

キャンプ＋サウナ＋サ飯＝一向平キャンプ場に行こう！提案者名称：①

私たちの想い

- ・鳥取クリスマスマーケット主催の経験
- ・地域の賑わい作りに主体的に取り組んできた実績
- ・一向平のすばらしい自然と魅力を、次の世代へしっかり引き継ぎたい

現状分析：一向平の「課題」

年度	サウナ利用者
令和5	1,949人
令和6	1,683人
令和7	1,318人

※サウナが施設の看板商品として定着

課題

- ・キャンプ利用が令和3年744件 → 令和7年321件（▲57%）
- ・令和5～7年度：3年連続赤字 累計約196万円
- ・要因：外部業務委託料 年間120万円の固定化

IKKOGANARU
CAMPFIELD

キャンプ+サウナ+ [サ飯] = 一向平キャンプ場に行こう！

提案者名称：①

私たちの解決策

1. 自社の電話受付で無駄な費用を抑え、PRや整備へまわす。
2. ご当地グルメ「琴浦サ飯」で、食事需要の創出。
3. 新しいキャンプ道具をそろえて、初心者も来やすくする。
4. トレッキング後のリフレッシュ拠点の創出。

②設備のアップデート

- ・機材一新：テント・寝袋・ランタン等を新規調達
- ・手ぶらキャンプ導入：東伯牛・日本海海鮮のBBQプラン
- ・ドリンク開発：クラフトコーラ、クラフトジンジャー
- ・牛骨ラーメン開発：登山客やサウナ利用の方にも気軽に食事を楽しんでもらいます。
- ・森林体験・交流センターの簡易宿舎運営事業：1階はソロ客向けドミトリー、2階は4名以上のグループ向け

①効率化と再投資

- ・費用の節約：
予約やお問い合わせを自分たちでお受けし、これまで外部にかかっていた年間120万円の費用を削ります。
- ・集客へ使う：
浮いた費用を使って、インターネット（楽天トラベルやSNS）での案内や、道具の更新にしっかり充てます。

③運営体制

- ・チーム体制：元・旅行代理店コンサル／ホテル出身／キャンプ熟練者
- ・予約対応：自社のコールセンターで受付
- ・サウナ安全：スタッフ常駐時のみ稼働を徹底

IKKOGANARU
CAMPFIELD

キャンプ+サウナ+ [サ飯] = 一向平キャンプ場に行こう！

提案者名称：①

数値目標

年度	キャンプ件数	サウナ利用	当期利益
令和8(半期)	—	—	+30千円
令和9	約350件	約1320人	+365千円
令和10	約380件	約1460人	+995千円
令和11	約420件	約1590人	+1,165千円

IKKOGANARU
CAMPFIELD

お約束

- ・ 町の税金に頼りすぎず、自立した運営を目指します
- ・ 無駄な費用をしっかり見直し、赤字を出さない仕組みをつくります
- ・ 長く安心して続けられる運営で、琴浦町の活性化に貢献します
- ・ ここでしか味わえないキャンプとサウナの魅力を、全国へ届けます