

# 令和5年度 静岡県ICOIプロジェクト実証事業業務 成果報告

2024年3月21日

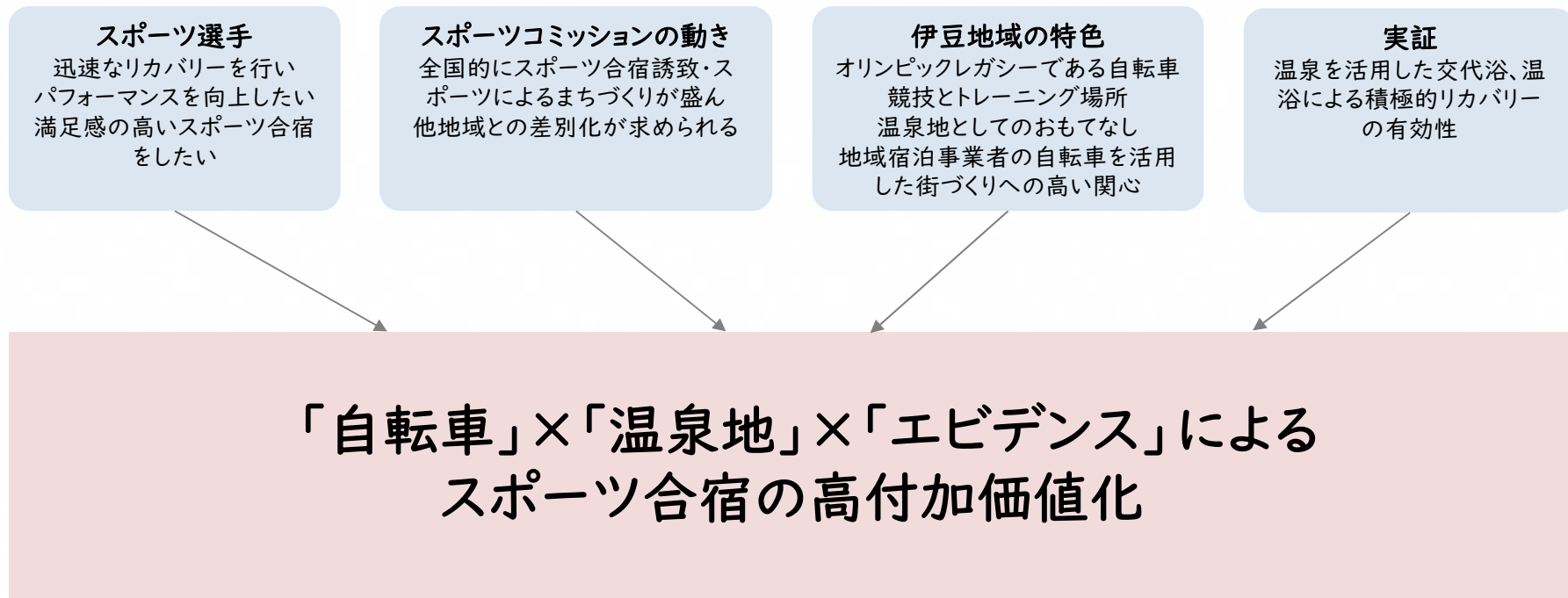


株式会社 JTB総合研究所

## (1) 昨年度事業のまとめ

昨年度事業より、スポーツ選手の要望、全国的なスポーツコミッションの動き、伊豆地域の特色、温泉を活用した積極的リカバリーに関するエビデンスに関する知見を得ることができた。それにより、伊豆地域が持つ温泉地としての宿や食事といった魅力を活かし、「自転車」×「温泉地」×「エビデンス」に取り組むことが、スポーツ合宿における高付加価値化につながり、伊豆地域を世界的なヘルスケアリゾートとして認知させるために必要なことだと考え、ビジネスモデル案とした。

今年度事業においては、本モデル案をもとに各種調査を行い、ビジネスモデル案を精緻化することとした。



## (2) 今年度事業の概要

今年度事業においては、昨年度実証をしたエビデンスや企画したモデル案をもとに各種調査を行い、ビジネスモデル案を精緻化し、ビジネスモデルを広く地域事業者が取り組めるためのマニュアルの作成、および普及に向けた方法や戦略の提案を行うこととした。

### (1) ビジネスモデルの構築

#### ① 令和4年度事業から得られた成果と、取組に向けた課題

**成果:** 温冷交代浴や就寝前の温浴は、主に精神的なリカバリーに効果があり、結果パフォーマンスが向上する。  
**地域の魅力:** 本格的な自転車施設があり、クロストレーニングが可能。また県や市が自転車を活用した取り組みを積極的に行っている。  
**宿泊施設の課題:** スポーツ選手が合宿に求める柔軟な対応については、人手が足りず、できないことが多い。また温冷交代浴ができる設備が整っていないことも多い。

#### ② ヒアリング及び現地調査

##### 県及び地域へのヒアリング

スポーツコミッションの進捗や自転車を活用した地域活性化に向けた最新の内容についてヒアリングを行った。

##### 伊豆地域宿泊施設へのヒアリング・現地調査

スポーツ選手の受入れに前向きな宿泊施設に対し、昨年度のエビデンスへの意見や、温冷交代浴を行うことができる施設環境である等かを調査した。

##### 伊豆地域外施設のデスク・ヒアリング・現地調査

伊豆地域外で、選手のリカバリーを積極的に行っている合宿地や施設に対し、デスク・ヒアリング・現地調査を行った。情報発信や運営体制などの好事例を調査した。

#### ③ ビジネスモデルの構築

令和4年度事業で得られた成果と課題をもとに、ヒアリングや現地調査によって得られた情報を取りまとめ、ビジネスモデルを構築した。

### (2) ビジネスモデルに関するマニュアルの作成

#### マニュアルの作成

積極的リカバリーを付加価値としたビジネスモデルについて、宿泊施設が活用できる実践的なマニュアルを作成した。

### (3) ビジネスモデルの普及方法と面的なマーケティング戦略の提案

#### ① 勉強会の実施

作成したマニュアルについての説明や、宿泊事業者の不安や課題の解消に向けた勉強会を実施する。また、スポーツ選手にとってニーズの高い食事についても、宿泊施設が取り組みやすい情報提供を行った。

#### ② マーケティング戦略の提案

事業を通じて得られた知見を取りまとめ、伊豆地域全体としての取組に向けた戦略を提案した。

## 2. ビジネスモデルの構築

### (1) 調査概要

ビジネスモデルの構築に向け、以下の調査を行った。

項目	調査目的	調査対象候補	調査内容案
県及び地域へのヒアリング	スポーツコミッションの進捗や自転車を活用した地域活性化に向けた最新の内容の把握。本事業の推進が、県及び地域と連動するため。	<ul style="list-style-type: none"> <li>静岡県スポーツコミッション推進協議会</li> <li>一般社団法人ふじのくにサイクルスポーツコミッション</li> <li>日本サイクルスポーツセンター</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>自転車を核とした地域活性化の計画と進捗状況</li> <li>受入れに向けたプロモーション</li> <li>エビデンスの活用法への要望等</li> </ul>
伊豆地域宿泊施設等へのヒアリング・現地調査	スポーツ選手に向けた積極的リカバリーのプログラムに対する意見や課題などを把握。ビジネスモデル及びマニュアル作成に活かす。	<ul style="list-style-type: none"> <li>KONA STAY(宿泊・アクティビティ)</li> <li>MERIDA X BASE・IZU VILLAGE(観光・宿泊・アクティビティ)</li> <li>伊豆温泉村(宿泊・温浴)</li> <li>中伊豆ワイナリーヒルズ／ホテルワイナリーヒル(観光・宿泊・スポーツ)</li> <li>伊東市内温泉宿泊施設</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>スポーツ合宿受入れ時における具体的なサービス内容</li> <li>プロモーションや流通経路</li> <li>温冷交代浴の実施に向けた取組課題</li> <li>事業概要の把握等</li> </ul>
伊豆地域外施設へのヒアリング・現地調査	スポーツ選手に向けた積極的リカバリーのプログラムの内容や実績などを把握。ビジネスモデル及びマニュアル作成に活かす。	<ul style="list-style-type: none"> <li>蔵王坊平アスリートヴィレッジ(山形県。温冷交代浴のある施設)</li> <li>神栖市スポーツツーリズム推進室(茨城県。地域の宿泊施設で、スポーツ栄養学に基づいた身体作りレシピ&lt;神スポ飯!!&gt;を提供)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>スポーツ合宿受入れ時における具体的なサービス内容(特にリカバリーや食事の対応)、受け入れ実績</li> <li>プロモーションや流通経路</li> <li>リカバリーその他施設利用におけるエビデンスの有無等</li> </ul>

## (2) ヒアリング・視察のまとめ

ヒアリングや視察を通して、伊豆地域で温泉宿泊施設がスポーツ選手を受入れていくにあたっての、メリットと課題をまとめる。

### ●メリット

#### ・県のスポーツツーリズムの動きと連動

静岡県は自転車を中心とした地域活性化の計画を進めており、「サイクルスポーツの聖地」の実現に向けて取り組んでいる。これにより、地域が一体となった観光客や自転車競技者の誘致が期待できる。

#### ・高度なトレーニング環境がある

日本サイクルスポーツセンターとの連携によるクロストレーニングなどの高度なトレーニングが可能となる。MERIDAの本格的なスポーツサイクルを体験するための施設やトレーナーもいる。

#### ・付加価値のあるプランを提案できる

すでに、スポーツ選手の実績があったり、サイクリストのために特化したサービスを提供していたり、幅広い観光客のニーズにこたえるなどの、豊富な宿泊施設があり、それらの施設にあった付加価値のプランを考えることが可能。

### ●課題

#### ・リカバリーの認識

実力水準の高いスポーツ選手の世界では「リカバリー」が重要視されるようになっているが、まだ、「スポーツ×温泉」によるリカバリーの認識が少ないことや、宿泊施設において実践できる場所はほとんどない。今後スポーツ選手の実績を活性化させるためには、他地域との差別化も必要であり、受け入れる地域や宿泊施設がリカバリーの重要性を理解し、それを活用する環境を整える必要がある。

#### ・温冷交代浴の設備の不足

一部の宿泊施設には水風呂がなく、温冷交代浴を実施する場合は別途設備が必要となる。

#### ・専門家の不足

トレーニングの一環としてプログラムを組む場合、トレーニングの専門家が必要だが、現状ではそうした専門家が不足している。また、横のつながりが乏しい。

#### ・天候への依存:

自転車は天候に大きく影響され、雨天時には楽しむことが難しい。合宿の実績を活性化するためには、雨天時でも楽しめるトレーニング施設の充実や、観光資源の開発が求められる。

### ●展望

温泉×スポーツ×リカバリーを地域のブランディングに活用するためには、地域全体での取り組みが必要である。この目標を達成するためには、宿泊施設だけでなく、日帰り温浴施設や運動施設もリカバリープログラムに関与するよう、定期的な勉強会の開催が求められる。

さらに、地元のスポーツ選手やトレーナーに対して、温泉の活用法についてのセミナーやワークショップを提供することで、温泉とリカバリーの結びつきの認知度を高めることが重要である。そして、リカバリープログラムの効果を定期的に測定し、その結果をもとにプログラムの有効性を評価する。これにより、プロモーション活動を実施しながら、サービスの品質向上を追求することが重要となる。

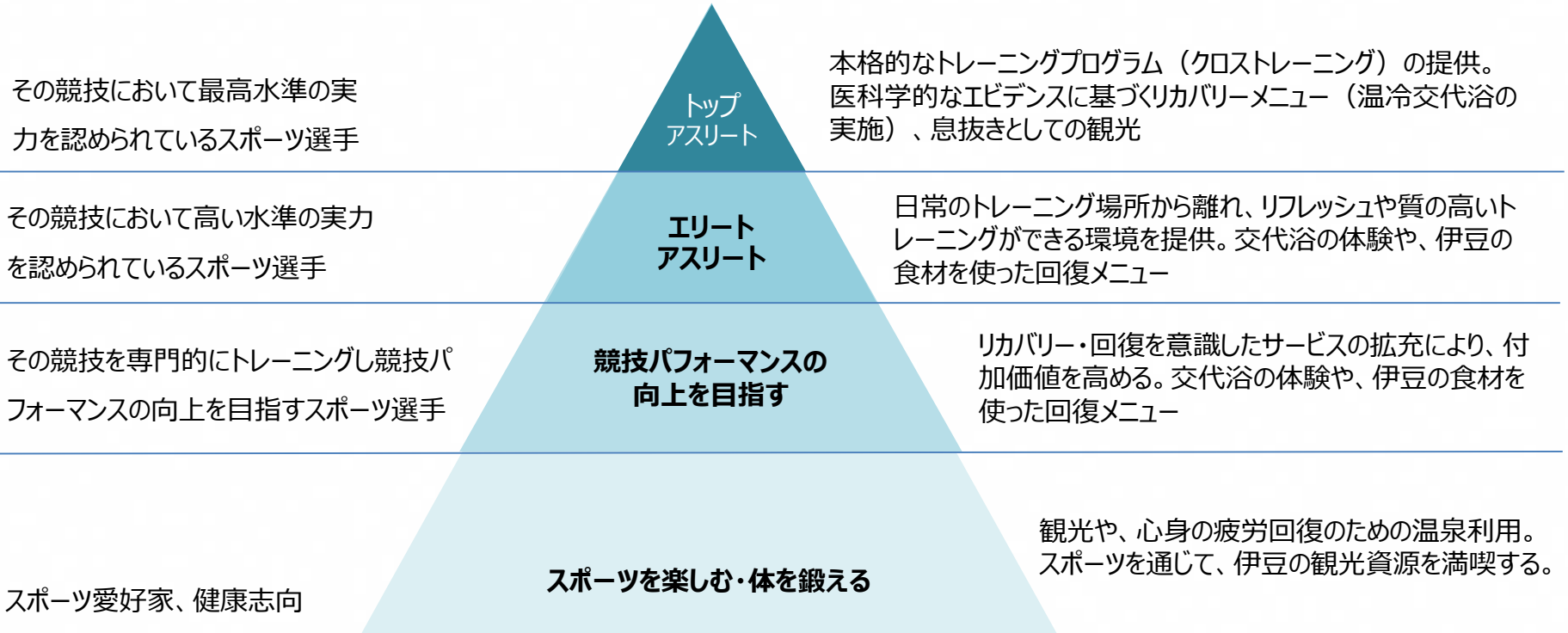
## 2. ビジネスモデルの構築

### (3) ビジネスモデル推進の可視化

伊豆地域の様々な宿泊施設に対する聞き取り調査を通じて、既にスポーツ選手を多く受け入れている施設から、これからその方向性を模索しようという施設まで、受け入れの態様は多種多様であることが明らかとなった。昨年度実証ではエリートアスリートや競技力向上を目指す人々を主な対象としていたが、伊豆地域の観光資源とスポーツツーリズムの拡大を考慮に入れると、スポーツ愛好家を含む広範な視点での対象層が必要と感じた。そのため、一つのビジネスモデルに固執せず、顧客の異なるセグメントごとに最適な戦略を考えることとした。

#### ターゲット層分類イメージ

#### ×温泉と伊豆地域の魅力



## 2. ビジネスモデルの構築

### 【サイクルツーリストをターゲットとするビジネスモデル】

#### プログラム案①: 自転車で温泉巡りプラン

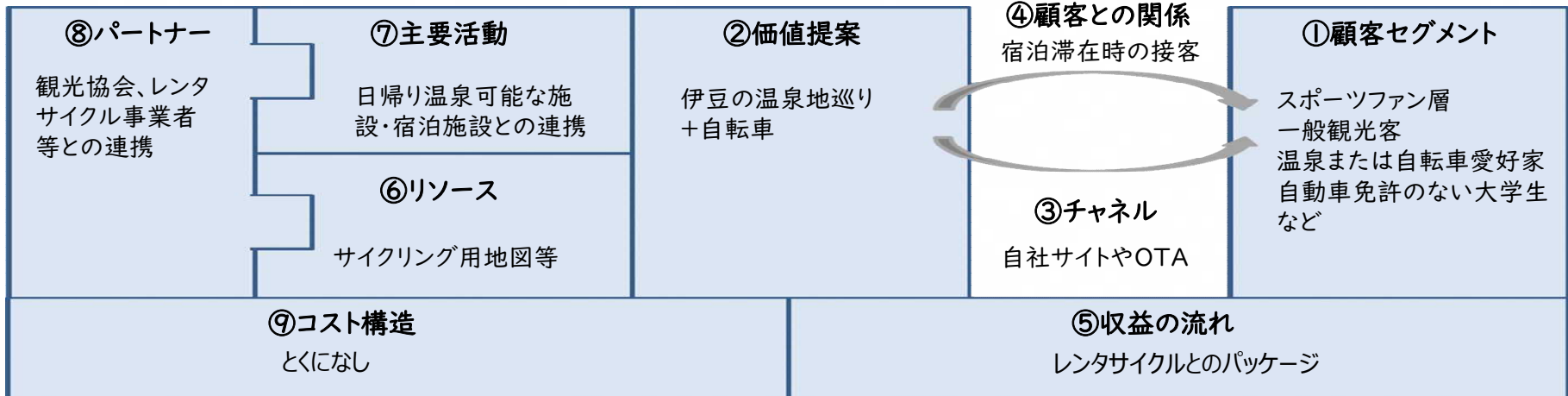
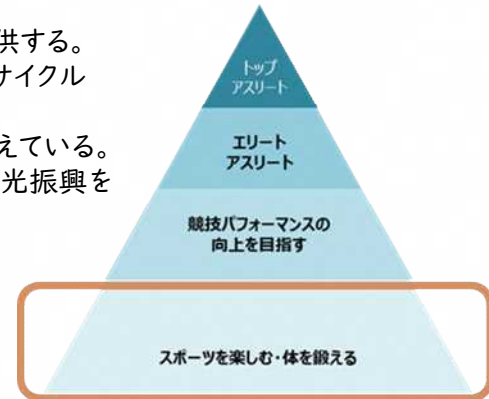
スポーツ愛好家、一般観光客、温泉または自転車愛好家、自動車免許のない大学生などの多様な顧客層に向けた、新たな観光体験を提供するビジネスモデル。価値提案としては、泉質の異なる温泉や山の温泉、海浜の温泉などを自転車で巡ることで、体を動かしながらリラックスを楽しむことができるというユニークな体験を提供。さらに、自然との一体感や地域の風景を五感で感じることができるという点も特徴となりうる。

販売チャネルとしては、自社サイトやオンライン旅行代理店（OTA）を通じて、宿泊とレンタサイクルを組み合わせたパッケージプランを提供。顧客との関係を深めるために、宿泊時には近隣の日帰り温泉や観光地、サイクルピットの案内などを行う。

収益源は、レンタサイクルとのパッケージ料金。リソースとしては、サイクリング用の地図やルートガイドなどを提供する。主要活動としては、日帰り温泉可能な施設や宿泊施設との連携を行う。パートナーとしては、観光協会やレンタサイクル事業者などと連携し、より充実したサービスを提供する。

コスト構造としては、すでに存在するリソースやパートナーとの協力により、特別な追加コストは発生しないと考えている。このモデルは、地域資源を最大限に活用しながら、新たな観光体験を提供することで、地域の魅力を発信し、観光振興を図ることが可能になると考えられる。

必要となるコストは特にないが、レンタサイクル事業者と連携することが必要（レンタサイクルは1日2,000円程度）



## 2. ビジネスモデルの構築

### ① サイクルツーリストをターゲットとするビジネスモデル

#### プログラム案②:「自転車+温泉」で夜ぐっすりプラン

スポーツ愛好家、一般観光客、ヘルスツーリスト、健康経営企業の従業員など、健康とリラクゼーションを求める幅広い顧客層に向けたビジネスモデル。このプランの価値提案は、自転車によるエクササイズで得られる疲労と、睡眠前の適切な温泉入浴により、快眠を得ることができるという点。また、企業のワーケーション（仕事と休暇を組み合わせた新しい働き方）への提案も行う。

販売チャネルとしては、自社サイトやオンライン旅行代理店（OTA）を通じて、宿泊とレンタサイクルを組み合わせたパッケージプランを提供する。宿泊時には、サイクリングロードのご案内や睡眠前の適切な入浴方法の提案を行い、顧客との関係を深める。

収益源は、レンタサイクルとのパッケージ料金や、オプションによる付加価値を提供することで得る。リソースとしては、サイクリングロードやその周辺地図などを提供する。主要活動としては、健康プログラムの開発や宿泊客の睡眠の質の向上に関するアンケートの実施などを行う。パートナーとしては、レンタサイクル事業者や地域食材共有者などと連携し、より充実したサービスを提供する。コスト構造としては、オプションの原価が想定される。

このビジネスモデルは、健康とリラクゼーションを求める顧客に対して、地域の自然や温泉を活用した新たな観光体験を提供し、その結果、地域の魅力を発信し、観光振興を図ることが可能になると考えられる。

原価としてアロマ:5,000円程度～、  
焚火台:15,000円程度～、睡眠計測機  
(スマートウォッチ、パット、指輪等)  
15,000円～など。付加価値の高いプランとして販売。



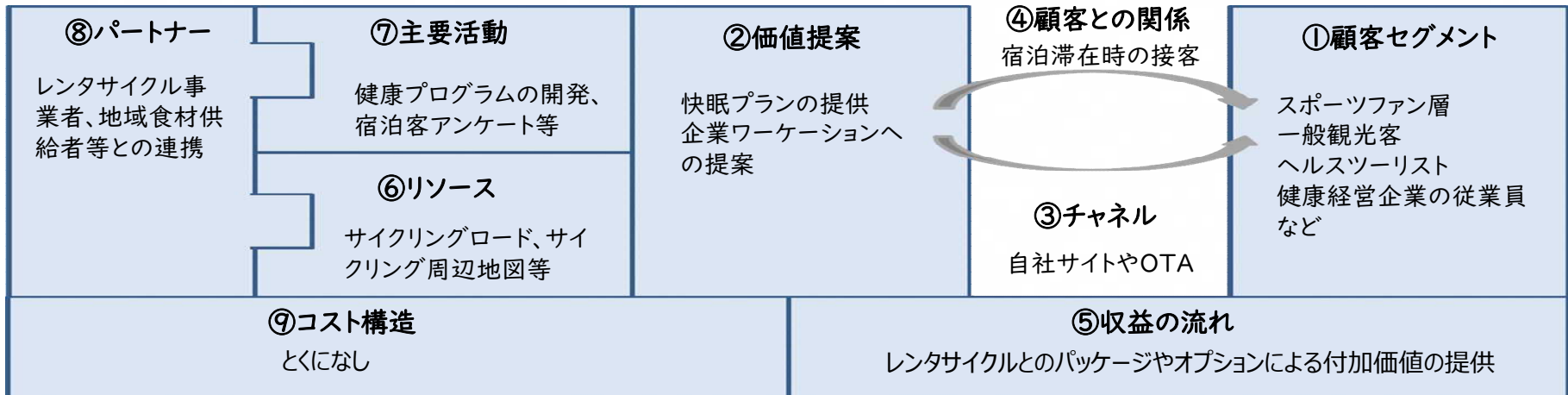
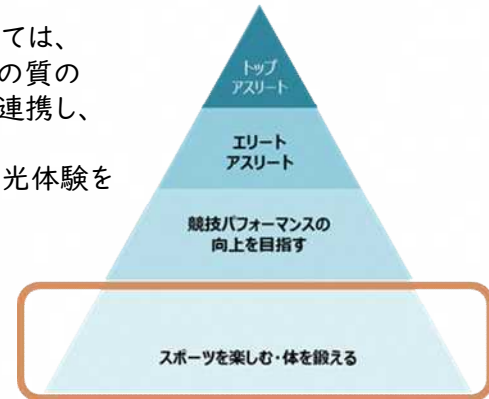
+



+

睡眠に効果的なオプション

- ・アロマ
- ・睡眠の質を上げる食事  
(大豆製品など)
- ・焚火
- ・睡眠計測機
- ・寝具





## 2. ビジネスモデルの構築

### 【スポーツ選手をターゲットとするビジネスモデル】

#### プログラム案③:「試合+交代浴」でリカバリープラン

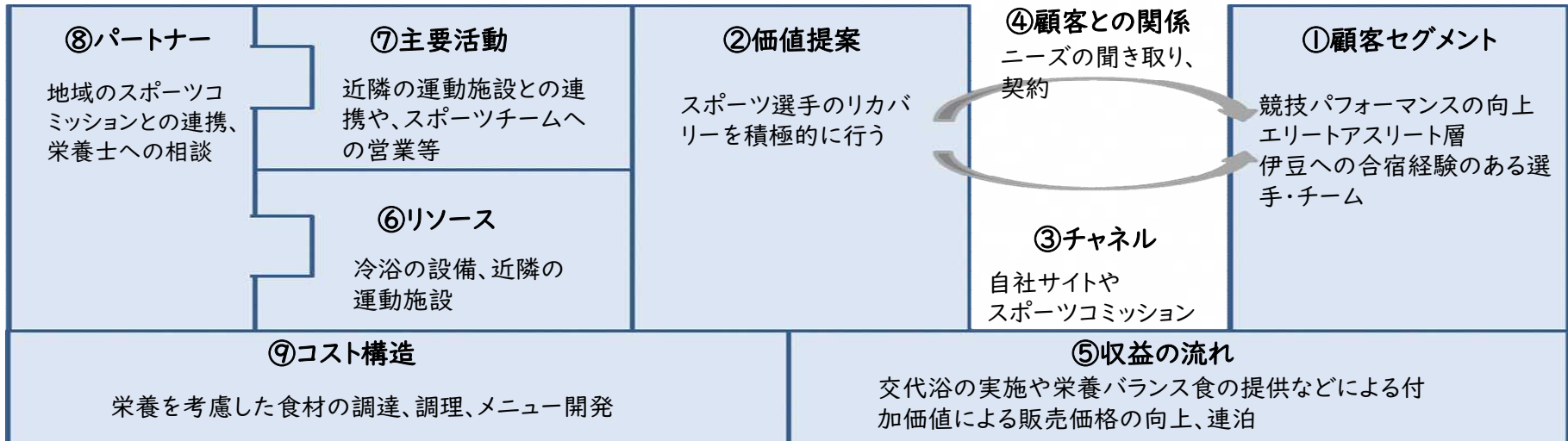
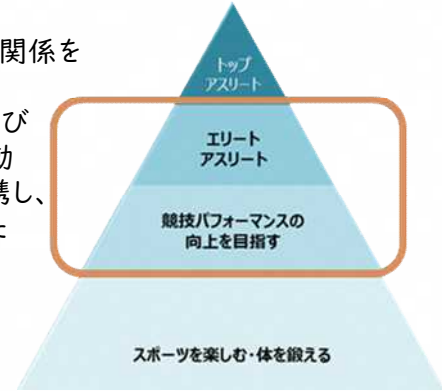
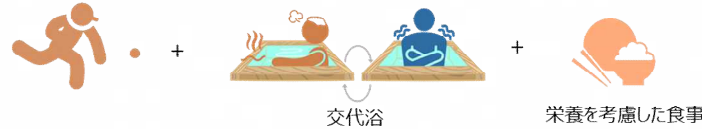
競技パフォーマンスの向上を目指すエリートアスリート層を対象にしたビジネスモデル。既に合宿などを受け入れているチームや新規に相談を受けたチームなども対象となる。価値提案は、数日にわたる試合や試合間隔が短い大会において、スポーツ選手のリカバリーを積極的に行うこと。それにより、体力の回復やパフォーマンスの維持・向上を目指す。

販売チャネルは、自社サイトの宿泊パッケージや、地域のスポーツコミッションとの連携を通じて提供する。顧客との関係を深めるために、チームのコーチや監督からのニーズを聞き取り、個別の契約や年間契約を結ぶことも考えられる。

収益源は、交代浴の実施や栄養バランスを考慮した食事の提供などによる付加価値による販売価格の向上、および連泊による収入となる。リソースとしては、冷浴の設備や近隣の運動施設を活用する。主要活動としては、近隣の運動施設との連携や、スポーツチームへの営業などが中心となる。パートナーとしては、地域のスポーツコミッションと連携し、栄養士との相談を通じて、選手の体調管理に最適な食事メニューを作成する。コスト構造としては、栄養を考慮した食材の調達、調理、メニュー開発のコストが発生すると考えられる。

このビジネスモデルは、スポーツ選手のパフォーマンス向上という明確な価値提案を通じて、競技チームからの高い信頼と長期的な関係を築くことを目指す。

栄養を考慮した食材の調達、調理、メニュー開発が必要。  
アスリート向けメニュー開発の外注は10,000円程度～



## 2. ビジネスモデルの構築

### 【スポーツ選手をターゲットとするビジネスモデル】

#### プログラム案④:④「トレーニング+交代浴」でリカバリープラン

エリートアスリートやトップアスリート(パラアスリート含む)層を対象にしたビジネスモデル。既に合宿を受け入れているチームやトップ～エリートアスリートも対象。

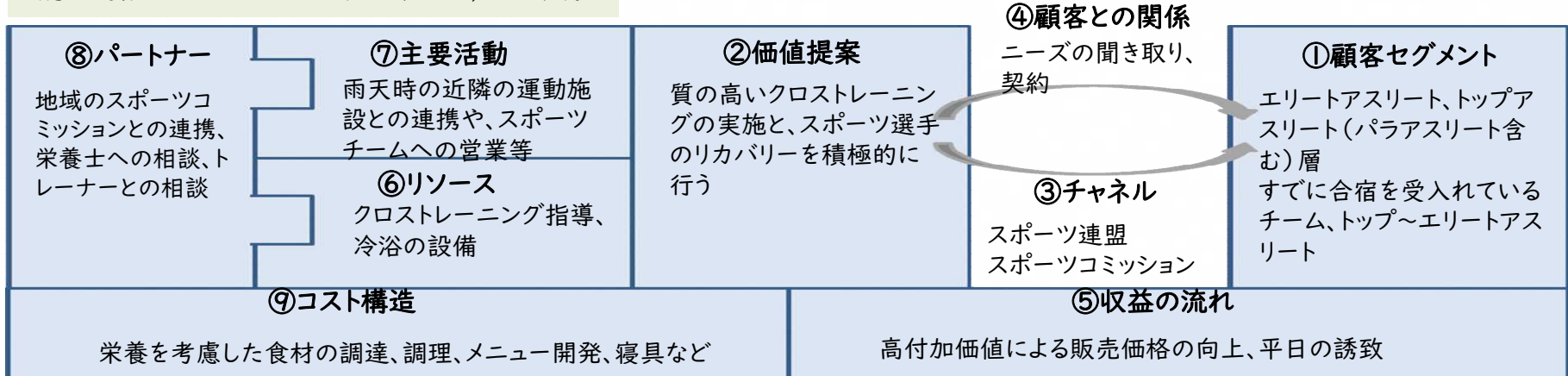
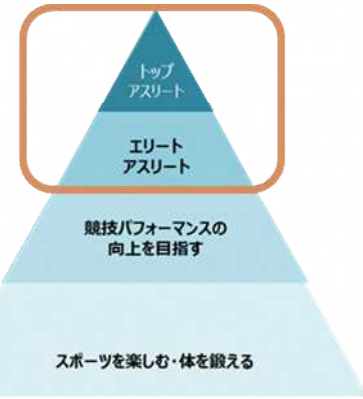
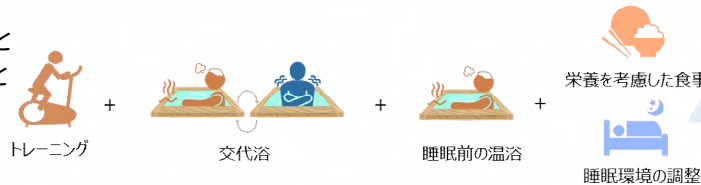
価値提案は、調整合宿やトレーニングにおいて質の高いクロストレーニングを実施し、スポーツ選手のリカバリー(回復)を積極的に行うこと。それにより、体力の回復やパフォーマンスの維持・向上を目指す。

販売チャネルは、スポーツ連盟や地域のスポーツコミッションとの連携を通じて提供する。顧客との関係を深めるために、チームのコーチや監督からのニーズを聞き取り、個別の契約やパートナーシップ契約を結ぶことも考得られる。

収益源は、交代浴の実施や栄養バランスを考慮した食事、睡眠環境の調整などによる高付加価値による販売価格の向上、および平日の誘致による収入。リソースとしては、日本サイクルスポーツセンターによるクロストレーニング指導や冷浴の設備を活用する。主要活動としては、雨天時の近隣の運動施設との連携や、スポーツチームへの営業などを行う。パートナーとしては、地域のスポーツコミッションと連携し、栄養士やトレーナーとの相談を通じて、選手の体調管理に最適なプログラムを作成する。コスト構造としては、栄養を考慮した食材の調達、調理、メニュー開発、高品質な寝具の用意のコストが発生することが考えられる。

このビジネスモデルは、スポーツ選手のパフォーマンス向上という明確な価値提案を通じて、競技チームからの高い信頼と長期的な関係を築くことを目指す。

栄養を考慮した食材の調達、調理、メニュー開発、高品質な寝具の用意が必要。アスリート向けメニュー開発の外注:10,000円程度～



# 4. ビジネスモデルに関するマニュアルの作成

## (1) マニュアル作成の目的

昨年度の実証調査をもとに、温泉地を活用したスポーツ選手への付加価値の高いプログラム提供について、宿泊施設がメリットを感じたり、新しいプログラムを検討し、取組ができるマニュアルとする。宿泊施設によっては、すでにスポーツ選手の受入れ実績が多いところや、まだこれから、という施設もあるため、スポーツツーリズム全般から温冷交代浴の行い方まで、幅広い内容とした。(詳細は別添マニュアルを参照)

### 【目次】

1. はじめに
  - (1) ICOIプロジェクトについて
  - (2) 本マニュアルの目的
2. 温泉の効用
  - (1) 伊豆半島の温泉の特徴
  - (2) 温泉「地」の重要性
  - (3) 転地による作用
3. 温泉地×スポーツの可能性
  - (1) スポーツツーリズムについて
  - (2) スポーツ選手への温泉地の活用の可能性
  - (3) 水が体に与える作用
  - (4) 温泉によるリカバリーの効果
  - (5) 宿泊施設で提供する、スポーツ選手への温泉を活用したリカバリーについて
  - (6) 温浴・冷浴・温冷交代浴の実施のタイミング
  - (7) 宿泊施設で提供する、スポーツ選手への食事について

## 4. リカバリープログラムの販売について

- (1) 対象選手イメージとニーズ
- (2) 伊豆地域におけるプログラム案

## 5. 付録

### 関連団体の紹介

### 各種パンフレット案

- ・ トレーニング後の交代浴のススメ
- ・ 睡眠前の温浴のススメ
- ・ 補食の提供



# 5. ビジネスモデルの普及方法と面的なマーケティング戦略の提案

## (1) 勉強会の実施

プロジェクト推進地域内での普及と地域内のつながりを意識し、スポーツに関連する事業者に向けた勉強会を実施した。のちにマニュアルとなるプロトタイプも作成し、その内容についての反応も確認した。

### ➤ 実施内容

- ・ スポーツ選手に必要なリカバリーや温冷交代浴等の効果、栄養を考慮した食事についての説明
- ・ 温冷交代浴の体験

### 【実施まとめ】

- ・ 宿の方だけでなく、多様な職種の方に参加していただき、ICOIプロジェクトおよび温泉を活用したスポーツ選手の受入れに関心が高いことが分かった。
- ・ スポーツ選手への交代浴のメリットや、食事の提供におけるアドバイスなど、講師による説明は具体的でわかりやすく、参加者の理解が深まり、好評を得た。
- ・ 地域が一体となって取り組んでいくためには、宿泊施設、運動施設、専門家、関連企業などの多様な方々をつなげていく必要があり、そのためにはスポーツコミッションの動きがとても重要になることが再認識された。また、今回のような勉強会を定期的で開催し、顔を合わせて情報を共有し、共通の課題を共有し、一緒に考える場が必要であることが分かった。
- ・ スポーツ選手の受入れ実績があったり、受け入れに意欲のある宿泊施設から、まずはリカバリープランを実際に試してみて、顧客の反応を見ることが重要だと思えた。

## ICOIプロジェクト

# 温泉&スポーツ

## ビジネス 勉強会

スポーツ選手受入れに向けたポイントとビジネスモデル

**日時**  
2023年  
11/16 (木) 13:30~15:30

**場所**  
船原館 (静岡県伊豆市上船原518-1)

**参加費**  
無料

**内容** スポーツ選手のために温泉を使った疲労回復方法とは？合宿で喜ばれる食事メニューや盛り方のコツとは？など、スポーツ選手が求める質の高い合宿ビジネスについて実践的なヒントが盛りだくさんな勉強会です。静岡県「伊豆ヘルスケア温泉イノベーションプロジェクト(通称ICOIプロジェクト)」の昨年度の実証研究結果をもとにした、伊豆地域の魅力を活かす取組みを考える機会に、ぜひご参加ください！

**講師紹介**

**笠原 政志氏 教授**  
国際武道大学体育学部体育学科 / 国際武道大学大学院武道・スポーツ研究科 教授  
特定非営利活動法人コンディショニング科学研究所 副理事長  
スポーツ選手のコンディショニングを長く研究。トレーナーチームヘッドコーチとして学生トレーナーと共に学内スポーツ医科学サポートを行う。

**河谷 彰子氏 管理栄養士**  
(公財)日本ラグビーフットボール協会 セブンズ女子代表栄養アドバイザー・シクラフィフティーン女子代表栄養アドバイザー・ユースアカデミー栄養アドバイザー  
慶応義塾大学非常勤講師・上智大学非常勤講師  
シニアユースからトップチームまでの栄養アドバイスを行う。

**申込 お問合せ先** 申込はこちら → <https://questant.jp/q/ICOISPORTS>  
※11月14日(火)までにお申し込みください。  
お問い合わせはこちら → 株式会社JTBC総合研究所 日井香苗  
k.usui725@tourism.jp



# 5. ビジネスモデルの普及方法と面的なマーケティング戦略の提案

## (2) マーケティング戦略の提案

プロジェクト推進地域として県内外に向けて面的に売り出すために、マーケティング戦略を検討し、提案をまとめる。

