 (5) 2008 年の利益率動向



2009 年の業績見込みについては、「良くなる」および「やや良くなる」が約 37%、「悪くなる」および「やや悪くなる」が約 41%、「変わらない」が約 22%である。

図 2 - 1 - 2 - 3 (6) 2009 年の業績見込み



(3) 売上高について

2008年1～12月の売上高について、有効回答197事業所の合計は997,284万円であったため、本調査を元にスクール業の売上高規模を推定すると約300億円^{viii}である。規模別に集計すると、「1,000～3,000万円未満」が約35%と最も多く、売上高5,000万円未満の事業所が約74%を占める。また、売上高1億円以上の事業所は約5%、件数にして9件であった。

売上高と2009年の景況感のクロス集計結果によると、売上高の小さい小規模事業所が特に厳しい見通しを立てており、逆に大規模事業所は明るい見通しを示している傾向がある。このような二極化がスクール事業所に生じてきており、小資本のスクール事業所は益々厳しい状況を迎えると予想される。

図2-1-2-3(7) 売上高の規模別集計

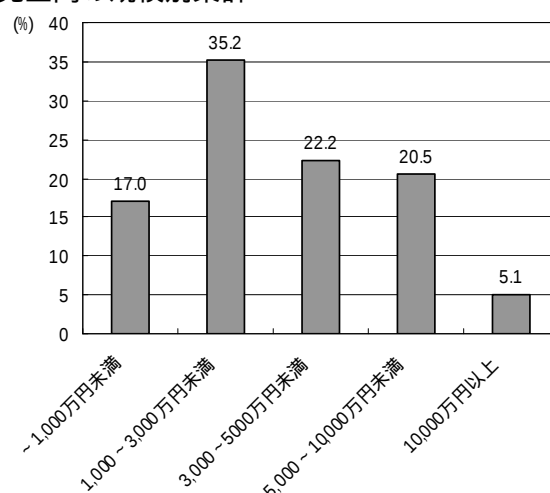


表2-1-2-3(3) 売上高規模と2009年の景況感のクロス集計表

上段:度数 下段: %	2009年の売上高動向					合計
	良くなる	やや良くなる	変わらない	やや悪くなる	悪くなる	
～1,000万円未満	1 3.3	8 26.7	7 23.3	6 20	8 26.7	30 100
1,000～3,000万円未満	6 9.7	16 25.8	16 25.8	14 22.6	10 16.1	62 100
3,000～5,000万円未満	2 5.1	10 25.6	9 23.1	11 28.2	7 17.9	39 100
5,000～10,000万円未満	6 16.7	11 30.6	6 16.7	5 13.9	8 22.2	36 100
10,000万円以上	2 22.2	4 44.4	-	3 33.3	-	9 100
合計	17 9.7	49 27.8	38 21.6	39 22.2	33 18.8	176 100

^{viii} 回収率(33.3%): 回答の合計(997,284万円) = 回収率(100%): 推定売上高(X)

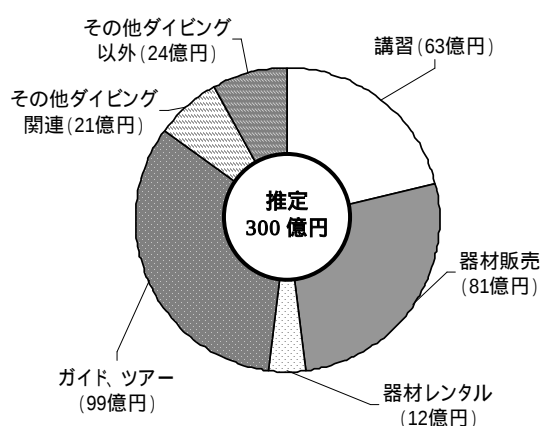
次に、売上高の 카테고리別構成比を集計した結果、2008 年ベースでみると「ガイド、ツアー」（約 33%）が最も高く、次いで「器材販売」（約 27%）、講習（約 21%）となっている。

これより、スクール業の売上規模を前述より約 300 億円とすると、カテゴリ別の推定売上高（市場規模）は、「ガイド、ツアー」が約 99 億円、「器材販売」が約 81 億円、「講習」が約 63 億円、「器材レンタル」が約 12 億円となる。

表 2 - 1 - 2 - 3 (4) カテゴリ別売上構成比

カテゴリー	2007年(1月～12月) 金額構成比(%)	2008年(1月～12月) 金額構成比(%)
講習	約 22%	約 21%
器材販売	約 27%	約 27%
器材レンタル	約 4%	約 4%
ガイド、ツアー	約 32%	約 33%
その他ダイビング関連	約 6%	約 7%
その他ダイビング以外	約 9%	約 8%
合計	約 100%	約 100%

図 2 - 1 - 2 - 3 (8) カテゴリ別推定売上高（2008 年ベース）



(4) 従事者について

2008 年 12 月時点に在籍する従業者数は、正規 572 名（男性 364 名、女性 208 名）、非正規 437 名（男性 260 名、女性 177 名）であり、合計 1,009 名であった。正規従業者における男女比は、男性が約 65%、女性が約 35%である。また、正規従業者のうちインストラクターは 432 名（男性 301 名、女性 131 名）であることから、正規従業者のうちインストラクターは約 76%、男性では約 82%、女性では約 63%である。

同様に非正規従業者における男女比は、男性が約 60%、女性が約 40%である。また、非正規従業者のうちインストラクターは 263 名（男性 170 名、女性 93 名）であることから、非正規従業者のうちインストラクターは約 60%、男性では約 65%、女性では約 53%である。

また、正規および非正規従業者のうちインストラクターは 695 名（約 68%）、男性が 471 名（約 75%）、女性が 224 名（約 58%）であった。

これより、従業者数を推定すると、正規約 1,700 名^{ix}（男性 1,100 名、女性 600 名）と、非正規 1,300 名^x（男性 800 名、女性 500 名）の合計約 3,000 名である。このうち、インストラクターは、約 2,100 名^{xi}（男性 1,400 名、女性 700 名）と推定した。

表 2 - 1 - 2 - 3 (5) 従業者数 (2008 年 12 月時点の在籍者)

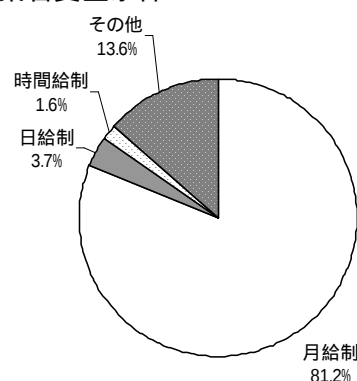
	正規社員		非正規社員		合 計	
男 性	合計	364名	合計	260名	合計	624名
	内インストラクター	301名	内インストラクター	170名	内インストラクター	471名
女 性	合計	208名	合計	177名	合計	385名
	内インストラクター	131名	内インストラクター	93名	内インストラクター	224名
合 計	合計	572名	合計	437名	合計	1,009名
	内インストラクター	432名	内インストラクター	263名	内インストラクター	695名

表 2 - 1 - 2 - 3 (6) 推定従業者数

	正規社員		非正規社員		合 計	
男 性	合計	1,100名	合計	800名	合計	1,900名
	内インストラクター	900名	内インストラクター	500名	内インストラクター	1,400名
女 性	合計	600名	合計	500名	合計	1,100名
	内インストラクター	400名	内インストラクター	300名	内インストラクター	700名
合 計	合計	1,700名	合計	1,300名	合計	3,000名
	内インストラクター	1,300名	内インストラクター	800名	内インストラクター	2,100名

従業者の賃金条件については、正規は月給制が約 81%である。一方、非正規では日給制が約 62%、次いで時間給制（約 12%）となり、月給制は約 7%である。「その他」としては、歩合制との回答があった。

図 2 - 1 - 2 - 3 (9) 正規従業者賃金条件

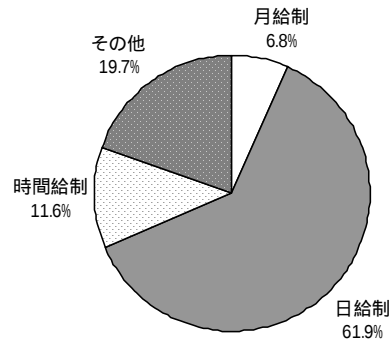


^{ix} 回収率（33.3%）：回答の合計（572 名）＝回収率（100%）：推定従業者数（X）

^x 回収率（33.3%）：回答の合計（437 名）＝回収率（100%）：推定従業者数（X）

^{xi} 回収率（33.3%）：回答の合計（695 名）＝回収率（100%）：推定従業者数（X）

図 2 - 1 - 2 - 3 (1 0) 非正規従業者賃金条件



従業員の保険加入については、正規社員では約 94%が社会保険（約 46%）または国民保険（約 48%）に加入しており、未加入率は約 6%である。これに対して、非正規社員では約 49%が社会保険（約 15%）か国民保険（約 36%）に加入しており、未加入率が約 51%となっている。

図 2 - 1 - 2 - 3 (1 1) 正規社員保険加入状況

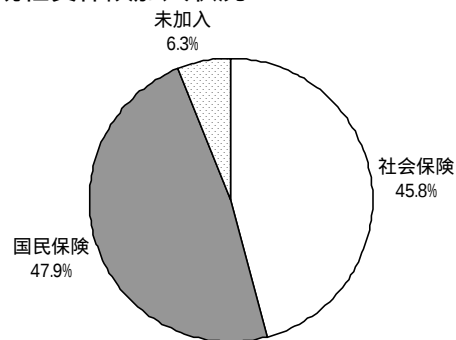
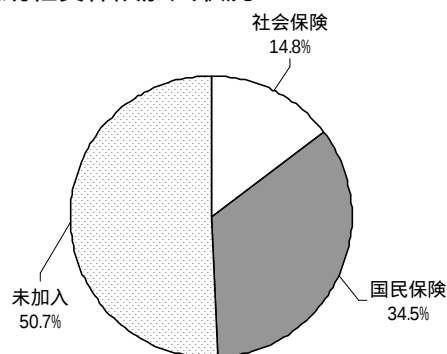


図 2 - 1 - 2 - 3 (1 2) 非正規社員保険加入状況



勤続年数については、正規社員では「5～10年未満」が最も多く（約 34%）、次いで「3～5年」（約 24%）、「10年以上」も 21%と、勤続年数が高い傾向がある。これは、開業以来、実質的に 1 人会社あるいは家族経営的に営んでいる場合が多いことに起因していると考えられる。一方、非正規社員では「1～3年未満」が最も多く（約 35%）、次いで「3～5年未満」（26.1%）となって

いる。非正規社員であっても勤続年数が比較的長いのは、非正規社員のうち約 60%がインストラクターとして従事しながら、中期的にダイビング技術の向上を意図している場合が多いと考えられる。

図 2 - 1 - 2 - 3 (1 3) 正規社員勤続年数

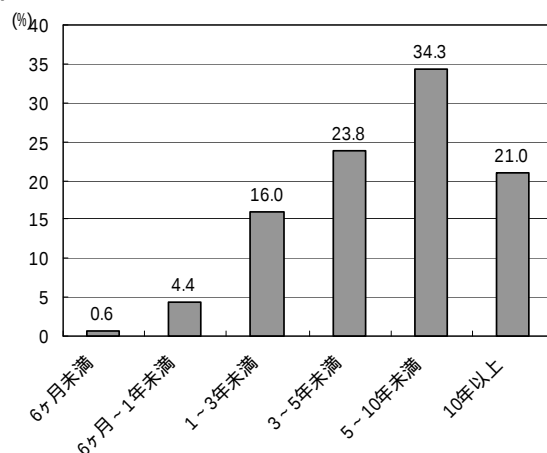
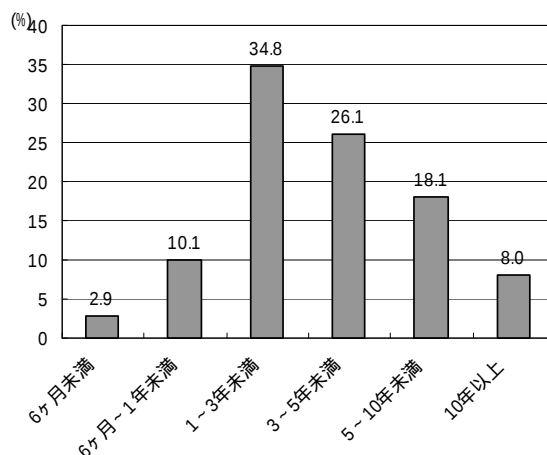


図 2 - 1 - 2 - 3 (1 4) 非正規社員勤続年数



人材の育成については、階層別社員教育が 70%の事業所で実施されており、一般社員向け（約 54%）、新入社員向け（約 42%）となっており、パートやアルバイトの非正規社員についても約 35%の事業所で実施されている。一方、管理職や経営者については、実施割合が低くなっている。

社員教育を実施している事業所における研修の実施頻度は、「毎年 1 回以上定期定期に実施」が約 39%と最も多く、次いで「不定期に年 1 回は実施」が約 18%、何らかの形で年 1 回以上の研修を実施している事業所が約 70%となっている。一方、「必要があるとき実施」が約 29%となっている。

図 2 - 1 - 2 - 3 (1 5) 階層別社員教育

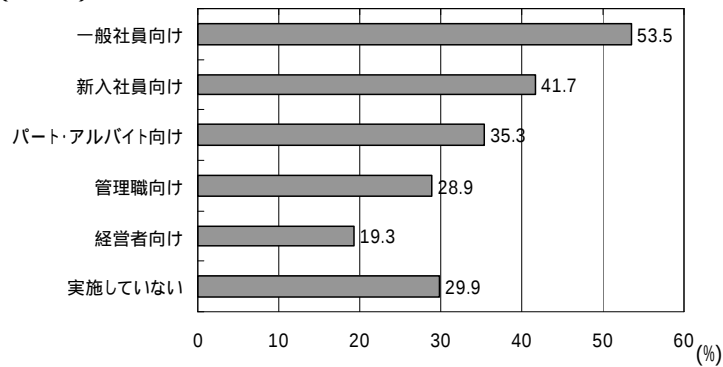
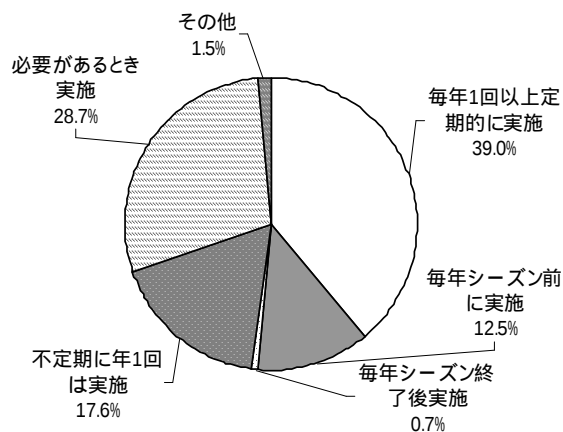


図 2 - 1 - 2 - 3 (1 6) 研修の実施頻度



同様に、社員教育を実施している事業所における研修場所（あてはまる2つを選択）は、「社内で社内講師によって」が約63%、次いで「社外で社外講師によって」が約27%である。社内で完結する研修を実施している事業所が多いが、社外の講師や同業者等のリソースを利用する研修も行われているようである。

また、これら研修の費用負担について、「全額会社負担」が約68%、次いで「一部を個人負担」としている事業所が約26%であった。

図 2 - 1 - 2 - 3 (1 7) 研修の実施場所

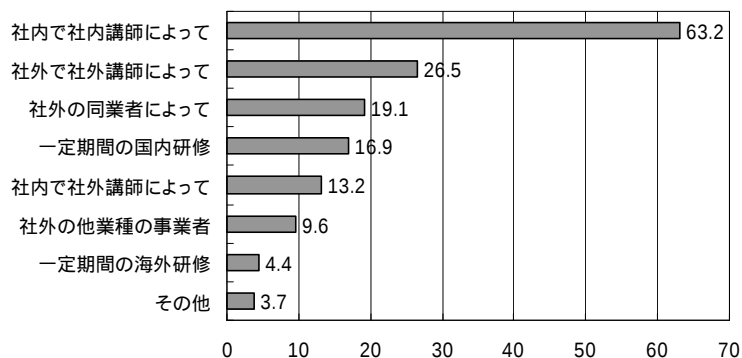
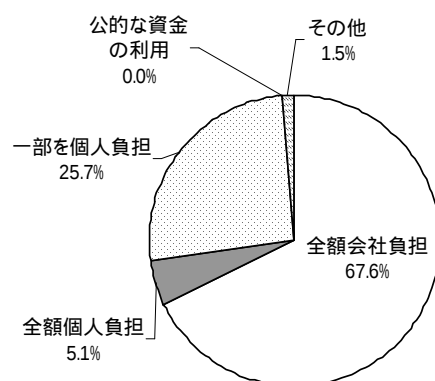
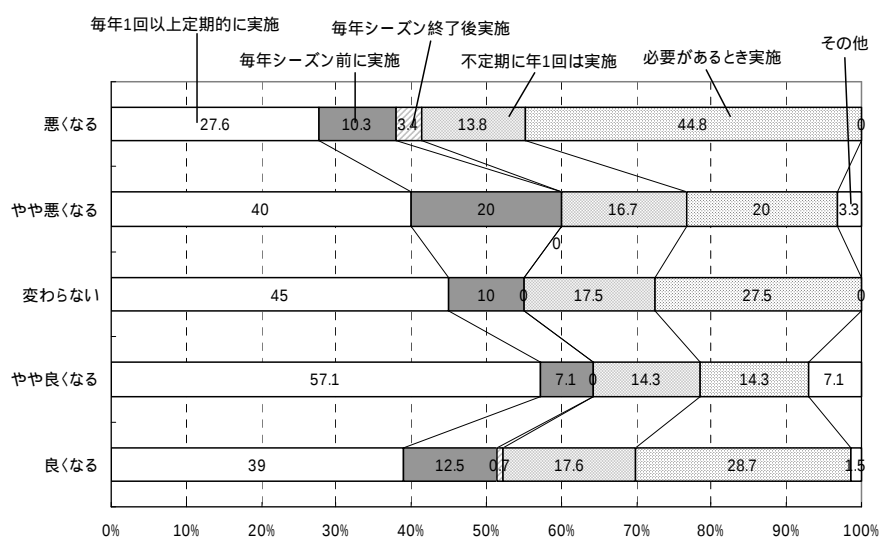


図 2 - 1 - 2 - 3 (1 8) 研修の費用負担



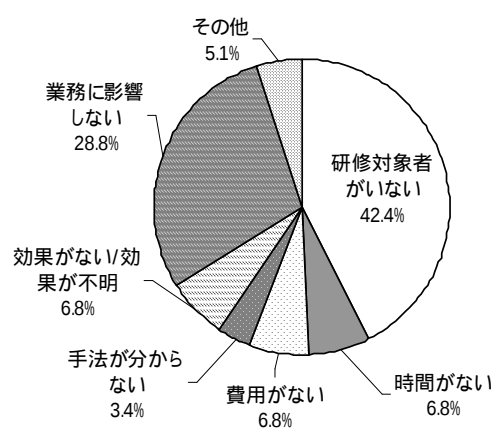
ここで、「研修の実施頻度」と「2009 年の景況感」のクロス集計の結果、研修を定期的に行っている事業所は「やや良くなる」「良くなる」とする傾向があり、逆に研修頻度が「不定期」や「必要があるとき」であれば、「悪くなる」「やや悪くなる」という回答が増える傾向がある。

図 2 - 1 - 2 - 3 (1 9) 2009 年の景況感 (平側) と研修の実施頻度 (表頭) のクロス集計結果



一方、研修を実施していない事業所の「実施していない理由」として、「研修対象者がいない」が約 42%であり、次いで「業務に影響しない」が約 29%であった。これらは、経営者が一人で家族経営的に運営している事業所が多いためと考えられる。

図 2 - 1 - 2 - 3 (2 0) 研修を実施しない理由



2 - 1 - 2 - 4 リゾート事業所

(1) 回答者の属性等について

リゾート事業所に対するアンケート調査の回答事業所の地域別集計は、下表の通りである。
本調査においてリゾート事業所とは、東京（伊豆諸島・小笠原諸島）、静岡県（伊豆）、和歌山県、高知県、鹿児島県、沖縄県（本島および離島）に位置するダイビング関連事業所（355 事業所）と定義し、本調査ではこの 355 事業所に調査票を発送し、140 事業所から回答があった（回収率 39.4%）。

しかし、近年、沖縄県においてリゾート事業所の開業が急速に増えており、それらの正確な事業所数と名簿が把握できていない状況である。そのため、実際の事業所数は、名簿で把握されている 355 事業所の約 3～5 倍程度が存在すると考えられる。これは、沖縄県条例によってダイビングに限らずマリンレジャー関係事業所は届出制となっており、現在届出がなされている該当事業所数は約 1,300 事業所、その内ダイビング産業に關与する事業所は 700 事業所以上あるといわれているからである。

回答があったリゾート事業所が実質的に事業を開始したのは、2000 年以降が最も多く約 43% であり、次いで 1990 年代後半に事業を開始した事業所が約 20% となっている。これは、1990 年代以降のダイビング需要の高まりによって、リゾートでの開業（供給）の増加、またスクール事業所からの独立開業、あるいは都会型スクール事業所がリゾート地へ出店するなど、特に沖縄を中心としたリゾートでの新規開業が増えていることも、それを裏付けている。

リゾート事業所の経営形態であるが、個人経営（約 52%）と会社法人経営（約 46%）であり、「その他の団体・法人」および「その他」が各 1 件であった。

表 2 - 1 - 2 - 4 (1) 回答事業所の地域別集計

所在地 シングル	全体	
	N	%
1 東京都	13	10.3
2 静岡県	29	23
3 和歌山県	11	8.7
4 高知県	5	4
5 鹿児島県	7	5.6
6 沖縄県	61	48.4
全体	126	100

図 2 - 1 - 2 - 4 (1) 設立年

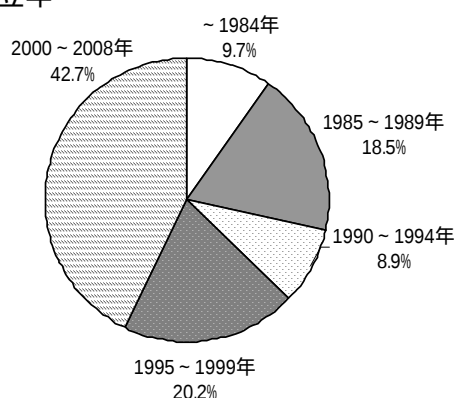
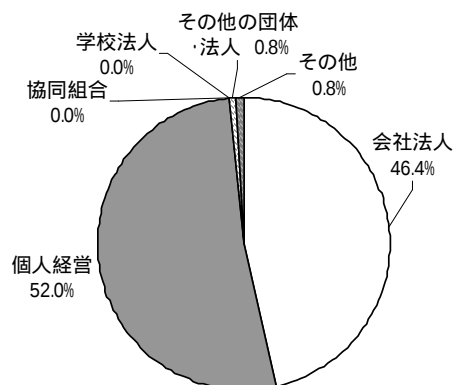


図 2 - 1 - 2 - 4 (2) 経営形態



(2) 景況感について

2008 年の売上高動向は、前年と比べ「増加」および「やや増加」が約 43%、「減少」および「やや減少」が約 33%である。また、利益率についても前年と比べ「改善」および「やや改善」が約 35%、「悪化」および「やや悪化」が約 37%である。

売上高について「不変」が約 24%、利益率についても「不変」が約 28%であり、スクール事業所と比較するとリゾート事業所の経営環境は比較的良好と考えられる。

図 2 - 1 - 2 - 4 (3) 2008 年の売上高動向

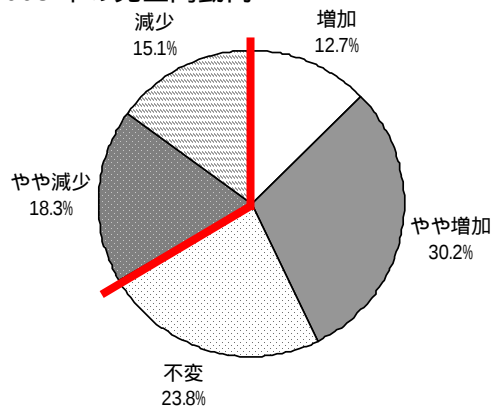
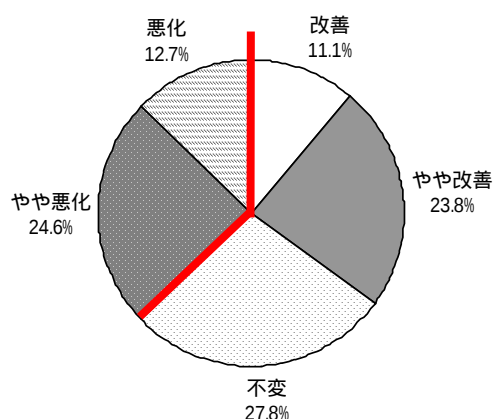
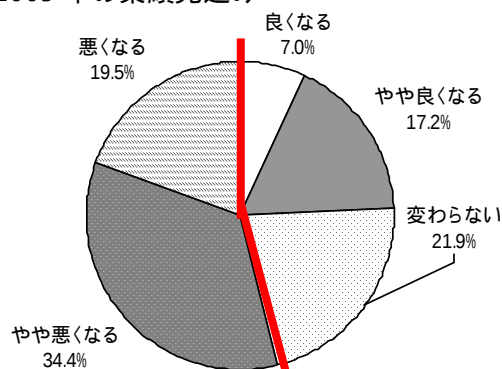


図 2 - 1 - 2 - 4 (4) 2008 年の利益率動向



2009 年の業績については、「良くなる」および「やや良くなる」が約 24%、「悪くなる」および「やや悪くなる」が約 54%、「変わらない」が約 22%で、経営環境の悪化が予想されている。これは、スクール事業所と比べて、2008 年下期以降の景気後退の影響を受けリゾート地への観光客の減少が予想されているためであると考えられる。

図 2 - 1 - 2 - 4 (5) 2009 年の業績見込み



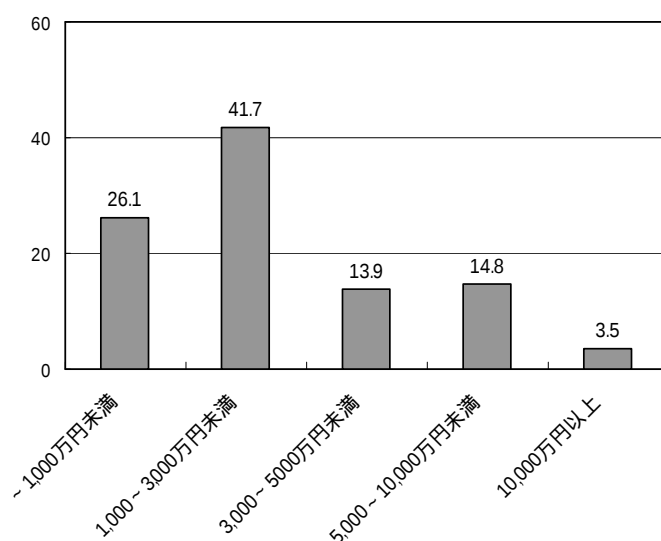
(3) 売上高について

2008 年 1 ～ 12 月の売上高について、合計は 389,894 万円であった。規模別には、「1,000 ～ 3,000 万円未満」が約 42%と最も多く、売上高 5,000 万円未満の事業所が約 82%を占める。また、売上高 1 億円以上の事業所は約 4%、件数にして 4 件であった。

この調査結果と、実際の正確な事業所数を把握できていないものの、リゾート事業所の市場規模は他の調査項目結果より約 430 億円^{xii}と推計される。

^{xii} 回収率 (39.4%) : 回答の合計 (389,894 万円) = 回収率 (100%) : 推定売上高 (X) より、推定売上高 (X) は約 100 億円となる。しかし、実際の事業所数は、リストで把握されている 355 事業所より多く、約 3 ～ 5 倍の事業所が存在すると考えられている。そこで、ここでは約 4 倍の事業所数と仮定し、また、スクール事業所とリゾート事業所のカテゴリー別売上高のうち「ガイド、ツアー」の構成比を勘案し、430 億円と推計した。

図 2 - 1 - 2 - 4 (6) 売上高の規模別集計



売上高と 2009 年の景況感のクロス集計結果によると、売上高の規模に関係なくリゾート事業所は厳しい見通しを立てているが、「変わらない」という回答も多く、これは 2008 年夏以降の経済環境の悪化前にシーズンのピークが終わっていることも回答に影響していると考えられる。

表 2 - 1 - 2 - 4 (2) 売上高規模と 2009 年の景況感のクロス集計表

上段:度数 下段:%	2009年の売上高動向					合計
	良くなる	やや良くなる	変わらない	やや悪くなる	悪くなる	
～1,000万円未満	2 6.7	9 30	7 23.3	8 26.7	4 13.3	30 100
1,000～3,000万円未満	2 4.2	7 14.6	8 16.7	19 39.6	12 25	48 100
3,000～5,000万円未満	1 6.3	2 12.5	6 37.5	3 18.8	4 25	16 100
5,000～10,000万円未満	2 11.8	2 11.8	3 17.6	10 58.8	- -	17 100
10,000万円以上	- -	1 25	1 25	1 25	1 25	4 100
合計	7 6.1	21 18.3	25 21.7	41 35.7	21 18.3	115 100

売上高のカテゴリー別構成比を集計した結果は下表の通りである。2008 年ベースでみると、「ガイド、ツアー」関連（約 58%）が最も高く、次いで「講習」（約 9%）、「宿泊、飲食関連」（約 8%）となっている。

これを基に、カテゴリー別の推定売上高を推定すると、「ガイド、ツアー」が約 260 億円、器材（用品）販売が約 21 億円、「宿泊、飲食関連」が約 37 億円、「講習」が約 39 億円となる。

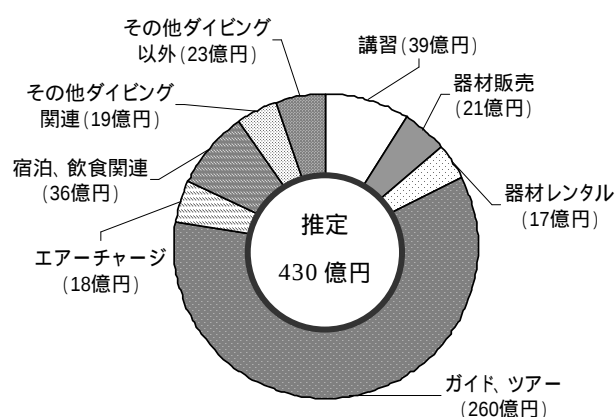
なお、カテゴリー別売上高の推計に際して、「ガイド、ツアー」は中小規模事業所の収益源として売上の 9 割以上を占める場合もあり、実際の割合はもう少し高いと考えられたため、この点を考

慮し、売上構成比 6 割として推定した。

表 2 - 1 - 2 - 4 (3) カテゴリー別売上構成比

カテゴリー	2007年(1月～12月)		2008年(1月～12月)	
	金額構成比(%)		金額構成比(%)	
講習	約	9%	約	9%
器材販売	約	5%	約	5%
器材レンタル	約	5%	約	4%
ガイド、ツアー	約	56%	約	58%
エアーチャージ	約	4%	約	5%
宿泊、飲食関連	約	9%	約	8%
その他ダイビング関連	約	5%	約	5%
その他ダイビング以外	約	7%	約	6%
合計	約	100%	約	100%

図 2 - 1 - 2 - 4 (7) カテゴリー別推定売上高 (2008 年ベース)



(4) 従事者について

リゾート事業所において、トップシーズンに在籍する従業者数は、正規 438 名(男性 276 名、女性 162 名)、非正規 401 名(男性 250 名、女性 151 名)であり、合計 839 名であった。正規従業者における男女比は、男性が約 63%、女性が約 37%である。また、正規のうちインストラクターは 297 名(男性 208 名、女性 89 名)であることから、正規のうちインストラクターは約 68%、男性では約 75%、女性では約 55%である。

同様に非正規従業者における男女比は、男性が約 62%、女性が約 38%である。また、非正規のうちインストラクターは 178 名(男性 115 名、女性 63 名)であることから、非正規のうちインストラクターは約 44%、男性では約 46%、女性では約 35%である。

また、正規および非正規従業者のうちインストラクターは 475 名(約 57%)、男性が 323 名(約 68%)、女性が 152 名(約 32%)であった。

一方、リゾート事業所における、オフシーズンに在籍する従業者数は、正規 405 名(男性 262

名、女性 143 名）非正規 103 名（男性 46 名、女性 57 名）であり、合計 508 名であった。正規における男女比は、男性が約 65%、女性が約 35%である。また、正規従業員のうちインストラクターは 268 名（男性 191 名、女性 77 名）であることから、正規のうちインストラクターは約 66%、男性では約 73%、女性では約 54%である。

同様に非正規従業員における男女比は、男性が約 62%、女性が約 38%である。また、非正規のうちインストラクターは 37 名（男性 22 名、女性 15 名）であることから、非正規のうちインストラクターは約 36%、男性では約 48%、女性では約 26%である。

また、正規および非正規従業員のうちインストラクターは 305 名（約 60%）、男性が 213 名（約 70%）、女性が 92 名（約 30%）であった。

トップシーズンと比べ、オフシーズンの正規・非正規従業員数は約 4 割少なく、特に非正規従業員数は約 1/4、さらに、非正規のインストラクター数は約 8 割減となっているが、これはトップシーズン前になると非正規のインストラクターを集め営業するという形態を多くのリゾート事業所が採用しているためであると考えられる。

表 2 - 1 - 2 - 4 (4) トップシーズンの従業員数

	正規社員		非正規社員		合 計
男 性	合計	276名	合計	250名	合計 526名
	内インストラクター	208名	内インストラクター	115名	内インストラクター 323名
女 性	合計	162名	合計	151名	合計 313名
	内インストラクター	89名	内インストラクター	63名	内インストラクター 152名
合 計	合計	438名	合計	401名	合計 839名
	内インストラクター	297名	内インストラクター	178名	内インストラクター 475名

表 2 - 1 - 2 - 4 (5) オフシーズンの従業員数

	正規社員		非正規社員		合 計
男 性	合計	262名	合計	46名	合計 308名
	内インストラクター	191名	内インストラクター	22名	内インストラクター 213名
女 性	合計	143名	合計	57名	合計 200名
	内インストラクター	77名	内インストラクター	15名	内インストラクター 92名
合 計	合計	405名	合計	103名	合計 508名
	内インストラクター	268名	内インストラクター	37名	内インストラクター 305名

前述の推定売上高同様に、推定従事者数を推定すると次の通りである^{xiii}。

トップシーズンの推定従業員数は、正規約 4,400 名^{xiv}（男性 2,760 名、女性 1,640 名）と、非正規 4,000 名（男性 2,480 名、女性 1,520 名）の合計約 8,400 名である。このうち、インストラクターは、約 4,800 名（男性 3,240 名、女性 1,560 名）と推定した。

また、オフシーズンの推定従業員数は、正規約 4,120 名（男性 2,680 名、女性 1,440 名）と、非正規 1,040 名（男性 640 名、女性 400 名）の合計約 5,160 名である。このうち、インストラクターは、約 3,080 名（男性 2,240 名、女性 840 名）と推定した。

^{xiii} 脚注^{xiii}参照

^{xiv} ここでの推定は下記の通り

回収率（39.4%）：回答の合計（438 名）＝回収率（100%）：推定従業員数（X）

で求めた推定従業員数（X）を 4 倍し、リストで把握できていない事業所分を含めて推定した

表 2 - 1 - 2 - 4 (6) トップシーズンの推定従業者数

	正規社員		非正規社員		合 計	
男 性	合計	2,760名	合計	2,480名	合計	5,240名
	内インストラクター	2,080名	内インストラクター	1,160名	内インストラクター	3,240名
女 性	合計	1,640名	合計	1,520名	合計	3,160名
	内インストラクター	920名	内インストラクター	640名	内インストラクター	1,560名
合 計	合計	4,400名	合計	4,000名	合計	8,400名
	内インストラクター	3,000名	内インストラクター	1,800名	内インストラクター	4,800名

表 2 - 1 - 2 - 4 (7) オフシーズンの推定従業者数

	正規社員		非正規社員		合 計	
男 性	合計	2,680名	合計	640名	合計	3,320名
	内インストラクター	1,960名	内インストラクター	280名	内インストラクター	2,240名
女 性	合計	1,440名	合計	400名	合計	1,840名
	内インストラクター	760名	内インストラクター	80名	内インストラクター	840名
合 計	合計	4,120名	合計	1,040名	合計	5,160名
	内インストラクター	2,720名	内インストラクター	360名	内インストラクター	3,080名

従業員の賃金条件については、正規は月給制が約 83%である。一方、非正規では日給制が約 63%、次いで月給制（約 17%）である。「その他」としては、歩合制があった。

図 2 - 1 - 2 - 4 (8) 正規賃金条件

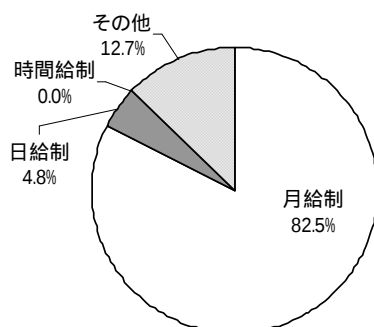
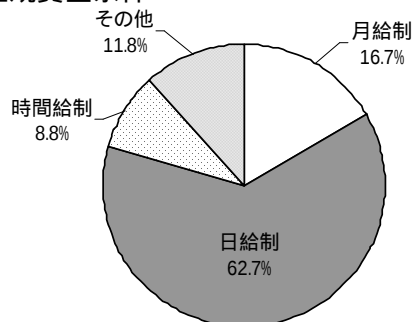


図 2 - 1 - 2 - 4 (9) 非正規賃金条件



従業員の保険加入については、正規では約 95%が社会保険（約 42%）か国民保険（約 54%）に加入しており、未加入率は約 5%である。これに対して、非正規では約 60%が社会保険（約 13%）か国民保険（約 48%）に加入しており、未加入率は約 40%となっている。

図 2 - 1 - 2 - 4 (1 0) 正規保険加入状況

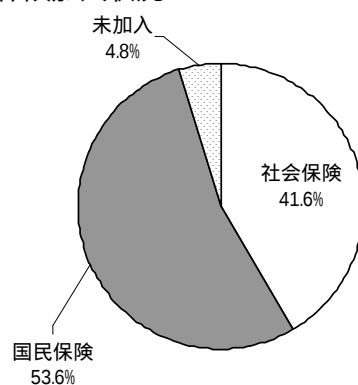
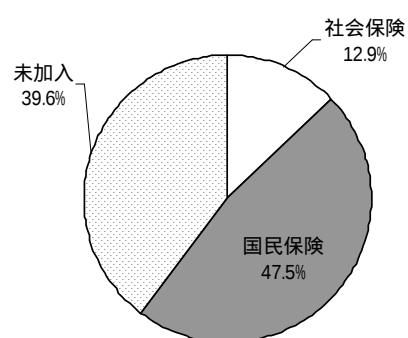


図 2 - 1 - 2 - 4 (1 1) 非正規保険加入状況



勤続年数については、正規社員では「3～5年未満」が最も多く（約28%）、次いで「1～3年未満」（約24%）、「10年以上」も23%となっている。これは、実質的に経営者1人あるいは家族経営的に営んでいる場合が多いことに起因していると考えられる。一方、非正規社員では「1～3年未満」が最も多く（約33%）、次いで「6ヶ月～1年未満」が約20%、「6ヶ月未満」が約18%となっている。これは、トップシーズンとオフシーズンの雇用に大きな差が生まれていることが起因していると考えられる。

図 2 - 1 - 2 - 4 (1 2) 正規社員勤続年数

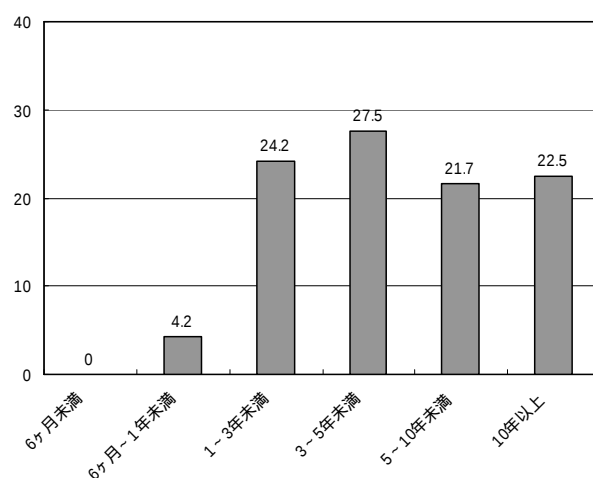
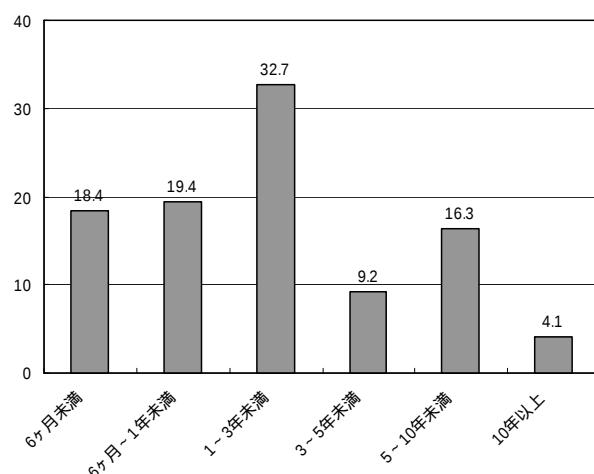


図 2 - 1 - 2 - 4 (1 3) 非正規社員勤続年数



人材の育成については、階層別社員教育が 55%の事業所で実施されており、一般社員向け（約 41%）、新入社員向け（約 38%）となっており、パートやアルバイトの非正規社員についても約 29%の事業所で実施されている。一方、管理職や経営者については、実施割合が低くなっている。

社員教育を実施している事業所における研修の実施頻度は、「必要があるとき実施」が約 35%と最も多く、次いで「毎年 1 回以上定期的に実施」が約 24%、「不定期に年 1 回は実施」が約 20%となっており、何らかの形で年 1 回以上の研修を実施している事業所が約 64%となっている。

スクール事業所と比べ、非正規社員を中心に流動性が高い傾向があるため、社員教育の実施状況もスクール事業所と比較して若干低調となっている。

図 2 - 1 - 2 - 4 (1 4) 階層別社員教育

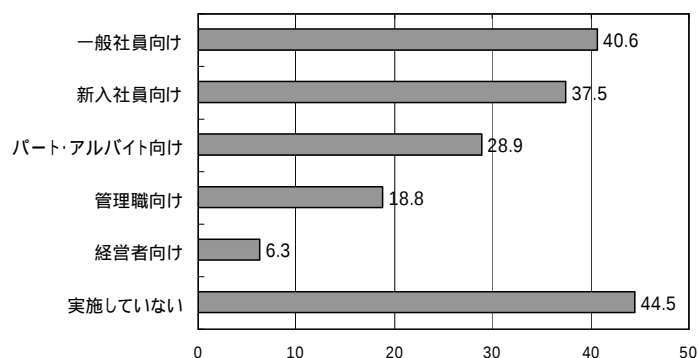
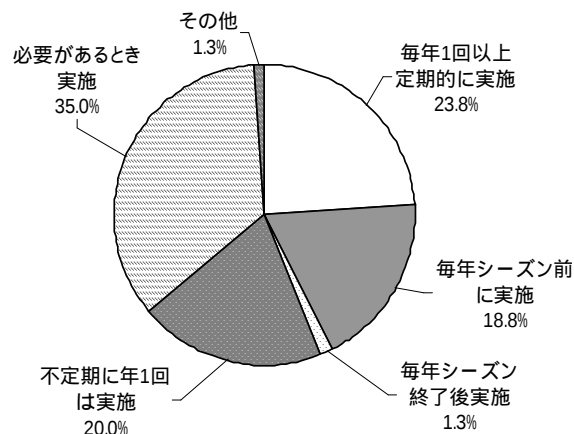


図 2 - 1 - 2 - 4 (1 5) 研修の実施頻度



同様に、社員教育を実施している事業所における研修場所（あてはまる2つを選択）は、「社内で社内講師によって」が約66%、次いで「社外で同業者によって」が約23%である。スクール事業所同様に、社内で完結する研修を実施している場合が多いが、社外の同業者や講師等のリソースを利用する研修も行われているようである。

また、これら研修の費用負担について、「全額会社負担」が約72%、次いで「一部を個人負担」としている事業所が約19%である。

図 2 - 1 - 2 - 4 (1 6) 研修の実施場所

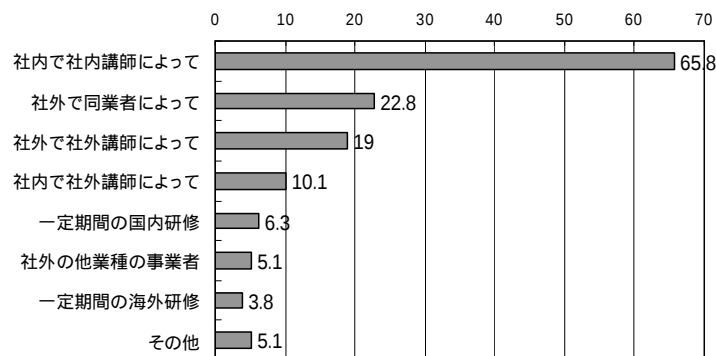
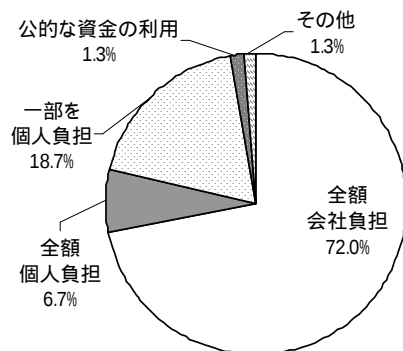
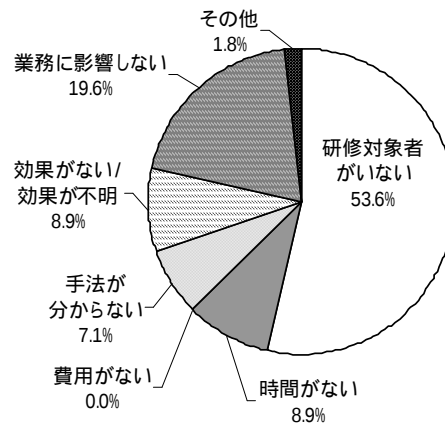


図 2 - 1 - 2 - 4 (1 7) 研修の費用負担



一方、研修を実施していない事業所の「実施していない理由」として、「研修対象者がいない」が約 54%であり、これは実質的に経営者が一人で運営している事業所が該当すると考えられる。次いで「(実施しなくても)業務に影響しない」が約 20%であった。

図 2 - 1 - 2 - 4 (1 8) 研修を実施しない理由



今後研修などを通じて高めたいスキルとして、「接客マナー」が最も多く約 48%、次いで「救命救急に関する技術」が約 46%となっている。

また、「売上高」と「高めたいスキル」のクロス集計結果によると、売上高が小規模な事業所(3,000万円未満の事業所)は、主に経営者経営者自身が苦手/自信がない、あるいは関心が高い項目に該当すると考えられる。一方、大規模な事業所(3,000万円以上)については、同じ項目(例えば、「接客マナー」)であっても、サービス業として従業員に身につけて欲しいという観点でありという違いがあると考えられる。ただし、接客マナー等のサービス産業としての基本的なスキルへのニーズは共通して高いと考えられる。

図 2 - 1 - 2 - 4 (1 9) 今後研修等を通じて高めたいスキル

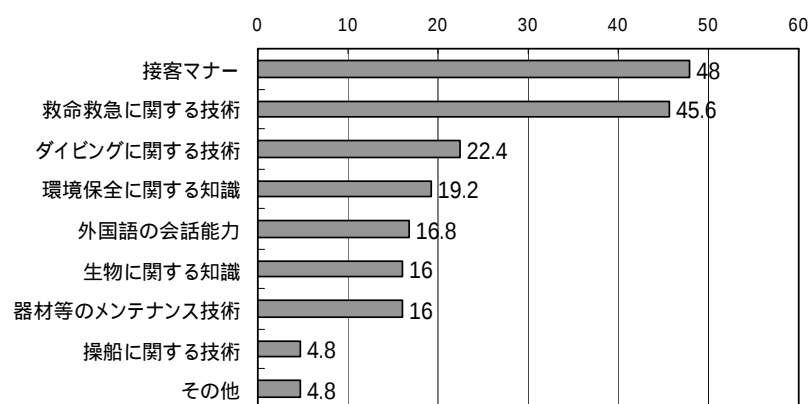


表 2 - 1 - 2 - 4 (8) 売上高規模 (表側) と高めたいスキル (表頭) のクロス集計表

上段:度数 下段:%	高めたいスキル									合計
	接客マナー	外国語の会話能力	生物に関する知識	操船に関する技術	器材等のメンテナンス技術	環境保全に関する知識	ダイビングに関する技術	救命救急に関する技術	その他	
～1,000万円未満	14	7	4	1	5	5	11	10	-	29
	48.3	24.1	13.8	3.4	17.2	17.2	37.9	34.5	-	100
1,000～3,000万円未満	20	6	11	3	6	9	11	24	3	48
	41.7	12.5	22.9	6.3	12.5	18.8	22.9	50	6.3	100
3,000～5,000万円未満	9	1	2	1	6	3	1	6	1	15
	60	6.7	13.3	6.7	40	20	6.7	40	6.7	100
5,000～10,000万円未満	11	4	2	-	2	-	4	7	2	17
	64.7	23.5	11.8	-	11.8	-	23.5	41.2	11.8	100
10,000万円以上	-	-	-	-	-	3	-	3	-	3
	-	-	-	-	-	100	-	100	-	100
合計	54	18	19	5	19	20	27	50	6	112
	48.2	16.1	17	4.5	17	17.9	24.1	44.6	5.4	100

2 - 2 我が国ダイビング産業の消費動向

2 - 2 - 1 ダイビング参加者（Cカード保有者）の動向

（１）回答者属性

本調査は、Cカードを取得しているダイバー3,000名に対して、スクールあるいはリゾート事業所にご協力頂き、調査票を郵送配布し回収した。

回収数は1,044通（回収率：34.8%）であり、男女の内訳は男性が約61%、女性が約40%であった。また、配偶者の有無は、「既婚者」が約59%、「未婚者」が41%である。年代別では、「30代」が約31%、「40歳代」が約23%、「20歳代」が約20%となっている。さらに、回答者の所在地別に集計した結果、約5割が東京、神奈川、埼玉、千葉に在住しており、また沖縄も約10%と高い割合となった。

図2 - 2 - 1（１）年代別集計

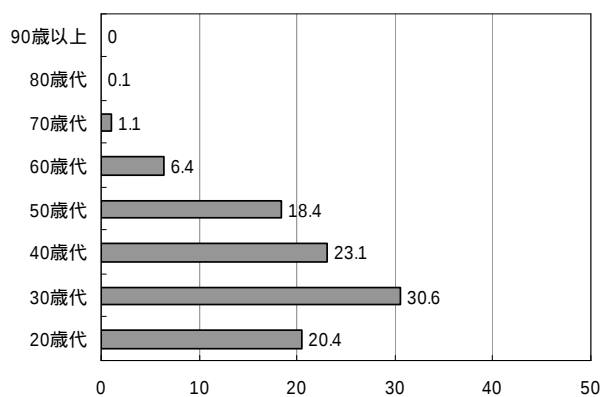


図2 - 2 - 1（１）性別

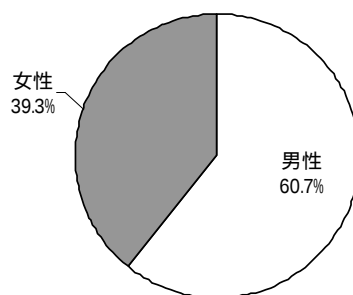


図2 - 2 - 1（３）配偶者の有無

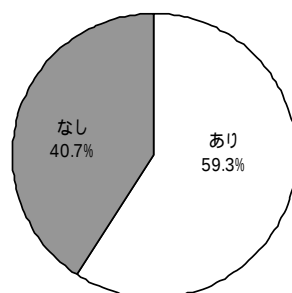


表 2 - 2 - 1 (1) 回答者の所在地別集計

	所在地 シングル	全体	
		N	%
1	北海道	17	1.6
2	青森県	3	0.3
3	秋田県	2	0.2
4	岩手県	11	1.1
5	秋田県	1	0.1
6	山形県	3	0.3
7	福島県	4	0.4
8	茨城県	9	0.9
9	栃木県	1	0.1
10	群馬県	9	0.9
11	埼玉県	71	6.8
12	千葉県	53	5.1
13	東京都	225	21.6
14	神奈川県	160	15.3
15	新潟県	0	0
16	富山県	6	0.6
17	石川県	15	1.4
18	福井県	3	0.3
19	山梨県	3	0.3
20	長野県	12	1.1
21	岐阜県	7	0.7
22	静岡県	26	2.5
23	愛知県	40	3.8
24	三重県	12	1.1
25	滋賀県	8	0.8
26	京都府	21	2
27	大阪府	80	7.7
28	兵庫県	25	2.4
29	奈良県	4	0.4
30	和歌山県	3	0.3
31	鳥取県	0	0
32	島根県	0	0
33	岡山県	10	1
34	広島県	16	1.5
35	山口県	4	0.4
36	徳島県	0	0
37	香川県	3	0.3
38	愛媛県	4	0.4
39	高知県	2	0.2
40	福岡県	22	2.1
41	佐賀県	6	0.6
42	長崎県	2	0.2
43	熊本県	2	0.2
44	大分県	2	0.2
45	宮崎県	2	0.2
46	鹿児島県	8	0.8
47	沖縄県	105	10.1
	不明/無回答	22	2.1
	全体	1044	100

回答者のダイビング経験について、これまでのダイビング本数（生涯通算）は、「100～499本」の中級～上級ダイバーが約34%、次いで「9～49本」の初級～中級ダイバーが約29%である。一方、経験年数は、「1～3年未満」の初級ダイバーが24.5%、次いで「5～10年未満」と「10年以上」のベテランダイバーが約24%である。また、直近1年間のダイビング本数では、「13回以上」

が約 26%、「3～4 回」が約 21%であり、「1～2 回」が約 18%であった。さらに、直近 1 年間で訪れたポイントは、「沖縄本島」と「ケラマ諸島」が 40%超、次いで「伊豆半島」が約 38%、以下、「石垣島」、「宮古島」が続く結果となり、国内の上位 5 ヶ所に沖縄県のポイントが 4 ヶ所ランクインするという結果となった。一方、「海外」も約 3 割あるが、国内のポイントに根強い人気があることが伺え、ダイビングを活用した観光施策の展開も大きな可能性を持っていることが推測される。

図 2 - 2 - 1 (4) ダイビング経験本数 (生涯)

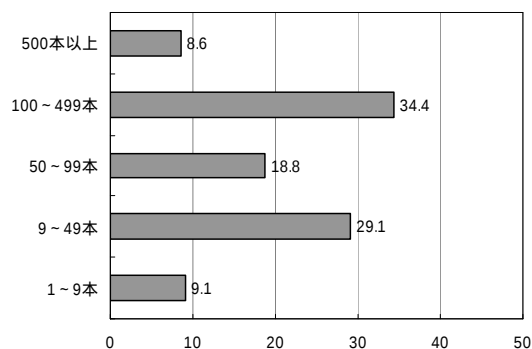


図 2 - 2 - 1 (5) ダイビング経験年数

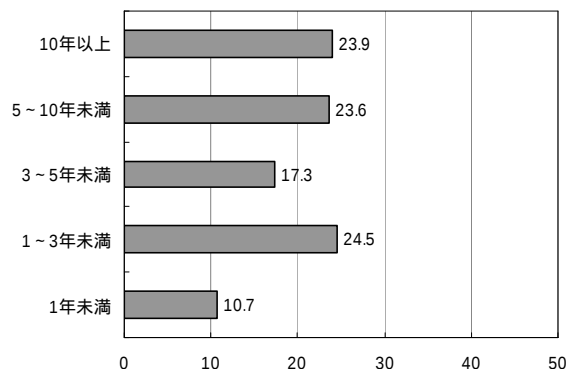


図 2 - 2 - 1 (6) この 1 年間のダイビング回数

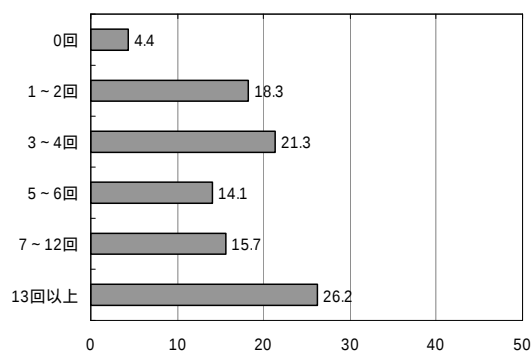
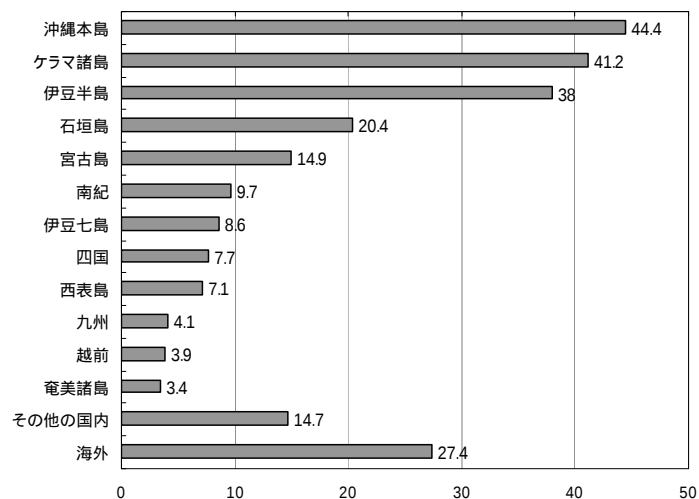
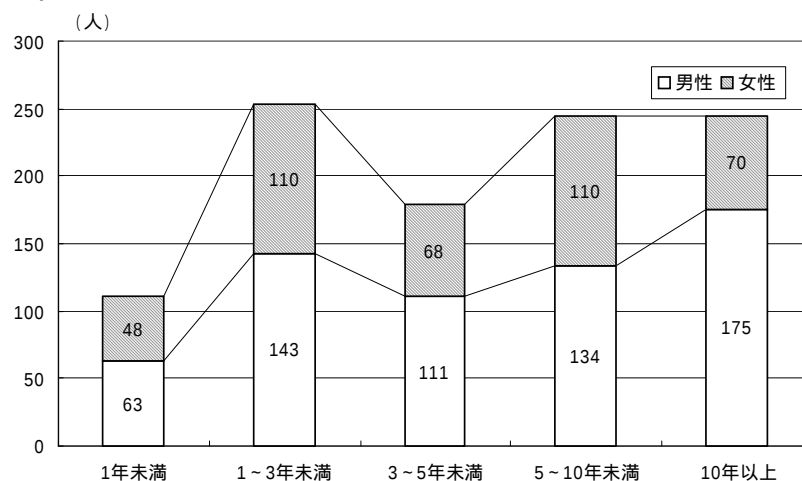


図 2 - 2 - 1 (7) この 1 年間でよく行ったポイント



「ダイビングの経験年数」と「性別」のクロス集計結果によると、男女共通して経験年数「3～5 年未満」の層、すなわち、ある程度自由にダイビングを楽しめる中級～上級者ダイバーの層において、ダイビング人口が減少する傾向がある。また、女性ダイバー割合が経験年数を経るに従い減少する傾向がある。

図 2 - 2 - 1 (8) ダイビングの経験年数と性別のクロス集計



(2) ダイバーの消費について

「講習・トレーニング」関連費用

1 年間のダイバーの消費について、「講習・トレーニング」関連費用は「1 万円未満」が約 41%、次いで「10 万円以上」が 23.2%であり、二極分化の傾向がある（中央値は 3 万円）。これは、C カードの取得やそのランクアップを狙うダイバーと、そうではないダイバー等、目的意識によって異なるためであると考えられる。特に、経験年数が「3 年未満」のダイバーは講習やトレーニング関連支出が高い傾向があり、「10 万円以上」を支出するのは「1 年未満」のダイバーで約 40%、「1～3 年未満」のダイバーも約 35%にのぼる。一方、「1 万円未満」の支出となっているのは、

経験年数「10 年以上」で約 77%、「5～10 年未満」の約 61%である。

図 2 - 2 - 1 (9) 講習・トレーニング費用の分布

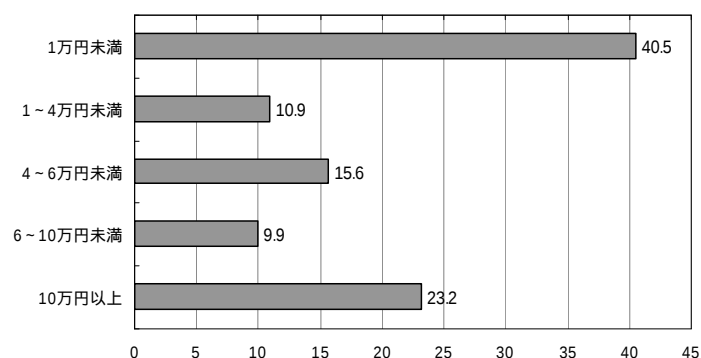


表 2 - 2 - 1 (2) 経験年数と「講習やトレーニング」支出のクロス集計表

	上段:度数 下段:%	講習やトレーニング支出					合計
		1万円未満	1～4万円未満	4～6万円未満	6～10万円未満	10万円以上	
ダイビング経験年数	1年未満	1	9	24	18	34	86
		1.2	10.5	27.9	20.9	39.5	100
	1～3年未満	36	15	38	29	64	182
		19.8	8.2	20.9	15.9	35.2	100
	3～5年未満	46	18	16	7	16	103
		44.7	17.5	15.5	6.8	15.5	100
	5～10年未満	76	15	10	4	19	124
		61.3	12.1	8.1	3.2	15.3	100
	10年以上	83	9	6	2	8	108
		76.9	8.3	5.6	1.9	7.4	100

「器材・用品」購入関連費用

次に器材・用品の購入に関連する費用であるが、「10 万円未満」が約 56%（「1 万円未満」(約 13%を含む)「10～30 万円」が約 28%であり、器材・用品費として 5 万円（中央値）の支出をしているダイバーの実態が浮かび上がる。さらに、ダイバーの経験年数と併せてみると、50 万円以上の支出を行っているのが、経験年数「1～3 年未満」のダイバーであり、約 24%である。ただし、経験年数に関係なく器材・用品費に年間 4～6 万円程度は支出しているが、経験年数を経るに従い支出が落ち着いてくる傾向が認められる。なお、経験年数と 1 年間にダイビングに行く回数については、有意な差が認められなかったため、活動ペースが落ち込むことによる支出の減少ではなく、経験がもたらす効率的な支出であると考えられる。

図 2 - 2 - 1 (1 0) 器材・用品の購入費用の分布

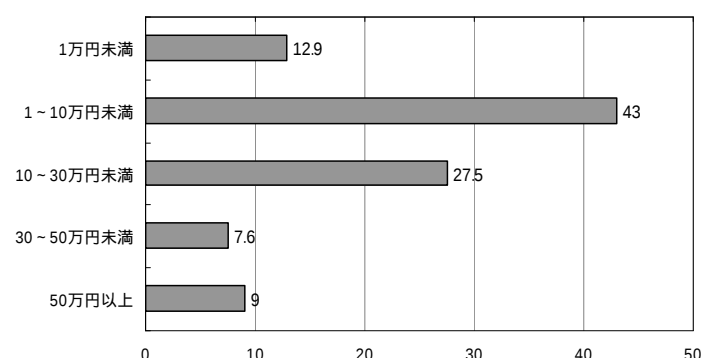


表 2 - 2 - 1 (3) 経験年数と「器材・用品購入」支出のクロス集計表

	上段:度数 下段:%	器材・用品の購入支出					合計
		1万円未満	1～10万円未満	10～30万円未満	30～50万円未満	50万円以上	
ダイビング経験年数	1年未満	91	307	197	55	65	715
		12.7	42.9	27.6	7.7	9.1	100
	1～3年未満	2	19	28	7	18	74
		2.7	25.7	37.8	9.5	24.3	100
	3～5年未満	20	67	62	28	18	195
		10.3	34.4	31.8	14.4	9.2	100
	5～10年未満	18	65	24	8	10	125
		14.4	52	19.2	6.4	8	100
	10年以上	29	68	34	9	15	155
		18.7	43.9	21.9	5.8	9.7	100

ファンダイビング（ツアー）」関連費用

次にファンダイビング（ツアー）に関連する費用であるが、「10～30 万円」が約 36%、「30～100 万円」が約 32%であり、中央値は 20 万円となった。ダイバーの経験年数と併せてみると、経験を積むに従いファンダイビング（ツアー）関連支出が増えており、特に「5～10 年未満」および「10 年以上」のダイバーにおいては、10 万円以上を支出している割合が最も高く 80%超となる。これより、経験年数が浅いダイバーは前述の通り「講習やトレーニング」に支出し、経験を積むに従い徐々にファンダイビング（ツアー）に移行していく実態が浮かび上がった。

また、ファンダイビング（ツアー）の内訳を、交通費、宿泊数、宿泊費で調査したところ、交通費については、「5 万円未満」が約 33%であるが、逆に「20 万円以上」が約 25%であり、中央値は約 9 万円である。宿泊日数については、「1～3 泊」および「4～7 泊」で約過半数となり、これと併せて 宿泊費は、「4～8 万円」が約 26%、「1～4 万円」が約 24%であり中央値は 5 万円となり、1 泊あたり約 1 万円が宿泊費の目安として考えることができる。また、ファンダイビング（ツアー）の総額より、（交通費）と（宿泊費）の中央値の和を差し引いた 6 万円が、狭義の「ダイビング」費として推計できる。

図 2 - 2 - 1 (1 1) ファンダイビング (ツアー) 費用の分布

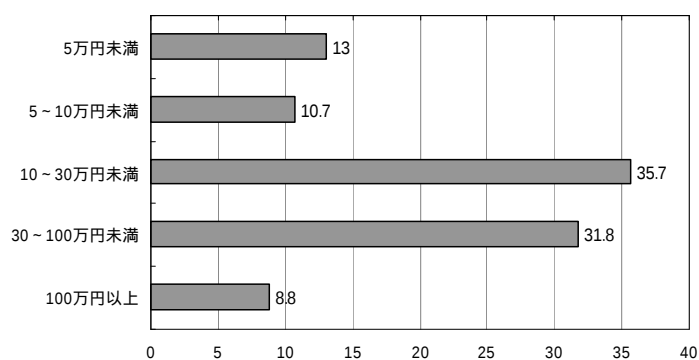


表 2 - 2 - 1 (4) 経験年数と「ファンダイビング (ツアー)」支出のクロス集計表

上段:度数 下段:%		ファンダイビング(ツアー)支出					合計
		5万円未満	5～10万円未満	10～30万円未満	30～100万円未満	100万円以上	
ダイビング経験年数	1年未満	17	11	22	15	1	66
		25.8	16.7	33.3	22.7	1.5	100
	1～3年未満	32	26	70	57	19	204
		15.7	12.7	34.3	27.9	9.3	100
	3～5年未満	19	15	56	54	10	154
		12.3	9.7	36.4	35.1	6.5	100
	5～10年未満	17	21	76	67	29	210
		8.1	10	36.2	31.9	13.8	100
	10年以上	23	18	77	74	15	207
		11.1	8.7	37.2	35.7	7.2	100

図 2 - 2 - 1 (1 2) ファンダイビング (ツアー) のうち交通費

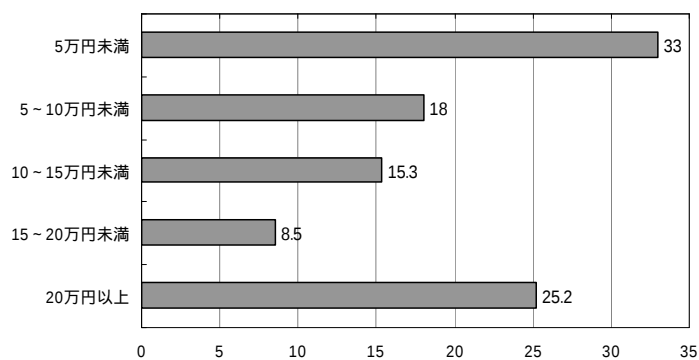


図 2 - 2 - 1 (1 3) ファンダイビング (ツアー) の宿泊日数

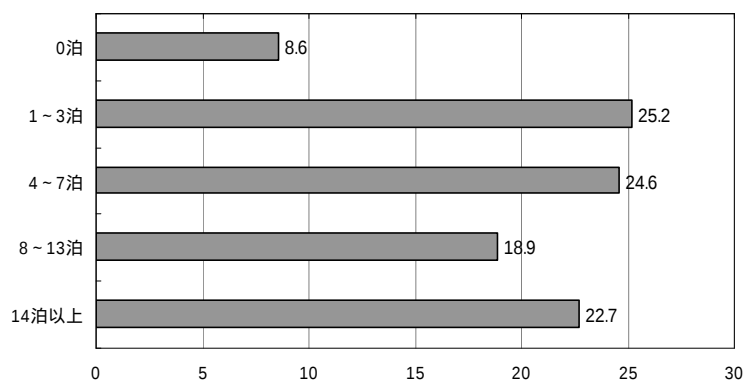
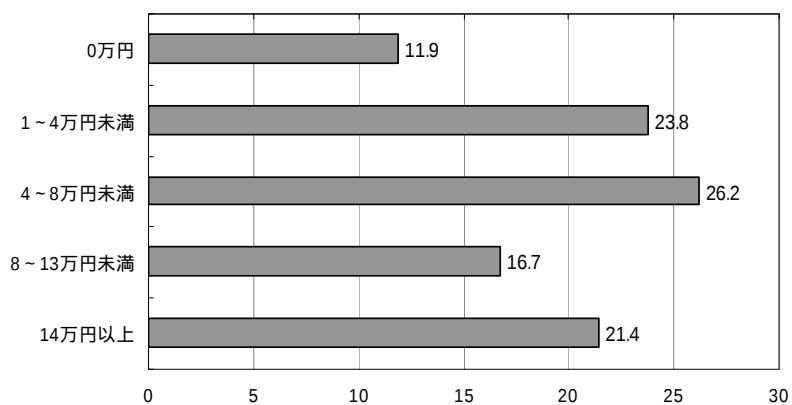


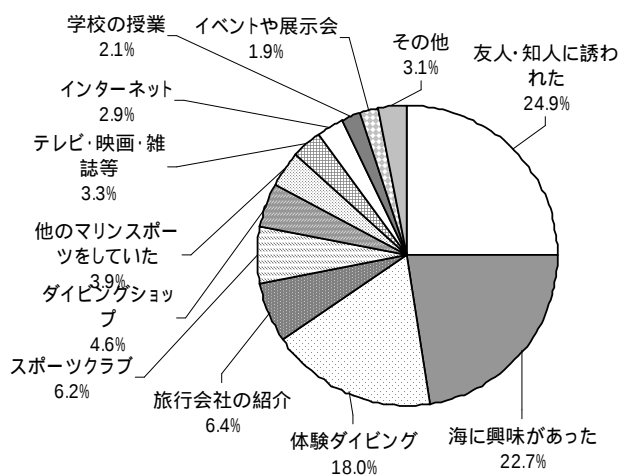
図 2 - 2 - 1 (1 4) ファンダイビング (ツアー) のうち宿泊費



(3) ダイバーの特性や活動タイプ等について

ダイビングに興味を持った最初の「きっかけ・情報源」は、「友人・知人に誘われた」が約 25% であり、次いで「海に興味があった」が約 23%、「体験ダイビング」が約 18% であり、この 3 つがダイバーとなる主な 3 つの契機となっている。

図 2 - 2 - 1 (1 5) ダイビングに興味を持った「きっかけ・情報源」



C カードを取得する前にダイビングを通じて行いたかったことは、「海の中をのぞいてみたい」（約 46%）および「水中の自然観察」（約 17%）であったが、C カード取得後は、「水中の自然観察」（約 48%）と「ダイビングスキルの向上」（約 33%）に変化している。

図 2 - 2 - 1 (1 6) C カード取得前にダイビングを通じてしたかったこと

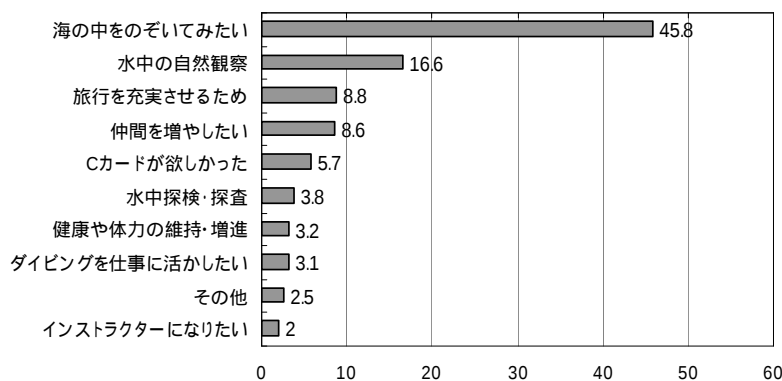
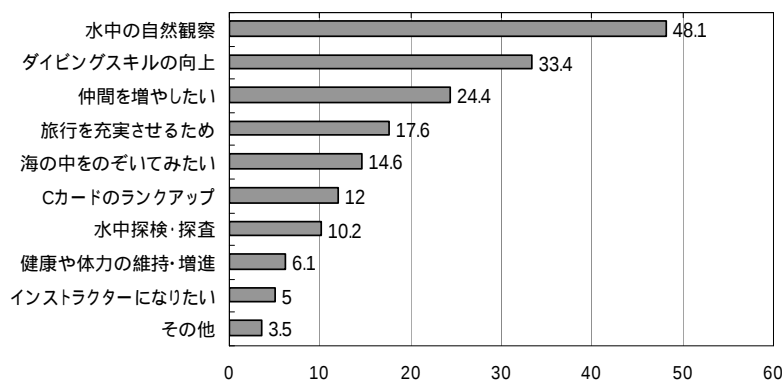
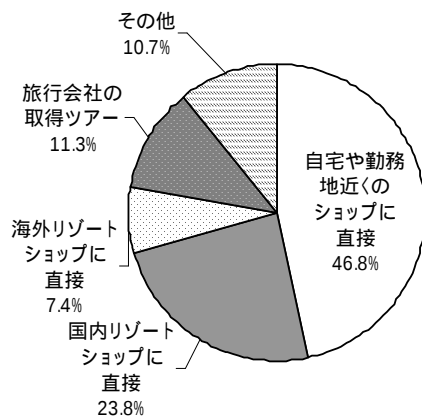


図 2 - 2 - 1 (1 7) C カード取得後にダイビングでしたいこと



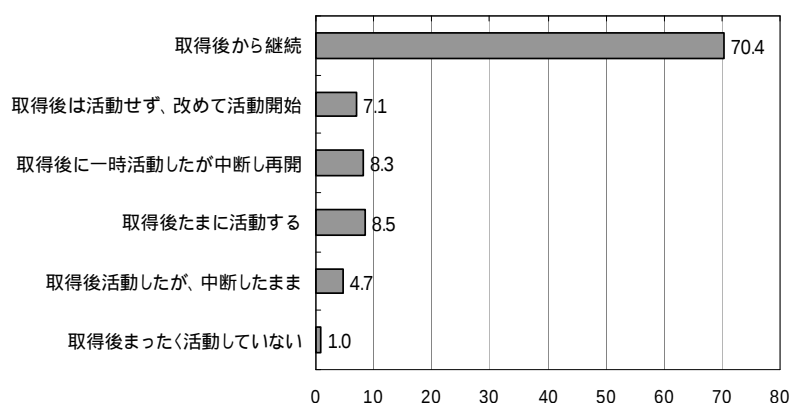
次に C カードを取得する際の講習申込ルートであるが、「自宅や勤務地の近くのショップ」が約 47%、「国内のリゾートショップ」が約 24%であり、上位 2 つのルートで約 70%超となる。

図 2 - 2 - 1 (1 8) C カード取得ルート



また、Cカード取得後のダイビング活動のタイプとしては、「Cカード取得後から引き続き活動している」が約70%と、Cカード取得を一区切りとすることなく、継続して活動しているダイバーが多数を占める。一方、Cカードは取得したものの、実質的な活動をやめてしまっている、あるいはやめる可能性のあるダイバーは約15%程度と考えられる。そのため、年間発行枚数約6万枚のエントリーレベルCカードと、日本人が海外で入手するCカードが約3万枚とすれば（「平成11年度ダイビング産業に関する調査研究報告書」（社団法人日本機械工業連合会・社団法人レジャー・スポーツダイビング産業協会））、これらの年間発行枚数から勘案すると、年間約1.5万人前後がダイビングと疎遠になっていくと推定できる。

図2-2-1(19) ダイビングの活動タイプ



ダイビングに行く場合、「一人」が約34%、「夫婦や家族」が約31%であり、この上位2項目で60%超となる。これを経験年数とのクロス集計でみると、経験の浅いダイバーは「一人」で行く傾向が高いが、経験を積んだベテランダイバーになるほど、特に「10年以上」のダイバーにおいては「夫婦や家族」で行く割合が約37%であり、経験年数と高くなるにつれて「夫婦や家族」と行く傾向が現れる。ダイビングは「夫婦や家族」で長く続けることができるスポーツ・レジャーであることが示されている。

図2-2-1(20) ダイビングに一緒に行く人

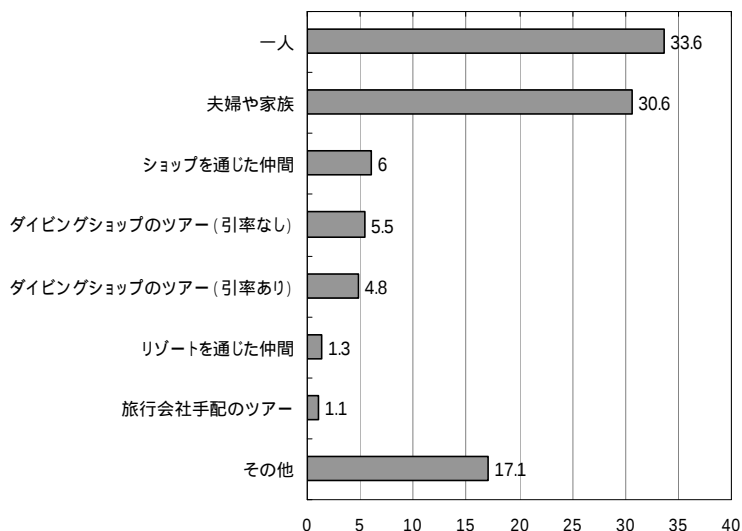


表 2 - 2 - 1 (5) 経験年数とダイビングと一緒に行く人のクロス集計表

上段:度数		一緒に行く人							
下段:%		夫婦や家族	一人	ショップを通じた仲間	リゾートを通じた仲間	旅行会社手配のツアー	ダイビングショップのツアー (引率あり)	ダイビングショップのツアー (引率なし)	その他
ダイビング経験年数	1年未満	20	41	6	-	3	11	5	15
		19.8	40.6	5.9	-	3	10.9	5	14.9
	1～3年未満	71	74	12	4	4	13	15	50
		29.2	30.5	4.9	1.6	1.6	5.3	6.2	20.6
	3～5年未満	48	58	15	5	1	11	8	31
		27.1	32.8	8.5	2.8	0.6	6.2	4.5	17.5
	5～10年未満	80	90	17	2	2	5	15	32
		32.9	37	7	0.8	0.8	2.1	6.2	13.2
	10年以上	88	76	11	2	1	9	12	42
		36.5	31.5	4.6	0.8	0.4	3.7	5	17.4

今後のダイビング活動については、可能な限り続けたい意向を持っているダイバーが約 96%であり、「やめよう」と考えているダイバーが約 4%である。「続ける」意向のダイバーの継続する理由として、最も多いのが「水中探索や自然観察を充実したい」(約 45%)、「海外での活動を増やしたい」(約 29%)、「ダイビング技術を高めたい」(約 26%)等、ダイビング活動の幅をより広げていきたい意欲からであることが伺える。

逆に、ダイビングをやめる予定(やめている)の理由としては、「費用がかかる」(約 33%)、「休みがとれない」(約 29%)などである。

図 2 - 2 - 1 (2 1) 今後のダイビング活動予定

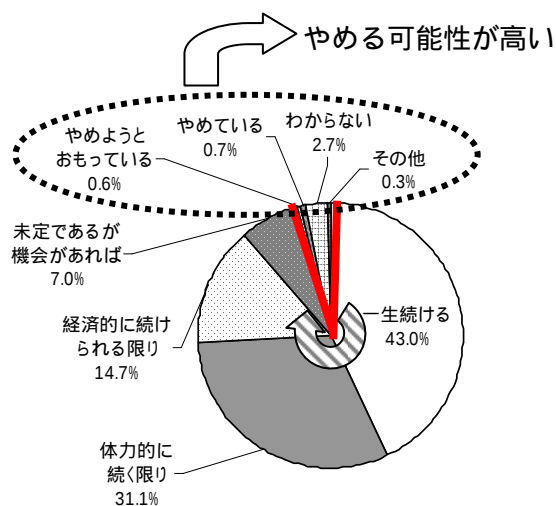


図 2 - 2 - 1 (2 2) ダイビング活動を継続する理由

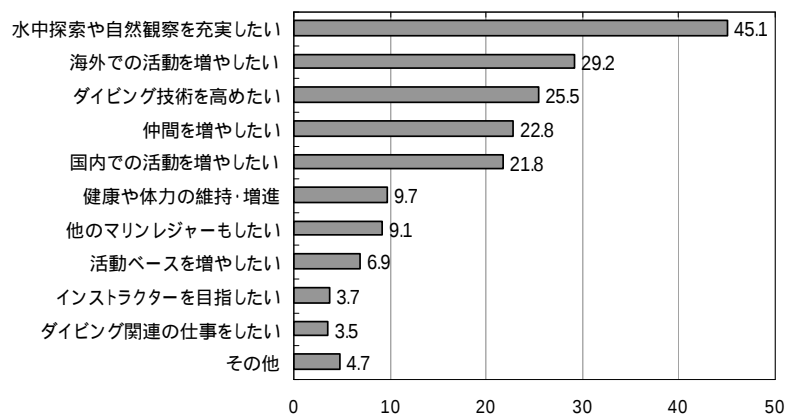
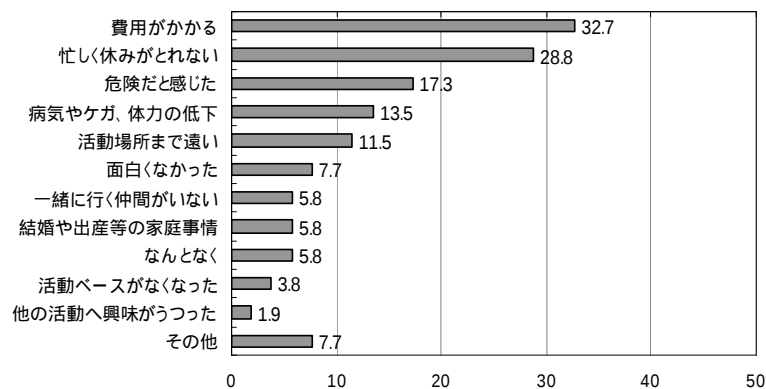
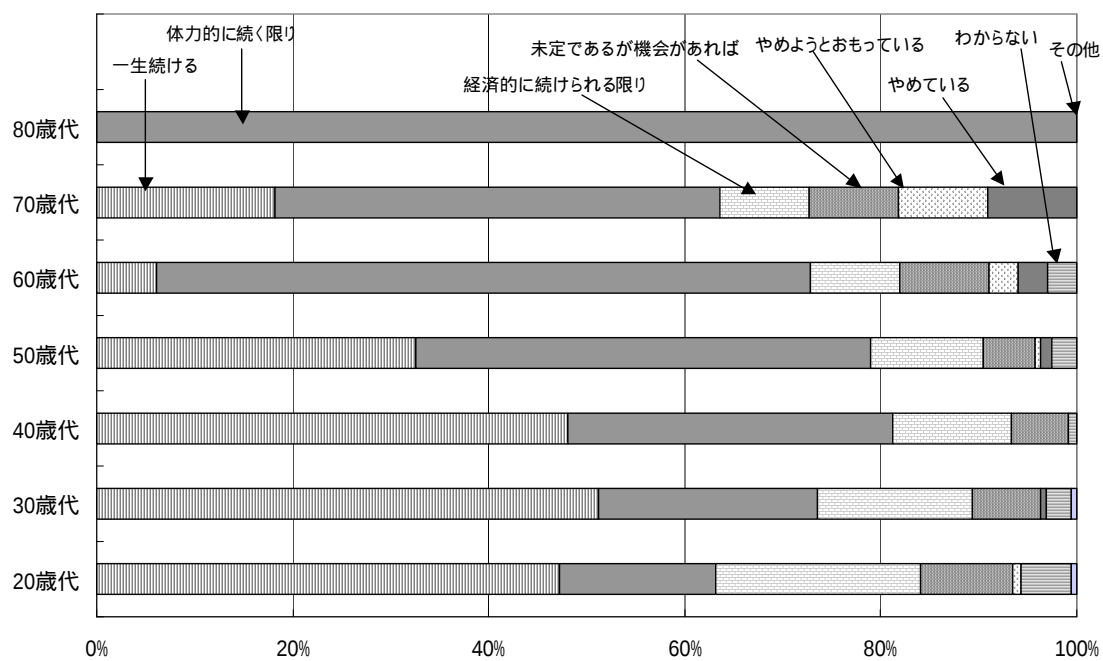


図 2 - 2 - 1 (2 3) ダイビングをやめる理由



年代別に「今後のダイビング活動予定」をみると、20代および30代では、「一生続ける」割合が高いが、40代頃から「体力的に続く限り」の割合が上がり、また、60～70代で「やめようと思っている」回答が高くなる。一方、「経済的に続けられる限り」は、若い世代における割合が高い傾向となっている。

図 2 - 2 - 1 (2 4) 年代と今後のダイビング活動予定のクロス集計



2 - 2 - 2 ダイビング非参加者（Cカード非保有者）の動向

（１）回答者属性

Cカード非保有者のダイビングへの参加意向等については、WEB調査によって1,100名から回答を得た。

男女比率はほぼ1対1、回答者の年代も割り付けた上で実施した。WEB調査の特性上、10代は「16歳～19歳以下」であり、「60代」というのは「60歳以上」の回答である。既婚率については、「既婚」60%、「未婚」40%であった。

図2 - 2 - 2（１）回答者の性別

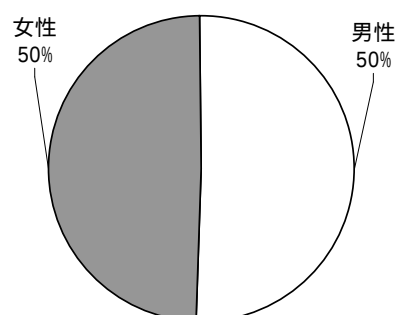


図2 - 2 - 2（２）回答者の年代

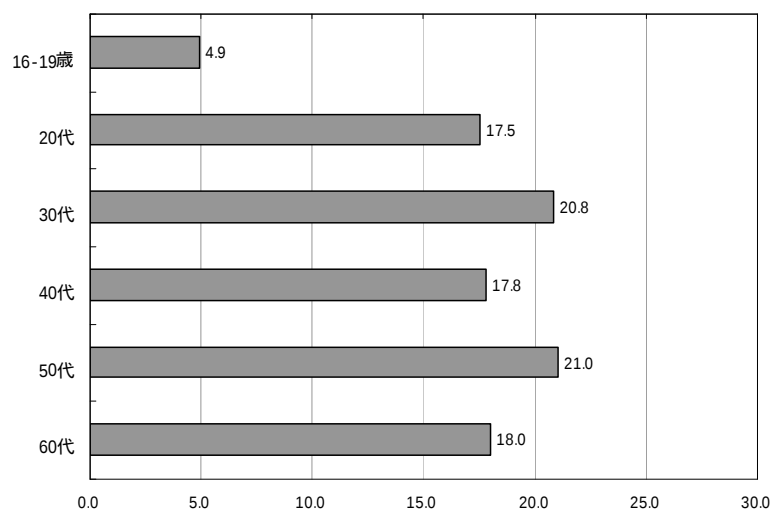
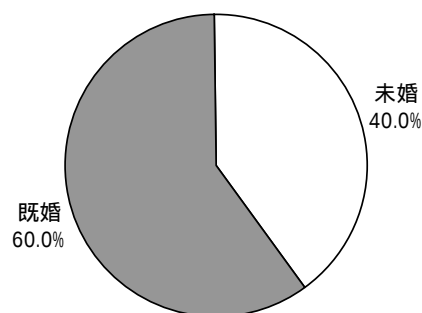


図 2 - 2 - 2 (3) 既婚 / 未婚



(2) ダイビングに関する調査項目分析

○ スノーケリングとの比較

まず、「ダイビング」を「スノーケリング(空気ボンベを使わないダイビング)」と、「スクーバダイビング(空気ボンベを使っのダイビング)」と定義し、それぞれが持つイメージ、経験の有無、経験がある場合の回数、参加意向等を調査した。

スノーケリングとスクーバダイビングに抱くイメージとしては、スノーケリングは「魚やサンゴを近くで観察できる」(約 54%) 次いで「普段できない経験ができる」(41.3%) であった。一方、スクーバダイビングには「魚やサンゴを近くで観察できる」(約 39%) も多いが、それに比肩する割合で「お金がかかる」(約 39%) と「特別なライセンスが必要」(約 39%) という制約条件(手軽にはできないというマイナスイメージ)が続く結果となった。

図 2 - 2 - 2 (4) スノーケリングに対して抱くイメージ

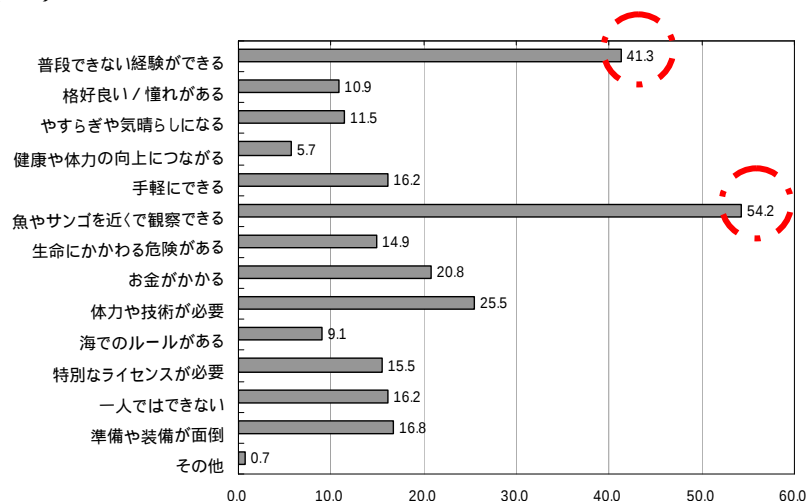
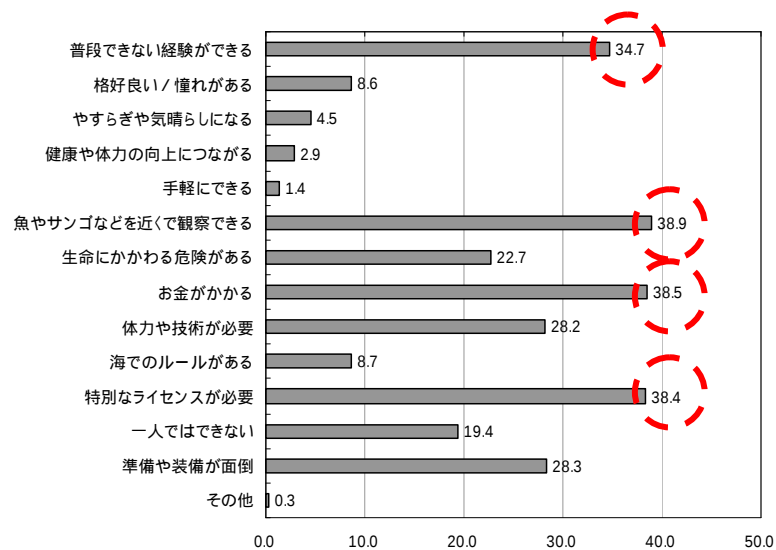


図 2 - 2 - 2 (5) スクーバダイビングに対して抱くイメージ



スノーケリングとスクーバダイビングの経験の有無については、スノーケリング経験者は約 21%、未経験者が約 79%であった。これに対してスクーバダイビングにおいては、約 95%が未経験であり、経験者は約 5%であった。また、それぞれの経験者における経験回数は、スノーケリングでは「1～3 回程度」が最も多く約 69%であるが、「10 回以上」(約 14%) もいる一方、スクーバダイビングでは約 93%が「1～3 回」であり、スノーケリングに比べて裾野が狭いレジャー・スポーツであることがわかる。また、経験者に対しては、ダイビングをおこなった場所について尋ねた結果、いずれの場合も「沖縄本島 / その周辺」と「グアム / サイパン」が多かった。

図 2 - 2 - 2 (6) ダイビング経験の有無

(左 : スノーケリング 右 : スクーバダイビング)



図 2 - 2 - 2 (7) ダイビング経験回数

(左 : スクーバダイビング 右 : スクーバダイビング)

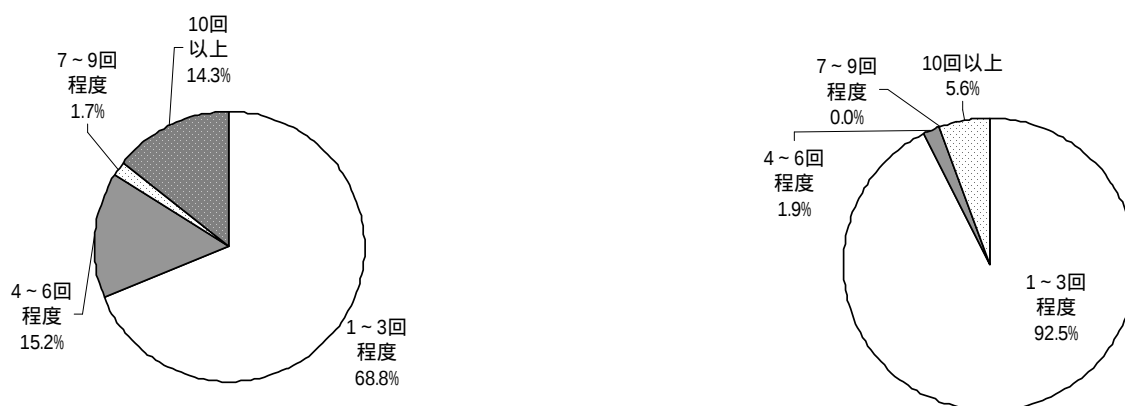


図 2 - 2 - 2 (8) スノーケリングを行った場所

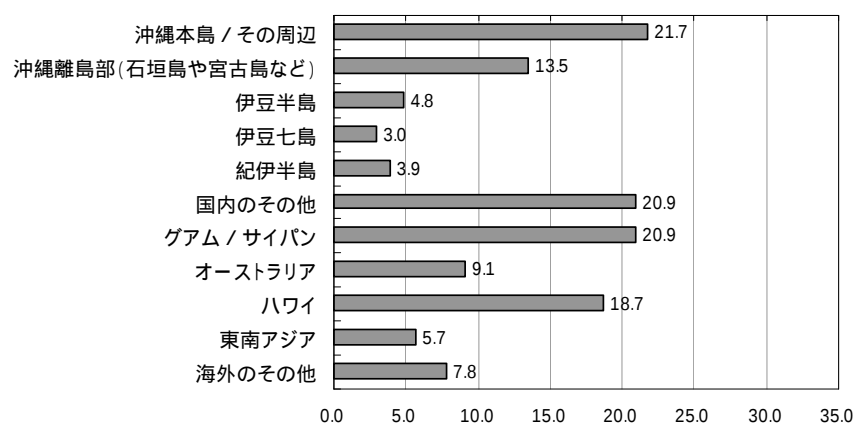
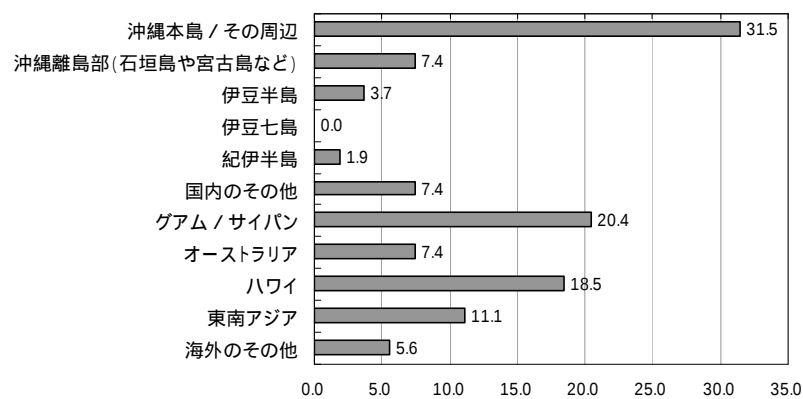


図 2 - 2 - 2 (9) スクーバダイビングを行った場所



ダイビングをおこなうにあたっての一人あたりの費用(交通費や宿泊費等は除く)については、スノーケリングは「10,000 円未満」が約 52%であり、「20,000 円未満」を含めれば 8 割弱となる。一方、スクーバダイビングでは、「10,000 円以上」が 9 割弱を占め、「20,000 円以上」も 50%を超えている結果である。

前述の通り、ダイビングは「お金がかかる」というイメージを持つ消費者がスノーケリングで 2 割以上、スクーバダイビングでは 4 割に達する程であるが、消費者は現実よりもかなり高いイメージを抱いていることが明らかになった。

また、ダイビングについての参加意向は、スノーケリングでは「是非やりたい」および「機会があればやりたい」が約 65%、同様にスクーバダイビングでは約 55%である。

男性別におけるダイビングへの「参加意向」については、男女ともに「是非やりたい」および「機会があればやりたい」の合計が 5 割を超えている。また、

さらに、スノーケリングとスクーバダイビングの「参加意向」と「年齢」のクロス集計結果によると、若い世代ほど、「ぜひやりたい」あるいは「機会があればやりたい」と考えている傾向が強いが、50 代および 60 代においても、スノーケリングで 5 割以上、スクーバダイビングでも 4 割以上が、参加意向を示している。これは、『レジャー白書』等で従来から指摘されているようにダイビングにおける潜在的な需要が強いことが改めて明らかになった。

図 2 - 2 - 2 (1 0) 費用イメージ (交通費や宿泊は除く)

(左 : スノーケリング 右 : スクーバダイビング)

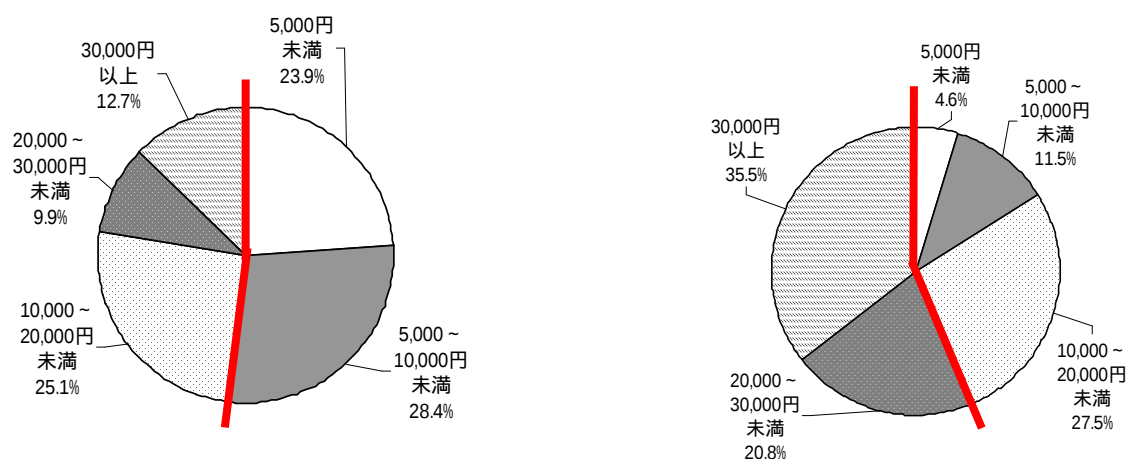


図 2 - 2 - 2 (1 1) ダイビングへの参加意向
(左 : スノーケリング 右 : スクーバダイビング)

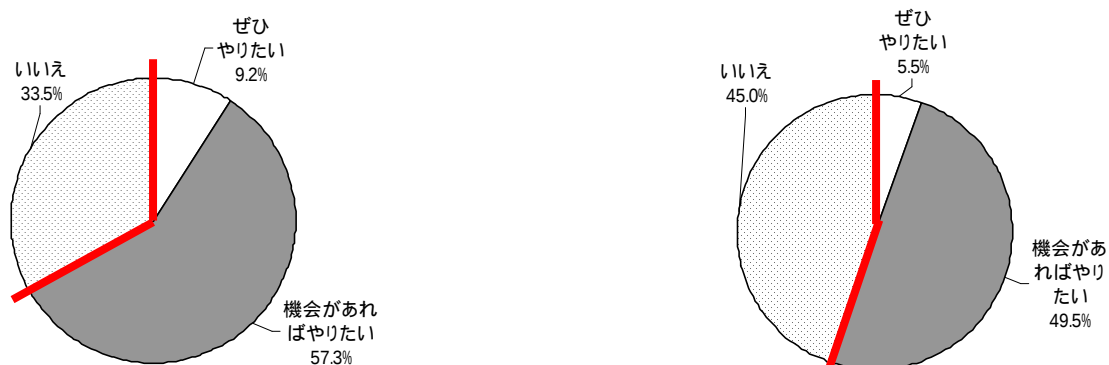


表 2 - 2 - 2 (1) スノーケリングへの参加意向と「性別」のクロス集計表
(左表 : スノーケリング 右表 : スクーバダイビング)

スノーケリング		性別	
		男性	女性
Q6	ぜひやりたい	10.1%	8.2%
	機会があればやりたい	59.0%	55.8%
	いいえ	30.9%	36.0%
全体		100.0%	100.0%

スクーバダイビング		性別	
		男性	女性
Q12	ぜひやりたい	6.7%	4.4%
	機会があればやりたい	52.8%	46.1%
	いいえ	40.5%	49.5%
全体		100.0%	100.0%

表 2 - 2 - 2 (2) ダイビングへの参加意向と年齢のクロス集計表 (スノーケリング)

スノーケリング		年齢					
		16-19歳	20代	30代	40代	50代	60代
Q6	ぜひやりたい	16.7%	12.0%	11.4%	9.7%	5.2%	6.1%
	機会があればやりたい	59.3%	64.1%	62.4%	54.6%	56.3%	48.5%
	いいえ	24.1%	24.0%	26.2%	35.7%	38.5%	45.5%
全体		100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

表 2 - 2 - 2 (3) ダイビングへの参加意向と年齢のクロス集計表 (スクーバダイビング)

スクーバダイビング		年齢					
		16-19歳	20代	30代	40代	50代	60代
Q12	ぜひやりたい	9.3%	10.9%	5.7%	4.6%	3.0%	3.0%
	機会があればやりたい	59.3%	60.4%	53.7%	49.0%	44.6%	37.4%
	いいえ	31.5%	28.6%	40.6%	46.4%	52.4%	59.6%
全体		100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

次に、スクーバダイビングについて、「ぜひやりたい」「機会があればやりたい」という回答者に、その理由を尋ねた結果、「普段できない経験ができる」および「魚やサンゴを近くで観察できる」が7割を超え、次いで「やすらぎや気晴らしになる」(約33%)であった。

また、スクーバダイビングを行うにあたり不安や制約となっていることは、「金銭的な余裕がない」が約49%で最も高く、次いで「装備やスポットへの知識がない」が約40%であった。

一方、スクーバダイビングへの参加意向がない回答者の理由として、「金銭的な余裕がない」(約37%)、「体力や健康に不安がある」(約37%)、「海への恐怖心がある」(約34%)と、自己の内的な要因を挙げる傾向が強く、ダイビングの魅力がない等の理由は低い。

図 2 - 2 - 2 (1 2) スクーバダイビングをおこなうことへの不安や制約

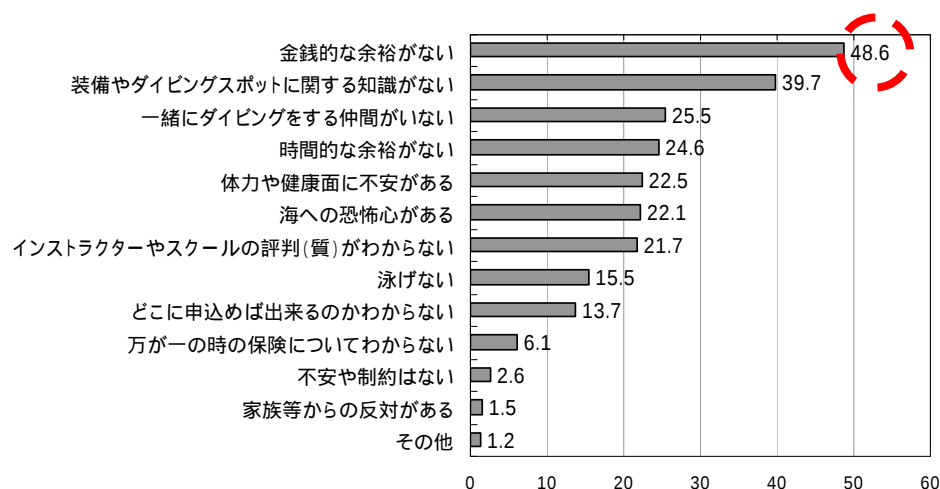
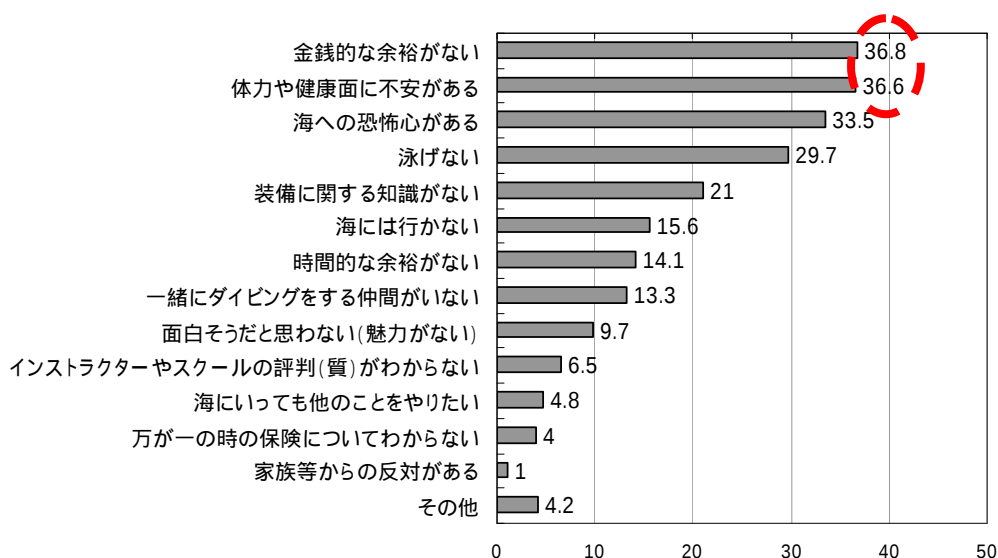


図 2 - 2 - 2 (1 3) スクーバダイビングを行いたくない理由



ダイビングのイメージについての設問「特別なライセンスが必要」(38.4%)との認識はなされているが、実際に「C カード」の認知度としては、「聞いたことがある」(46.6%)と「全く知らない」(47.9%)でほぼ分かれている。一方、C カードの取得については、「機会があれば取得したい」が約 63%で、C カードに対する関心の高さが表れている。

図 2 - 2 - 2 (1 4) C カードの認知度

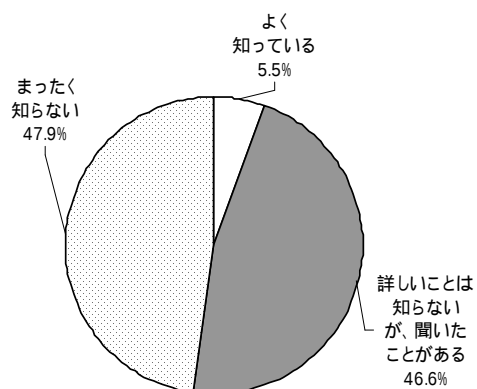
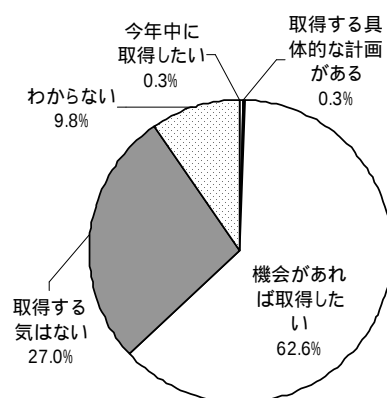


図 2 - 2 - 2 (1 5) C カードへの関心度



2009 年に海に行く予定の有無について、「予定あり」が約 25%であった。そのうち、海に行った際に行きたいレジャー・スポーツは、「海水浴／日光浴」が約 65%、次いで「釣り」が約 32%、3 番目に「スノーケリング」(21.1%)、「スクーバダイビング」(7.9%) は 5 番目にランキングされた。

図 2 - 2 - 2 (1 6) 2009 年に海に遊びに行く予定の有無

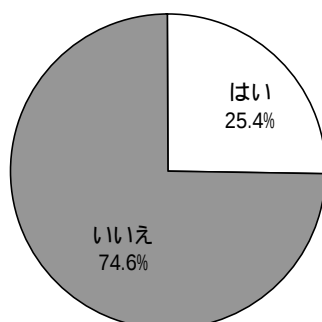
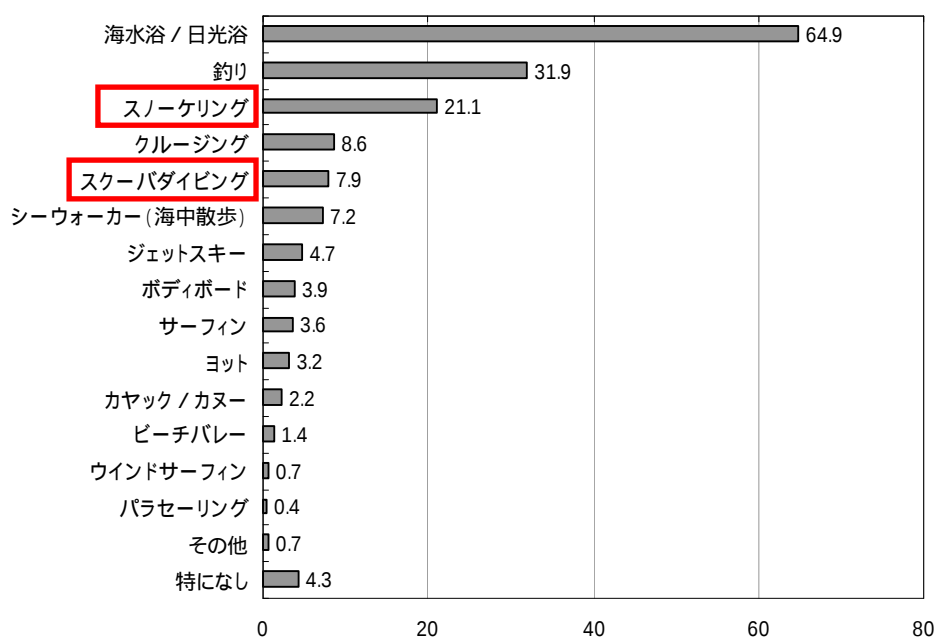


図 2 - 2 - 2 (1 7) 海でおこないたいレジャー・スポーツ



第3章 ダイビングにおける安全対策

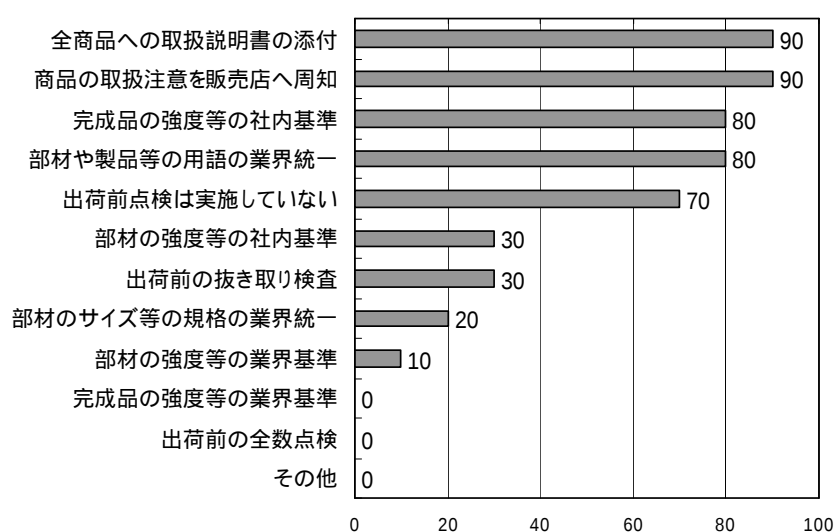
3-1 事業所の安全対策の状況と課題

3-1-1 用品メーカーにおける安全対策の実態と意識

製品の安全性確保のために、用品メーカーにおいて実施されている事項として、「商品への取扱説明書の添付」および「商品の取扱注意を販売店へ周知」が共に90%、次いで「完成品の強度等の社内基準」および「用語の業界統一」が80%である。

製品としてはフィン、マスク、スーツ類は主に国内で製造されているが、その他は輸入製品が多いという特性も安全対策に影響していると考えられる。

図3-1-1(1) 製品の安全確保の現状



3 - 1 - 2 用品小売事業所における安全対策の実態と意識

用品小売事業所において、取扱商品に関する知識の習得は、「メーカーの研修会」が約 57%、「カタログや取扱説明書」が約 29%となっている。

次に、メーカー製造の全ての製品の中で自社が取扱商品とするか否かの商品評価手法については、「社内基準に照らし担当者が判断」が約 57%、「ケースバイケース」が約 43%となっている。すなわち、商品評価の手法が定まっておらず、各社がメーカーからの情報に基づき個別に判断している状況であると考えられる。

さらに、実際に販売する従業員は、「必ずダイビングインストラクター」が約 14%、「少なくとも C カード保有者」が約 86%であり、商品知識を有する「ダイバー」が対面で販売していることが、小売専門店の特徴であると考えられる。

一方で、現在は多くはないが、WEB 販売などの対面販売以外の販売方法が伸びている現状を踏まえると、十分な説明がなされないまま販売され、トラブルとなる可能性も想定される。商品評価方法については、業界における自主基準策定等、効果的な取組が期待される。

図 3 - 1 - 2 (1) 商品知識の習得方法

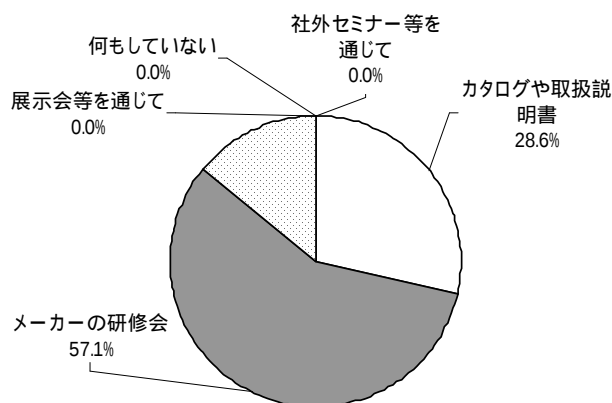


図 3 - 1 - 2 (2) 商品評価手法

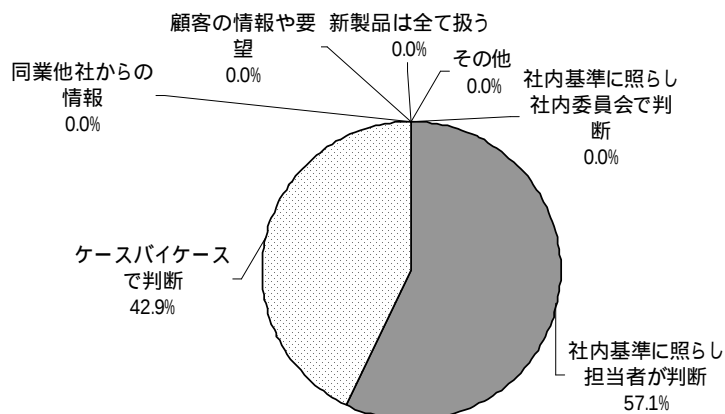
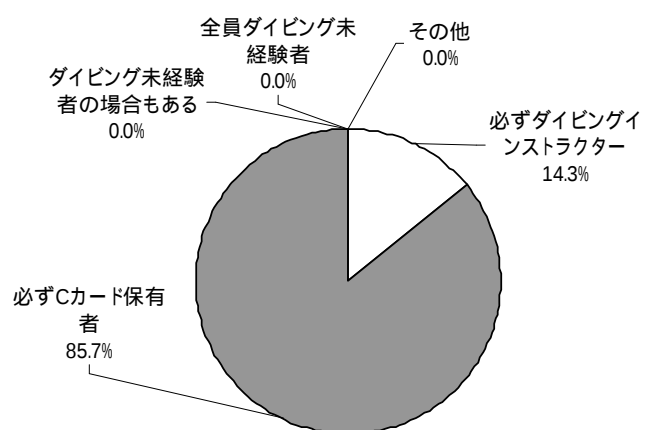


図3 - 1 - 2 (3) 販売する従業員のタイプ

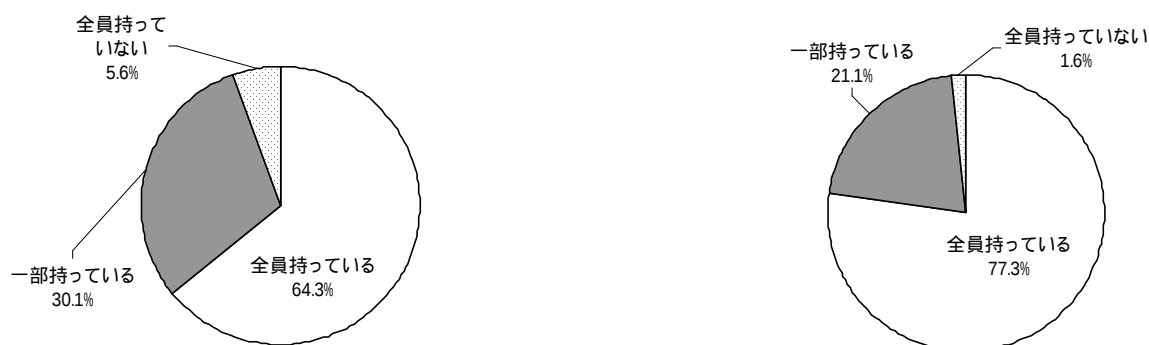


3 - 1 - 3 スクールおよびリゾート事業所における安全対策の実態と意識

スクールおよびリゾート事業所としての安全施策について、ダイビング活動に従事する従業員の「潜水士資格」の取得状況は、スクール事業において「全員持っている」が約 64%、「一部持っている」が約 30%であった。一方、リゾート事業所においては、「全員持っている」が約 77%、「一部持っている」が約 21%であった。

図 3 - 1 - 3 (1) 潜水士資格の取得状況

(左図：スクール事業所 右図：リゾート事業所)



また、「高圧ガス販売」の行政へ届出状況は 70%である。これは高圧ガス保安法 で定められた義務である為、高圧ガスを販売する事業所は届け出が必要である。

図 3 - 1 - 3 (2) 高圧ガス販売の行政への届出

(左図：スクール事業所 右図：リゾート事業所)



高圧ガス保安法第 20 条の 4

一方、以下の２つは義務ではないが、安全性の確保の観点からは重要な項目である。

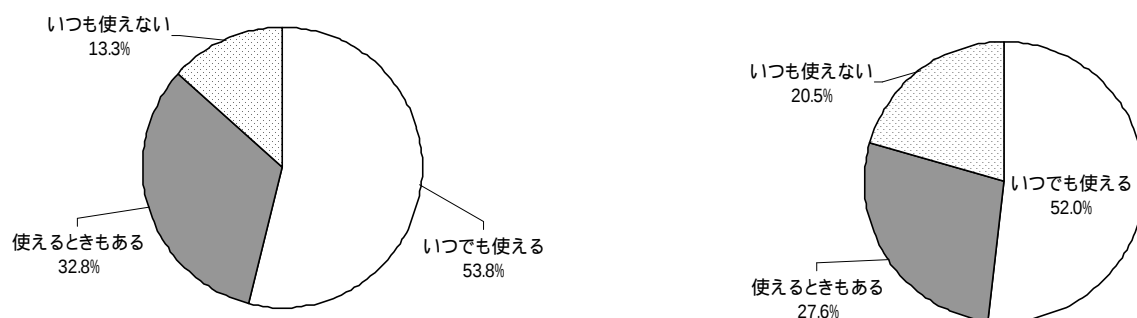
ひとつは、「水難救助・救急蘇生に関する資格」についてである。スクール事業所において、「全員持っている」が約 84%、「一部持っている」が約 14%であった。リゾート事業所においては、「全員持っている」が約 84%、「一部持っている」が約 15%であった。

図 3 - 1 - 3 (3) 水難救助・救急蘇生に関する資格の取得状況
(左図：スクール事業所 右図：リゾート事業所)



もう一つは酸素・AED の設置状況であるが、「いつでも使える」状況にあるスクール事業所は約 54%、「使えるときもある」という事業所が約 33%である。リゾート事業所においては、「いつでも使える」状況にある事業所は約 52%、「使えるときもある」という事業所が約 28%である。

図 3 - 1 - 3 (4) 酸素・AED の設置状況
(左図：スクール事業所 右図：リゾート事業所)



レンタル器材管理のマニュアルの書面化については、書面化している事業所はほぼ半数にとどまっている。これは、雇用従業員が少なく、実質的に経営者が家族経営的に運営している事業所が多いことに起因すると思われる。

図 3 - 1 - 3 (5) レンタル器材管理のマニュアルの書面化

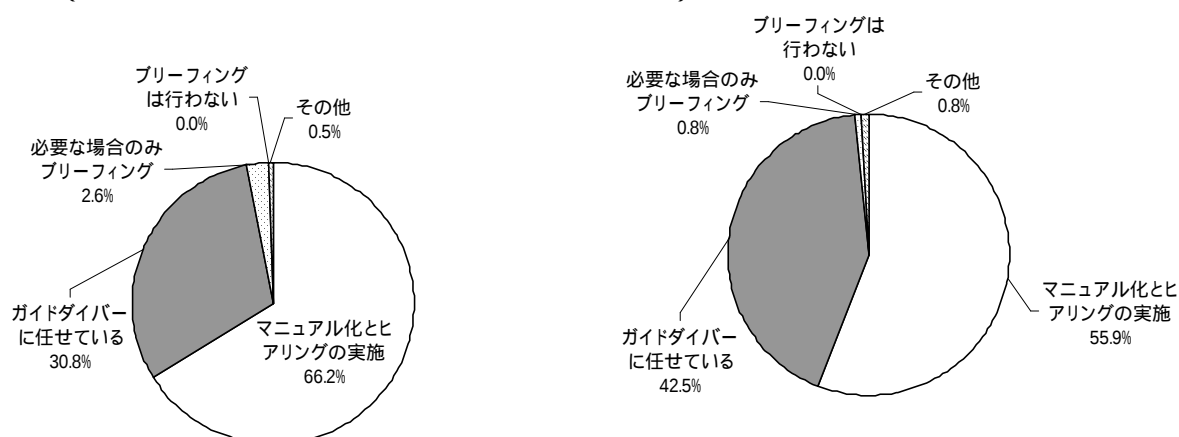
(左図：スクール事業所 右図：リゾート事業所)



また、ダイビング前のブリーフィングのマニュアル化については、「マニュアル化とヒアリングの実施」がスクールで約 66%、リゾート事業所で約 56%であり、「ガイドダイバーに任せている」がスクールで約 31%、リゾート事業所で約 43%である。理由の一つとして、実質的に経営者が家族経営的に運営している事業所が多いことが考えられる。

図 3 - 1 - 3 (6) ダイビング前のブリーフィングのマニュアル化

(左図：スクール事業所 右図：リゾート事業所)

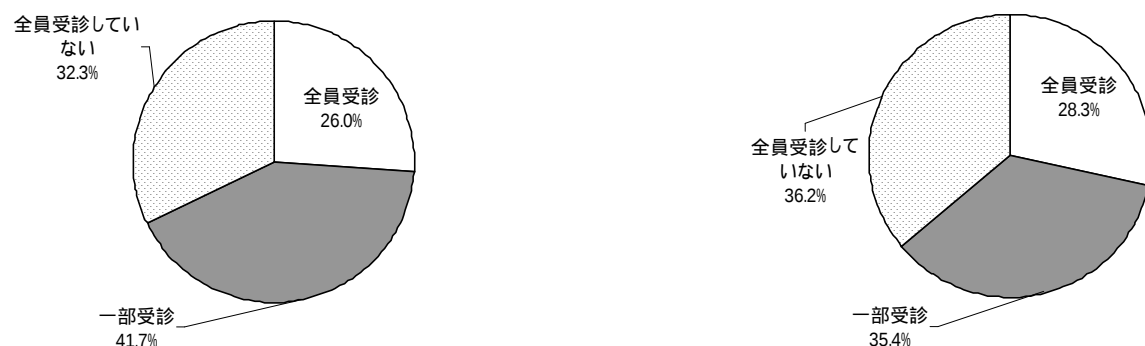


ダイビングに関与する従業員の 6 ヶ月ごとの健康診断について、スクール事業所では「全員受診」が約 26%、リゾート事業所では約 28%であるが、労働安全衛生法の規定に基づき、潜水業に携わる者全員が 6 ヶ月毎に受診することが定められているⁱ。

法律の周知と遵守はダイビング産業を活性化するための課題の一つと考えられる。

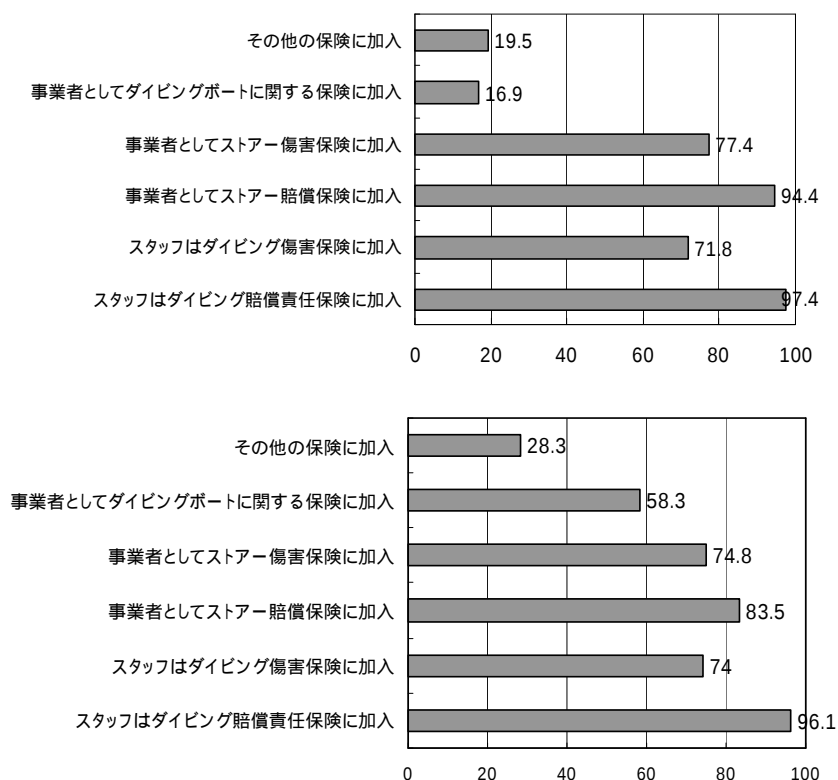
ⁱ 高気圧作業安全衛生規則第 38 条 事業者は、高圧室内業務又は潜水業務（以下「高気圧業務」という。）に常時従事する労働者に対し、その雇入れの際、当該業務への配置替えの際及び当該業務について後六月以内ごとに一回、定期的に、次の項目について、医師による健康診断を行わなければならない。（以下、省略）

図 3 - 1 - 3 (7) 従業員に対する 6 ヶ月ごとの健康診断の実施状況
(左図：スクール事業所 右図：リゾート事業所)



保険の加入状況について、以下は「事業所として加入」する（ストアー）賠償保険と傷害保険、「個人として加入」する賠償保険と傷害保険に分けて尋ねた結果である。スクール事業所においては、賠償保険への加入が 9 割超、傷害保険への加入が 7 割超であった。一方、リゾート事業所においては、「事業所として加入」する（ストアー）賠償保険への加入が、スクール事業所より低い（83.5%）結果となった。この点、不測の事故等が起きた場合、被害者等は「事業所」と「インストラクター」の両者に対して賠償請求を行なう場合が多いため、ダイビング業界では「事業所として加入」する保険と「個人として加入」する保険の両方に加入することが望ましいとされている。

図 3 - 1 - 3 (8) 事業所・従業員の保険加入状況
(上図：スクール事業所 下図：リゾート事業所)



3 - 2 消費者の安全対策意識と課題

1) Cカード保有者における安全対策の実態と意識

ダイバーが器材・用品を購入するチャネルは、スクール事業所またはリゾート事業所等の器材・用品小売業をおこなう「専門店」が約 53%であり、次いでマリンスポーツ用品等を幅広く扱う用品小売業である「量販店」が約 23%、「インターネット（WEB 取引）」が約 12%となっている。次に、チャネルの選定基準として、「友人や知人に勧められた店」が約 37%、「店員が親切・丁寧な店」が約 31%、「一度利用したことがある店」が約 29%と、いわゆる口コミ（他薦）による「信頼」が重要視されており、チャネルを消費者が選好している実態がわかる。

また、自身の安全確保の方法として、「前日からの体調管理」が約 63%、「ガイドと一緒に潜る」約 53%、「信頼できるショップの利用」が約 36%となっている。上位の 2 つはダイビングの基本ルールであるが、「信頼できるショップの利用」が上位にランクされているのは、装備が前提となるスポーツ・レジャーであることと密接な関係があると考えられる。

図 3 - 2 (1) 器材・用品の購入チャネル

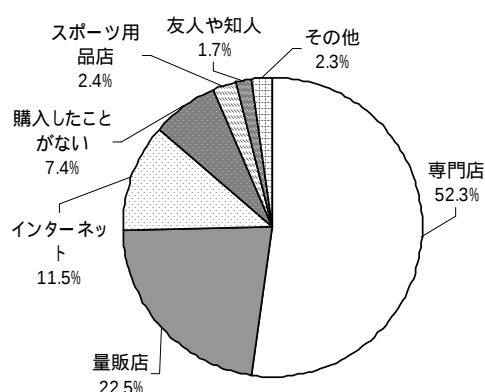


図 3 - 2 (2) 購入チャネルの選定基準

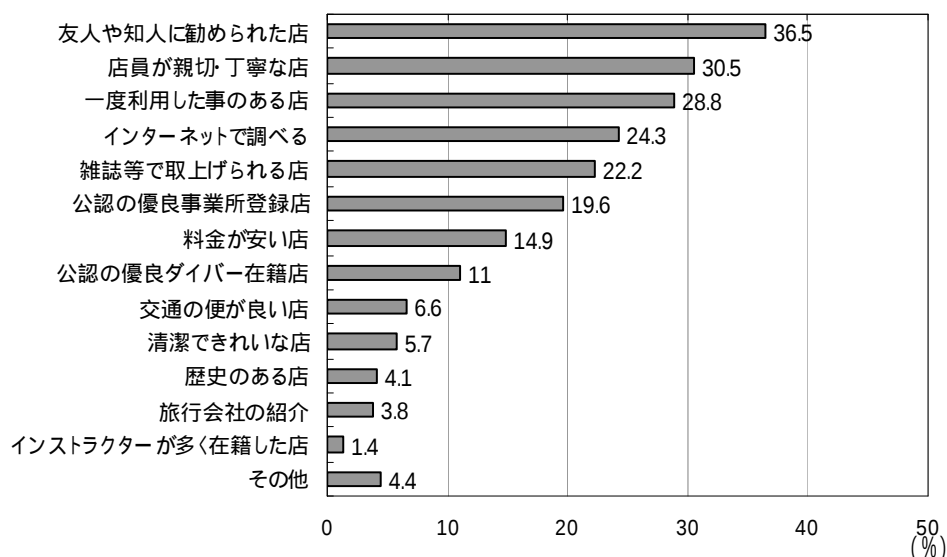
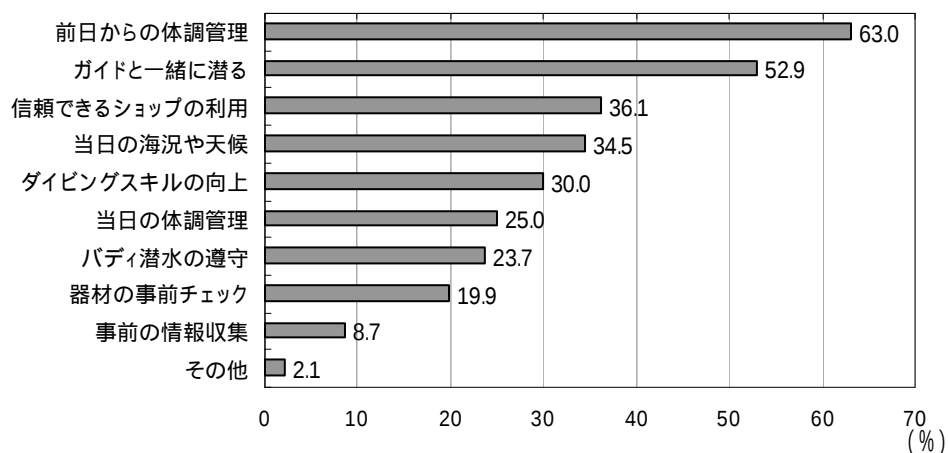


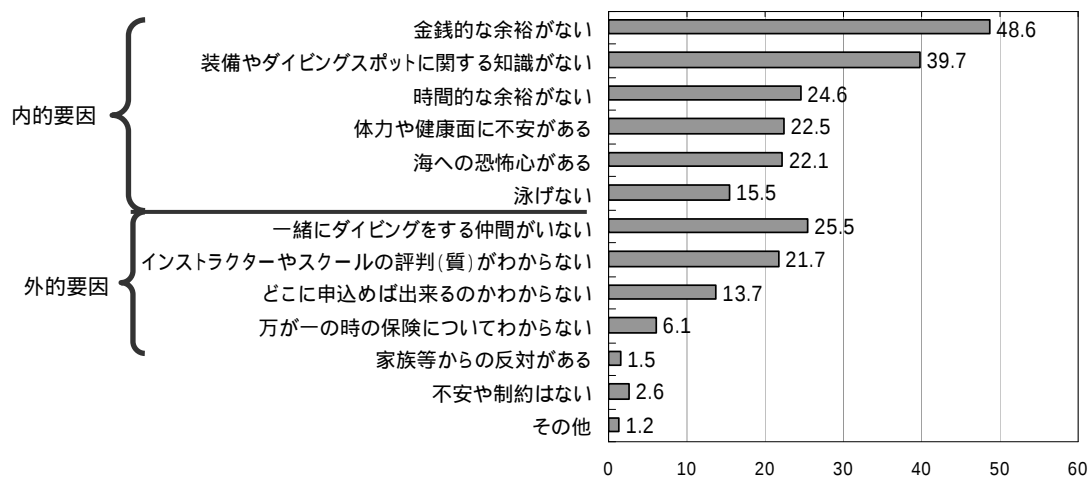
図 3 - 2 (3) スクーバダイビングをおこなう際の安全確保の方法



2) C カード非保有者における安全対策の実態と意識

C カード非保有者がダイビングに対して持つ不安や、実施する際の制約は、下記の通りである（再掲）。自身で制御可能な内的要因と、外部環境に依存する外的要因に分類すると、「内的要因」に由来する制約がネックとなっていることがわかる。

図 3 - 2 (4) スクーバダイビングをおこなうことへの不安や制約（再掲）



参考資料（１）アンケート調査表

指導団体向け調査票

下記の要領にもとづき表1から表4までをご記入下さい。
但し、回答することが不可能な項目は空欄とし、合計数のみご記入下さい。

表1. エントリーレベルのCカード発行枚数をご記入下さい。
(インストラクターなどの引率なしでバディ潜水が出来るレベル)
オープンウォーターダイバーなどと称されるものをさします
性別、年齢別にご記入下さい。

表2. ダイバーレベルのCカード発行枚数(エントリーレベルを含む)をご記入下さい。
(インストラクター及びリーダーシップレベルを除く)
オープンウォーターダイバー及びアドバンスダイバー、スペシャリティーダイバー
などと称されるものをさします。インストラクターやダイブマスターなどと称される
リーダーシップレベルのものは、含みません
性別、年齢別にご記入下さい。

表3. インストラクターの登録人数をご記入下さい。
(ティーチング状態にあるインストラクターのみ)
現にエントリーレベルの講習を行うことが出来る者のみの人数をご記入下さい。
インストラクターとして活動していた経験年数別、性別にご記入下さい。

表4. エントリーレベルのダイバーの登録住所を都道府県別、性別にご記入下さい。

ご記入後は、この用紙を返信用封筒にて返送してください

表1. エントリーレベルCカード発行枚数(年齢別)

年齢	2007年1月～12月			2008年1月～12月		
	男性	女性	合計	男性	女性	合計
～19才						
20～29才						
30～39才						
40～49才						
50～59才						
60～69才						
70才～						
合計						

表2. ダイバーレベルCカード発行枚数(年齢別)

年齢	2007年1月～12月			2008年1月～12月		
	男性	女性	合計	男性	女性	合計
～19才						
20～29才						
30～39才						
40～49才						
50～59才						
60～69才						
70才～						
合計						

表3. インストラクター登録人数(経験年数別)

経験年数	2007年12月現在			2008年12月現在		
	男性	女性	合計	男性	女性	合計
～3年未満						
3年～5年未満						
5年～10年未満						
10年～						
合計						

表4. エントリーレベルCカード発行枚数(都道府県別)

	2007年1月～12月			2008年1月～12月		
	男性	女性	合計	男性	女性	合計
北海道						
青森						
岩手						
秋田						
宮城						
山形						
福島						
茨城						
栃木						
群馬						
千葉						
東京						
埼玉						
神奈川						
新潟						
富山						
石川						
福井						
山梨						
長野						
岐阜						
愛知						
静岡						
滋賀						
三重						
奈良						
京都						
大阪						
和歌山						
兵庫						
岡山						
鳥取						
広島						
島根						
山口						
香川						
徳島						
高知						
愛媛						
福岡						
佐賀						
長崎						
大分						
熊本						
宮崎						
鹿児島						
沖縄						
合計						

参考資料（１）アンケート調査表

用品・器材メーカー向け調査票

各設問では、該当する番号を回答欄にご記入ください

本、支店、営業所などを合算して法人としての合計でご記入ください。

問1. 本店の所在地を教えてください。(都道府県名をご記入ください)

都・道・府・県

問2. 設立年を教えてください。(実質的に事業を開始したと年をご記入ください)

昭和
平成 年

問3. 経営形態について教えてください。(あてはまるものを番号でご記入ください)

会社法人
個人経営
協同組合
学校法人
その他の団体・法人
その他 ()

問4. 従業員について教えてください。

1. 従業員数(2008年12月現在の全社合計の在籍人数)をご記入ください。

	正規社員	非正規社員	合計
男性			
女性			
合計			

2. 賃金条件 (あてはまるものを番号でご記入ください)

正規社員

月給制	日給制	時間給制	その他
-----	-----	------	-----

回答欄

非正規社員

月給制	日給制	時間給制	その他
-----	-----	------	-----

回答欄

3. 保険加入 (あてはまるものを番号でご記入ください)

正規社員

社会保険	国民保険	未加入
------	------	-----

回答欄

非正規社員

社会保険	国民保険	未加入
------	------	-----

回答欄

4. 従業員の平均的な勤続年数は、およそ何年ぐらいですか？

6ヶ月未満
1年未満
1年～3年未満
3年～5年未満
5年～10年未満
10年以上

正規社員の場合

回答欄

非正規の場合

回答欄

問5. ダイビング関連用品の年間売上高を教えてください。(2008年1月～12月)

万円

問6. 商品別年間売上高を教えてください。(1月～12月)

カテゴリー	2007年(1月～12月)		2008年(1月～12月)	
	数量	金額	数量	金額
マスク				
スノーケル				
フィン				
レギュレーター				
オクトパス				
ダイブコンピューター				
ゲージ類				
BCD				
ブーツ				
グローブ				
バッグ				
ウェットスーツ				
ドライスーツ				

問7. 人材の育成に関する事柄について教えてください。

1. 階層別社員教育について (あてはまるもの全ての番号を記入してください)

① 経営者向け研修を実施している	} 問7の2～4へ
② 管理職向け研修を実施している	
③ 一般社員向け研修を実施している	
④ 新入社員向け研修を実施している	
⑤ パート、アルバイト向け研修を実施している	
⑥ 特に研修を行っていない	→ 問7の5へ

回答欄

2. 研修は定期的に行われていますか? (あてはまるものを1つだけ選び番号をご記入下さい)

① 毎年、1回以上定期的に実施している
② 毎年、シーズン前に実施している
③ 毎年、シーズン終了後に実施している
④ 不定期ではあるが1年に1回は実施している
⑤ 必要があるときだけ実施している
⑥ その他 (具体的に)

回答欄

--

3. 研修はどこで実施していますか? (あてはまるものを2つだけ選び番号をご記入下さい)

① 社内で社内講師によって実施している
② 社内で社外講師によって実施している
③ 社外で社外講師によって実施している
④ 社外の同業者に研修に行く
⑤ 社外のお客の事業者に研修に行く
⑥ 一定期間、海外へ研修に行く
⑦ 一定期間、国内で研修に行く
⑧ その他 (具体的に)

回答欄

4. 費用はどなたが負担していますか? (あてはまるものを1つだけ選び番号をご記入下さい)

① 全額会社負担
② 全額個人負担
③ 一部を個人に負担させている
④ 公的な資金を利用している
⑤ その他 (具体的に)

回答欄

--

5. 研修を行わない理由は何ですか? (あてはまるものを1つだけ選び番号をご記入下さい)

① 個人経営なので研修対象者がいない
② 研修にあてる時間がない
③ 研修に必要な費用がない
④ 研修の手法が分からない
⑤ 研修を行っても効果が上がらない(又は効果が不明)
⑥ 研修を行わなくても業務に差し支えない
⑦ その他(具体的に)

回答欄

--

改めて、ここからの設問は全員の方にお聞きます。

問8. 製品の安全性確保について、現状を教えてください
あてはまるもの全ての番号を記入してください。

材料や部品の強度などについて社内基準がある
完成品の強度などについて社内基準がある
材料や部品の強度などについて業界統一基準がある
完成品の強度などについて業界統一基準がある
製品名や部品名などの用語は業界内で統一されている
部品のサイズ、強度などの規格は業界内で統一されている
出荷前点検は全数検査を行っている
出荷前点検は抜き取り検査で行っている
出荷前点検は行っていない
全ての製品に取り扱い説明書が添付されている
製品の取り扱い上の注意点を全ての販売店に周知している
その他、貴社が独自で行っている製品の安全性確保の為の 施策があれば自由にご記入ください。

回答欄

問9. 貴社の売上高は一昨年(2007年1月～12月)に比べて昨年(2008年1月～12月)は、
どのように変動したとお感じですか?(1つのみ)

増加	やや増加	不変
やや減少	減少	

回答欄

--

問10. 貴社の利益率は一昨年(2007年1月～12月)に比べて昨年(2008年1月～12月)は、
どのように変動したとお感じですか?(1つのみ)

改善	やや改善	不変
やや悪化	悪化	

回答欄

--

問11. 今年(2009年1月～12月)は、昨年に比べて貴社の業績は
どのように変化するとお考えですか?(1つのみ)

良くなる	やや良くなる	変わらない
やや悪くなる	悪くなる	

回答欄

--

ご協力ありがとうございました。お手数ですが、返信用封筒にてご返答ください。

参考資料（１）アンケート調査表

用品小売（専業）向け調査票

各設問では、該当する番号を回答欄にご記入ください

本、支店、営業所などを合算して法人としての合計でご記入ください。

問1. 本店の所在地を教えてください。(都道府県名をご記入ください)

都・道・府・県

問2. 設立年を教えてください。(実質的に事業を開始したと年をご記入ください)

昭和
平成 年

問3. 経営形態について教えてください。(あてはまるものを番号でご記入ください)

会社法人
個人経営
協同組合
学校法人
その他の団体・法人
その他 ()

問4. 従業員について教えてください。

1. 従業員数(2008年12月現在の全社合計の在籍人数)をご記入ください。

	正規社員	非正規社員	合計
男性			
女性			
合計			

2. 賃金条件 (あてはまるものを番号でご記入ください)

正規社員

月給制	日給制	時間給制	その他
-----	-----	------	-----

回答欄

非正規社員

月給制	日給制	時間給制	その他
-----	-----	------	-----

回答欄

3. 保険加入 (あてはまるものを番号でご記入ください)

正規社員

社会保険	国民保険	未加入
------	------	-----

回答欄

非正規社員

社会保険	国民保険	未加入
------	------	-----

回答欄

4. 従業員の平均的な勤続年数は、およそ何年ぐらいですか？

6ヶ月未満 1年未満 1年～3年未満 3年～5年未満 5年～10年未満 10年以上
--

正規社員の場合

回答欄

非正規の場合

回答欄

問5. 年間売上額について、2008年1月～12月の年間売上高を教えてください。
 (他の支店、支店の売上高を除き、あなたの事業所のみの売上高を記入してください)

万円

問6. 商品別年間売上高を教えてください。(1月～12月)
 (問5と同様に、あなたの事業所の数字のみを記入してください)

カテゴリー	2007年(1月～12月)		2008年(1月～12月)	
	数量	金額	数量	金額
マスク				
スノーケル				
フィン				
レギュレーター				
オクトパス				
ダイブコンピューター				
ゲージ類				
BCD				
ブーツ				
グローブ				
バッグ				
ウェットスーツ				

問7. 販売形態について、教えてください。

販売形態	2007年(1月～12月)	2008年(1月～12月)
	金額構成比	金額構成比
店頭での対面販売	%	%
通信販売	%	%
合計	100%	100%

問8. 通信販売のうち、特にインターネットによる受注分についてのみ教えてください。

通信の内インターネット受注分	2007年(1月～12月)	2008年(1月～12月)
	(通販のうち %)	(通販のうち %)

問9. 人材の育成に関する事柄について教えてください。

1. 階層別社員教育について (あてはまるものの全ての番号を記入してください)

回答欄

① 経営者向け研修を実施している ② 管理職向け研修を実施している ③ 一般社員向け研修を実施している ④ 新入社員向け研修を実施している ⑤ パート、アルバイト向け研修を実施している ⑥ 特に研修を行っていない	} 問9の2～4へ → 問9の5へ
---	--------------------------

2. 研修は定期的に行われていますか? (あてはまるものを1つだけ選び番号をご記入下さい)

回答欄

--

① 毎年、1回以上定期的の実施している ② 毎年、シーズン前に実施している ③ 毎年、シーズン終了後に実施している ④ 不定期ではあるが1年に1回は実施している ⑤ 必要があるときだけ実施している ⑥ その他 (具体的に	)
---	---

3. 研修はどこで実施していますか? (あてはまるものを2つだけ選び番号をご記入下さい)

回答欄

① 社内で社内講師によって実施している ② 社内で社外講師によって実施している ③ 社外で社外講師によって実施している ④ 社外の同業者に研修に行く ⑤ 社外の他業種の事業者研修に行く ⑥ 一定期間、海外へ研修に行く ⑦ 一定期間、国内で研修に行く ⑧ その他 (具体的に	)
---	---

4. 費用はどなたが負担していますか? (あてはまるものを1つだけ選び番号をご記入下さい)

回答欄

--

① 全額会社負担 ② 全額個人負担 ③ 一部を個人に負担させている ④ 公的な資金を利用している ⑤ その他 (具体的に	)
--	---

5. 研修を行わない理由は何ですか? (あてはまるものを1つだけ選び番号をご記入下さい)

回答欄

--

① 個人経営なので研修対象者がいない ② 研修にあてる時間がない ③ 研修に必要な費用がない ④ 研修の手法が分からない ⑤ 研修を行っても効果が上がらない(又は効果が不明) ⑥ 研修を行わなくても業務に差し支えない ⑦ その他(具体的に	)
---	---

改めて、ここからの設問は全員の方にお聞きます。

安全対策に対する施策について

問10. 商品知識はどのようにして習得しますか
あてはまるもの1つを選び番号を記入してください

- ① カタログや取扱い説明書を熟読している
- ② メーカーの講師による研修会により習得している
- ③ 社内の講師による研修会により習得している
- ④ 展示会等を利用して習得している
- ⑤ 社外のセミナーなどを利用して習得している
- ⑥ とくに何もしていない

回答欄

問11. 取り扱い商品を決める際の商品評価はどのようにして行われていますか？
あてはまるもの1つを選び番号を記入してください

- ① 社内の商品評価基準に照らし社内委員会などで決めている
- ② 社内の商品評価基準に照らし仕入担当者が決めている
- ③ 特に評価基準は定めておらずケースバイケースで決めている
- ④ 同業他社よりの情報により決めている
- ⑤ お客様よりの情報や要望により決めている
- ⑥ とりあえず新製品は全て取り扱ってみる
- ⑦ その他 ()

回答欄

問12. 販売員はどのような方々ですか？
あてはまるものを1つだけ選び番号を記入してください。

- ① 必ずダイビングインストラクターが販売する
- ② 必ずダイビング経験のある(Cカード保有者)販売員が販売する
- ③ ダイビング経験の無い販売員が販売する事もある
- ④ 販売員の中にダイビング経験者はいない
- ⑤ その他 ()

回答欄

問13. 貴社の売上高は一昨年(2007年1月～12月)に比べて昨年(2008年1月～12月)は、
どのように変動したとお感じですか？(1つのみ)

回答欄

- | | | |
|--------|--------|------|
| ① 増加 | ② やや増加 | ③ 不変 |
| ④ やや減少 | ⑤ 減少 | |

問14. 貴社の利益率は一昨年(2007年1月～12月)に比べて昨年(2008年1月～12月)は、
どのように変動したとお感じですか？(1つのみ)

回答欄

- | | | |
|--------|--------|------|
| ① 改善 | ② やや改善 | ③ 不変 |
| ④ やや悪化 | ⑤ 悪化 | |

問15. 今年(2009年1月～12月)は、昨年に比べて貴社の業績は
どのように変化すると思われますか？(1つのみ)

回答欄

- | | | |
|----------|----------|---------|
| ① 良くなる | ② やや良くなる | ③ 変わらない |
| ④ やや悪くなる | ⑤ 悪くなる | |

ご協力ありがとうございました。お手数ですが、返信用封筒にてご返送ください。

参考資料（１）アンケート調査表

スクール事業所向け調査票

各設問では、該当する番号を回答欄にご記入ください

本、支店、営業所などを合算して法人としての合計でご記入ください。

問1. 本店の所在地を教えてください。(都道府県名をご記入ください)

都・道・府・県

問2. 設立年を教えてください。(実質的に事業を開始したと年をご記入ください)

昭和
平成 年

問3. 経営形態について教えてください。(あてはまるものを番号でご記入ください)

会社法人
個人経営
協同組合
学校法人
その他の団体・法人
その他 ()

問4. 従業員について教えてください。

1. 従業員数(2008年12月現在の全社合計の在籍人数)をご記入ください。

	正規社員		非正規社員		合計	
男性	合計	名	合計	名	合計	名
	内インストラクター	名	内インストラクター	名	内インストラクター	名
女性	合計	名	合計	名	合計	名
	内インストラクター	名	内インストラクター	名	内インストラクター	名
合計	合計	名	合計	名	合計	名
	内インストラクター	名	内インストラクター	名	内インストラクター	名

2. 賃金条件 (あてはまるものを番号でご記入ください)

正規社員

月給制	日給制	時間給制	その他
-----	-----	------	-----

回答欄

非正規社員

月給制	日給制	時間給制	その他
-----	-----	------	-----

回答欄

3. 保険加入 (あてはまるものを番号でご記入ください)

正規社員

社会保険	国民保険	未加入
------	------	-----

回答欄

非正規社員

社会保険	国民保険	未加入
------	------	-----

回答欄

4. 従業員の平均的な勤続年数は、およそ何年ぐらいですか？

6ヶ月未満
1年未満
1年～3年未満
3年～5年未満
5年～10年未満
10年以上

正規社員の場合

回答欄

非正規の場合

回答欄

問5. 年間売上高について教えてください。(2008年1月～12月)

万円

問6. カテゴリー別売上構成比について、教えてください。

カテゴリー	2007年(1月～12月) 金額構成比	2008年(1月～12月) 金額構成比
講習	%	%
器材販売	%	%
器材レンタル	%	%
ガイド、ツアー	%	%
その他ダイビング関連	%	%
その他ダイビング以外	%	%
合計	100%	100%

問7. スクール受講者数を教えてください。
(2008年1月～12月のエントリーレベル講習の人数)

人

問8. 主として利用する海洋実習地を教えてください。

都・道・府・県
ポイント名 ()

問9. 人材の育成に関する事柄について教えてください。

1. 階層別社員教育について (あてはまるもの全ての番号を記入してください)

① 経営者向け研修を実施している	}	問9の2～4へ
② 管理職向け研修を実施している		
③ 一般社員向け研修を実施している		
④ 新入社員向け研修を実施している		
⑤ パート、アルバイト向け研修を実施している		
⑥ 特に研修を行っていない	→	問9の5へ

回答欄

2. 研修は定期的に行われていますか? (あてはまるものを1つだけ選び番号をご記入下さい)

① 毎年、1回以上定期的の実施している
② 毎年、シーズン前に実施している
③ 毎年、シーズン終了後に実施している
④ 不定期ではあるが1年に1回は実施している
⑤ 必要があるときだけ実施している
⑥ その他 (具体的に)

回答欄

--

3. 研修はどこで実施していますか? (あてはまるものを2つだけ選び番号をご記入下さい)

① 社内で社内講師によって実施している
② 社内で社外講師によって実施している
③ 社外で社外講師によって実施している
④ 社外の同業者に研修に行く
⑤ 社外の他業種の事業者研修に行く
⑥ 一定期間、海外へ研修に行く
⑦ 一定期間、国内で研修に行く
⑧ その他 (具体的に)

回答欄

4. 費用はどなたが負担していますか? (あてはまるものを1つだけ選び番号をご記入下さい)

① 全額会社負担
② 全額個人負担
③ 一部を個人に負担させている
④ 公的な資金を利用している
⑤ その他 (具体的に)

回答欄

--

5. 研修を行わない理由は何ですか? (あてはまるものを1つだけ選び番号をご記入下さい)

① 個人経営なので研修対象者がいない
② 研修にあてる時間がない
③ 研修に必要な費用がない
④ 研修の手法が分からない
⑤ 研修を行っても効果が上がらない(又は効果が不明)
⑥ 研修を行わなくても業務に差し支えない
⑦ その他(具体的に)

回答欄

--

ここからの設問については全員お答え下さい。

安全対策の施策について

問10. ダイビング活動に従事する従業員は「潜水士資格」を持っていますか？

- ① 全員持っている
- ② 一部持っている
- ③ 全員持っていない

回答欄

--

問11. ダイビング活動に従事する従業員は「水難救助・救急蘇生に関する資格」を持っていますか？

- ① 全員持っている
- ② 一部持っている
- ③ 全員持っていない

回答欄

--

問12. 緊急時には、すぐに酸素、AEDが使える状態ですか？

- ① いつでも使える
- ② 使える時もある
- ③ いつも使えない

回答欄

--

問13. 高圧ガスの販売に関し各都道府県に所定の届け出がなされていますか？

- ① はい
- ② いいえ

回答欄

--

問14. レンタル器材の管理はマニュアル化し書面にして保管されていますか？

- ① はい
- ② いいえ

回答欄

--

問15. ダイビング活動前のブリーフィングはマニュアル化されていますか？

- ① マニュアル化されており体調などは必ずヒアリングしている
- ② ブリーフィング内容はガイドダイバーに任されている
- ③ 必要と思われる場合のみブリーフィングを行う
- ④ ブリーフィングは行わない
- ⑤ その他 ()

回答欄

--

問16. ダイビング活動に従事する従業員は6ヶ月ごとの健康診断を受けていますか？

- ① 全員受診している
- ② 一部受診している
- ③ 全員受診していない

回答欄

--

問17. 保険の加入状況について、あてはまるもの全ての番号を記入してください。

- ① ダイビングスタッフはダイビング賠償責任保険に加入している。
- ② ダイビングスタッフはダイビング傷害保険に加入している。
- ③ 事業者として、ストアー賠償責任保険に加入している。
- ④ 事業者として、ストアー傷害保険に加入している
- ⑤ 事業者として、ダイビングボートに関する保険に加入している
- ⑥ その他の保険に加入している ()

回答欄

問18. 貴社の売上高は一昨年(2007年1月～12月)に比べて昨年(2008年1月～12月)は、
どのように変動したとお感じですか？(1つのみ)

回答欄

- | | | |
|-------|-------|-----|
| ①増加 | ②やや増加 | ③不変 |
| ④やや減少 | ⑤減少 | |

問19. 貴社の利益率は一昨年(2007年1月～12月)に比べて昨年(2008年1月～12月)は、
どのように変動したとお感じですか？(1つのみ)

回答欄

- | | | |
|-------|-------|-----|
| ①改善 | ②やや改善 | ③不変 |
| ④やや悪化 | ⑤悪化 | |

問20. 今年(2009年1月～12月)は、昨年に比べて貴社の業績は
どのように変化すると思われますか？(1つのみ)

回答欄

- | | | |
|---------|---------|--------|
| ①良くなる | ②やや良くなる | ③変わらない |
| ④やや悪くなる | ⑤悪くなる | |

ご協力ありがとうございました。お手数ですが、返信用封筒にてご返送ください。

参考資料（１）アンケート調査表

リゾート事業所向け調査票

各設問では、該当する番号を回答欄にご記入ください

本、支店、営業所などを合算して法人としての合計でご記入ください。

問1. 本店の所在地を教えてください。(都道府県名をご記入ください)

都・道・府・県

問2. 設立年を教えてください。(実質的に事業を開始したと年をご記入ください)

昭和
平成 年

問3. 経営形態について教えてください。(あてはまるものを番号でご記入ください)

会社法人
個人経営
協同組合
学校法人
その他の団体・法人
その他 ()

問4. 従業員について、教えてください。

1. トップシーズンの従業員数(月頃)

	正規社員		非正規社員		合計	
男性	合計	名	合計	名	合計	名
	内インストラクター	名	内インストラクター	名	内インストラクター	名
女性	合計	名	合計	名	合計	名
	内インストラクター	名	内インストラクター	名	内インストラクター	名
合計	合計	名	合計	名	合計	名
	内インストラクター	名	内インストラクター	名	内インストラクター	名

2. オフシーズンの従業員数(月頃)

	正規社員		非正規社員		合計	
男性	合計	名	合計	名	合計	名
	内インストラクター	名	内インストラクター	名	内インストラクター	名
女性	合計	名	合計	名	合計	名
	内インストラクター	名	内インストラクター	名	内インストラクター	名
合計	合計	名	合計	名	合計	名
	内インストラクター	名	内インストラクター	名	内インストラクター	名

3. 賃金条件

正規社員

月給制	日給制	時間給制	その他
-----	-----	------	-----

回答欄

非正規社員

月給制	日給制	時間給制	その他
-----	-----	------	-----

回答欄

4. 保険加入

正規社員

社会保険	国民保険	未加入
------	------	-----

回答欄

非正規社員

社会保険	国民保険	未加入
------	------	-----

回答欄

5. 勤続年数

従業員の平均的な勤続年数は、およそ何年ぐらいですか？

6ヶ月未満
1年未満
1年～3年未満
3年～5年未満
5年～10年未満
10年以上

正規社員の場合

回答欄

非正規の場合

回答欄

問5. 年間売上額について、2008年1月～12月の年間売上高を教えてください。

万円

問6. カテゴリー別売上構成比について、教えてください。

カテゴリー	2007年(1月～12月) 金額構成比	2008年(1月～12月) 金額構成比
講習	%	%
器材販売	%	%
器材レンタル	%	%
ガイド、ツアー	%	%
エアーチャージ	%	%
宿泊、飲食関連	%	%
その他ダイビング関連	%	%
その他ダイビング以外	%	%
合 計	100%	100%

問7. 国内の集客手段について教えてください。(集客人数の多いものを2つ以内)

口コミ、紹介などにより直接個人客を集客している インターネットにより直接個人客を集客している 旅行会社よりの送客 地元ホテルなどの紹介 都市型ショップによるツアー 都市型ショップよりの送客 その他()

回答欄

問8. 外国からの集客について教えてください。(来訪客数の多い国を2つ以内)

韓国 台湾 中国 その他() ほとんどない まったくない	} → 問9へ
--	---------

回答欄

問9. 諸外国からの集客策について教えてください。

諸外国の旅行会社による集客 諸外国の雑誌等への広告出稿 諸外国でのDM等の広報活動 諸外国での展示会等への出展 自社ホームページが外国語(例えば英語)対応になっている その他()

回答欄

安全対策の施策について

問10. ダイビング活動に従事する従業員は「潜水士資格」を持っていますか？

全員持っている 一部持っている 全員持っていない

回答欄

--

問11. ダイビング活動に従事する従業員は「水難救助・救急蘇生に関する資格」を持っていますか？

全員持っている 一部持っている 全員持っていない

回答欄

--

問12. 緊急時には、すぐに酸素、AEDが使える状態ですか？

いつでも使える 使える時もある いつも使えない

回答欄

--

問13. 高圧ガスの販売に関し各都道府県に所定の届け出がなされていますか？

はい いいえ

回答欄

--

問14. レンタル器材の管理はマニュアル化し書面にして保管されていますか？

はい いいえ

回答欄

--

問15. ダイビング活動前のブリーフィングはマニュアル化されていますか？

マニュアル化されており体調などは必ずヒアリングしている ブリーフィング内容はガイドダイバーに任されている 必要と思われる場合のみブリーフィングを行う ブリーフィングは行わない その他()
--

回答欄

--

問16. ダイビング活動に従事する従業員は6ヶ月ごとの健康診断を受けていますか？

全員受診している 一部の者のみ受診している 全員受診していない

回答欄

--

問17. 保険の加入状況について、あてはまるもの全ての番号を記入してください。

ダイビングスタッフはダイビング賠償責任保険に加入している ダイビングスタッフはダイビング損害保険に加入している 事業者として、ストアー賠償責任保険に加入している 事業者として、ストアー損害保険に加入している 事業者として、ダイビングボートに関する保険に加入している その他の保険に加入している()
--

回答欄

問18. 人材の育成に関する事柄について教えて下さい。

1. 階級別社員教育についてあてはまるもの全ての番号を記入してください。

経営者向け研修を実施している	} 問18の2～4へ
管理職向け研修を実施している	
一般社員向け研修を実施している	
新入社員向け研修を実施している	
パート、アルバイト向け研修を実施している	
特に研修を行っていない	→ 問18の5へ

回答欄

2. 研修は定期的に行われていますか？(あてはまるものを1つだけ選び番号をご記入下さい)

毎年、1回以上定期的に実施している
毎年、シーズン前に実施している
毎年、シーズン終了後に実施している
不定期ではあるが1年に1回は実施している
必要があるときだけ実施している
その他(具体的に)

回答欄

--

3. 研修はどこで実施されていますか？(あてはまるものを2つだけ選び番号をご記入下さい)

社内で社内講師によって実施している
社内で社外講師によって実施している
社外で社外講師によって実施している
社外の同業者に研修に行く
社外のお業種の事業者に研修に行く
一定期間、海外へ研修に行く
一定期間、国内で研修に行く
8 その他(具体的に)

回答欄

4. 費用はどなたが負担していますか？(あてはまるものを1つだけ選び番号をご記入下さい)

全額会社負担
全額個人負担
一部を個人に負担させている
公的な費用を利用している
その他(具体的に)

回答欄

--

5. 研修を行わない理由は何ですか？(あてはまるものを1つだけ選び番号をご記入下さい)

個人経営なので研修対象者がいない
研修にあてる時間がない
研修に必要な費用がない
研修の手法が分からない
研修を行っても効果が上がらない(又は効果が不明)
研修を行わなくても業務に差し支えない
その他(具体的に)

回答欄

--

問19. 今後、研修等を通じて高めたいスキルを教えてください。
(あてはまるものを2つだけ選び番号をご記入下さい)

回答欄

問20. 貴社の売上高は一昨年(2007年1月～12月)に比べて昨年(2008年1月～12月)は、どのように変動したとお感じですか？(1つのみ)

回答欄

問21. 貴社の利益率は一昨年(2007年1月～12月)に比べて昨年(2008年1月～12月)は、どのように変動したとお感じですか？(1つのみ)

回答欄

問22. 今年(2009年1月～12月)は、昨年に比べて貴社の業績はどのように変化と思われますか？(1つのみ)

回答欄

ご協力ありがとうございました。お手数ですが、返信用封筒にてご返送ください。

参考資料（１）アンケート調査表

ダイバー向け調査票

各設問では、該当する番号を回答欄にご記入ください

問1. 性別を教えてください。

① 男性 ② 女性

回答欄

問2. 年齢を教えてください。

① 20歳代 ② 30歳代 ③ 40歳代
④ 50歳代 ⑤ 60歳代 ⑥ 70歳代
⑦ 80歳代 ⑧ 90歳以上

回答欄

問3. ご住所を教えてください。(都道府県名をご記入下さい)

都・道・府・県

問4. 配偶者を教えてください。
あてはまるものを番号でご記入下さい。

① あり ② なし

回答欄

問5. ダイビング経験について教えてください。

経験本数	本
経験年数	年

問6. ダイビングに興味を持った最初の「きっかけ・情報源」を教えてください。
あてはまるものを、1つだけ選び番号をご記入下さい。

回答欄

- | | |
|-------------------|---------------------|
| ① 友達・知人に誘われた | ② 旅行会社の紹介（パンフレットなど） |
| ③ ダイビングショップ（店頭など） | ④ スポーツクラブ |
| ⑤ 旅行先で体験ダイビングをして | ⑥ 学校の授業で行った |
| ⑦ 他のマリンスポーツをしていて | ⑧ もともと海に興味があった |
| ⑨ イベント・展示会など | ⑩ テレビ・映画・雑誌など |
| ⑪ インターネット | ⑫ その他（具体的に ） |

問7. Cカードを取得する前は、ダイビングを通じて何をしたいと思っていたか教えてください。
あてはまるものを1つだけ選び番号をご記入下さい。

回答欄

- | | |
|------------------|-------------------|
| ① 海の中をのぞいてみたい | ② とにかくCカードが欲しい |
| ③ 新しい仲間を増やしたい | ④ 水中探検・探査 |
| ⑤ 水中の自然観察 | ⑥ 旅行をより充実したものにしたい |
| ⑦ インストラクターを目指したい | ⑧ ダイビングを仕事に生かしたい |
| ⑨ 健康や体力の維持・増進 | ⑩ その他（具体的に ） |

問8. Cカード取得後には、ダイビングを通じて何をしたいと思ったか教えてください。
あてはまるものを2つまで選び番号をご記入下さい。

回答欄

- | | |
|-------------------|---------------------|
| ① 海の中をのぞいてみたい | ② Cカードのランクアップを目指したい |
| ③ 新しい仲間を増やしたい | ④ 水中探検・探査 |
| ⑤ 水中の自然観察 | ⑥ 旅行をより充実したものにしたい |
| ⑦ ダイビングスキルを上達させたい | ⑧ インストラクターを目指したい |
| ⑨ 健康や体力の維持・増進 | ⑩ その他（具体的に ） |

問9. 今後のダイビング活動の予定について教えてください。
あてはまるものを1つだけ選び番号をご記入下さい。

回答欄

- | | | |
|---------------------|---|--------|
| ① 一生続ける予定 | } | → 問10へ |
| ② 体力的に続く限り続けたい | | |
| ③ 経済的に続けられる限り続けたい | | |
| ④ 未定ではあるが機会があればやりたい | | |
| ⑤ そろそろやめようと思う | } | → 問11へ |
| ⑥ やめている | | |
| ⑦ わからない | | |
| ⑧ その他（具体的に ： ） | | |

問10. 問9で①、②、③、④を選択した方にお聞きします。
今後、ダイビング活動を継続していく理由を2つまで選び番号をご記入下さい。

- 回答欄

問11. 問9で⑤、⑥、⑦を選択した方にお聞きします。
その理由を2つまで選び番号をご記入下さい。

- 回答欄

ここからの設問には全員がお答え下さい

問12. あなたのダイビング活動のタイプを教えてください。
あてはまるものを1つだけ選び番号をご記入下さい。

- 回答欄

10

問13. 最近1年間でダイビングに行った回数を教えてください。
 あてはまるものを1つだけ選び番号をご記入下さい。

① 1～2回
② 3～4回
③ 5～6回
④ 7～12回
⑤ 13回以上
⑥ 1回も行かなかった

回答欄

--

問14. 最近1年間でダイビングに行かれた場所を教えてください。
 よく行くところを6ヶ所まで選び番号をご記入下さい。

① 西表島	② 石垣島	③ 宮古島	④ 沖縄本島
⑤ ケラマ諸島	⑥ 奄美諸島	⑦ 九州	⑧ 四国
⑨ 越前	⑩ 南紀 ()		
⑪ 伊豆半島 () ()			
⑫ 伊豆七島 () ()			
⑬ その他の国内 ()			
⑭ 海外 () () () ()			

回答欄

問15. ダイビングには、どなたと行かれることが多いか教えてください。
 あてはまるもの1つだけ選び番号をご記入下さい。

① 夫婦・家族と
② 自分1人で
③ ショップで知り合った友人と
④ リゾートで知り合った友人と
⑤ 旅行会社手配のツアーで
⑥ ダイビングショップ手配のツアーで (引率者なし)
⑦ ダイビングショップ手配のツアーで (引率者あり)
⑧ その他 (具体的に:)

回答欄

--

問16. 最近1年間でダイビング関連でどの程度の支出があったか教えてください。

1. 講習・トレーニングなど

約	万円位
---	-----

2. 器材・用品の購入

約	万円位
---	-----

3. ファンダイビング（ツアー）

約	万円位
---	-----

内訳

交通費 約	万円位
宿泊日数	泊
宿泊費用 約	万円位

問17. Cカード取得の際、講習申込みをしたのはどこか教えてください。
あてはまるもの1つだけ選び番号をご記入下さい。

① 自宅や勤務先の近くのショップに直接申し込んだ
② 国内リゾートのショップに直接申し込んだ
③ 海外リゾートのショップに直接申し込んだ
④ 旅行会社のCカード取得ツアーに申し込んだ
⑤ その他（具体的に： _____）

回答欄

7

問18. ダイビング器材はどこで購入することが多いか教えて下さい。
あてはまるもの1つだけ選び番号をご記入下さい。

① ダイビング専門店
② スポーツ用品店
③ ダイビング用品の量販店
④ インターネット
⑤ 友人・知人
⑥ 購入したことがない
⑦ その他（具体的に： _____）

回答欄

7

問19. あなたは、どのような基準でダイビングショップ選びをしていますか？
 あてはまると思うもの3つを選び番号を記入してください。

①	公認の優良事業所に登録されているショップ
②	公認の優良ガイドダイバーが在籍しているショップ
③	歴史のあるショップ
④	友人・知人に勧められたショップ
⑤	雑誌などで取り上げられているショップ
⑥	旅行会社などで推奨されたショップ
⑦	以前に利用した事があるショップ
⑧	インストラクターが大勢在籍しているショップ
⑨	自分自身でインターネットで調べる
⑩	料金が安いショップ
⑪	施設が清潔で綺麗なショップ
⑫	スタッフが親切・丁寧なショップ
⑬	交通の便の良いショップ
⑭	その他 ()

回答欄

問20. あなた自身の安全の確保について、どのような点について注意していますか？
 あてはまると思うもの3つを選び番号を記入してください。

①	ダイビング前日からの体調管理
②	ダイビング当日の体調管理
③	ポイントについて事前に調べておく
④	当日の海況・天候
⑤	バディ潜水の遵守
⑥	必ずガイドと一緒に潜る
⑦	事前に器材のチェックをしておく
⑧	信頼できるショップを利用する
⑨	自分自身のダイビングスキルの向上
⑩	その他 ()

回答欄

※ 今までにダイビングショップとトラブルになったことがあれば、その内容を自由にご記入下さい。

ご協力ありがとうございました。お手数ですが、返信用封筒にてご返送ください。

参考資料（１）アンケート調査表

WEB / C カード非保有者向け調査票

ダイビングには大きく分けて、スノーケリング（空気ポンペを使わないダイビング）と、スクーバダイビング（空気ポンペを使っのダイビング）があります。そこで、以下の設問にお答えください。

【スクリーニング Question】

（１）あなたは、「C カード」（ダイビングライセンスカード）を取得していますか？

- ・ はい
- ・ いいえ >> 本調査へ

本調査は、上記設問で「いいえ」の人のみ回答

【スノーケリング（ボンペを使わないダイビング）について、お伺いします】

１．あなたは、スノーケリングにどのようなイメージをお持ちですか？ ３つまでお答えください。

- ・ 普段できない経験ができる
- ・ 格好良い／憧れがある
- ・ やすらぎや気晴らしになる
- ・ 健康や体力の向上につながる
- ・ 手軽にできる
- ・ 魚やサンゴを近くで観察できる
- ・ 生命にかかわる危険がある
- ・ お金がかかる
- ・ 体力や技術が必要
- ・ 海でのルールがある
- ・ 特別なライセンスが必要
- ・ 一人ではできない
- ・ 準備や装備が面倒
- ・ その他

２．あなたは、これまでにスノーケリングをおこなったことがありますか？

- ・ はい >> 「３．へ」
- ・ いいえ >> 「５．へ」

上記2で「はい」の方に伺います

3．これまでにスノーケリングは何回くらいおこなったことがありますか？

- ・ 1～3 回程度
- ・ 4～6 回程度
- ・ 7～9 回程度
- ・ 10 回以上

4．スノーケリングをおこなった場所はどこですか？特に印象に残っている場所 2 つまでをお答えください。

- ・ 沖縄本島 / その周辺
- ・ 沖縄離島部（石垣島や宮古島など）
- ・ 伊豆半島
- ・ 伊豆七島
- ・ 紀伊半島
- ・ 国内のその他
- ・ グアム / サイパン
- ・ オーストラリア
- ・ ハワイ
- ・ 東南アジア
- ・ 海外のその他

全員にお伺いします

5．スノーケリングをおこなう場合、一人あたりの費用はどれくらい必要になると思いますか？
（海までの交通費や宿泊等の費用は除く）

- ・ 5,000 円未満
- ・ 5,000～10,000 円未満
- ・ 10,000～20,000 円未満
- ・ 20,000～30,000 円未満
- ・ 30,000 円以上

6．今後、海に行ったときにスノーケリングをおこないたいと思いますか？

- ・ ぜひやりたい
- ・ 機会があればやりたい
- ・ いいえ

【スクーバダイビング（空気ボンベを使ってのダイビング）について、お伺いします】

7．あなたは、スクーバダイビングにどのようなイメージをお持ちですか？3つまでお答えください。

- ・ 普段できない経験ができる
- ・ 格好良い／憧れがある
- ・ やすらぎや気晴らしになる
- ・ 健康や体力の向上につながる
- ・ 手軽にできる
- ・ 魚やサンゴを近くで観察できる
- ・ 生命にかかわる危険がある
- ・ お金がかかる
- ・ 体力や技術が必要
- ・ 海でのルールがある
- ・ 特別なライセンスが必要
- ・ 一人ではできない
- ・ 準備や装備が面倒
- ・ その他

8．あなたは、これまでにスクーバダイビングをおこなったことがありますか？

- ・ はい >> 「9．へ」
- ・ いいえ >> 「11．へ」

上記8で「はい」の方に伺います

9．これまでにスクーバダイビングは何回くらいおこなったことがありますか？

- ・ 1～3 回程度
- ・ 4～6 回程度
- ・ 7～9 回程度
- ・ 10 回以上

10. スクーバダイビングをおこなった場所はどこですか？特に印象に残っている場所 2 つまでをお答えください。

- ・ 沖縄本島 / その周辺
- ・ 沖縄離島部（石垣島や宮古島など）
- ・ 伊豆半島
- ・ 伊豆七島
- ・ 紀伊半島
- ・ 国内のその他
- ・ グアム / サイパン
- ・ オーストラリア
- ・ ハワイ
- ・ 東南アジア
- ・ 海外のその他

全員にお伺いします

11. スクーバダイビングをおこなう場合、一人あたりの費用はどれくらい必要になると思いますか？（海までの交通費や宿泊等の費用は除く）

- ・ 5,000 円未満
- ・ 5,000 ~ 10,000 円未満
- ・ 10,000 ~ 20,000 円未満
- ・ 20,000 ~ 30,000 円未満
- ・ 30,000 円以上

12. 今後、海に行ったときにスクーバダイビングをおこないたいと思いますか？

- ・ ぜひやりたい >> 「13. へ」
- ・ 機会があればやりたい >> 「13. へ」
- ・ いいえ >> 「17. へ」

以下は、上記 1 2 . で「ぜひやりたい」「機会があればやりたい」と答えた方にお伺いします

1 3 . なぜスクーバダイビングをおこないたいと思いますか？ 3 つまでお答えください。

- ・ 普段できない経験ができる
- ・ 格好が良い / 憧れがある
- ・ やすらぎや気晴らしになる
- ・ 健康や体力の向上につながる
- ・ 家族や友人から誘われている
- ・ 魚やサンゴ近くで観察できる
- ・ 金銭的な余裕があるから
- ・ 時間的な余裕あるから
- ・ 海（国内）に旅行する予定があるから
- ・ 海（海外）に旅行する予定があるから
- ・ 海中の探索や写真を撮りたいから
- ・ ダイビングインストラクターになりたい
- ・ ダイビングに関係する仕事がしたい
- ・ その他

1 4 . スクーバダイビングをおこなうにあたり、不安なことや制約となっていることは何ですか？ 3 つまでお答えください。

- ・ 泳げない
- ・ 海への恐怖心がある
- ・ どこに申込みば出来るのかわからない
- ・ インストラクターやスクールの評判（質）がわからない
- ・ 装備やダイビングスポットに関する知識がない
- ・ 一緒にダイビングをする仲間がいない
- ・ 家族等からの反対がある
- ・ 金銭的な余裕がない
- ・ 時間的な余裕ない
- ・ 万が一の時の保険についてわからない
- ・ 体力や健康面に不安がある
- ・ その他
- ・ 不安や制約はない

15. スクーバダイビングには「Cカード(ダイビングライセンス)」があるということを知っていますか？

- ・ よく知っている >> 「16.へ」
- ・ 詳しいことは知らないが、聞いたことがある >> 「16.へ」
- ・ まったく知らない >> 「18.へ」

上記15で「Cカードについて、よく知っている」「詳しいことは知らないが、聞いたことがある」の方に伺います

16. 「Cカード」を取得したいと思いますか？

- ・ 今年中に取得したい
- ・ 取得する具体的な計画がある
- ・ 機会があれば取得したい
- ・ 取得する気はない
- ・ わからない

>> 回答後、「18.へ」

上記12.で「いいえ」の方にお伺いします。

17. なぜスクーバダイビングをおこないたくないですか？3つまでお答えください。

- ・ 泳げない
- ・ 海への恐怖心がある
- ・ 海にいても他のことをやりたい
- ・ 海には行かない
- ・ インストラクターやスクールの評判(質)がわからない
- ・ 装備に関する知識がない
- ・ 一緒にダイビングをする仲間がいない
- ・ 家族等からの反対がある
- ・ 金銭的な余裕がない
- ・ 時間的な余裕ない
- ・ 面白そうだと思わない(魅力がない)
- ・ 万が一の時の保険についてわからない
- ・ 体力や健康面に不安がある
- ・ その他

>> 回答後、「18.へ」

全員にお伺いします

18. 今年、海に遊びに行く予定はありますか。

- ・ はい >> 「19.へ」
- ・ いいえ >> 調査終了

上記18.で「はい」の方にお伺いします。

19. 今年、海でおこないたいレジャー・スポーツ何ですか？上位2つまでをお答えください。

- ・ 海水浴 / 日光浴
- ・ 釣り
- ・ スノーケリング
- ・ スクーバダイビング
- ・ サーフィン
- ・ ボディボード
- ・ ウインドサーフィン
- ・ ヨット
- ・ パラセーリング
- ・ ジェットスキー
- ・ ビーチバレー
- ・ クルージング
- ・ シーウォーカー（海中散歩）
- ・ カヤック / カヌー
- ・ その他
- ・ 特になし

ありがとうございました