

유료요양원의 수요와 시장세분화에 관한 연구

연세대학교 대학원 보건학과*

연세대학교 의과대학 예방의학교실**

포천중문의과대학교 예방의학교실***

이화여자대학교 의과대학 예방의학교실****

이지전*, 김한중**, 조우현***, 이선희****

〈Abstract〉

A Study on Demand and Market Segmentation in Nursing Homes

JeeJeon Lee¹, HanJoong Kim², WooHyun Cho³, SunHee Lee⁴

1. Department of Public Health, The Graduate School of Yonsei University

2. Department of Preventive Medicine, Medical College of Yonsei University

3. Department of Preventive Medicine, Pochon CHA Medical University

4. Department of Preventive Medicine, Medical College of Ewha Women

The purpose of this study is to analyze the consumers' demand pattern and the feature of the market for nursing homes, the number of which is tending upwards. The survey data were obtained from the interview of 500 elderly people living in Seoul and Kyung-Ki provincial area. All respondents were 60 years of age and above.

The main findings were summarized as follows :

1. The respondents who are less aged, highly educated comparatively, and living with spouse show positive response for the use of nursing homes. The aged living indepen-

dently and the aged living with unmarried children show higher demand for this facility. Also, the respondents who prefer independent living away from their children, urban areas as their residence and flat-type housing show more interest for the facility. The respondents who are self-supportive, who has no financial supporter, no caretaker, and no domestic helper demonstrate strong inclination to the use of the facility. The respondents who are interested in this kind of facility, acknowledge the necessity of it show strong intention of moving into it.

2. Logistic regression analysis was conducted to understand factors related to the intention of moving into the nursing homes. The group who wish to live separated from their children in the future give 1.78 times more favorable response than the opposite. The group who have an interest in the facility for elderly has 2.02 times higher intention of moving than the opposite. The group who have an intention of using the facility for elderly it is 7.34 times more likely to move into it.

3. The respondents who are the potential consumers for nursing homes can be subdivided. Within the positive group, it could be divided into the group of living independently with the preference of flat-type housing, the group living independently with the preference of separate housing, and the group wishing to live with their children. Within the negative group, the factor of the division is their concern to the facility.

Following this study, it can be said that old age people, who have been regarded as one homogeneous group so far, should be recognized as one characteristic individual. This study also shows that the demand aspect yet in its initial stage should be researched in anticipation of rapid increase. The understanding of deciding factors, the segmentation of potential market will help work out proper strategy, which will contribute to providers' benefit.

Key words : nursing home, elderly, intention of moving into facility, market segmentation

I. 서 론

최근 들어 우리 나라는 노인문제에 있어서 새로운 전환기에 접어들고 있다. 노인인구 구성비의 증가로 이에 대한 국가의 복지부담이 가중되고 있고, 사회의 변화와 함께 전통적인 가족중심 노인부양체계의 빠른 해체 등으로 노인 문제가 중요한 정책과제로 대두되게 되었다. 또한, 전반적인 소득수준의 향상으로 경제력 있는 노인인구의 증가와 노인시설에 대한 인식의 변화로 다양한 종류의 시설에 대한 요구가 증가하고 있다. 그러나, 현재 무의무탁한 노인을 수용·보호하는 차원에서의 시설규모와 종류만으로는 다양한 요구를 효과적으로 충족시킬 수 없는 실정이다.

이러한 시대적 여건의 변화에 따라 정부에서는 유료노인시설 활성화를 유도하기 위해 1993년말 노인복지법을 개정한 바 있으며, 민간기업들이 유료노인시설 분야에 진출하려는 움직임을 활발히 하고 있다. 그러나, 현행 운영 중인 유료노인시설은 정원미달 및 시설계획의 부적절함 그리고 운영경험 부족 등의 문제점으로 운영상의 어려움을 겪고 있어 단기적으로 유료노인시장의 활성화에 대해 낙관하기는 어려운 실정이다. 따라서 잠재수요를 활성화하기 위해서는 노인요양시설에 대한 다양한 욕구를 파악하여 이를 실제 운영에 반영하려는 적극적인 노력이 필요하며 이를 위한 수요 연구들이 필요하다.

그 동안 노인시설의 수요파악과 운영방안에 관한 연구들(송성진, 94; 갤럽연구소, 1995; 이형주, 1993)이 있어 왔으나 이들을 살펴보면 유료노인시설의 수용여부와 가용시설 규모를 파악하는데 주로 초점을 맞추고 있다. 이는 소비자로서의 노인의 다양한 욕구들을 인식하기보다는 단일시장으로서의 특성만을 고려한 노력이라고 할 수 있다. 그러나 양적인 수요의 증가와 함께 노후생활의 지원 체계에 대한 다양한 서비스수요가 표출 될 것으로 전망되어, 이들의 다양한 욕구들을 심층적으로 분석하는 작업들이 수행될 필요가 있다. 또한, 수요분석이 실제적인 구매수요로 유도되기 위해서는 다양한 수요들을 세분화함으로써 동질적인 수요집단으로 구분하고 집단의 특성에 부합되는 마케팅 전략을 수립해 나가려는 노력들이 요구된다.

이에 본 연구는 우리 나라 유료요양원의 수요자라 할 수 있는 만 60세 이상 노인인구를 대상으로 인구사회학적 특성과 생활양식에 따라 시설 입주의사에 차이가 있는지를 분석해보고자 한다. 또한 보다 적극적인 관점에서 유료요양원의 수요분석을 해보고자 다양한 인구사회학적 특성에 따라 수요시장을 세분화해보고자 한다.

II. 연구방법

1. 연구대상 및 자료수집 방법

본 연구는 1996년 8월 9일부터 9월 7일까지 수도권 지역에 거주하는 만 60세 이상 노인 중 경제적 능력이 중산층 이상이라고 판단되는 인구를 대상으로 조사를 실시하였다. 경제적 능력에 대한 기준은 본인 또는 배우자 소득이 연간 3,000만원 이상이거나, 연간 소득이 기준미만인 경우 본인 또는 배우자 명의의 재산이 3억 이상인 집단으로 하였다.

연구대상자는 이러한 기준에 의거하여 서울·경기 시지역을 대상으로 서울 25개구 및 경기 시지역 별 60세 이상 인구 비율대로 표본수를 할당하여 동 단위로 표본지점을 뽑고, 1개 표본지점 내에서 다시 조사대상자 특성에 맞는 사람을 5명씩 선정하였으며, 이러한 과정을 거쳐서 최종적으로 선정된 유효표본은 500명이었다. 자료수집은 사전교육을 받은 면접원에 의하여 도구화된 설문으로 개별 면접 조사를 실시하였다. 특히 면접요원들을 대상으로 기존 요양원에 대해 그 동안 가지고 있었던 부정적인 편견을 버리고 유료요양원의 개념을 정확하게 전달할 수 있도록 외국의 시설에 대한 사진과 슬라이드 등을 통한 충분한 사전교육을 실시하였다.

연구에 사용된 설문은 유료요양원 이용의사를 비롯하여 인구통계학적 특성, 자녀동거형태, 은퇴 후 희망거주 특성, 부양환경특성 그리고 노인시설에 대한 필요성 인식 등에 대한 질문내용으로 구성되어 있으며 예비조사를 실시 한 후 노인들이 이해하기 쉬운 용어로 재보완하여 사용하였다.

2. 연구에 사용된 변수

이 연구에서 유료요양원이라 함은 노인성 질환으로 요양을 필요로 하는 노인을 대상으로 하되 입소 및 이용 비용을 이용자가 지불하는 시설로 정의하였다.

본 연구에서 사용된 독립변수는 인구통계학적 특성과, 자녀동거형태, 은퇴 후 희망거주 특성, 부양환경특성 그리고 노인과 관련된 다양한 시설들에 대한 필요성 인식 등으로 구분하였으며, 그 세부적인 내용은 표 1과 같다.

〈표 1〉 분석에 사용된 변수 및 내용

변 수	세부내용	측정수준
독립변수		
인구사회학적특성	성별	1. 남 2. 여
	연령	1. 60-64세 2. 65-69세
		3. 70-74세 4. 75세 이상
		교육수준
	월소득	3. 대졸 이상
		1. 200만원 이하
		2. 200만원 - 399만원
	재산	3. 400만원 이상
1. 3억 미만 2. 3억 - 10억		
건강상태인지	3. 10억 이상	
	1. 건강하다 2. 그저 그렇다	
배우자 유무	3. 건강하지 않다	
	1. 유 2. 무	
자녀동거형태	자녀수	1. 0-2명 2. 3-4명
		3. 5명 이상
	자녀와의 동거여부	1. 자녀와 동거
동거자녀 형태	2. 노인독자가구	
	1. 미혼자녀 동거	
은퇴 후 희망거주특성	향후 동거희망	2. 기혼자녀 동거
		1. 동거희망 2. 별거희망
	선호하는 이웃 연령층	1. 나이든 사람끼리
		2. 젊은층과 함께
선호하는 거주 지역	1. 도시 2. 시골	
	선호하는 주택 형태	1. 아파트 2. 단독주택
부양환경특성	경제적 지원자	0. 무 1. 유
	간병인력	0. 무 1. 유
	상담인력	0. 무 1. 유
	가사보조자	0. 무 1. 유
	취미공유자	0. 무 1. 유
	미래부양인력	0. 무 1. 유
노인관련시설 필요도 인지	노인시설에 대한 관심	0. 무 1. 유
	노인시설 이용의사	0. 무 1. 유
종속변수	유료요양원 입주의사	0. 무 1. 유

3. 분석의 틀

수집된 자료들은 부호화하여 입력하였으며, 입력된 자료는 SAS(Statistical Analysis System)를 이용하여 분석하였다. 우선 각 특성별로 유료요양원에 대한 입주의사를 χ^2 -검정을 사용하여 분석하였고, 각 변수간의 관련성을 보기 위하여 범주형 자료를 위한 Spearman상관분석을 실시하였다.

유료요양원 입주의사와 관련된 요인들을 분석하기 위하여 로지스틱 회귀분석을 사용하였다. 수요시장의 세분화를 위한 분석방법으로는 CHAID분석을 실시하였다. CHAID(CHI-Squared Automatic Interaction Detection)분석이란 여러 변수들 중 종속변수에 미치는 영향력의 크기에 따라 독립변수들을 나무구조로 만드는 분석방법이다(이태림 외, 1995). 분석과정은 종속변수에 가장 큰 영향을 미치는 독립변수를 선택하고 다시 선택된 변수의 각 범주에서 종속변수에 가장 큰 영향을 미치는 독립변수를 선택하는 과정으로 독립변수와 종속변수 사이의 독립성 검정 결과가 유의수준(5%) 하에서 기각되지 않을 때까지 단계적으로 실시하게 된다.

Ⅲ. 연구 결과

1. 연구대상자의 일반적 특성

연구대상자의 일반적인 특성을 살펴보면 표2와 같다.

성별을 보면 남자와 여자가 각각 273(54.6%), 227(45.4%)이며, 연령은 60-64세 집단과 65-69세 집단이 327명으로 전체 연구대상 노인의 65.4%를 차지하였다. 교육수준은 중졸이하가 대부분이었으며(43.4%), 대졸이상은 139명(27.8%)이었다. 월평균 200-399만원의 소득을 가진 노인이 291명으로 전체 대상의 58.2%를, 재산이 3억-10억인 집단이 347명으로 대상 전체의 69.4%를 차지하였다. 본인이 스스로 인지한 건강상태의 경우 건강하다고 대답한 노인이 281명으로 전체의 56.2%였던 반면, 건강하지 않다고 응답한 군은 16명(3.2%)이었다. 배우자가 있는 응답자는 68.6%였으며, 노인독자가구는 32.6%를 차지했다. 향후 자녀와 동거하기를 희망하는 노인은 40.2%이었고, 별거를 희망하는 노인은 59.4%로 동거 희망 노인보다 19.2% 더 많았다. 향후에 본인이 희망할 때 부양해 줄 가족이 있는 노인은 455명으로 전체의 91.0%를 차지했으며, 응답자의 지역분포를 보면 서울 거주자가 392명으로 78.4%였다.

〈표 2〉 연구대상자의 일반적 특성 (N=500) 단위 : 명

	변 수	빈 도 (%)
성	남	273 (54.6)
	여	227 (45.4)
연령	60 - 64	208 (41.6)
	65 - 69	119 (23.8)
	70 - 74	99 (19.8)
	75세 이상	74 (14.8)
교육수준	중졸이하	217 (43.4)
	고졸	144 (28.8)
	대졸 이상	139 (27.8)
월소득	200만원 이하	96 (19.2)
	200 - 399	291 (58.2)
	400만원 이상	108 (21.6)
재산	3억 미만	88 (17.6)
	3억 - 10억	347 (69.4)
	10억 이상	65 (13.0)
건강상태	1. 건강하다	281 (56.2)
	2. 그저그렇다	203 (40.6)
	3. 건강하지 않다	16 (3.2)
배우자 유무	유	343 (68.6)
	무	157 (31.4)
현재동거형태	기혼자녀 동거	193 (38.6)
	미혼자녀 동거	144 (28.8)
	노인독자가구(부부/혼자)	163 (32.6)
자녀동거희망	동거희망	201 (40.2)
	별거희망	297 (59.4)
부양가족여부	유	455 (91.0)
	무	45 (9.0)
지역별	서울	392 (78.4)
	경기	108 (21.6)

2. 연구대상자의 특성별 유료요양원 입주의사

가. 인구사회학적 특성에 따른 입주의사

시장세분화의 가장 기본적인 분류기준으로 사용되고 있는 인구사회학적 특성에 따른 유료요양원의 입주의사를 χ^2 -검정을 사용하여 비교분석하였다(표3 참조). 인구사회학적 특성에 따라서는 입주의사에

〈표 3〉 인구사회학적 특성에 따른 입주의사

변 수	유	무	계	χ^2 값
성				
남	171 (62.6)	102 (37.4)	273 (100)	2.30
여	127 (56.0)	100 (44.0)	227 (100)	
연령				
60세 - 64세	136 (65.4)	72 (34.6)	208 (100)	6.43*
65세 - 69세	70 (58.8)	49 (41.2)	119 (100)	
70세 - 74세	55 (55.6)	44 (44.4)	99 (100)	
75세 이상	37 (50.0)	37 (50.0)	74 (100)	
교육 수준				
중졸 이하	111 (51.2)	106 (48.9)	217 (100)	11.95*
고졸	92 (63.9)	52 (36.1)	144 (100)	
대졸 이상	95 (68.4)	44 (31.7)	139 (100)	
배우자 유무				
유	216 (63.0)	127 (37.0)	343 (100)	5.16*
무	82 (52.2)	75 (47.8)	157 (100)	
건강상태인지				
건강하다	176 (62.6)	105 (37.4)	281 (100)	2.69
그저그렇다	114 (56.2)	89 (43.8)	203 (100)	
건강하지 않다	8 (50.0)	8 (50.0)	16 (100)	
월소득				
200만원 이하	59 (61.5)	37 (38.5)	96 (100)	1.22
200 - 399	169 (58.1)	122 (41.9)	291 (100)	
400만원 이상	69 (63.9)	39 (36.1)	108 (100)	
재산				
3억 미만	47 (53.4)	41 (46.6)	88 (100)	1.85
3억 - 10억	210 (60.5)	137 (39.5)	347 (100)	
10억 이상	41 (63.1)	24 (36.9)	65 (100)	

* P<0.1

통계학적으로 유의한 차이를 보이지 않았다. 다만, 유의수준을 높혔을 경우에 연령이 낮은 집단일수록, 그리고 교육수준이 높을수록, 또한 배우자가 있는 집단일수록 유료요양원에 대하여 높은 입주의사를 보여주었다($P < 0.1$).

성별에 따른 차이는 유의하지는 않았지만 남자가 여자보다 조금 더 높은 입주의사를 보여주었다. 재산 및 건강상태에 따른 유료요양원의 입주의사는 통계학적으로 유의한 차이를 보이지는 않았으나 건강하다고 응답한 집단에서 입주의사가 높았고, 재산이 상대적으로 많은 집단에서 높은 입주의사를 보여주었다. 월소득의 경우 수준에 따라 입주의사에 특별한 경향을 보이지 않았다.

나. 자녀동거형태 및 거주희망 특성에 따른 입주의사

노인들의 생활에 가장 영향을 미치는 것 중 하나가 세대를 구성하고 있는 가족형태일 것이다. 표4에서는 자녀와의 동거형태와 은퇴 후 거주희망 특성에 따른 유료요양원에 대한 입주의사를 살펴보았다.

<표 4> 자녀동거형태 및 거주희망 특성에 따른 입주의사

변 수	유(%)	무(%)	계(%)	χ^2 값
자녀수				
0 - 2	61 (62.2)	37 (37.8)	98 (100)	1.36
3 - 4	158 (60.8)	102 (39.2)	260 (100)	
5명 이상	79 (55.6)	63 (44.4)	142 (100)	
자녀와의 동거여부				
자녀와 동거	191 (55.9)	146 (44.1)	337 (100)	8.43**
노인독자 가구	107 (65.6)	56 (34.4)	163 (100)	
동거자녀 형태				
미혼자녀 동거	93 (67.4)	45 (32.6)	138 (100)	12.70***
기혼자녀 동거	92 (47.7)	101 (52.3)	193 (100)	
향후 동거희망				
동거희망	60 (38.2)	97 (61.8)	157 (100)	43.81***
별거희망	214 (69.9)	92 (30.1)	306 (100)	
선호 이웃 연령층				
노년층	101 (62.4)	61 (37.6)	162 (100)	0.75
젊은층	197 (58.3)	141 (41.7)	338 (100)	
선호 거주지역				
도시	152 (65.0)	82 (35.0)	234 (100)	5.24*
시골	146 (54.9)	120 (45.1)	266 (100)	
선호주택형태				
아파트	155 (67.1)	76 (32.9)	231 (100)	10.03**
단독주택	143 (53.2)	126 (46.8)	269 (100)	

* $P < 0.1$, ** $P < 0.05$, *** $P < 0.01$

세대구성원의 형태 파악으로 우선 자녀수와 자녀와의 동거여부가 입주의사와 관련이 있는지를 살펴 보면, 통계학적으로 유의한 결과는 아니었지만 자녀수가 적은 집단에서 유료요양원에의 입주의사가 높았다. 자녀와의 동거형태에서 노인독자가구에서($P<0.05$) 그리고 자녀와 동거하는 경우 미혼자녀와 동거하는 집단일수록($P<0.01$) 유료요양원에 대한 입주의사가 유의하게 높은 것으로 나타났다.

또한 향후 거주희망 특성에 따른 입주의사는 현재의 동거형태와 무관하게 미래에 자녀와 별거를 희망하는 집단에서 유의하게 높은 결과를 보여주었다($P<0.01$). 선호하는 거주지역이 도시일수록($P<0.1$) 그리고 아파트 형태일수록($P<0.05$) 유의하게 더 높은 입주의사를 보여주었다. 또한 노년층을 이웃으로 선호하는 집단이 입주의사가 높았으나 유의하지는 않았다.

〈표 5〉 부양환경특성 및 노인시설에 대한 인식에 따른 입주의사

변 수	유(%)	무(%)	계(%)	χ^2 값
경제적 지원자				
유	217 (56.7)	166 (43.3)	383 (100)	5.60*
무	80 (69.0)	36 (31.0)	116 (100)	
간병인력				
유	278 (58.7)	196 (41.3)	474 (100)	3.42*
무	20 (76.9)	6 (23.1)	26 (100)	
상담인력				
유	263 (59.1)	182 (40.9)	445 (100)	0.42
무	35 (63.6)	20 (36.4)	55 (100)	
가사보조자				
유	266 (58.1)	192 (41.9)	458 (100)	5.24*
무	32 (76.2)	10 (23.8)	42 (100)	
취미공유자				
유	238 (59.2)	164 (40.8)	402 (100)	0.13
무	60 (61.2)	38 (38.8)	98 (100)	
미래부양인력				
유	262 (57.6)	193 (42.4)	455 (100)	8.55***
무	36 (80.0)	9 (20.0)	45 (100)	
시설에 대한 관심				
유	259 (73.8)	92 (26.2)	351 (100)	98.49***
무	39 (26.2)	110 (73.8)	149 (100)	
이용의사				
유	241 (82.5)	51 (17.5)	292 (100)	153.33***
무	57 (27.4)	151 (72.6)	208 (100)	

* $P<0.1$, *** $P<0.01$

다. 부양환경특성 및 노인보건시설 필요도 인식에 따른 입주의사

노후생활에 필요한 여러 가지 부양환경에 따른 입주의사를 살펴보면 경제적 지원자가 없는 집단이 경제적 지원자가 있는 집단에 비하여 높은 입주의사를 보여주었고, 또한 간병인력과 가사보조자가 없는 집단이 있다고 대답한 집단에 비하여 높은 입주 의사를 보여주었으며, 통계학적으로 유의한 차이가 있었다($P < 0.1$). 또한 미래에 조사 대상자를 부양해줄 인력이 없다고 대답한 집단에서 유의하게($P < 0.01$) 높은 입주의사를 보였다(표5 참조).

평소에 노인관련 시설에 대하여 생각해 본 적이 있는 노인들이 유의하게($P < 0.01$) 높은 입주의사를 보였고, 유료요양원뿐만 아니라 전반적인 노인시설에 대한 이용의사가 있는 집단이 입주의사도 역시 높았다($P < 0.01$)(표5 참조).

라. 로지스틱 회귀분석 결과

유료요양원의 입주의사와 관련된 요인을 구명하고자 로지스틱 회귀분석을 실시하였다. 선택된 변수들 중 유의한 차이를 보이는 변수들을 살펴보면 우선 현재 자녀와 동거여부에 관계 없이 미래에 자녀와 별거를 희망하는 응답자가 동거를 희망하는 응답자에 비하여 1.78배 높은 입주의사를 보여주고 있다. 평소에 시설에 대한 관심이 있었다고 대답한 응답자가 그렇지 않다고 대답한 응답자에 비하여 2배 이상 높은 입주의사를 보여주었으며, 시설에 대한 이용의사가 있다는 응답자가 그렇지 않다고 대답한 집단에 비하여 7.34배 높은 입주의사를 보여주었다(표6 참조).

3. CHAID분석에 의한 시장 세분화

CHAID분석으로 유료요양원 입주의사에 따른 시장세분화를 실시한 결과를 보면그림 1과 같다. 유료요양원 입주의사가 있는 응답자는 전체의 59.6%이고 입주의사에 가장 강한 영향력을 미치는 변수는 노인관련시설에 대한 이용의사 여부를 묻는 변수로서 이용의사가 있는 군의 82.53%, 없는 군의 27.48%가 입주의사가 있다고 대답하였다. 각 셀의 비율은 해당 변수의 응답자 중 입주의사가 있다고 대답한 자의 백분율로서 이용의사가 없다고 대답한 집단부터 살펴보면 다음과 같다.

평소 노인관련시설에 대한 이용의사가 없는 집단에서 입주의사에 영향을 미치는 변수는 시설에 대한 평소의 관심여부이다. 이용의사가 없다고 대답한 응답자는 모두 208명이었으며 그 중 27.48%가 입주의사가 있다고 대답하였다. 다시 시설에 대한 평소 관심이 있는 군의 39.19%가, 관심이 없는 군은 20.

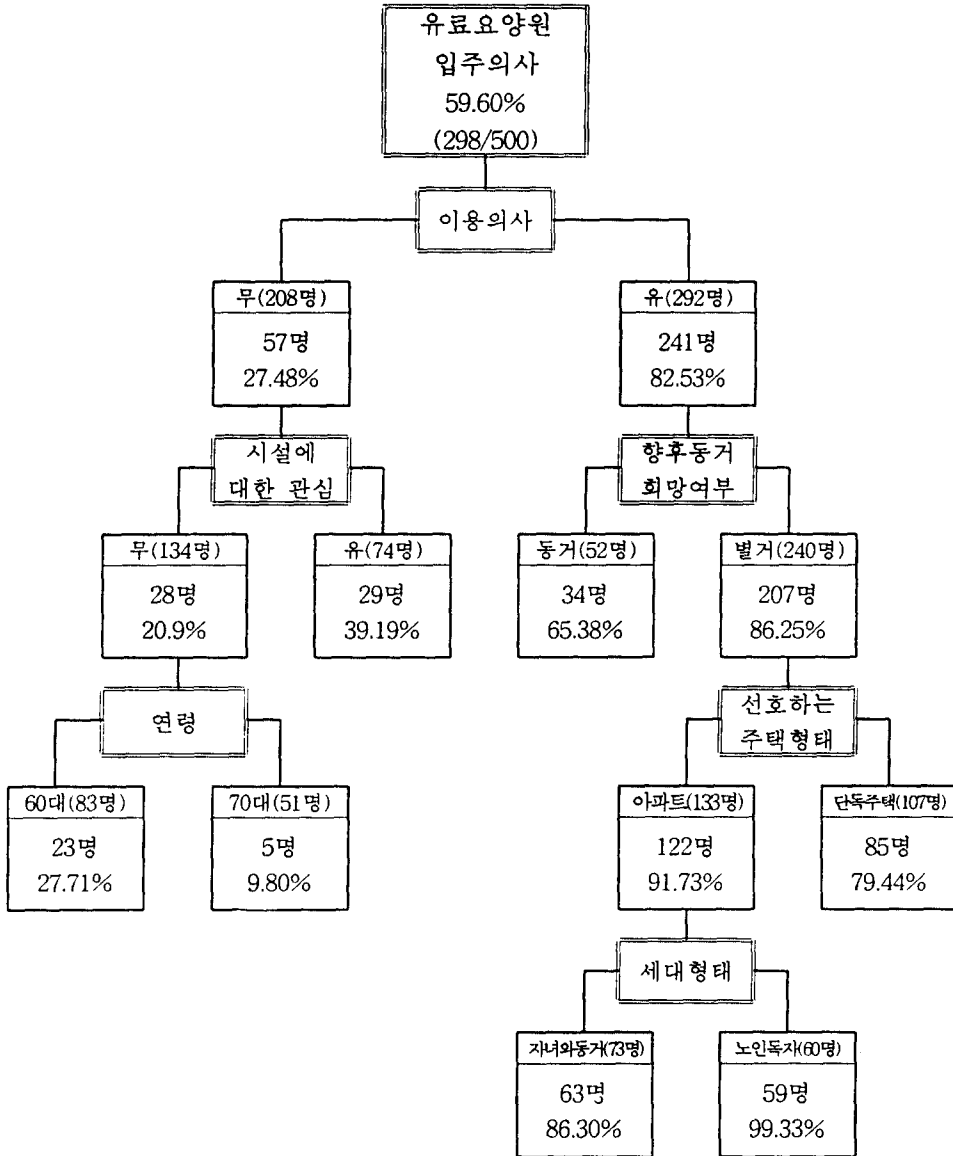
9%가 입주의사를 각각 보여주었다. 이들 변수 다음으로 입주의사와 관련된 변수는 연령으로 60대인 응답자 중 27.71%가, 이용의사가 없으면서 시설에 대한 관심이 없고 70대인 응답자는 9.80%가 입주의사를 보여주었다.

〈표 6〉 특성별 입주의사에 대한 로지스틱 회귀분석 결과

변 수 명	비차비(OR)	95% 신뢰구간
인구사회학적 특성		
교육수준 (0. 중졸이하 1. 고졸이상)	1.13	(0.696 1.817)
재산 (0. 5억이하 1. 5억이상)	1.55	(0.979 2.456)
건강상태인지 (0. 건강하다 1. 건강하지않다)	0.75	(0.414 1.359)
자녀동거형태		
자녀와의 동거여부 (0. 동거희망 1. 별거희망)	0.81	(0.487 1.333)
은퇴 후 희망거주특성		
향후 자녀와의 동거희망 (0. 동거희망 1. 별거희망)	1.78	(1.054 3.018)
선호 이웃 연령층 (0. 노인층 1. 젊은층)	1.24	(0.750 2.054)
선호 거주지역 (0. 도시 1. 시골)	0.70	(0.433 1.119)
선호 주택형태 (0. 아파트 1. 단독주택)	0.73	(0.451 1.731)
부양환경특성		
부양환경특성 I+ (0. 무 1. 유)	0.66	(0.391 1.116)
부양환경특성 II++ (0. 무 1. 유)	0.83	(0.470 1.466)
시설필요도 인지		
시설에 대한 관심 (0. 무 1. 유)	2.02	(1.147 3.565)
이용 의사 (0. 무 1. 유)	7.34	(4.259 12.641)

+ 부양환경특성 I : 경제력, 가사보조, 부양인력

++ 부양환경특성 II : 간병인력, 상담인력, 취미공유자



* 주 : 각 셀의 인원수(%)는 해당 변수의 응답자 중 입주의사가 있다고 대답한 응답자의 수(%)이다.

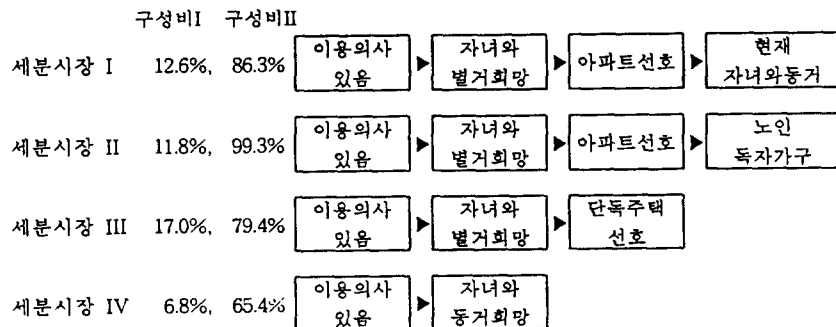
그림 1. CHAID분석에 의한 시장세분화

노인관련시설이용의사가 있다고 대답한 응답자는 모두 292명이었고 다음으로 영향을 미치는 변수는 현재의 동거상태와 관계없이 미래에 자녀와의 동거 희망 여부 변수이다. 이용의사가 있으면서 동거를 희망하는 52명 중 65.38%가, 별거를 희망하는 240명 중 86.25%가 입주의사가 있음을 보여주고 있다. 다시 이용의사가 있으면서 별거를 희망하는 집단에서 입주의사에 영향을 미치는 변수는 희망하는 주택의 형태였다. 이용의사가 있으면서 자녀와 별거를 희망하고 아파트 형태의 주택을 선호하는 응답자는 133명으로 그 중 91.73%가, 그리고 단독주택형태를 선호하는 107명 중 79.44%가 입주의사가 있다고 대답하였다. 단독주택보다 아파트를 희망하는 변수에는 현재 세대를 구성하고 있는 형태가 영향이 있었다. 이용의사가 있으면서 미래에 자녀와 별거를 희망하고 아파트 형태를 선호하면서 현재 자녀와 동거하고 있는 응답자는 73명이고 그 중 86.30%가 그리고 노인독자가구를 형성하고 있는 응답자는 60명으로 그 중 99.33%가 입주의사가 있었다.

따라서 이러한 각 변수간의 관련성을 토대로 노인들의 각 특성에 따른 시장을 분류하여 보면, 입주의사에 가장 영향을 미치는 요인인 노인시설에 대한 이용의사로 시장을 양분할 수 있다.

가) 노인시설 이용의사 있는 집단

이용의사유무에 대하여 세분화된 형태를 보면 우선 노인시설에 대한 이용의사가 있는 집단의 경우 자녀와 별거를 희망하고 아파트를 선호하며 현재 자녀와 동거하고 있는 집단, 자녀와 별거를 희망하고 아파트를 선호하지만 현재 노인독자가구를 형성하고 있는 집단, 그리고 자녀와 별거를 희망하지만 아파트의 형태보다는 단독주택의 거주지를 선호하는 집단 그리고 마지막으로 자녀와 동거를 희망하는 집단으로 나뉘어 질 수 있다(그림2 참조).



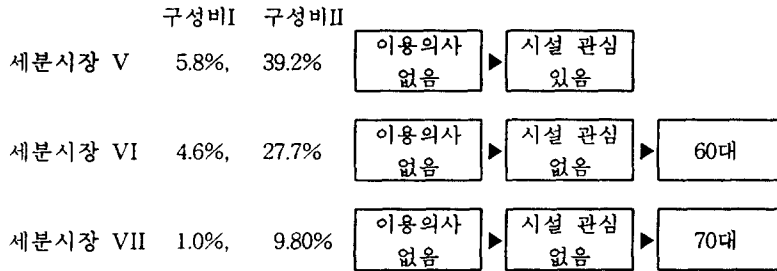
* 주 구성비I은 전체시장 중 해당 세분시장의 비율

구성비 II은 해당 세분시장 중 입주의사가 있는 대상자의 비율

그림 2. 이용의사가 있는 집단 내의 세분화

2) 노인시설 이용의사 없는 집단

이용의사가 없는 집단의 경우 이용의사는 없으나 평소에 노인시설에 대한 관심이 있는 집단과 노인시설에 관심이 없는 60대와 70대라는 특성별로 세분화할 수 있다(그림 3참조).



* 주 구성비I은 전체시장 중 해당 세분시장의 비율

구성비 II은 해당 세분시장 중 입주의사가 있는 대상자의 비율

그림 3. 이용의사가 없는 집단의 시장 세분화

IV. 고 찰

고령화사회로의 진입과 함께 노인층의 소득수준향상으로 노인복지에 대한 수요가 증대되었다. 이에 시장원리에 입각하여 공급이 형성되고 공급의 양적 증가 또한 눈에 두드러지고 있다(문현상 외, 1996). 이러한 변화 중 수요의 특성을 파악하고자만 60세 이상 노인을 대상으로 조사자의 특별 시설에 대한 입주의사를 살펴보고 마케팅개념을 적용시킨 것이 이 연구의 의의라 할 수 있다.

연구 대상자는 이 조사의 본 목적인 유료시설에 대한 수요파악에 적절하다고 판단되는 중산층이상의 노인을 대상으로 하였으며 그 근거로는 첫째, 유료시설이 아직 비용면에서 충분히 수익성을 보이며 운영되지 못함에도 불구하고 소비자인 노인의 입장에서는 현 수준의 비용에 대한 부담이 있을 것을 감안한 것이고 둘째, 시장세분화에서는 대상 상품을 구매할 수 있는 경제력을 가지고 있는 구매집단이 주요 대상이 되기 때문이다. 따라서 이 연구자료로는 경제적 수준에 따른 다양한 입주의사를 보기에 제한점이 있을 수 있다.

또한, 요양원이란 신체적인 취약성이 있는 노인을 위한 시설임에도 불구하고 자료수집과정에서 면접요원이 개별 면접이 가능한 노인만을 대상으로 하므로서 일상생활에서 신체적인 도움이 필요한 노인은 면접대상에서 제외되었을 가능성이 있다.

연구결과 또한 건강상태 변수에 따른 입주의사는 차이가 없는 것으로 나타났다. 이러한 특성은 현재의 영양원 수요수준을 측정하는 데 제한점으로 작용할 수 있으나 향후 이들 집단이 건강상태가 취약해진 경우 잠재적인 수요자층이 될 수 있다는 점을 감안하면 나름대로 의미가 있을 수 있다.

연구 결과를 살펴보면 연령이 낮을수록, 교육수준이 높을수록, 그리고 배우자가 있을수록 높은 입주의사를 보여주었다. 이러한 결과는 아직 실제생활에서 활동의 어려움이 적은 60대 응답자들이 70대 노인들보다 독립적인 사고가 가능하며, 또한 이미 노후생활이 안정된 상태인 70대는 변화를 원하기 보다는 현재의 안정을 유지하려는 경향에서 기인한 것으로 생각된다. 또한 배우자가 있는 응답자들이 더 높은 입주의사를 보이는 것은 서로 의지하는 바가 있어 자녀들에게 덜 의존적일 수 있다고 생각된다. 이러한 결과는 기존의 일부 연구(이형주, 1993; 하성천, 1993; 한국인구보건연구원, 1989)와 유사한 결과로서 배우자 유무에 따른 입주의사의 차이는 향후 시설에 대한 계획을 세울 때 2인실과 1인실의 규모 설정에 기초정보가 될 수 있을 것이다. 이러한 결과에 대하여 부분적으로 유의수준을 $P < 0.1$ 로 봄으로써 type I error가 높은 것 또한 이 연구의 제한점이라 할 수 있겠다.

미래에 자녀와 별거를 희망하거나, 한적한 시골보다는 도시를 선호하는 그리고 아파트 형태의 주거형태를 선호할수록 입주의사가 높은 것으로 드러났다. 이러한 선호도는 공급자의 입장에서 마케팅 전략을 위한 중요한 정보가 될 수 있다. 시설의 입지 선정면에서 도시형을 선택할 기준이 되고 아파트 형태를 선호하는 경향으로 독립성 보장과 생활의 편리함을 추구하는 노인들의 성향을 파악할 수 있다. 또한 노인들이 경제적 지원자나 간병인력, 가사보조자 등이 없는 경우 유료요양원을 선택하는 경향으로 시설을 계획하는 공급자의 입장에서는 이러한 요구에 부응하는 서비스 전략을 설정할 필요가 있다.

많은 변수들 중 유료요양원에 대한 입주의사에 유의하게 영향을 미치는 변수는 미래에 자녀와의 동거 여부, 노인시설에 대한 관심여부, 그리고 노인시설에 대한 이용의사로서 단일변량분석결과와 일치하였다.

이러한 조사대상자들의 특성에 따른 세분화 결과 7개의 세분시장으로 나눌 수 있었다(그림2, 3 참조). 일반적으로 시장이 크고 상품의 특성이 세분화하기 적절한 형태인 경우 표적 시장을 선정하고 이에 대해 집중적으로 상품을 개발하는 것이 일반적인 마케팅 전략이지만 유료요양원이라는 공급 자체의 특성을 고려할 때 한 시설안에 세분화 된 욕구를 충족시킬수 있는 세부시설과 서비스를 제공하는 것도 표적 마케팅의 한 방법이라 생각된다. 예를 들어, 이용의사가 있으면서 자녀와 별거를 희망하고 아파트 형태의 주택을 선호하는 집단을 위해서는 독립성이 보장되고 생활의 편리에 주안점을 둔 시설계획이 필요하다. 또한 같은 특징을 가졌으나, 자녀와 동거를 희망하는 노인들을 위한 전략으로 노인시설내에 자

너들이 방문시 숙박이 가능한 시설을 제공하는 전략을 검토해 볼 수 있을 것이다. 또한 이용의사가 없는 응답자의 경우 우선적으로 이용의사를 높이기 위한 다양한 홍보 전략을 설정함이 필요할 것이다.

V. 요약 및 결론

이 연구는 증가추세에 있는 유료요양원에 대하여 소비자로서의 노인의 수요특성과 그 특성에 따른 시장의 성격을 세분화해보고자 하였다. 연구의 자료는 서울 및 경기도 시지역에 거주하는 만 60세 이상 500명의 노인들을 개별 면접조사하여 얻어졌으며, 연구의 주요 결과를 요약하면 다음과 같다.

첫째, 유료요양원 입주의사에 대한 경향은 다음과 같다. 연령이 낮을수록, 교육수준이 높을수록, 그리고 배우자가 있을수록 입주의사가 높았다. 자녀와 동거하는 노인들보다는 노인독자가구를 구성하는 경우가 그리고 동거자녀가 미혼일수록, 향후 자녀와 별거를 희망하는 노인일수록, 거주지로 도시와 아파트 형태의 주택을 선호할수록, 경제적 지원자, 간병인력, 가사보조자, 미래부양인력이 없는 응답자일수록 높은 입주의사가 있었다. 또한 노인시설에 대해 평소에 관심이 있거나 그 필요성을 인식해 온 응답자가 높은 입주의사를 보여주었다.

둘째, 유료요양원 입주의사와 관련된 요인을 파악하기 위해 로지스틱 회귀분석을 한 결과로는 자녀와 장차 동거하기를 희망하는 집단보다 별거를 희망하는 집단이 1.78배, 시설에 대한 관심이 있던 집단이 관심이 없던 집단에 비하여 2.02배, 이용의사가 있는 집단이 없는 집단에 비하여 7.34배 높은 입주의사가 있었다.

셋째, 조사대상자들의 특성에 따른 세분화를 하면, 이용의사가 있는 집단에서 자녀와 별거를 희망하고 아파트를 선호하는 집단, 자녀와 별거를 희망하나 단독주택을 희망하는 집단, 그리고 이용의사가 있으나 자녀와 동거를 희망하는 집단으로 분류할 수 있었다. 또한, 이용의사가 없다고 대답한 응답자의 경우 시설에 대한 관심의 여부에 따른 집단 등으로 세분될 수 있었다.

이상의 연구 결과를 종합하여 볼 때, 이제껏 동일한 특성집단으로 인식하여 온 노인들의 다양성에 대한 인식이 시작되어야 할 때라고 생각된다. 아직 완전히 형성되지 못한 노인시설에 대한 시장이지만 이러한 세분화 연구는 각 세분시장에 따른 적절한 전략 설정과 서비스계획을 수립하는 데 기초자료로 활용될 수 있을 것이다.

참 고 문 헌

- 김동배. 재가노인복지서비스와 전달체계. 한국노인복지회 편. 노인복지연구:재가노인을 위한 사회복지 서비스. 1989 : 67-98
- 김동환. 소비가치에 관한 연구 ; 시장세분화를 중심으로. 서울대학교 대학원 경영학과, 1993
- 김수춘 외. 노인복지의 현황과 정책과제. 한국보건사회연구원, 1995
- 김태림 외. 범주형 자료분석. 한국방송통신대학교출판부, 1995
- 문현상 외. 실버산업의 현황과 정책과제. 한국보건사회연구원, 1996
- 송용섭. 현대 마케팅론. 서울, 법문사, 1980
- 윤훈현 역. 현대 마케팅. 서울, 도서출판 석정, 1996
- 이가옥 외. 노인복지정책개발을 위한 연구. 한국보건사회연구원, 1993
- 이가옥 외. 노인생활실태 분석 및 정책과제. 한국보건사회연구원, 1994
- 이석재. 한국노인복지시설의 현황과 개선에 관한 연구. 연세대학교 관리과학대학원. 자치행정전공. 1993
- 임종권 외. 한국노인의 생활실태. 한국인구보건연구원, 1985
- 최성재. 유료노인복지시설 운영개선. 한국보건사회연구원, 1993
- 한국노인문제연구소. 실버산업개발전략. 1993
- 일본후생백서. 1992
- Canadian Hospital Directory. 1989-1990. A New Vision for Longterm Care
- Health & Personal Social Services Statistics for England. 1987
- Kotler P. Marketing for Health Care Organization, Englewood Cliffs, N. J. : Prentice-Hall, Inc. 1987
- Reports to Congress and Secretary by the task force on long-term health care policy. 1987 : 66-7