

令和5年度静岡県ICOIプロジェクト実証事業業務
ワーケーション分野
実績報告書-概要版

2024年2月29日

令和5年度 ヘルスケアワーケーションプランの販売

『入浴・健康ハンドブック』の作成

浜松医科大学×日本健康開発財団監修・開発

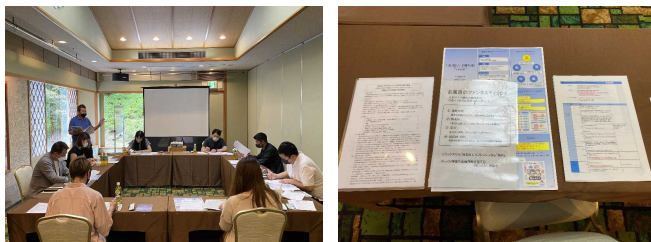
「お風呂でできる運動×入浴メソッド」をハンドブック化して、利用者全員に配布

【掲載内容(案)】

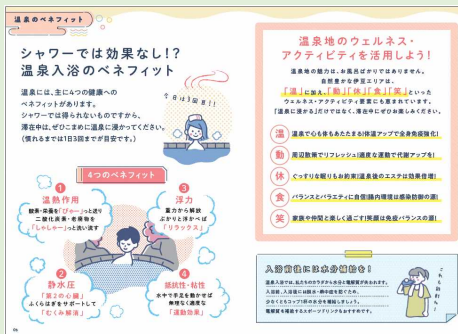
- ・伊豆半島の温泉地(効能・特徴)
- ・温泉・入浴の健康効果と入浴メソッド
- ・お風呂で出来る運動・ストレッチ
- ・自宅でも取り入れられる健康習慣

※予約確定時に送付、またはチェックイン時にお渡し

昨年度
実証モニターで
好評



A5 12ページ 500部印刷



昨年度実証モニターで好評であった、入浴指導・お風呂でできる運動の講座を
ハンドブック化して温泉地でのヘルスケアを手軽に実践頂きます!

ヘルスケアワーケーションプランの販売

伊豆半島の温泉宿で行うチーム型ワーケーションプランを
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。



成約の約7割が
 首都圏近接の静岡県

ONSEN WORK 企業向けプログラムとは 企業・団体向けに温泉地での合宿・研修プランを販売。

オーダーメイド型で複数の宿泊施設にてプラン提案。宿泊手配から会議室、アクティビティ、懇親会、交通手配まで提案は多岐にわたる。
 (株)ビッググローブの子会社であるジー・プラン株式会社にて旅行業登録。(株)ビッググローブは旅行業者代理業者に登録(東京都知事登録旅行業者代理業 第11332号)

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、プロジェクター	—

ONSEN WORK事務局による
 オペレータ対応

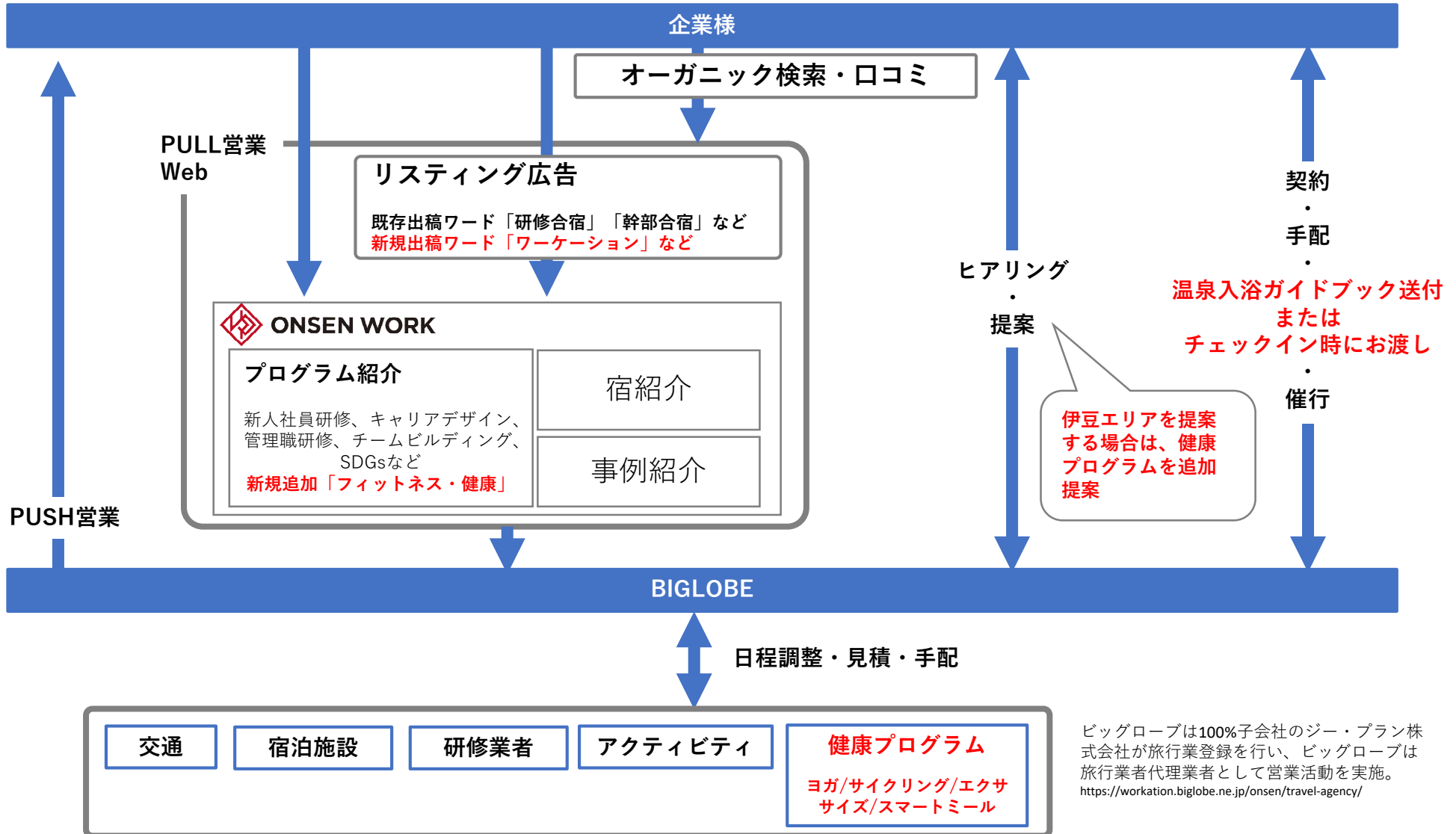


宿泊施設だけではなく、
 企業のご要望に合わせてオーダー
 メイドでアクティビティや交通
 手配なども実施。

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・ワーケーションプランを積極的に提案し販売。

販売プロセスの概略

企業の合宿研修販売サイト「**ONSEN WORK**」を通して販売。
サイトを介して問い合わせのあった企業のニーズを聞き出し、**最適な宿泊施設やプランをご提案**。
また、交通手段や会議室の詳細情報確認等、**企業側の煩わしい調整をONSENWORKが代行**。



ONSEN WORKでの販売アプローチ

各種デジタル広告・SEO等でサイトに誘導し、販売活動を展開しました。
また、問い合わせに対してのプラン提案の際にも、本プログラムを積極的に提案しました。

成約の約7割が
首都圏近接の静岡県！

PULL型営業



企業ご担当者



SEO対策

デジタル広告

ONSEN WORK

「お問い合わせ」

ONSEN WORKに関するお問い合わせ、ご相談は下記のフォームよりお気軽にお問い合わせください

*は入力必須項目です。

企業・団体名* NEC

ご担当者名* 日電太郎

メールアドレス* onsenwork@bics.biglobe.ne.jp

お問い合わせ内容* 選択して下さい
選択して下さい
合宿研修に興味がある
研修プログラムに興味がある
ワーケーションに興味がある
宿泊施設の予約相談をしたい
宿泊施設を掲載したい
モニターツアーに関するご相談
その他

問合せ後のヒアリング

PUSH型営業

見込み企業、実施済み企業などへの営業

BIGLOBE ONSEN WORK



宿泊、会議室、懇親会手配



アクティビティ、研修



交通手配

ヘルスケア・ワーケーションプラン提案内容

販売活動では、**昨年度モニター結果・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しました。**

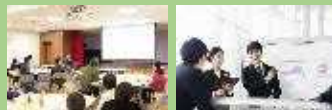
全プラン共通

温泉宿滞在 (ワーク環境あり)



非日常環境での滞在で、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× 入浴メソッドハンドブック



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・ワーケーションプランの強みとなる、

- ・ 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。

ONSEN WORKへの問い合わせ経路

■問い合わせ経路

①PUSH営業、営業代行で販売促進を実施 → **獲得件数0件**

②ICOIプロジェクトとしてのリスティング(検索連動)広告 → **獲得件数0件**

○配信媒体：google社 ○配信エリア：東京都、神奈川県、埼玉県、千葉県

8月	表示回数3,416回	クリック数123回	獲得件数0件
9月	表示回数3,653回	クリック数115回	獲得件数0件
10月	表示回数2,250回	クリック数93回	獲得件数0件
11月	表示回数2,812回	クリック数94回	獲得件数0件
12月	表示回数1,050回	クリック数33回	獲得件数0件

クリック数	458
表示回数	13,451
クリック率	3.40%
クリック単価	523

キーワード	表示回数	クリック数	クリック率	クリック単価	費用
ワーケーション 合宿	4261	136	3.19%	409	55612
ワーケーション 研修	3460	113	3.27%	544	61429
ワーケーション 会議室	3380	129	3.82%	575	74155
熱海 ワーケーション	643	32	4.98%	587	18773
熱海 合宿	632	24	3.8%	728	17462
健康 ワーケーション	328	6	1.83%	545	3269
伊豆 合宿	151	5	3.31%	434	2172
伊東 ワーケーション	117	1	0.85%	197	197
熱海 温泉 ワーケーション	111	1	0.9%	249	249
伊豆 ワーケーション	102	4	3.92%	520	2078
ワーケーション チームビルディング	100	6	6%	573	3436
伊豆高原 ワーケーション	86	0	--	0	0
下田 ワーケーション	69	1	1.45%	860	860
修善寺 ワーケーション	9	0	--	0	0
伊豆 温泉 ワーケーション	2	0	--	0	0
伊豆 ワーケーション 研修	0	0	--	0	0
伊豆 健康 合宿	0	0	--	0	0

キーワード	表示回数	クリック数	クリック率	クリック単価	費用
熱海 合宿 手配	0	0	--	0	0
伊東 ワーケーション 研修	0	0	--	0	0
伊東 温泉 ワーケーション	0	0	--	0	0
修善寺 温泉 ワーケーション	0	0	--	0	0
下田 ワーケーション 合宿	0	0	--	0	0
熱海 ワーケーション 合宿	0	0	--	0	0
伊東 健康 合宿	0	0	--	0	0
修善寺 ワーケーション 研修	0	0	--	0	0
下田 健康 合宿	0	0	--	0	0
伊豆高原 温泉 ワーケーション	0	0	--	0	0
修善寺 健康 合宿	0	0	--	0	0
伊東 ワーケーション 合宿	0	0	--	0	0
熱海 ワーケーション 研修	0	0	--	0	0
下田 ワーケーション 研修	0	0	--	0	0
伊豆 ワーケーション 合宿	0	0	--	0	0
下田 温泉 ワーケーション	0	0	--	0	0
伊豆高原 健康 合宿	0	0	--	0	0
伊豆 合宿 手配	0	0	--	0	0
ワーケーション 手配	0	0	--	0	0
修善寺 ワーケーション 合宿	0	0	--	0	0
熱海 健康 合宿	0	0	--	0	0

○PUSH営業では無作為に人事部門等へアプローチしたため、検討している企業に到達する率が低かった。また、ワーケーション実施は年間計画ですでに決まっているため、アプローチ時期は年間計画を策定する年度末が良い。

○リスティング広告はヘルスプログラムを軸に制作したLPに飛ばしたため、ワーケーション、合宿等のワードと違和感があったことが考えられる。

販売実績 サマリー

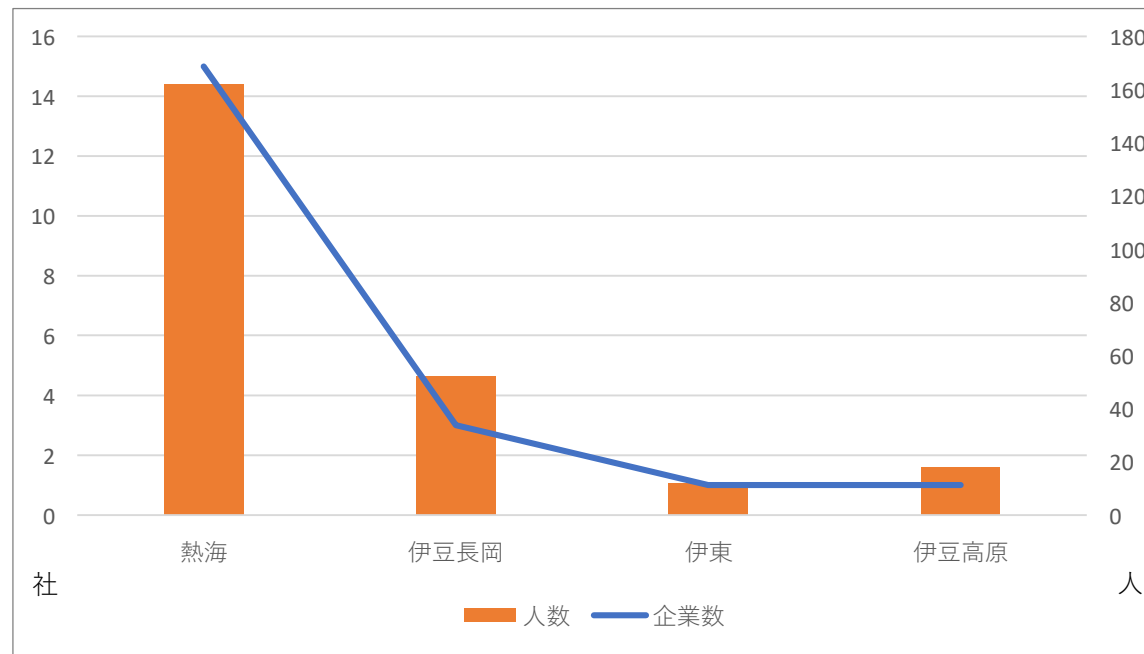
オーガニック検索での「ONSENWORK」流入や、過去に「ONSENWORK」へ依頼した実績がある企業内での口コミからの問い合わせが、**受注につながった。**

■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	<利用施設名>ホテルニューアカオ、サンミ倶楽部、レクターレ熱海桃山、リゾートピア熱海
・伊豆長岡	3社	52名	<利用施設名>ホテル天坊、ホテルサンバレー 富士見
・伊東	1社	12名	<利用施設名>ラフォーレ伊東
・伊豆高原	1社	18名	<利用施設名>ISORA伊豆高原



■オプション 実施内容

・フィットネスプログラム	1社	11名	<利用施設名>ラフォーレ伊東
・スマートミール	1社	16名	<利用施設名>サンミ倶楽部
・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)

伊豆地域での本ビジネスモデルの普及に向けたマーケティング戦略

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

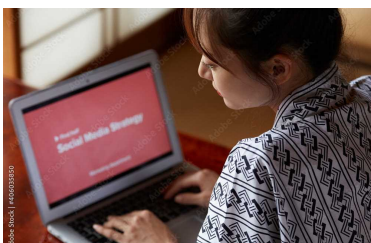
<温泉地でのワーケーションがもたらす、3つの効果>

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プラン」として具体的に造成しました。

ヘルスケアワーケーションの展開イメージ

地域特性

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造成が実現できます。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

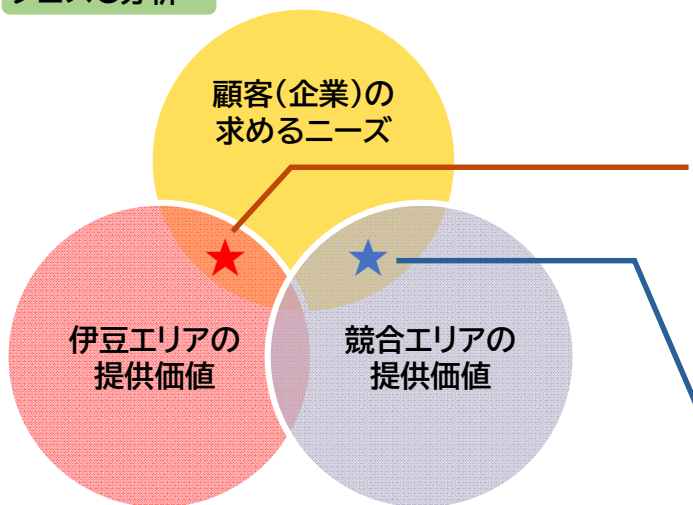


滞在中に温泉入浴・ストレッチ等を取り入れることで、リフレッシュや集中力UP・ひらめき等に有用



顧客のニーズと競合エリアの強みを踏まえて課題を抽出

クロスC分析



顧客のニーズ

非日常空間での会議利用(事業検討・事業創出)が主体で、会議室利用率は100%に近い

- 宿泊エリアの選定では「東京から90分以内」などの指定が多い
- 幹事役としては、手配に関わる業務をできるだけ減らしたい

★ 伊豆エリアの提供価値と、顧客ニーズのクロス

- 東京から1時間程度の好アクセス
- 関西や東海エリアの支社などとの、合同合宿時にも有利(東海道新幹線エリア)
- 箱根エリアに比べて、ややリーズナブルな価格帯
- 「サフィール踊り子」を利用することによって、移動中でも個室で会議が可能
- 冬季でも温暖なイメージ

★ 競合エリアの提供価値と、顧客ニーズのクロス

- 都心: 会議室の設備・キャパが充実、シングルルームが確保しやすくリーズナブル
- 箱根: ブランド力(指名買いでは熱海と双壁)
- 軽井沢: 東京から1時間程度で行ける、アウトレットでのショッピング

企業の合宿目的

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%

「ONSEN WORK」参加アンケート結果

伊豆エリアでは「快適なミーティング」を行える環境の整備によって、訪問先に選定される率をアップできます！

さらに！ α

「ヘルスケア面の強み」を付加価値とする施策によって、より明確な、競合との差別化を図ることが可能です。

企業の純粋なニーズは「首都圏から近い会議・ワーケーション地探し」にありますが、競合エリアが数ある中で、温泉やヘルスケアなど「伊豆ならではの環境と付加価値」が、選定における強力な後押し要素となります。

宿泊施設を選定する上での、企業側の課題

1

手配の大変さ

- 会議室の収容人数、利用時間などで検索しても有用な情報・予約サイトが少ないため、宿泊施設への個別問い合わせ、もしくは旅行会社への手配代行となる。(調べるのが大変。)
- 大手旅行会社では、少人数の場合、オーダー型の手配(手配旅行)を行ってもらえないことがある。

2

WEBにおける公開情報の不足

- ワケーション・合宿などの候補施設選定の際に企業が必要とする情報が、WEB上にあまり公開されていない

- | | |
|--------------------------------|--------------------------|
| ・会議室からの眺望 | ・弁当などの手配の可否 |
| ・会議室で利用可能な付帯設備の情報 | ・請求書による後日入金への対応 |
| ・チェックイン前、チェックアウト後の
会議室利用の可否 | ・通常時間帯以外の送迎サービスなど |
| ・部屋数(1名1室で最大何名が受け入れ可能か) | ・仮予約が可能かどうか(可能な場合の条件を含む) |
| | ・会議室を含めた利用施設のキャンセルの条件 |

- ・企業が必要としている情報を各宿泊施設のWEBサイトに掲載
- ・伊豆地域のヘルスケア面の強みを付加価値とした訴求
- ・伊豆エリアでの企業ワーケーション・合宿を手配できるサービスの立ち上げ

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**
現状、企業側が必要としているものの、**WEB上で不足している公開情報(p.41記載)を各宿写真付き等で明記**することで企業側の検索時に興味を持たれる可能性・お問合せ確率が上がります。
- ②**パートナー販売**
旅行代理店や合宿施設問合せサイトへの販売アプローチ・問合せ向上のための展開。
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で、お問合せの可能性やパートナーに営業アプローチを行った際の引き合いの確立を高めます。
- 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すべきです。

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

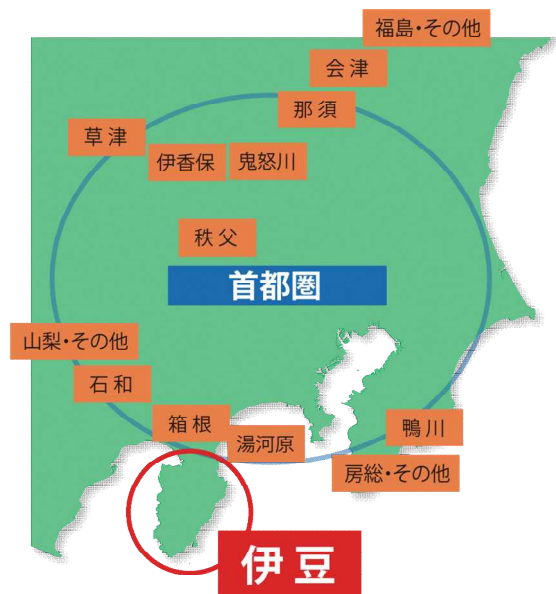
アプローチ先として、合宿施設などを手配できるサービスも有効です。こうしたサービスは**情報を提供している施設数も限られているため、高い成約率を見込むことができます**。

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った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

伊豆エリアに来訪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



※記載は一例です。

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。

付加価値となるヘルスケアプログラムをオプションとしてではなく、
パッケージプラン化して販売することで購入ハードルが下がり、魅力的なコンテンツとなります。

滞在期間での健康効果を高めるプログラムとしては、天候に関係なく実施できる「ヨガ」が最適です。
また会議室のお薦めプランとして、健康的なスマートミール対応の弁当と合わせたプランを造成することで、
企業側の購入意欲がアップするとともに、参加者の温泉地滞在期間中の健康効果をさらに高めることができます。

会議室プラン例

●温泉効果とストレッチで会議の質を高める 「リフレッシュ会議室プラン」 XX万円

利用時間: 到着日の10時～翌日出発日の12時
設備など: ホワイトボード、プロジェクター、ポット珈琲、お菓子付き
ランチ: スマートミール対応のお弁当、幕の内弁当など3種類から選択
※スマートミールとは、健康に資する栄養バランスの取れた内容であることが認証された食事。
ストレッチ: 朝食前の45分を利用して、ヨガインストラクターによるヨガ体験
特典: 日本健康開発財団監修の入浴ガイドブック
※ヨガについては参加人数に応じて金額調整が可能です(最少人数X人)



●お弁当付き会議室プラン XX万円

利用時間: 到着日の10時～翌日出発日の12時
設備など: ホワイトボード、プロジェクター、ポット珈琲、お菓子付き
ランチ: スマートミール対応のお弁当、幕の内弁当など3種類から選択
特典: 日本健康開発財団監修の入浴ガイドブックを贈呈



●会議室利用プラン XX万円

利用時間: 到着日の10時～翌日出発日の12時
設備など: ホワイトボード、プロジェクター、ポット珈琲、お菓子付き

