



令和5年度静岡県ICOIプロジェクト実証事業業務

ヘルスケアワーケーションモデル

2024年3月21日



①ヘルスケアワーケーションモデルの販売



ヘルスケアワーケーションモデルの構築

令和4年度のモニター結果・エビデンスを踏まえて、内容固定型の販売ではなく、企業の多様なニーズに対応できるプランとして販売。

全プラン共通

温泉宿滞在 (ワーク環境あり)



非日常環境での滞在中、業務効率UPやアイデア創出健康面のリフレッシュに効果的

会議室



集中した業務やチーム内の密度の高いコミュニケーション

お風呂でできる運動× 入浴メソッドの実践



昨年好評であった、温泉・入浴での健康メソッドを利用者に配布

多様な追加プログラムを提供

多様なワーケーションニーズに適したヘルスケア・ビジネスのプログラムを提案

①フィットネスプログラム

地域性を活かした
適度なフィットネスで、
業務効率UP



②スマートミール

健康的な食事で心身ともに
健康的な食生活のきっかけを



③ビジネス研修プログラム

(チームビルド・地域交流・SDGs等)

企業ニーズの高い、ビジネス面で
プラスとなる滞在価値を提案



昨年度実証の結果、導き出されたヘルスケアワーケーションモデルの強みとなる、

- ・ アイデア創出や社員交流による刺激(コミュニケーション密度の高い戦略合宿・研修)
- ・ ヘルスケア要素(温泉入浴メソッドと健康指導・スマートミール・フィットネス)
- ・ 地域ならではの人材育成要素(地域課題解決研修・SDGs研修等)

を積極的に提案しました。

ヘルスケアワーケーションモデルの販売 < ONSEN WORK >

伊豆半島の温泉宿で行うヘルスケアワーケーションモデルを
令和4年度実証のエビデンスを生かしてプラン化し、
BIGLOBE ONSEN WORKで実際に販売活動を展開しました。



ONSEN WORK は、企業・団体向けに温泉地での合宿・研修プランを手配するサービスです。
オーダーメイドで宿泊施設手配から会議室、アクティビティ、懇親会、交通手配まで提案販売します。

全国33温泉地、53ヶ所の温泉宿などを掲載



Wi-Fi環境、会議室有無などワーク環境で宿を比較

宿名	コナステイ伊豆長岡	下田東急ホテル	伊東小涌園
この宿の詳細 >	この宿の詳細 >	この宿の詳細 >	この宿の詳細 >
■基本情報			
温泉地	伊豆長岡温泉	下田温泉（静岡）	伊東温泉（静岡）
客室 Wi-Fi	チェック場所：205号室 速度 下り 26Mbps 上り 15Mbps レイテンシー：25msec	チェック場所：505号室 速度 下り 15Mbps 上り 18Mbps レイテンシー：33msec	チェック場所：217号室 和室 速度 下り 35Mbps 上り 15Mbps レイテンシー：26msec
客室の机・椅子	あり	あり	あり
宿内の無料ワークスペース	あり	あり	あり
■設備・備品			
会議室	あり	あり	—
会議室の備品	ホワイトボード、プロジェクタ、モニター	ホワイトボード、プロジェクタ	—

ONSEN WORK事務局によるオペレータ対応



宿泊施設だけではなく、
企業のご要望に合わせてオーダー
メイドでアクティビティや交通
手配なども実施。

企業・団体に向けた独自の販売チャネルの中で、
セミオーダー型のヘルスケアワーケーションモデルを提案し販売。

ヘルスケアワーケーションモデルの販売<販売サイトの改修>

【フィットネス・健康】カテゴリを新設してワーケーションヘルスケアモデルを掲載。

■プログラム一覧にヘルスケアワーケーションカテゴリを追加

運営元: 株式会社オゾンワーク

ONSEN WORK by BIGLOBE

サービス概要 研修プログラム 温泉宿 事例紹介

課題解決・業務改善

働き方改革以降、長時間勤務の是正やテレワークの導入などを推し進めることに焦点があたり、どの企業・部署においても業務改善は優先課題となっています。「これまでのやり方」を脱し、新しい組織の姿を作り出すために必要な、事業や業務における課題や問題を見直し、改善するスキルを学ぶことができます。

集中且つリラックスできる温泉地で行うことで、メリハリの効いた合宿研修にするとともに、受講者間の食事や温泉での語り合いが研修の効果をさらに高めます。

[「課題解決・業務改善」プログラム一覧へ](#)

営業・マーケティング研修

ビジネスパーソンにおいて必要不可欠な営業・マーケティングのスキルを学ぶ合宿研修です。営業やマーケティングの思考やスキルを、感覚ではなく現状を原理から理解し体験していきます。

集中且つリラックスできる温泉地で行うことで、メリハリの効いた合宿研修にするとともに、受講者間の食事や温泉での語り合いが研修の効果をさらに高めます。

[「営業・マーケティング研修」プログラム一覧へ](#)

企業間交流

現代は将来予測が難しいVUCAの時代であり、多種多様な価値観の理解が求められるダイバーシティの時代です。その社会要請には自社の限られた経験やアセットで対応するには限界があります。そこで注目されているのが、他社の経験やノウハウを知って自社の活動にフィードバックしていく企業間交流であり、いわゆる「他流試合」のキーワードでも知られています。企業間交流を温泉地で行うことで、参加者の距離感は近くなり、非日常空間で新しい発見を受け入れやすくなります。さまざまな企業の取り組みから学び、新たな成長に結びつけるには絶好の舞台です。

[「企業間交流」プログラム一覧へ](#)

フィットネス・健康

朝食前に軽いヨガやフィットネスなどの軽運動で、頭と体をリフレッシュさせませんか。心身がリフレッシュすれば、仕事にも好影響があるかもしれません。たとえば、早朝に海を眺めながら心身共にリフレッシュできるヨガ体験は、特に女性の参加者に人気です。

なお本プログラムは静岡県「令和4年度静岡県ICCIプロジェクト実証事業」にて、温泉×ワーケーションによるヘルスケア効果を実証したプログラムを基にご提供しています。(本プログラムは伊豆エリアで体験できます。)

[「フィットネス・健康」プログラム一覧へ](#)



このページは、旧サイトのプログラム詳細ページの一部を示しています。赤い枠で囲まれた「フィットネス・健康」カテゴリのボタンが、新設されたものです。

このように、新設された「フィットネス・健康」カテゴリのプログラムが、一覧ページで目立つように表示されています。

新設されたプログラムの特徴が、一覧ページで明確に示されています。

プログラムの詳細

新設されたプログラムの詳細ページは、写真やテキストを豊富に盛り込み、魅力を伝えています。

このページは、新設された「地域をめぐりサイクリング体験」プログラムの詳細ページの一部を示しています。

このページは、新設された「スマートキッチン体験を通して食の提供」プログラムの詳細ページの一部を示しています。

新設されたプログラムの詳細ページには、「ご参考」欄があり、関連する情報やお問い合わせ先が記載されています。

ヘルスケアワークショップモデルの販売 <問い合わせ～受注まで>

サイト内のフォームを介して問い合わせがあった企業に対し、本事業プログラムを提案。

■BIGLOBE運営企業向け温泉宿泊施設販売サイト「ONSEN WORK」で販売

<販売スキーム> 実施希望企業は問い合わせフォームにて申し込みます。

○オンラインまたはメールにて詳細ヒアリング→○施設、スケジュールに加え、ビジネス研修プラン、フィットネスプログラム、スマートミールを追加提案→
○メールで実施の可否を確認→○内容決定→○実施 ※成約は3～4割程度。金額が安いプランに流れる傾向にある。



2023/8/31
ビッグローブ株式会社
リアルイズ事業本部

ONSEN WORK 宿舎型チームビルディングプラン
目的: 部門メンバーが相互理解を深め、チームの一体感を創り上げる
期待効果: チームビルディング強化、柔軟な思考、新しい発想
日程/場所/人数: 日程: 2023年XX月XX日～XX日、場所: 熱海、津波、人数: 15名様

ご提案ホテル 熱海エリア①
お見積り(税別) 念のため内容(15名様分)
お見積り: 10月4日(水)～10月6日(金)3泊2日
お見積り: 2泊1日(土)～2泊1日(日)2泊1日
お見積り: 2泊1日(土)～2泊1日(日)2泊1日
お見積り: 2泊1日(土)～2泊1日(日)2泊1日

ビーチクリーン&エクササイズ 熱海エリアのみ
朝食前ビーチでのエクササイズ体験はいかがでしょうか。
ビーチでのエクササイズと併せてSDGを盛り込んだプログラムになっています。
ご参考)昼食用のお弁当について 熱海エリアのみ
弊社は静岡県庁からワークシム(県民会館)の業務委託を受けており、健康に配慮したスマートミールのお弁当をお届けしております。

お問い合わせフォームを参考に具体的な提案を実施

ヨガ:最大受け入れ人数 30名程度
自転車:最大受け入れ人数 12名
ビーチエクササイズ:最大受け入れ人数 10名程度
スマートミール:最低発注個数 10個以上

●積極的に「体験プログラム」を提案

ヘルスケアワーケーションモデルの販売 <販売促進・広告>

ONSENWORKスタッフによる**プッシュ営業**、営業代行会社からの**電話アプローチ**、**リスティング広告**を併用。

■電話によるプッシュ営業

受注実績がある企業、見込み企業等に電話でアプローチ



- ・温泉合宿
- ・リゾート会議
- ・ワーケーション
- ・チームビルディング 等



企業ご担当者



営業代行会社

- ・温泉合宿
- ・リゾート会議
- ・ワーケーション
- ・チームビルディング 等

■リスティング(検索連動型)広告を実施

<設定ワード>
温泉 ワーケーション 合宿 ...

スポンサー

 workation.biglobe.ne.jp
https://workation.biglobe.ne.jp/onsen-plan

企業型ワーケーション - 研修手配

フィットネスプログラムと温泉入浴ガイドブックで体をリフレッシュさせて仕事の効率アップ



ONSEN WORK

サービス概要 研修プログラム 温泉宿 業務紹介 お問い合わせ 資料ダウンロード

プログラム

TOP / 研修カテゴリ一覧 / フィットネス・健康 / 合宿のある温泉宿、お弁当、軽いアクティビティの手配おまかせください

会議室のある温泉宿、お弁当、軽いアクティビティの手配おまかせください

伊豆エリアで会議室のある温泉宿の手配に加えて、お弁当や軽いアクティビティなどの手配を代行いたします。

非日常空間である温泉地での合宿や会議に、軽いアクティビティを加えることで温泉地滞在時の健康効果を更に高め、心身をリフレッシュさせることで業務効率の向上が期待できます。フィットネスプログラムでは、プロの指導者による短時間ながらも満足度の高いアクティビティプログラムをご提案可能です。また食生活改善のきっかけとしてスマートミールの昼食メニューもご提供可能です。現地で合宿時間を有効活用するのにも最適です。チームビルディングや研修行程の取組みの一環としてご利用ください。

ヨガセラピストによるエクササイズ

電線を走るサイクリング体験

ビーチクリーンもエクササイズ

スマートミール献立を考えたランチ

なお本プログラムは静岡県「令和4年度静岡県ICOIプロジェクト実証事業」にて、温泉×ワーケーションによるヘルスケア効果を実証したプログラムを基にご提供しています。(本プログラムは伊豆エリアで体験できます。)

広告表示一例 「ワーケーション 研修」で検索した場合
(検索ワードによって、テキストは変わります。)

ヘルスケアワーケーションモデルの販売 <販売実績>

オーガニック検索での「ONSENWORK」流入や、過去に「ONSENWORK」へ依頼した実績がある企業内での口コミから販売につながった。

■令和5年度ICOIプロジェクト(ワーケーション)販売実績

企業数:20社 人数:244人 (宿泊 9月:2社、10月:2社、11月:6社、12月:4社、1月:2社、2月:2社、3月:2社)

■実施エリア

・熱海	15社	162名
・伊豆長岡	3社	52名
・伊東	1社	12名
・伊豆高原	1社	18名

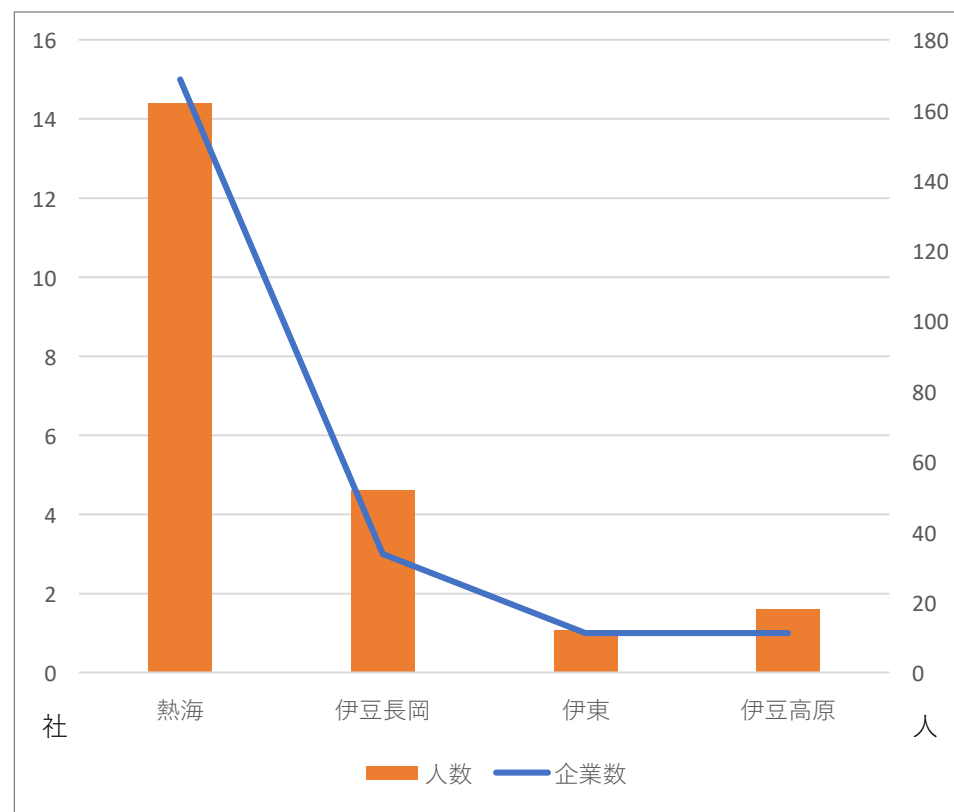
■オプション

実施内容

・フィットネスプログラム	1社	11名
・スマートミール	1社	16名
・ビジネス研修プログラム	0社	

■入浴ガイドブック

・287冊(20社244冊、およびICOIフォーラムで50冊)



②伊豆地域でのヘルスケアワーケーションモデルの普及に向けた マーケティング戦略

ワーケーションとは、「ワーク」と「バケーション」を組み合わせた造語。
観光地やリゾート地でテレワークを活用し、働きながら休暇をとる過ごし方を意味します。

<期待される効果>

①社員のエンゲージメント向上

温泉の入浴効果とリフレッシュ効果、そして滞在中のコミュニケーションが、社員のモチベーションや会社へのロイヤルティ向上させます。



②組織活性化・チームビルディング

メンバーと一緒に温泉に入ったり、食事を楽しむなどの同じ体験によって、コミュニケーションが活性化し、長期に渡る良好な関係性が構築されます。



③発想の転換やアイデア創出

非日常的なくつろぎ環境によって柔軟な発想と集中力が生まれ、議論や研修の効果をより一層高めることができます。



<市場の動向>

●生活様式の変化

コロナ禍での「新しい働き方」の定着



在宅勤務



リモートワーク

ワーケーションへの心理的ハードルが下がり、一気に普及が進む社会的な土壌が形成。

●ワーケーションの市場成長予測



首都圏における法人団体予約の市場規模

推定250億円

以下係数よりフェルミ推測
国内宿泊市場 約2兆円(出典:JNTO)、訪日外国人の宿泊日数割合 約20%(出典:観光庁)
訪日外国人の宿泊費は日本人の1.5倍(筆者推定)、法人団体割合 5.1%(出典:日本交通公社)、首都圏の人口比率 35%

ワーケーションは「旅」「観光」「温泉」と特に相性が良く、
企業等のニーズをくみ取って展開することで、伊豆地域の新たなビジネスチャンスの創出につながります。

伊豆地域ならではの長所である「温泉」「ヘルスケア」をワーケーションに組み合わせることによって、他エリアはもちろん、他のワーケーション商材との明確な差別化・付加価値となり得ます。

<伊豆地域ならではのメリット>

①立地・条件の強み



- 都内から、最短60分程度という好立地
- 日本のほぼ中央に位置するため、全国どこからでも不便なく利用が可能
- 競合が想定される箱根エリアよりも、料金帯が比較的リーズナブル

②豊富な源泉と宿泊施設数



- 豊富な温泉地と宿泊先の中から希望するワーケーションのスタイルに最適な施設を選ぶことができる
<宿泊施設数:第1位・源泉数:第3位>
- 会議・温泉・宴会などの様々な体験を、同一施設内で実施することができる

③都心にはない、多彩な魅力



- 冬でも燦々と太陽が注ぐ穏やかな気候
- 多くの人々に「伊豆=温暖」という好イメージが定着・浸透している
- 美しい海・山などの四季の景観、温泉や旬の味わいなどの多彩な魅力、さらには幅広いアクティビティも充実

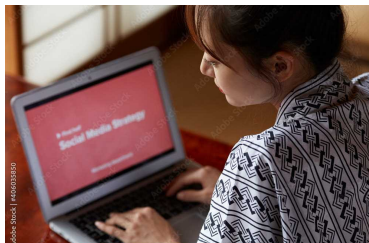
<温泉地でのワーケーションがもたらす、3つの効果>

①優れた入浴効果



古くからの「湯治」でも良く知られるように、温泉への入浴によって、疲労回復や血管年齢の若返り、ストレスの低減など、心と身の双方に健康的な効果もたらされます。

②オフィスを離れる転地効果



日常のオフィスや研修施設から離れ、非日常的な空間に身を置くことで心身がリフレッシュされ、発想の転換や柔軟なアイデアの創出が促されます。

③コミュニケーション効果



旅先の宴会場で一緒に食事を楽しんだり、温泉につかりながらの語らいを堪能するなど、心がつろぐ場所での共通体験や交流が、組織やチームの結束力をアップします。

<過去実証事業で検証した健康効果>

「令和4年度ICOIプロジェクト実証事業(ワーケーション分野)」では、2泊3日のヘルスケアワーケーションにおいて、以下の要素に滞在前後での有意な改善が見られました。

伊豆地域の温泉地滞在に、
『フィットネスプログラム(朝時間帯のヨガ・サイクリング・ビーチウォークのいずれか)』
『栄養バランスに配慮したスマートミールランチ』
『入浴法の指導』を組み合わせた2泊3日のヘルスケアワーケーション



<健康関連自己評価(VAS評価)>

リラックス・リフレッシュ・健康状態・肌のしっとり感・
肌のさっぱり感・疲れ・肩こりや腰痛・目の疲れ
などへの効果

環境の変化や温泉入浴のリラクゼーション効果で、
温泉成分による疼痛軽減等が症状の改善に寄与した
可能性があります。

<気分・精神状態(POMS)>

一時的な気分・怒り・敵意・抑鬱・落ち込み・
疲労・無気力・緊張・不安・活気・活力 などへの効果

温泉地の好環境や転地効果に加えて、
同僚等とのコミュニケーションが
気分や精神状態に良い影響を与えた可能性が
示唆されました。

<運動機能・柔軟性>

最大2歩幅の伸長効果

「温泉入浴(40℃程度)」の温熱作用には、
コラーゲンを柔軟化し、関節の可動域を拡大する効果
があることが知られており、これが運動機能の改善に
つながったことが推定されます。

<血圧>

収縮期・拡張期血圧の低減効果

適切な入浴法による入浴や運動などの影響と推測。
日常的な「温浴習慣」の継続が、動脈硬化を遅延させ、
身体の状態を日々フレッシュにさせるなど、
その後の健康状態の維持にも寄与すると考えられます。

<健康関連自己評価(VAS評価)>

睡眠の質や手足の冷えの改善、
幸福感の獲得 などの効果

適度な運動や温泉への入浴によって、
上記のさまざまな効果が得られた可能性が
推測できます。

<消化器系症状評価(GSRS)>

痛み、酸逆流、消化不良、便秘、下痢 などの
改善効果

「バランスと栄養に配慮したランチボックス」の摂取に加え、
提供時に行った解説が滞在中の食行動にも好影響を及ぼ
したことで、消化器症状の改善に寄与した
可能性が示唆されました。

共同実施機関：一般財団法人 日本健康開発財団

※1 2022年10月に熱海・伊豆長岡・下田の温泉宿で「TRY ONSEN WORK プログラム in 静岡県」を実施し、参加者23名の効果測定とアンケートを実施。

※2 一般財団法人 日本健康開発財団による効果測定の結果、ワーケーション開始時と終了時で統計的に有意な差(p<0.05)が見られました。

伊豆地域のワーケーション・ヘルスケアにおけるこうした特徴・期待できる効果を、
「ヘルスケアワーケーションモデル」として具体的に造成しました。

ターゲット

- 首都圏(東京、神奈川、埼玉、千葉)の企業に勤務しているビジネスパーソン

販売手法

- WEBによる販売展開

WEBでの問い合わせに対して、メールやオンラインミーティング等での提案活動を行います。

- 問い合わせも、WEB経由を重視

企業側は、WEB経由にて初回の問い合わせができれば宿泊施設の検討・選定に際して特に問題はありません。
※電話番号をWEB公開しての受付は必須の対応ではありません。



基本方針 販売アプローチ

- ①自社販売 - 各宿泊施設毎のWEB記載情報の強化・お問合せ開設

ヘルスケアワーケーションの情報を、できるだけ詳細にできれば写真付きで掲載することで、企業側からのお問合せの確率が上がります。

- ②パートナー販売

旅行代理店や合宿施設問合せサイトとの連携も有効です。そのためには、まずは①にてユーザーニーズに照らした、『自施設の求められる情報・対応体制』がしっかりWEB上に掲載されていることが重要です。

- ③エリアでの面的な販売

個々の施設のワーケーションの受け入れ体制・設備がそろってきた段階で、中長期戦略として、面的にエリアで販売や集客戦略を取ることを検討します。

自社でのヘルスケアワークショップの販売アプローチとしては、「WEBサイトの法人向けのページ設置・拡充」「館内・客室告知(個人宿泊客への法人での再訪想起)」などが有効です。

WEBサイト

法人向けページの設置、もしくは拡充

<記載内容例>

- ワークショップ・会議室パッケージプランの提示
- ワークショップ・会議室の利用条件、利用料、付帯設備(プロジェクタ、ホワイトボード)、コーヒーやお菓子などのリフレッシュメントの有無
- 会議室からの眺望が良ければ、その写真を多めに掲載
会議室がない場合は周辺の会議室のあるコワーキングスペースの手配代行の有無なども
- 昼食対応(館内、弁当手配など)
- 宴会の個室対応の有無、飲み放題の有無
- 送迎サービス(チェックイン前、チェックイン後の対応の可否)
- 請求書払いが可能なのであれば、アピールポイントのために要記載
- 会議室を含めた仮予約の可否、仮予約期限など
- 法人利用できる場合の諸条件があれば、それも記載(最低人数など)



WEB広告

費用対効果が見込みにくいことから、あまりお勧めはしません。

ワークショップ利用者の場合、「熱海 合宿 宿」などと宿を指定しない検索を行うケースが多いため、獲得のために高額なコストを必要とするのに比して、その投資に見合う獲得件数が期待しにくいというのが現状です。

館内・客室告知

個人宿泊客への法人アプローチ

法人利用の場合は部署単位での実施がメインのため、部課長クラスでの決裁となるケースが多くなります。本資料の要素をコンパクトにまとめ、客室に設置している案内資料への追加や、パンフレット、館内ポスターなどで告知する他、その時の利用状況によっては会議室の見学などが可能ことも添えておくことより親切です。

再訪促進の施策

リピーターはあまり多くないですが、社内別部署等へ広めていただける可能性はあり。

宿泊したお客様が、宿泊施設を再指名されるケースはあまり多くありません。宿泊者が満足したとしても、様々な宿を体験したいと考えることがその要因と思われる。ただし、お客様が「滞在に満足した」旨の評判を社内の別部署に広めていただける可能性がありますので、その確率を高めるためのアフタフォローは有意義です。

<施策例>

- 幹事様へのお礼と名刺交換
(可能なら女将、支配人クラスの責任者が望ましい)
- メールによるお礼と、可能であれば招待特典
※招待特典については、経費による支払いのため、値引きではなく、食事のアップグレードやお土産付きなど宿泊者に直接還元できるものがお勧めです。
- 半年後などにふたたびメールでアプローチ
※営業メールを嫌うお客様もいるため、メール配信停止のリンクもしくは「今後のメールが不要の場合は「不要」と返信すればお送りしません。」などの記載を添えておく配慮も必要です。



旅行代理店等からの問合せを増やすためには、web上にワーケーションに必要となる**施設の詳細**や、ヘルスケアなど**付加価値サービスの対応状況を詳細に紹介することが有効**です。

パートナー販売、他宿紹介による問い合わせ率の向上

パートナー販売

手配代行・旅行代理店等が、お客様からの要望に対して候補となる宿泊施設を選定する際には、**過去に実績のある宿泊施設**や、必要となる**設備の状況などが把握できている施設**から空室確認を行うケースが多くなります。このため、web上にワーケーションに必要となる**会議室の有無や、Wi-Fi速度などの設備状況、ヘルスケアなどの付加価値サービスの対応状況を詳細に紹介しておくことが大きなポイント**となります。

その他 アプローチ先

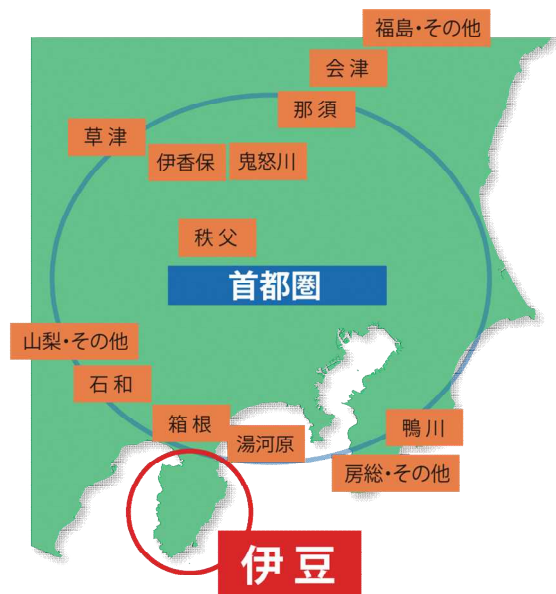
アプローチ先として、合宿施設などを手配できるサービスも有効です。こうしたサービスは**情報を提供している施設数も限られているため、高い成約率を見込むことができます**。

会場ベストサーチ	https://kaijosearch.com/	プロジェクターを使える施設のみを掲載しています。(静岡県の掲載施設 18宿)
CO-miT	https://co-mit.jp/	研修など人材育成の専門家が監修しています。(静岡県の掲載施設 14件)
コワーケーション.com	https://co-workation.com/	宿泊施設と研修やアクティビティを組み合わせで提案しています。(施設は未掲載)
ONSEN WORK	https://workation.biglobe.ne.jp/onsen/	温泉地での合宿研修に特化して紹介しています。(静岡県の掲載施設 18宿)

他宿紹介による問い合わせ率の向上

旅行会社からの空席確認の際に**自社に空室がない場合は、条件を満たしている他の施設を紹介してあげることも効果的**です。「XX宿泊施設に相談すると、空室がなくとも他の施設を紹介してもらえる可能性がある」と、旅行会社に対して問い合わせの手間が減るというメリットを提供することによって、**問い合わせ率そのものを稼げる可能性**が大きくなります。

伊豆地域の特性を生かした「ヘルスケアワーケーション」を**戦略的なビジネスモデル**とするために、各地に点在する温泉地・宿泊施設を**面的にアプローチ**することで、**訴求力・販売力の最大化**につながります。



伊豆エリアのメインターゲットとなる首都圏は多数の温泉地に囲まれている

伊豆エリアに来院してもらうためには
付加価値の明確化や
ターゲット・商品の差別化が必要



個別の温泉地・宿単体での商品化・訴求はもちろん、これに加えて、地域内で連携した面的な訴求・販売展開が中長期的には有効

主要なターゲットとなる首都圏の企業にとっては、周辺の**数多くの温泉地**が**選択肢**となりえます。企業のニーズに対して、「伊豆エリアの特性」を生かした**面的なアプローチ**も有効です。



③販売マニュアル



伊豆地域の特性である『温泉・ヘルスケア』を企業・ビジネスニーズの高い『温泉地滞在・会議室等を使ったチームビルディング・ワーケーション』と組み合わせることで、より付加価値を持ったプランの作成が実現できます。他エリアや他のワーケーション商材との差別化・付加価値となります。

コンテンツや連携先を整備し多様なワーケーションニーズに適したヘルスケア・ビジネスのプログラムを用意

①フィットネスプログラム

地域性を活かした
適度なフィットネスで、
業務効率UP



②スマートミール

健康的な食事で心身ともに
健康的な食生活のきっかけを



③ビジネス研修プログラム (チームビルディング・地域交流・SDGs等)

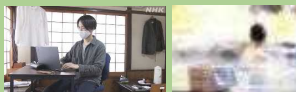
企業ニーズの高い、ビジネス面で
プラスとなる滞在価値を提案



+

各プランのベースとなる 温泉ヘルスケア×ワーケーション

温泉宿滞在 (ワーク環境あり)



非日常環境での滞在中、業務効率UPや
アイデア創出・健康面のリフレッシュに効果的

会議室

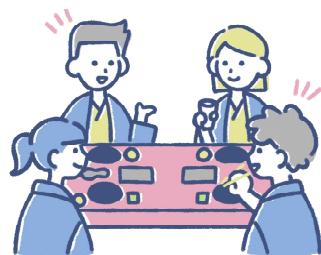


集中した業務やチーム内の密度の高い
コミュニケーション

温泉の健康効果や 入浴法の指導





滞在中に温泉入浴・ストレッチ等を取り入れることで、
リフレッシュや集中力UP・ひらめき等に有用



ヘルスケアワーケーションプランの販売・ビジネス機会の創出ため、
 まずは**企業のニーズと訴求すべき伊豆地域の環境・ヘルスケア面での優位性**を基に、
 プラン造成の基本的な特徴(求められている点・魅力的に見える点)を把握しましょう。

<ワーケーションにおける企業ニーズ>

主目的	業種	宿泊条件	重要な要素
<ul style="list-style-type: none"> ● 幹部合宿 ● 部門合宿 ● チームビルディング 	<ul style="list-style-type: none"> ● IT関連 ● 各種メーカー ● コンサル ● 人材派遣 ● 金融 など多種多様	<ul style="list-style-type: none"> ● 泊数: 1泊2日…約8割が希望 ● 部屋: 1名1室…約7割が希望 ● 人数: 3名~70名まで多様 ※7~9名前後が中央値 	<ul style="list-style-type: none"> ● 移動時間 ● 予算 ● 部屋割(1名1室) ● 会議室の有無 

2023年4月~2023年12月のBIGLOBE ONSEN WORKによる伊豆地域への販売実績より

<伊豆地域のならではの強み・訴求ポイント>

海あり・山あり・食あり・アクティビティあり
短時間のわずかな移動で、都心とガラッと変わる環境

- 都内からのアクセスが、最短1時間程度の好立地
- 競争になりがちな箱根エリアに比較して、リーズナブル
- 冬でも温暖なイメージが浸透
- 都心の宿泊施設と比較すると、会議だけではなく温泉、宴会までが同一施設にて実施可能

ヘルスケア面での優位性



温泉入浴による
リフレッシュ



健康的な食事
(スマートミール)



フィットネス体験で
気分転換・健康増進

⇒企業の健康経営や社員のリフレッシュ、モチベーションUPに貢献します

伊豆地域でのワーケーション・宿泊の一番の特徴となるのが、温泉です。

企業サイドで明確に意識はされていませんが、温泉入浴やストレッチなどにより、気分転換や集中力の向上などの効果が期待できます。そのリフレッシュ効果によって期待できる、ひらめき(アイディア創出)や業務効率の向上が、伊豆地域でのワーケーションの大きな訴求ポイントです。

<本プロジェクトにて制作した伊豆・温泉ワーケーション「入浴・健康ハンドブック」より>

温泉のベネフィット

シャワーでは効果なし!? 温泉入浴のベネフィット

温泉には、主に4つの健康へのベネフィットがあります。シャワーでは得られないものですから、滞在中は、ぜひこまめに温泉に浸かってください。(慣れるまでは1日3回までが目安です。)

今日は3回目!!

4つのベネフィット

1 温熱作用
酸素・栄養を「びやー」と送り
二酸化炭素・老廃物を
「しゃしゃー」と洗い流す

3 浮力
重力から解放
ふかりと浮かべば
「リラックス」

2 静水圧
「第2の心臓」
ふくらはぎをサポートして
「むくみ解消」

4 抵抗性・粘性
水中で手足を動かせば
無理なく適度な
「運動効果」

自宅でも続けよう! お風呂の健康習慣

自宅に帰ってからも役立つ「お風呂」レシピ集。ぜひ続けてみてください。

代謝改善!
湯船に浸かる日を増やしましょう!

湯船に浸かれば
全身に酸素がいき渡ります。
カラダをフレッシュな状態に
戻す日を増やしましょう!

ひらめく!
煮詰まった時にぬるい湯!
カツを入れるなら熱い湯!

アイデアに煮詰まってイライラする...なら
「ぬるい湯(38-40℃程度)」でリラックス!
リセットしたい場合は
「熱い湯(42℃程度)」でリフレッシュ!

心身をゆるめる。
むくみ・肩こりを撃退!

むくみには全身浴を。足先から体の中心へさすってみる、
ふくらはぎのマッサージも役立ちます!
腰痛・肩こりには、浴中・浴後のストレッチが効果的です!

はかどる!
スイッチをオンの鉄板!熱い湯!

シャキッと仕事を始めたい!なら
「熱い湯(42℃程度)」です。
時間がない朝は、シャワーでもOK。

浮かでくつろぐ。
ぬるめのお湯でぐっすり眠る。

全身浴での重力からの解放は、
心身のリラクゼーションをもたらします!
ぐっすりと睡眠をとりたい場合は、
就寝1時間前を目安に、
「ぬるめ」のお湯をえらびましょう!

ICOIプロジェクト

詳細のお問い合わせは、静岡県 経済産業部 産業革新局 新産業集積課 ICOIプロジェクト担当まで。

効率的なランチタイムの実現を基本に、さらに「ヘルスケア」をアピールしましょう。

限られた滞在期間内に、会議やワークを集中的に実施するお客様が大半となりますので、お弁当の手配などによってランチを効率的に提供できることが理想的です。

また健康に配慮したスマートミール対応のお弁当などを準備できれば、より強いアピール要素となります。

<スマートミール対応のお弁当提供例>

2023年10月 ITコンサル企業のチームビルディング合宿(18名参加、熱海温泉)

健康的な食事に魅力を感じスマートミール対応のお弁当を18名中16名が選択。

エスニック系のスマートミール対応のお弁当であったため、エスニックが苦手な2名は通常のお弁当を選択。

<スマートミール対応のお弁当とは>

一般社団法人健康な食事・食環境コンソーシアムが認証する「健康づくりに役立つ栄養バランスのとれた食事」のことを指します。

<https://smartmeal.jp/smartmealkijun.html>

2023年度ICOIプロジェクトでは、桃中軒様(本社:沼津市)が「しずおか健康生活応援弁当」として製造しているスマートミール弁当を提供しています。



http://www.tochuken.co.jp/images/k3_2.pdf

こうした健康的な食事を取り入れることによって、
『参加社員の健康増進に配慮した滞在プラン』などの訴求戦略も可能になります。

フィットネスプログラムの提供により、健康効果を高めるとともに、参加者の満足度も向上します。

滞在期間の健康効果・リフレッシュ感・満足度の向上を期待できるプログラムとして、**ヨガやサイクリング・トレッキングなどのフィットネスが有効**です。なかでも汎用性が高いものが、天候に関係なく実施できる「ヨガ」です。起床後や、仕事の合間のリフレッシュとして取り入れていただくことで、**仕事のひらめきや業務効率向上のきっかけ**になります。会議室利用などの「**お薦めプラン**」として**提供すれば、企業の購入ハードルも下がる**と同時に、参加者の満足度向上をも期待できます。

▶販売プラン例

【お薦め】会議室リフレッシュプラン 13万円

ベーシックプランにヨガインストラクターによるヨガ体験(45分)
朝食前の軽いストレッチで頭もリフレッシュして会議の質を向上

会議室ベーシックプラン 10万円

プロジェクト、ホワイトボード、ポット珈琲、お菓子付き

<ヨガプログラムの実施例>

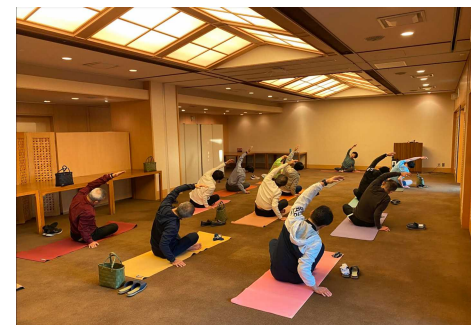
2024年1月 IT企業の役員合宿(11名参加、伊東温泉)にて
ヨガインストラクターが体のお困りことを当日ヒアリング。

参加者の年齢層が高く、ヨガ未経験者が多かったことから、初心者向きで肩こりに効果的なプログラムを実施しました。

<ONSEN WORKでの販売実績>

チェックアウトが土日祝の場合には、ゴルフや登山などレジャーの希望が一部ありますが、自らヘルスケアプログラムを求めるケースは極めて少ないのが現状です。(約300社中2社)
その一方で、2022年度に無償のヘルスケアプログラムに参加されたお客様からは、「頭をリフレッシュできた」「初めてヨガを体験したが気持ちいい」などの高評価を得ています。

これらを踏まえると、宿泊施設側から『希望者だけに体験を提供できるプラン』が提案できれば、それは十分にワーケーション先の選定における**ストロングポイント**になり得るでしょう。
天候によって実施の有無が左右されると企業側も受け入れにくく、また冬季は敬遠されがちですので、ワーケーションのオプションメニューとしては、会議室などの室内空間を会場として低コストで参加できるヨガプログラムが最適だと考えられます。



<お客様への訴求アプローチの一例>

▶朝食前の軽いストレッチ体験で、温泉の健康効果を高め、頭をすっきりリフレッシュします。
会議や研修によりポジティブに取り組むためにも、ぜひ「ヨガ・プラン(仮)」をご活用ください。

地域によりますが、伊豆半島内にはヨガの他にも、サイクリングやビーチウォーキング等、多彩なフィットネス体験を提供している事業者や講師が存在します。

ワーケーションの手配においては、**下記の施設スペック・対応要望が企業ニーズ**としてよく見受けられます。対応できる範囲が大きいことで**企業側から選ばれやすい宿泊施設**となりますので、ぜひご参考にしてください。

ハード面(設備)

会議室の有無

- ほぼ100%のお客様が会議室を利用されます。

会議室の環境

- 宿泊施設に会議室がない場合は、占有可能な近隣のコワーキングスペースや公共会議室を手配できるようにしておきましょう。
例)三菱地所の「WORKationSite」(熱海市、下田市)など
- チェックイン前に会議室の利用を希望されるお客様が多いため、予め受け入れを想定しておくことをお勧めします。
- 会議室からの眺望の良さ(海、山)がある施設の場合は、非日常空間での会議としての強いアピールポイントになります。

会議室の付帯設備

【最重要】プロジェクター、ホワイトボード、延長ケーブル **【重要】リモート会議用のマイクスピーカー**
【必須ではない】液晶ディスプレイ

- 設備の不足分はレンタルサービスの活用を。
宿泊施設側でレンタル手配が可能だと、旅行会社からより歓迎されます。

マイクスピーカー例
YAMAHA YVC-331



Wi-Fiの有無

- 会議参加者全員が利用することを想定し、**会議室の定員の2倍程度が同時接続が可能なWi-Fi機器**になっていることが理想的です。(家庭用Wi-Fiを利用している場合は要注意です)

リフレッシュメント

- 必須ではありませんが、会議中のおやつやドリンクなどを提供できると効果的です。
- 会議室料金にリフレッシュメント費用を含むプランを用意しておく、企業側も利用しやすく、また満足度も高まります。

ハード面(客室)

机椅子

- 会議室利用がメインとなるため、客室における机椅子は必須ではありません。

ソフト面

支払い

- チェックアウト後に、**請求書払いを希望**される法人が大半です。

送迎

- 午前中に宿泊施設に到着される場合が大半のため、駅近隣の宿泊施設以外では、一般のお客様と異なる時間帯での送迎を求められることが多くなります。(参加者は、ある程度通常の勤務時間に合わせて移動するため)
- お客様側でのタクシー経費精算は敬遠されることがあるため、上記の送迎に対応できない場合は、宿泊施設側でタクシーなどの手配を行い、料金を会議室費用にアドオンできると成約率が高まります。

宴会

- 個室、飲み放題を希望するお客様が一定数いらっしゃいますが、対応は必須ではありません。

自社でのヘルスケアワークショップの販売アプローチとしては、「WEBサイトの法人向けのページ設置・拡充」「館内・客室告知(個人宿泊客への法人での再訪想起)」などが有効です。

WEBサイト

法人向けページの設置、もしくは拡充

<記載内容例>

- **ワークショップ・会議室パッケージプランの提示**
- **ワークショップ・会議室の利用条件、利用料、付帯設備(プロジェクタ、ホワイトボード)、コーヒーやお菓子などのリフレッシュメントの有無**
- **会議室からの眺望が良ければ、その写真を多めに掲載**
会議室がない場合は周辺の会議室のあるコワーキングスペースの手配代行の有無なども
- 昼食対応(館内、弁当手配など)
- 宴会の個室対応の有無、飲み放題の有無
- 送迎サービス(チェックイン前、チェックイン後の対応の可否)
- 請求書払いが可能なのであれば、アピールポイントのために要記載
- 会議室を含めた仮予約の可否、仮予約期限など
- 法人利用できる場合の諸条件があれば、それも記載(最低人数など)



WEB広告

費用対効果が見込みにくいことから、あまりお勧めはしません。

ワークショップ利用者の場合、「熱海 合宿 宿」などと宿を指定しない検索を行うケースが多いため、獲得のために高額なコストを必要とするのに比して、その投資に見合う獲得件数が期待しにくいというのが現状です。

館内・客室告知

個人宿泊客への法人アプローチ

法人利用の場合は部署単位での実施がメインのため、**部課長クラスでの決裁となるケースが多くなります。**本資料の要素をコンパクトにまとめ、客室に設置している案内資料への追加や、パンフレット、館内ポスターなどで告知する他、その時の利用状況によっては会議室の見学などが可能ことも添えておくとより親切です。

再訪促進の施策

リピーターはあまり多くないですが、**社内別部署等へ広めていただける可能性はあり。**

宿泊したお客様が、宿泊施設を再指名されるケースはあまり多くありません。宿泊者が満足したとしても、様々な宿を体験したいと考えることがその要因と思われる。ただし、お客様が「**滞在に満足した**」旨の**評判を社内の別部署に広めていただける可能性**もありますので、その確率を高めるためのアフタフォローは有意義です。

<施策例>

- **幹事様へのお礼と名刺交換**
(可能なら女将、支配人クラスの責任者が望ましい)
- **メールによるお礼と、可能であれば招待特典**
※招待特典については、経費による支払いのため、値引きではなく、食事のアップグレードやお土産付きなど**宿泊者に直接還元できるもの**がお勧めです。
- 半年後などにふたたびメールでアプローチ
※営業メールを嫌うお客様もいるため、メール配信停止のリンクもしくは「今後のメールが不要の場合は「不要」と返信すればお送りしません。」などの記載を添えておく配慮も必要です。



旅行代理店等からの問合せを増やすためには、web上にワーケーションに必要となる**施設の詳細**や、ヘルスケアなど**付加価値サービスの対応状況を詳細に紹介することが有効**です。

パートナー販売、他宿紹介による問い合わせ率の向上

パートナー販売

手配代行・旅行代理店等が、お客様からの要望に対して候補となる宿泊施設を選定する際には、**過去に実績のある宿泊施設**や、必要となる**設備の状況などが把握できている施設**から空室確認を行うケースが多くなります。このため、**web上にワーケーションに必要となる会議室の有無や、Wi-Fi速度などの設備状況、ヘルスケアなどの付加価値サービスの対応状況を詳細に紹介しておくことが大きなポイント**となります。

その他 アプローチ先

アプローチ先として、合宿施設などを手配できるサービスも有効です。こうしたサービスは**情報を提供している施設数も限られているため、高い成約率を見込むことができます**。

会場ベストサーチ	https://kaijosearch.com/	プロジェクターを使える施設のみを掲載しています。(静岡県の掲載施設 18宿)
CO-miT	https://co-mit.jp/	研修など人材育成の専門家が監修しています。(静岡県の掲載施設 14件)
コワーケーション.com	https://co-workation.com/	宿泊施設と研修やアクティビティを組み合わせで提案しています。(施設は未掲載)
ONSEN WORK	https://workation.biglobe.ne.jp/onsen/	温泉地での合宿研修に特化して紹介しています。(静岡県の掲載施設 18宿)

他宿紹介による問い合わせ率の向上

旅行会社からの空席確認の際に**自社に空室がない場合は、条件を満たしている他の施設を紹介してあげることも効果的**です。「XX宿泊施設に相談すると、空室がなくとも他の施設を紹介してもらえる可能性がある」と、旅行会社に対して問い合わせの手間が減るというメリットを提供することによって、**問い合わせ率そのものを稼げる可能性**が大きくなります。

利用者アンケートのデータより顧客ニーズの参考となるデータを公開いたします。

実施の目的

コミュニケーション活性化	25%
チームビルディング	21%
集中検討	19%
アイデア創出	8%
心身リフレッシュ	8%
人材交流	8%
社員結束	5%
その他	6%

満足度

大変満足	62%
満足	32%
普通	6%

温泉地でのワーケーション・合宿の再利用

是非利用したい	45%
機会があれば利用したい	55%

温泉地でのワーケーションを再利用したいと思った理由

体験効果

- ・定期的に利用することで高い効果が得られると感じた。
- ・心身のリフレッシュになったため。
- ・参加者が、温泉につかって、リフレッシュできたので、満足してもらえた。

幹事の手間の削減

- ・幹事の手間が省けて非常に助かったため。
- ・急な手配依頼にも関わらず、会議室まで含めて宿泊先と調整し確保いただけて大変ありがたかったため。

宿泊施設での改善点

設備面

- ・会議室のWi-Fi接続が悪かった点は残念でした。
- ・全館共通のWi-Fiが時おり不安定となり、オンライン参加者とのディスカッションに影響が出てしまった
- ・OAタップが少なく足らなかった。

サービス面

- ・朝食会場が大混雑して、その結果、時間がなく食べられなかった方がいた。
- ・送迎バスがあるので、昼も運用してほしい。

上記のデータはビッグロブ株式会社が「ONSEN WORK」にて受注した企業者のアンケートからの抜粋です。
※伊豆地域以外での参加者アンケートも含まれます。