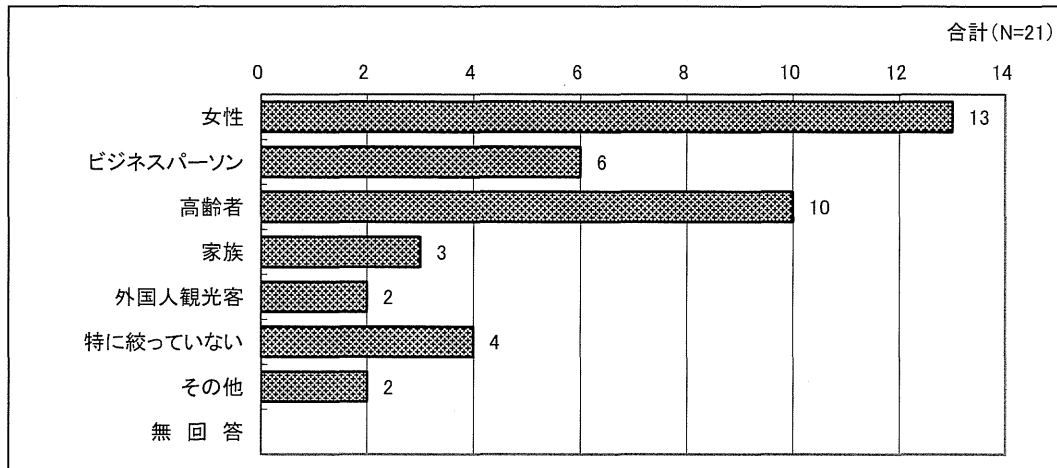


(2) 想定する対象者層（複数回答）

想定する対象者層を見ると、「女性」が13件と最も多く、次いで「高齢者」が10件であった。

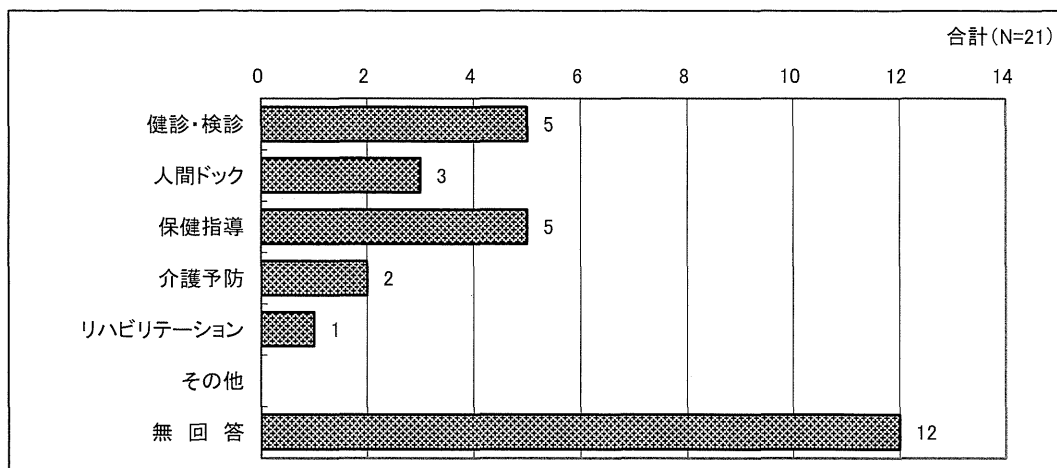
図表39 想定する対象者層



(3) 宿泊プラン等に含まれるメニューについて：メディカル系（複数回答）

宿泊プラン等に含まれるメニュー（メディカル系）を見ると、「健診・検診」と「保健指導」が5件と最も多く、次いで「人間ドック」が3件であった。

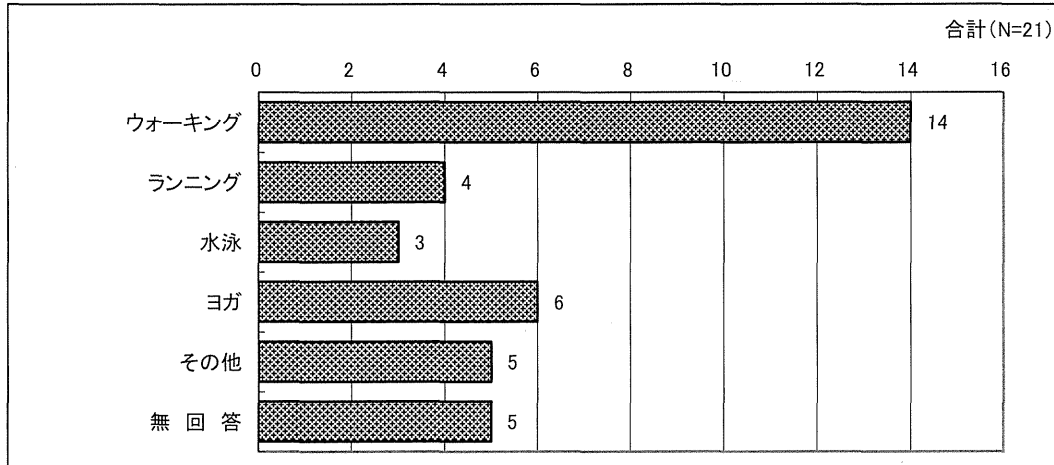
図表40 宿泊プラン等に含まれるメニュー（メディカル系）



(4) 宿泊プラン等に含まれるメニューについて：運動・エクササイズ系（複数回答）

宿泊プラン等に含まれるメニュー（運動・エクササイズ系）を見ると、「ウォーキング」が14件と最も多く、次いで「ヨガ」が6件であった。その他の回答として、「乗馬・ゴルフ」、「ストレッチ」、「山歩き」、「バランスボールエクササイズ、健脚エクササイズ、ゴルフ」が挙げられた。

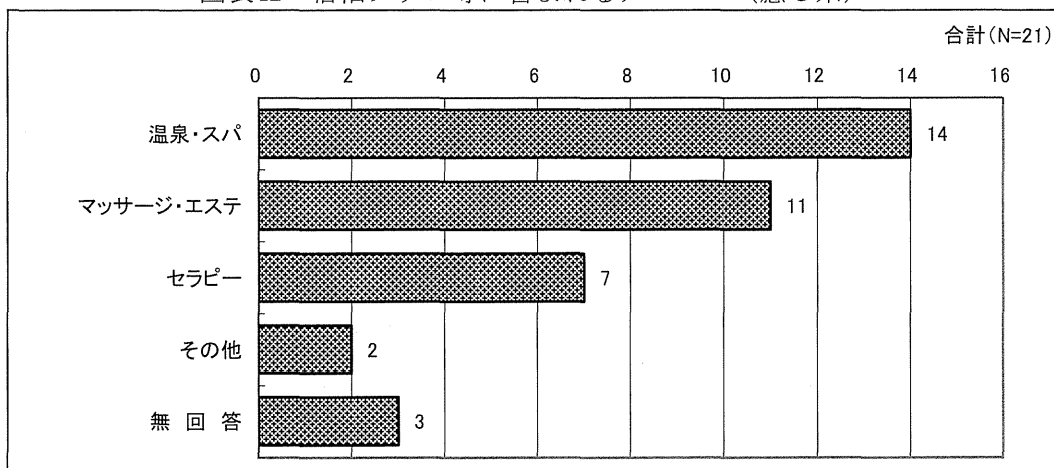
図表41 宿泊プラン等に含まれるメニュー（運動・エクササイズ系）



(5) 宿泊プラン等に含まれるメニューについて：癒し系（複数回答）

宿泊プラン等に含まれるメニュー（癒し系）を見ると、「温泉・スパ」が14件と最も多く、次いで「マッサージ・エステ」が11件であった。

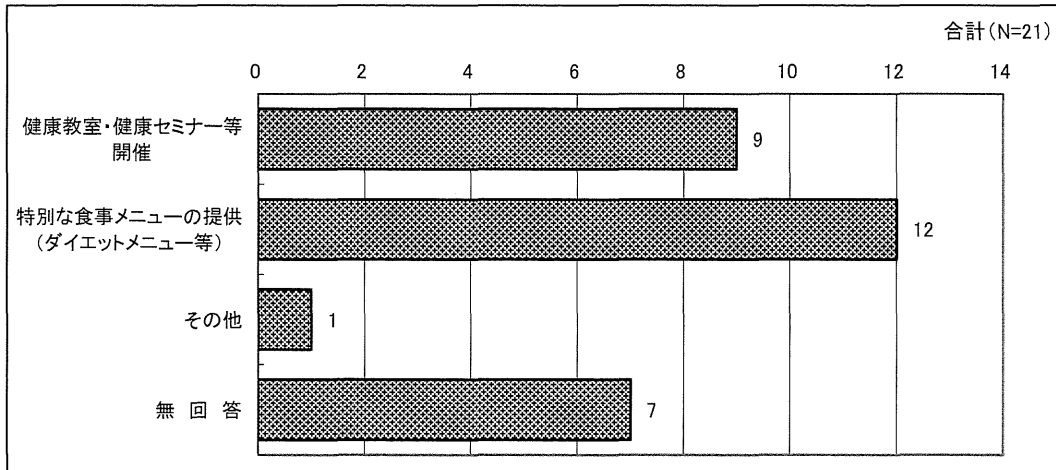
図表42 宿泊プラン等に含まれるメニュー（癒し系）



(6) 宿泊プラン等に含まれるメニューについて：食事系・その他（複数回答）

宿泊プラン等に含まれるメニュー（その他）を見ると、「特別な食事メニューの提供（ダイエットメニュー等）」が12件と最も多く、次いで「健康教室・健康セミナー等開催」が9件であった。その他の回答として、「無農薬野菜を中心としたメニュー」が挙げられた。

図表43 宿泊プラン等に含まれるメニュー（食事系・その他）



(7) 宿泊プラン等の企画や実施にあたって関与している専門家と内容（複数回答）

宿泊プラン等の企画や実施にあたって関与している専門家と内容との関係は以下のとおりであった。

図表44 宿泊プラン等の企画や実施にあたって関与している内容

	件数	健診・検診	人間ドック	保健指導	介護予防	リハビリテーション	その他	ウォーキング	ランニング	水泳	ヨガ	運動系：エクササイズ	温泉・スパ	マッサージ・エステ	セラピー	癒し系：その他	健康教室・健康セミナー	特別な食事メニュー等	食事系・その他	無回答
医師	21	3	2	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	1	2	-	-	18
保健師・看護師	21	2	2	1	1	1	-	-	-	-	-	-	-	-	1	1	2	-	-	18
管理栄養士	21	-	1	2	4	4	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2	4	-	16
保健師	21	-	-	4	9	9	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2	19	-	21
保健師	21	1	1	2	1	1	-	3	2	2	2	-	-	-	-	-	2	-	-	100.0%
健康運動指導士	21	4	4	9	4	-	-	14	9	9	9	-	4	-	-	-	9	-	-	18
その他	21	-	-	4	-	-	-	4	-	-	-	4	-	4	4	-	4	9	-	18

その他として、以下の専門家が挙げられた。

- エステティシャン
- 鍼灸師
- 鍼灸師
- 調理士
- 精神保健福祉士
- ウォーキング指導員
- 湯治師、ワッツセラピスト かかりつけ湯プラン
- かかりつけ湯協議会 基本的に全般

### 2.3.9 宿泊プラン等を実施した経緯と、評価や課題、将来性等について（自由記述）

宿泊プラン等を実施した経緯と、評価や課題、将来性等に関する意見は以下のとおりであった。

#### (1) 宿泊プラン等を実施した経緯

- ・ 生活習慣病の原因を食事・運動不足・ストレス・過労と考え、その原因を治療の中心と考えた為
- ・ すでに18年前より実施している。取り扱いは糖尿病、高血圧、閉塞性動脈硬化症、神経障害、痛風、高尿酸血症、脂肪肝、ガンの術後療法、リウマチ、うつ病
- ・ 少しでも健康になって頂きたい気持ちから
- ・ 健康リゾートを目指し健康プログラムを開始。健康プログラムを目的とし、宿泊する方がいると想定したため。
- ・ 企業や健保からのニーズも高く、また当施設にはゴルフ場やテニスコートも併設していることから、これらと組み合わせた宿泊型のプラン造成が可能
- ・ 母体となる精神科医療機関で、企業のメンタルヘルス対策の支援を行っている。社員の方のメンタルヘルス不調の予防やパフォーマンス向上のため、自然環境を活用した生活リズム改善に取り組んでいる。
- ・ 営業部門の企画として、企業向けに。
- ・ 日本の湯治文化を旅館の特色として取り入れたかった。
- ・ 温泉入浴後のリラクゼーション効果を期待できる目的
- ・ 時代背景、お客さまの要望にお答えする形で
- ・ 市の観光課より依頼があった。健康セミナーを実施し、市の管理栄養師と共に、カロリーや塩分を計算し、夕食、朝食を提案・実施。
- ・ 健康と癒しを主眼とした、かかりつけ湯加盟を期して作った。
- ・ ファルマバレープロジェクトに賛同。
- ・ PETがん検診の提携病院に弊社OBが在籍しているため。

#### (2) 宿泊プラン等の評価・課題・将来性等

- ・ プログラム参加中は、良くなっても、自宅に戻ってから元の生活に戻らないように、どう意識改革するかが課題
- ・ 評価は良好である。補助金が必要。将来性はある。
- ・ 旅行まで行って体に気を使うメニューを食べたいとは思わない様である。日常生活を忘れて癒しを求めて来るお客様が多いので、日常制限されている生活をしているのに旅行に来てまでと思う様である。
- ・ 日帰りでも利用できる為、宿泊につながらない場合もある。今後は健康増進施設の認定を受け、健康リゾートとして利用していただく。
- ・ 個人の自由参加型は集客が厳しい。企業や健保がメタボ対象者に対し、半強制的に参加させるしくみが必要
- ・ 広報をほとんどしていないにも関わらず、健康への意識が高い30～40代女性の宿

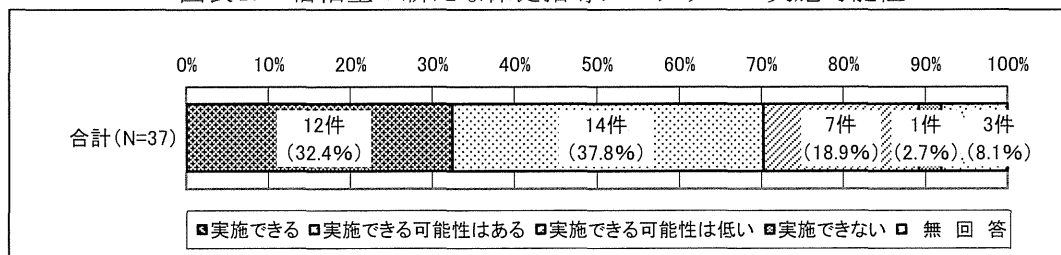
泊率は高い。一番必要と思われる30～40～50代の男性への動機づけと、2泊3日の休暇を取れる仕組み、会社の理解が必要と思われる。

- ・ まずまずの総評を利用者から頂けている。今後もおそらく継続予定
- ・ 受けた方の評価は高いと思う。将来性としてはこれからもっと必要とされていくのではないか。
- ・ プランでなくともいつでもエステは受けられることで、特別プランに盛込まれてなくともよいと判断され、予約につながらなかった。健康増進に向けての具体的な「プラン名」と、効果・効能を特化した表示を示す必要がある。
- ・ 定番での提供は難しい面あり、試行錯誤の段階
- ・ 参加者からは好評であった。調理が専任でやらないとならず、人手が必要。ニーズはある。
- ・ 伊豆にくる人は観光目的が多く、間違っても山荘にきてヘルシーな料理などに対し文句を言ってくる人もいる。高齢化が進む中でまだまだ発展はみこまれる
- ・ 当館の個性に親和性が高く、概ね好評。より付加価値を高めて国内外を視野に、高級指向と廉価指向の両サービスをいかに満たすか
- ・ PETがん検診そのものが高額の為、実績がない。

### 2.3.10 宿泊型の新たな保健指導プログラムの実施可能性

宿泊型の新たな保健指導プログラムの実施可能性を見ると、「実施できる可能性はある」が14件と最も多く、次いで「実施できる」が12件であった。

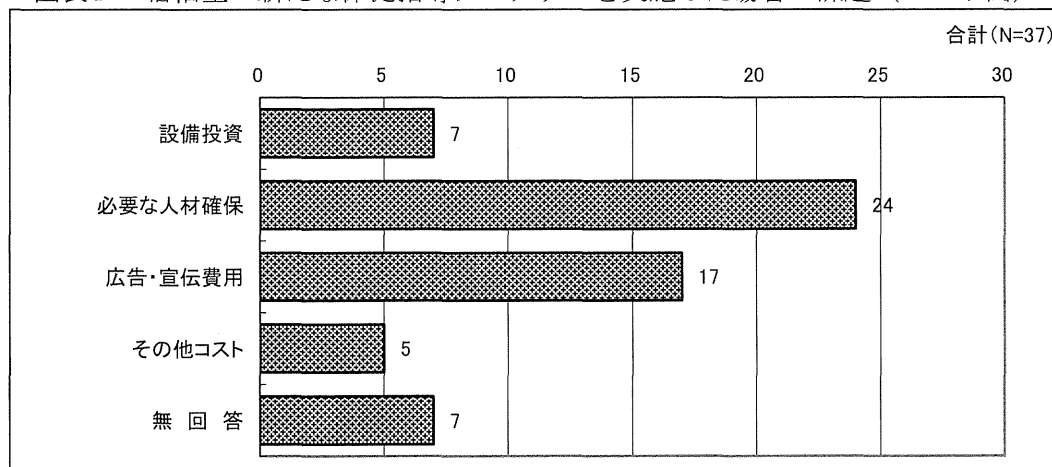
図表45 宿泊型の新たな保健指導プログラムの実施可能性



### 2.3.11 宿泊型の新たな保健指導プログラムを実施した場合の課題：コスト面（複数回答）

宿泊型の新たな保健指導プログラムを実施した場合の課題（コスト面）を見ると、「必要な人材確保」が24件と最も多く、次いで「広告・宣伝費用」が17件であった。

図表46 宿泊型の新たな保健指導プログラムを実施した場合の課題（コスト面）



### 2.3.12 宿泊型の新たな保健指導プログラムを実施する際の条件：コスト面（自由記述）

宿泊型の新たな保健指導プログラムを実施する際のコスト面の条件として、以下の意見が挙げられた。

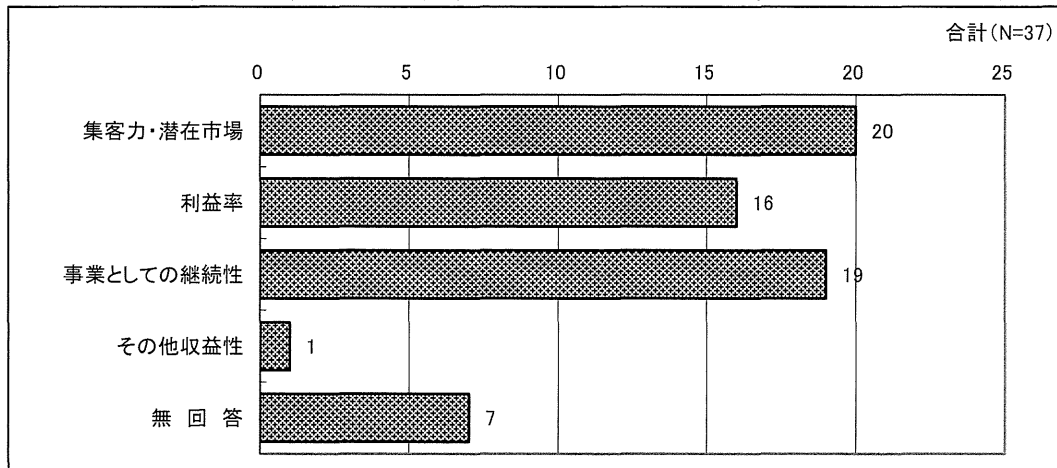
- ・ 1回でそれなりの人数がないと困難
- ・ 国や自治体からの助成・補助、人的協力があれば実施可能。
- ・ 近隣の団体又は全国へ発信する方法が必要。
- ・ 国や自治体からの助成。先行投資したが、協力が必要
- ・ 国や自治体からの補助金があれば企業や健保の負担も軽くなり、参加しやすくなる。
- ・ 個人が払う自己負担を軽くし、参加しやすい費用になればなお良い。
- ・ 国家資格を持つ人がどこまでかかわるプログラムが必要か

- ・ ハード面のみの提供であれば実施可能。
- ・ 設備投資、人材確保に対する助成、補助

### 2.3.13 宿泊型の新たな保健指導プログラムを実施した場合の課題：収益面（複数回答）

宿泊型の新たな保健指導プログラムを実施した場合の課題（収益面）を見ると、「集客力・潜在市場」が20件と最も多く、次いで「事業としての継続性」が19件であった。

図表47 宿泊型の新たな保健指導プログラムを実施した場合の課題（収益面）



### 2.3.14 宿泊型の新たな保健指導プログラムを実施する際の条件：収益面（自由記述）

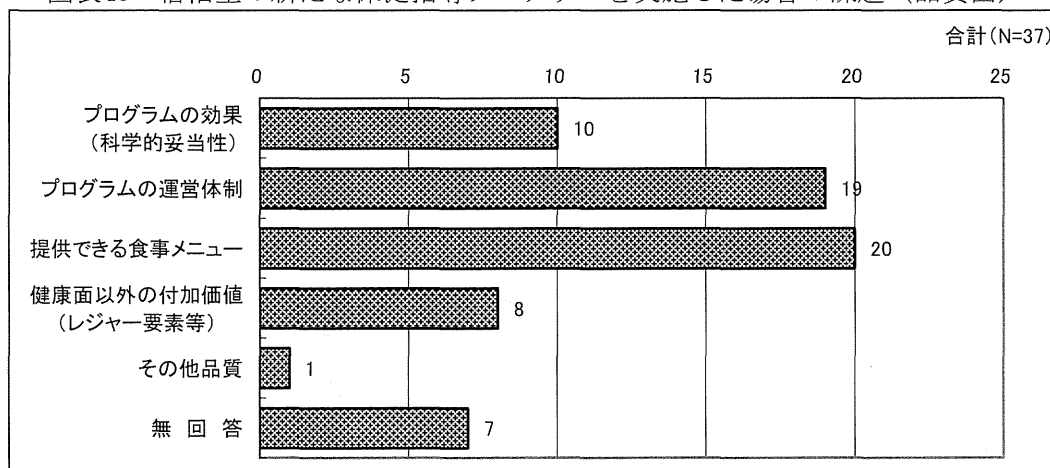
宿泊型の新たな保健指導プログラムを実施する際の収益面の条件について、以下の意見が挙げられた。

- ・ 風評被害のある福島に集客力は疑問
- ・ 制度化されることで一定の売上が見込めるのであれば実施を検討する。継続できる事が必須（月に2回等）
- ・ 制度化され、国で斡旋してくれる。
- ・ 制度化が大前提。企業や健保の意識が変わらなければ継続は困難（個人任せでは続かない）
- ・ 集客が見込めるのであれば実施を検討する
- ・ 人材の確保と費用対効果・収益の確保が条件となる
- ・ 通常の利益率が確保できれば実施可能。

### 2.3.15 宿泊型の新たな保健指導プログラムを実施した場合の課題：品質面（複数回答）

宿泊型の新たな保健指導プログラムを実施した場合の課題（品質面）を見ると、「提供できる食事メニュー」が20件と最も多く、次いで「プログラムの運営体制」が19件であった。

図表48 宿泊型の新たな保健指導プログラムを実施した場合の課題（品質面）



### 2.3.16 宿泊型の新たな保健指導プログラムを実施する際の条件：品質面（自由記述）

宿泊型の新たな保健指導プログラムを実施する際の品質面の条件について、以下の意見が挙げられた。

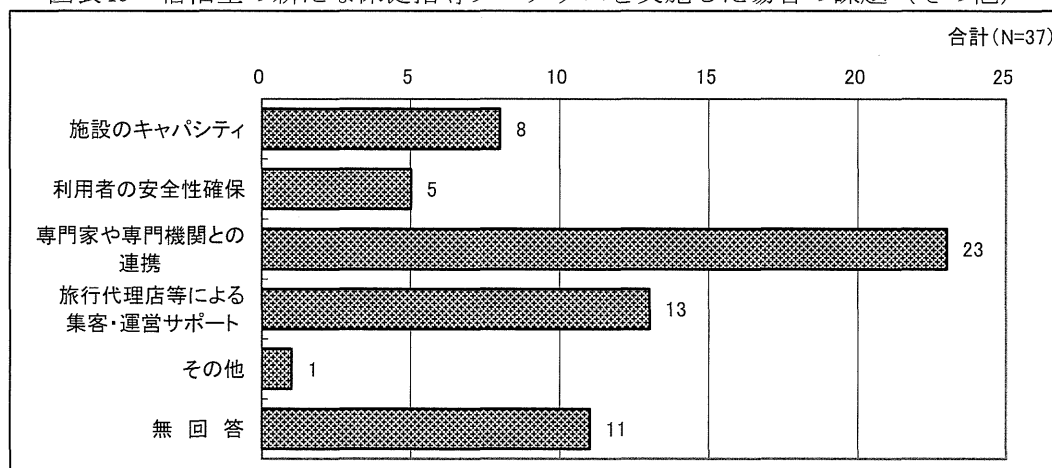
- ・ 近隣ですすめられる施設があればさらに集客に結びつけられる
- ・ 社内で食事メニューの提供など実施できる体制となれば検討
- ・ 短期的な効果よりも中長期的な効果が証明されていけば良いが、証明されていなくても実施は可能
- ・ 参考事例があれば検討したい
- ・ 本来のホテルメニューと異なるため、レシピ等の提供が必要となる
- ・ 旅館の場合、昼食は基本提供しない。提供する場合、十人件費が要となり負担多くなる。外食又は弁当などで対応できれば可。
- ・ 提供する食事の内容が当施設で対応可能であるか見極めたい。
- ・ 健康セミナーの指導者や、知識を持った方を派遣してもらえれば良い。
- ・ 他施設での実績があれば実施を検討する。
- ・ 食事メニューのアドバイス



### 2.3.17 宿泊型の新たな保健指導プログラムを実施した場合の課題：その他（複数回答）

宿泊型の新たな保健指導プログラムを実施した場合の課題（その他）を見ると、「専門家や専門機関との連携」が23件と最も多く、次いで「旅行代理店等による集客・運営サポート」が13件であった。

図表49 宿泊型の新たな保健指導プログラムを実施した場合の課題（その他）



### 2.3.18 宿泊型の新たな保健指導プログラムを実施する際の条件：その他（自由記述）

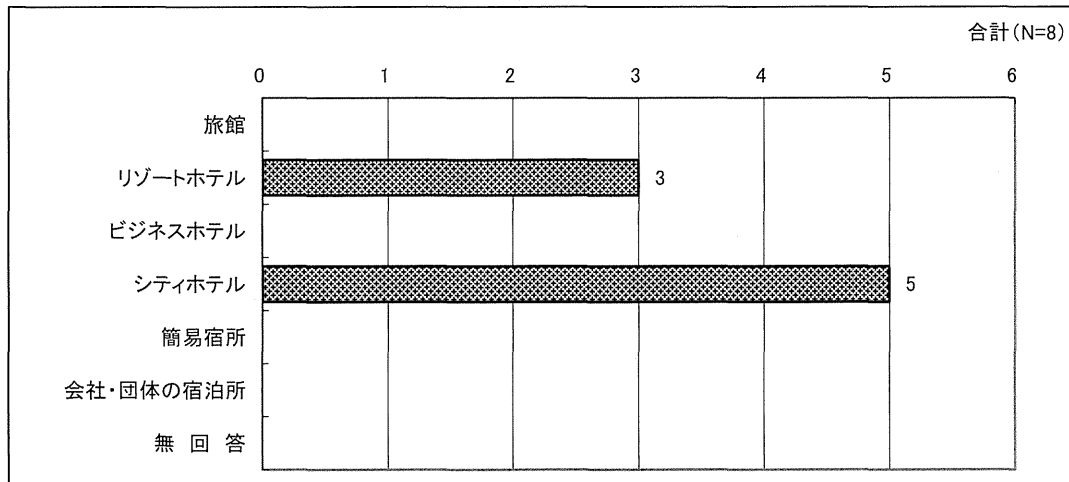
宿泊型の新たな保健指導プログラムを実施する際のその他の条件について、以下の意見が挙げられた。

- ・ 遠方からの受診を予想しているように考えるが、企業が受ける職員の費用を負担する位でないと無理でしょう。
- ・ オフシーズン等の閑散期であれば受入可能。平日に行い、ゆったりとして頂ける方法を取りたい。専門家に料理の塩分等表示して頂ければいいと思う
- ・ 夏休みとの繁忙期は困難。当施設の主な利用客である研修・合宿のない時期であれば可能
- ・ 繁忙期は満室となるため、まさしく閑散期の受入となる
- ・ 夏期シーズン、特定日以外であれば受入可能
- ・ 調理人が少なく、手間が掛かる。・平日であれば可能。・人数的に20名位までなら可能。・事前予約3日前位まで。

## 2.4 ホテルチェーン向け郵送アンケート集計結果

宿泊施設のタイプを見ると、「シティホテル」が5件と最も多く、次いで「リゾートホテル」が3件であった。

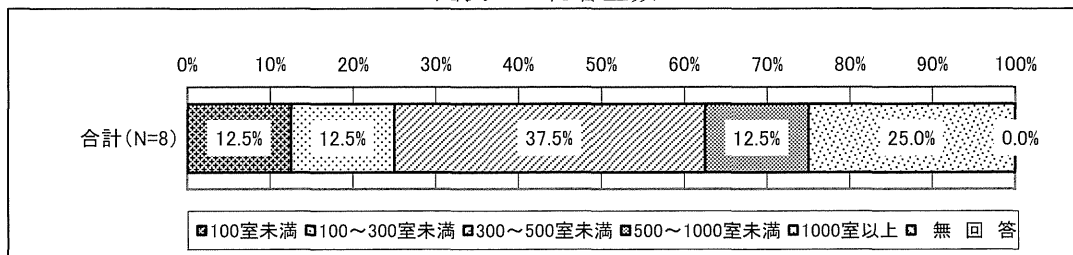
図表50 宿泊施設のタイプ



### 2.4.1 総客室数

総客室数を見ると、「300-500室未満」が37.5%と最も多く、次いで「1000室以上」が25.0%であった。

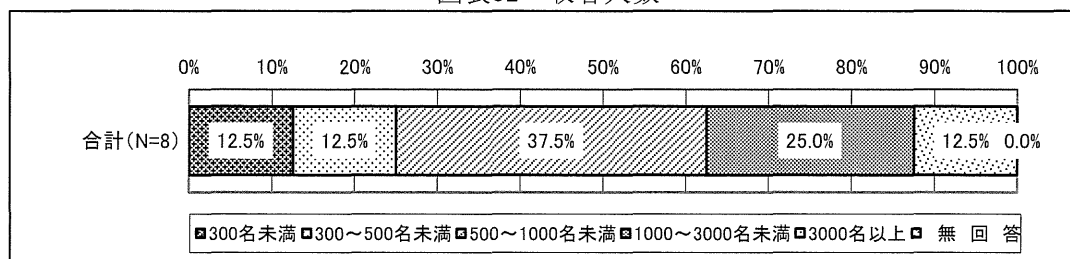
図表51 総客室数



## 2.4.2 総収容人数

総収容人数を見ると、「500～1000名未満」が37.5%と最も多く、次いで「1000～3000名未満」が25.0%であった。

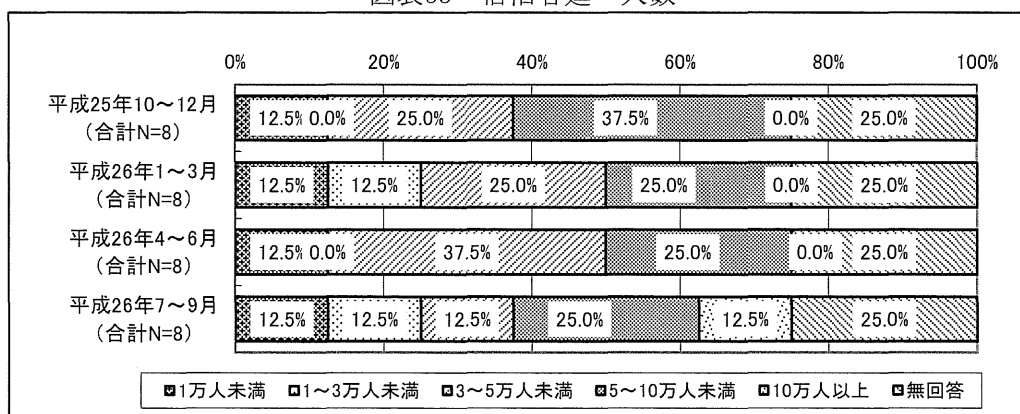
図表52 収容人数



## 2.4.3 宿泊者延べ人数

宿泊者延べ人数を見ると、平成25年10月から12月期においては、「5万人～10万人未満」が37.5%と最も多く、次いで「3万人～5万人未満」が25.0%であった。平成26年1月から3月期においては、「3万人～5万人未満」と「5万人～10万人未満」がそれぞれ25.0%と最も多くなった。平成26年4月から6月期においては、「3万人～5万人未満」が37.5%と最も多く、次いで「5万人～10万人未満」が25.0%であった。平成26年7月から9月期においては、「5万人～10万人未満」が25.0%と最も多かった。

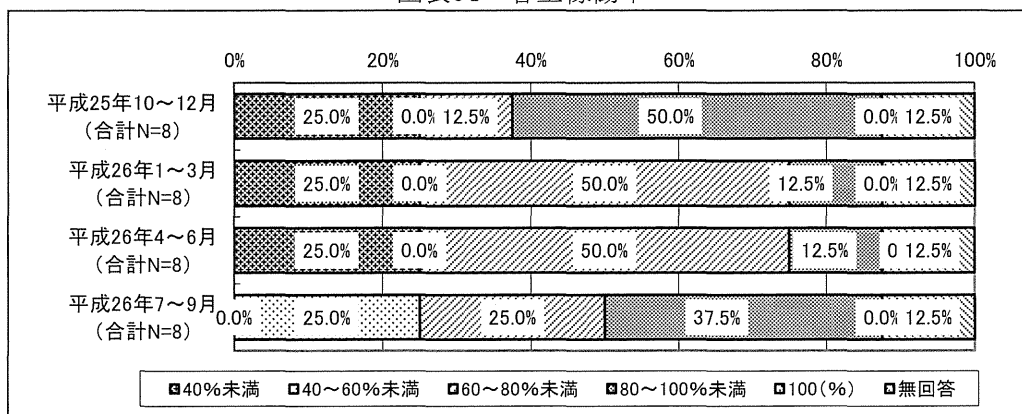
図表53 宿泊者延べ人数



#### 2.4.4 客室稼働率

客室稼働率を見ると、平成25年10月から12月期においては「80～100%未満」が50.0%と最も多く、次いで「40%未満」が25.0%であった。平成26年1月から3月期と平成26年4月から6月期においては「60～80%未満」が50.0%と最も多く、次いで「40%未満」が25.0%であった。平成26年7月から9月期においては、「80～100%未満」が37.5%と最も多く、次いで「40～60%未満」と「60～80%未満」がそれぞれ25.0%であった。

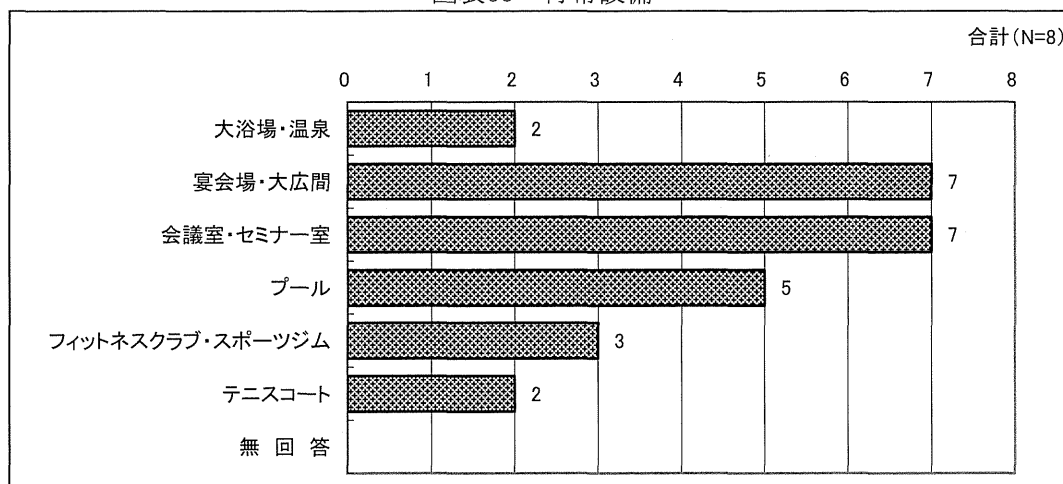
図表54 客室稼働率



#### 2.4.5 付帯設備（複数回答）

付帯設備のタイプを見ると、「宴会場・大広間」と「会議室・セミナー室」がそれぞれ7件、「プール」が5件であった。

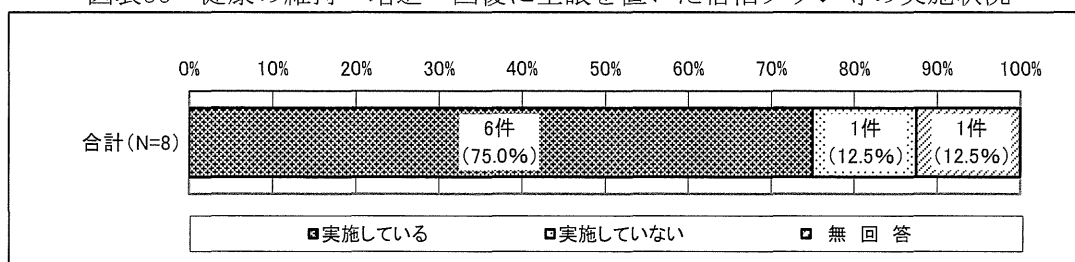
図表55 付帯設備



## 2.4.6 健康の維持・増進・回復に主眼を置いた宿泊プラン等の実施状況

健康の維持・増進・回復に主眼を置いた宿泊プラン等の実施状況を見ると、「実施している」が6件、「実施していない」が1件であった。

図表56 健康の維持・増進・回復に主眼を置いた宿泊プラン等の実施状況



## 2.4.7 健康の維持・増進・回復に主眼を置いた宿泊プラン等の内容について

### (1) 宿泊プラン等の名称について（自由記述）

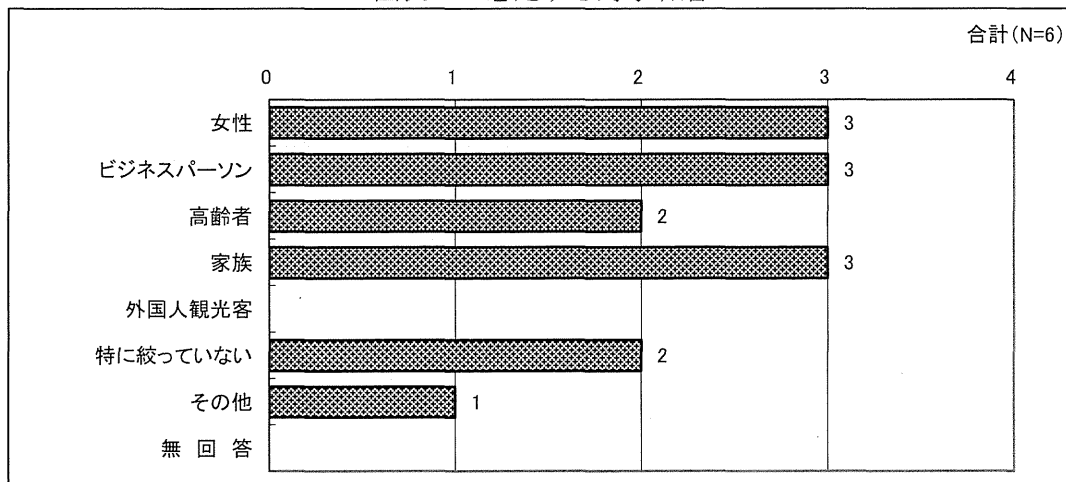
健康の維持・増進・回復に主眼を置いた宿泊プラン等を実施している場合、宿泊プラン等の名称は以下のとおりであった。

- ・ 2日ドック基本コース
- ・ 選べるアロマでリフレッシュ♪朝食付
- ・ 「+ウォーキングプラン」（この他に、ラフォーレウェルネスイベント＝1泊2日の健康ツアーを年間20本以上開催）
- ・ ランニングプランなど
- ・ ①人間ドック ②健康ブランチ ③家族と楽しむ嚙下食 ④エコジョグプラン
- ・ 数多くありますが例として、リラククスプラン、デトックスプラン、ウェイトコントロールプラン等

(2) 想定する対象者層（複数回答）

想定する対象者層を見ると、「女性」「ビジネスパーソン」「家族」が3件と最も多く、次いで「高齢者」「特に絞っていない」が2件であった。

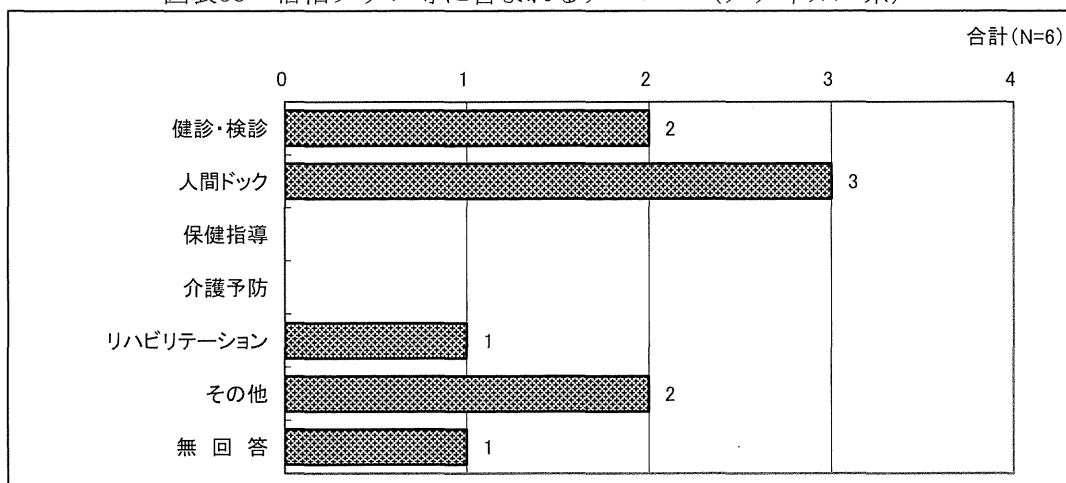
図表57 想定する対象者層



(3) 宿泊プラン等に含まれるメニューについて：メディカル系（複数回答）

宿泊プラン等に含まれるメニュー（メディカル系）を見ると、「人間ドック」が3件と最も多く、次いで「健診・検診」と「その他」がそれぞれ2件であった。その他の意見として、「セルフケアセミナー」「ロコモ対策、腰痛、肩コリ対策ストレッチ」が挙げられた。

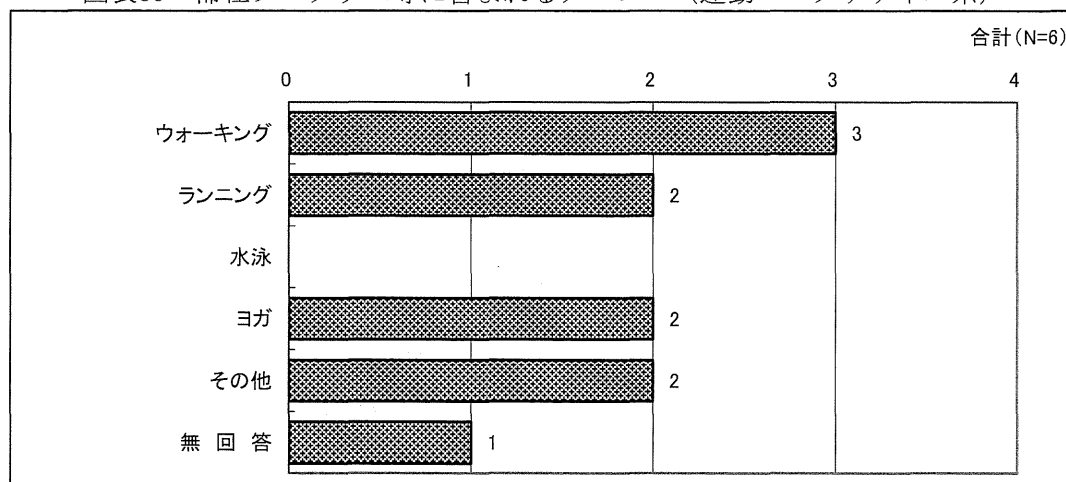
図表58 宿泊プラン等に含まれるメニュー（メディカル系）



(4) 滞在プログラム等に含まれるメニューについて：運動・エクササイズ系（複数回答）

滞在プログラム等に含まれるメニュー（運動・エクササイズ系）を見ると、「ウォーキング」が3件と最も多く、次いで「ランニング」「ヨガ」「その他」がそれぞれ2件であった。その他の意見として、「登山、サイクリング、ノルディックウォーキング」「ストレッチ」が挙げられた。

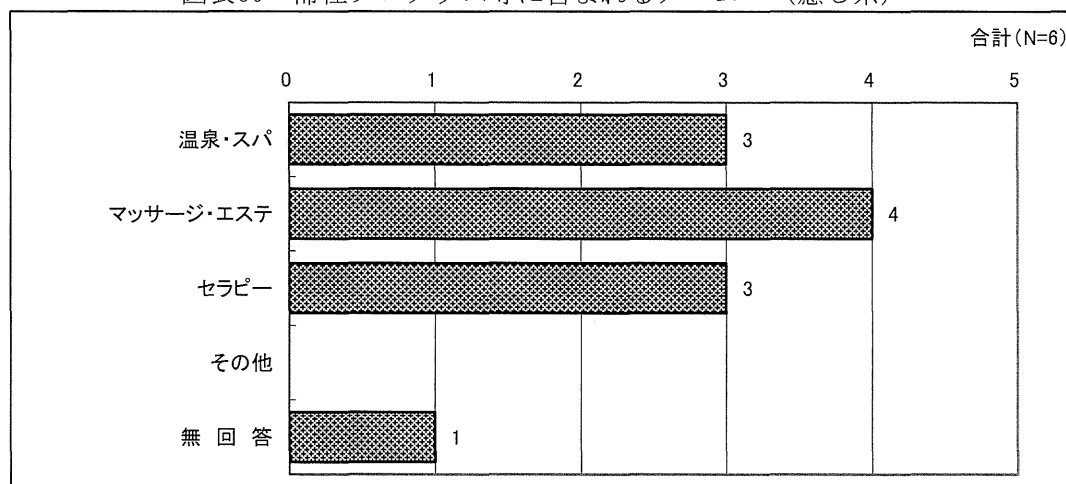
図表59 滞在プログラム等に含まれるメニュー（運動・エクササイズ系）



(5) 滞在プログラム等に含まれるメニューについて：癒し系（複数回答）

滞在プログラム等に含まれるメニュー（癒し系）を見ると、「マッサージ・エステ」が4件と最も多く、次いで「温泉・スパ」と「セラピー」がそれぞれ3件であった。

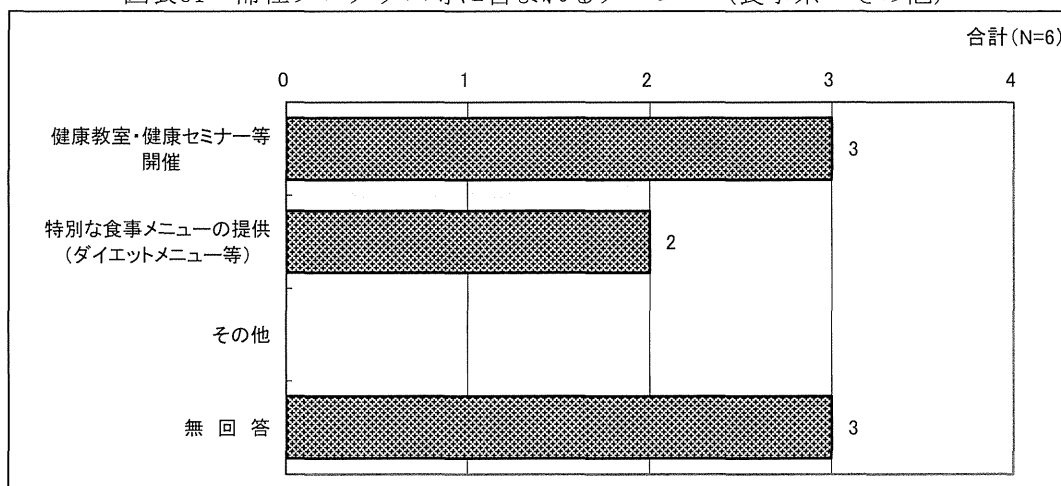
図表60 滞在プログラム等に含まれるメニュー（癒し系）



(6) 滞在プログラム等に含まれるメニューについて：食事系・その他（複数回答）

滞在プログラム等に含まれるメニュー（その他）を見ると、「健康教室・健康セミナー等開催」が3件と最も多く、次いで「特別な食事メニューの提供（ダイエットメニュー等）」が2件であった。

図表61 滞在プログラム等に含まれるメニュー（食事系・その他）



(7) 宿泊プラン等の企画や実施にあたって関与している専門家と内容（複数回答）

宿泊プラン等の企画や実施にあたって関与している専門家と内容との関係は以下のとおりであった。

図表62 宿泊プラン等の企画や実施にあたって関与している内容

	件数	健診・検診	人間ドック	保健指導	介護予防	リハビリテーション	その他	ウオーキング	ランニング	水泳	ヨガ	ダンス系：その他	温泉・スパ	マッサージ・エステ	セラピー	癒し系：その他	健康教室・健康セミナー等開催	特別な食事メニュー提供 (ダイエットメニュー等)	その他	無回答
医師	6	1 (16.7%)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1 (16.7%)	1 (16.7%)	-	5 (83.3%)
保健師・看護師	6	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	6 (100.0%)
管理栄養士	6	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2 (33.3%)	-	4 (66.7%)
歯科衛生士	6	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	6 (100.0%)
健康運動指導士	6	-	-	-	-	1 (16.7%)	1 (16.7%)	1 (16.7%)	1 (16.7%)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	4 (66.7%)
その他	6	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1 (16.7%)	-	-	1 (16.7%)	-	-	-	-	-	4 (66.7%)

その他として、以下の専門家が挙げられた。

アロマセラピスト  
 ヨガインストラクター



## 2.4.8 滞在プログラム等を実施した経緯と、評価や課題、将来性等について（自由記述）

滞在プログラム等を実施した経緯と、評価や課題、将来性等に関する意見は以下のとおりであった。

### (1) 滞在プログラム等を実施した経緯

- ・ 10のリゾートホテルに、日本ウォーキング協会の公認ウォーキングコースをそれぞれ2コース設置。旅先でのウォーキング＝「歩き旅」を、法人会員（健保組合多し）に提案、奨励しています。ウォーキングパスポートをプラン参加者に渡し、泊って歩くとスタンプがたまり、宿泊券等の賞品（インセンティブ）を進呈しています。
- ・ 人間ドックプランは地元病院とのタイアップ、それ以外は地元大学との協力
- ・ 施設の特徴を活かす為
- ・ 2011年4月開業時より、ウェルネスリゾートとして確立することを目標にしてきた。

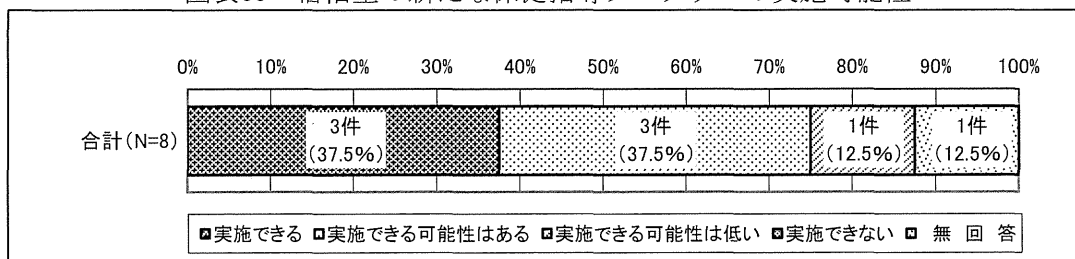
### (2) 滞在プログラム等の評価・課題・将来性等

- ・ 企画が地味なため、上にも記したように、ウェルネスイベント（ウェルネスツアー）を全事業所で展開し、ウォーキングパスポートの保有者を増やしています。旅先でのウォーキングは非常に有意義であり、元気でないと（健康でないと）旅ができない、自分の足で歩かないと感動的な絶景に出会えない等を実感させてくれます。課題は、参加年齢層が高いこと。働き盛りの40代～50代前半の比率は少ないです。
- ・ 地域・社会貢献という意味では評価できる。嚥下食に関してはシリーズ化している
- ・ 概ね良好であったが宣伝方法の工夫が必要
- ・ リゾートにおけるプログラムの展開で、多くのお客様にご理解・支持頂くことは難しい。しかし、年々ウェルネス志向のゲストは増加している。

#### 2.4.9 宿泊型の新たな保健指導プログラムの実施可能性

宿泊型の新たな保健指導プログラムの実施可能性を見ると、「実施できる」と「実施できる可能性はある」がそれぞれ3件と最も多く、次いで「実施できる可能性は低い」が1件であった。

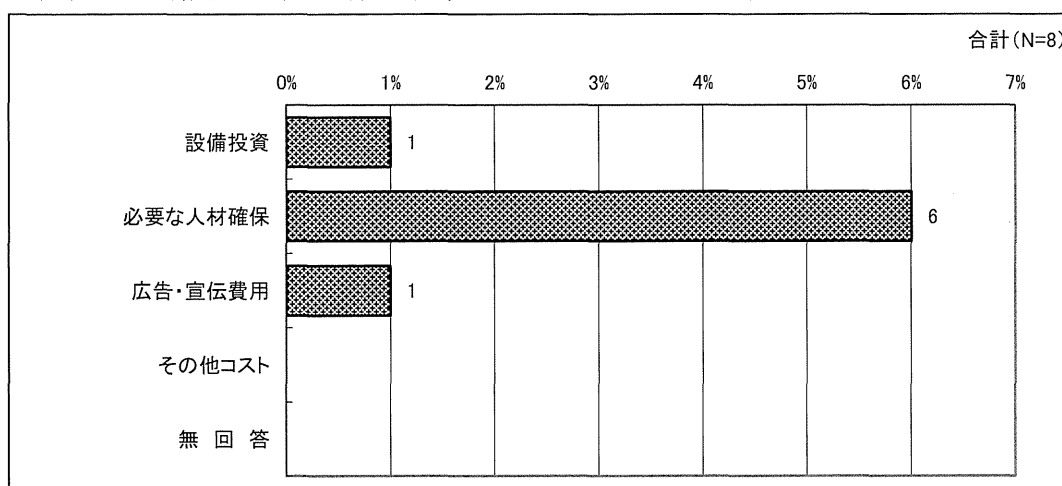
図表63 宿泊型の新たな保健指導プログラムの実施可能性



#### 2.4.10 宿泊型の新たな保健指導プログラムを実施した場合の課題：コスト面（複数回答）

宿泊型の新たな保健指導プログラムを実施した場合の課題（コスト面）を見ると、「必要な人材確保」が6件と最も多く、次いで「設備投資」と「広告・宣伝費用」がそれぞれ1件であった。

図表64 宿泊型の新たな保健指導プログラムを実施した場合の課題（コスト面）



#### 2.4.11 宿泊型の新たな保健指導プログラムを実施する際の条件：コスト面（自由記述）

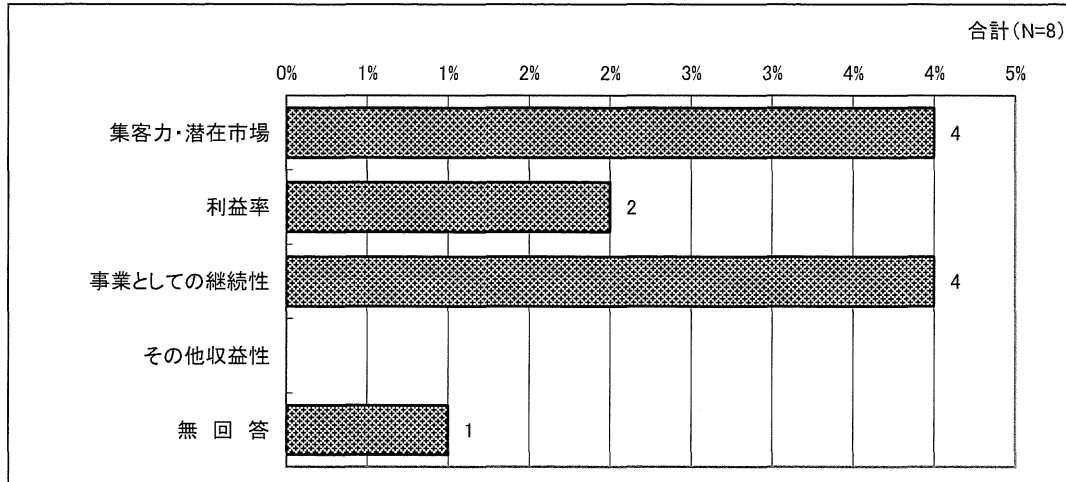
宿泊型の新たな保健指導プログラムを実施する際のコスト面の条件として、以下の意見が挙げられた。

- ・ 座学の講師を担当する専門家の人件費の補助等あれば、参加費が抑えられる。
- ・ 問診を行う Doctor、栄養指導などの栄養士などの派遣が必要。

#### 2.4.12 宿泊型の新たな保健指導プログラムを実施した場合の課題：収益面（複数回答）

宿泊型の新たな保健指導プログラムを実施した場合の課題（収益面）を見ると、「集客力・潜在市場」と「事業としての継続性」がそれぞれ4件と最も多く、次いで「利益率」が2件であった。

図表65 宿泊型の新たな保健指導プログラムを実施した場合の課題（収益面）



#### 2.4.13 宿泊型の新たな保健指導プログラムを実施する際の条件：収益面（自由記述）

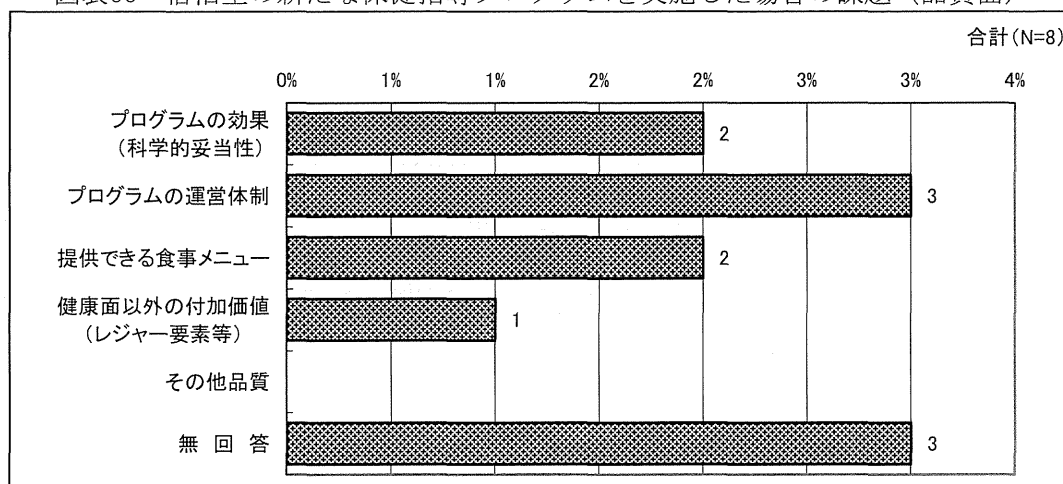
宿泊型の新たな保健指導プログラムを実施する際の収益面の条件について、以下の意見が挙げられた。

- ・ 講師人件費を参加費にのせると集客できる金額にならないので、このあたりを補助の対象にする必要はあると思います。・ 宿泊参加して終わりではないので、“行動変容”を起こすためのアフターフォローがないと、事業として続かないのではないかと思います。

#### 2.4.14 宿泊型の新たな保健指導プログラムを実施した場合の課題：品質面（複数回答）

宿泊型の新たな保健指導プログラムを実施した場合の課題（品質面）を見ると、「プログラムの運営体制」が3件と最も多く、次いで「プログラムの効果（科学的妥当性）」と「提供できる食事メニュー」がそれぞれ2件であった。

図表66 宿泊型の新たな保健指導プログラムを実施した場合の課題（品質面）



#### 2.4.15 宿泊型の新たな保健指導プログラムを実施する際の条件：品質面（自由記述）

宿泊型の新たな保健指導プログラムを実施する際の品質面の条件について、以下の意見が挙げられた。

- ・ プログラム参加に対するゲストの結果に対する満足度の一定の実績が気になる
- ・ “いつでも受入れ可”は無理。日程を決めて募集する。・健康メニューを提供するのであれば、それなりのメニューを開発する必要は有る。しかし、独自の開発はほぼ無理（経験上、健康メニューを旅館やホテルで出すと不評を買う。「おいしく」しかも「健康的」はハードル高いです）。・宿泊してのプログラムなので、“楽しい！”がなければ集客難しい。