



2023年10月19日

日本のスノーレジャー需要活性企画『雪マジ！19』の創出効果を検証 1年以内にスキー・スノーボードを実施した23～31歳の43.3%が 対象時期に『雪マジ！』を経験

13期目となる『雪マジ！19』を全国約160のゲレンデで、
『雪マジ！20』も全国70以上のゲレンデで実施スタート

株式会社リクルート（本社：東京都千代田区、代表取締役社長：北村 吉弘、以下リクルート）の観光に関する調査・研究、地域振興機関『じゃらんリサーチセンター』（以下 JRC）は、若年層の旅行需要創出を目的として、20歳前後の若者に0円でさまざまなレジャー・観光体験や地域体験をしていただく『マジ☆部』を企画しサービスを提供しています。『マジ☆部』のうち、19歳を対象に全国約160のゲレンデでリフト券が無料になる『雪マジ！19』は取り組みを開始してから12年が経ち、今回、需要創出の効果検証を実施しましたのでお知らせします。また、13期目となる『雪マジ！19』、『雪マジ！20』を2023年10月19日（木）より実施致します。

『雪マジ！19』需要創出効果の検証

この12年間、19歳の若者が0円でスノーレジャーを体験していただくことで、その後の産業への需要創出影響を調査しました。

1年以内スキー・スノーボード実施者23～31歳のうち、43.3%が『雪マジ！』経験者

本調査では、1年以内にスキー・スノーボードを実施した23～31歳のうち、『雪マジ！』経験者は43.3%いることが分かりました。



※23～31歳スキー・スノーボード1年以内実施者数は社会生活基本調査の2020-21シーズンのデータを用いて計算

『雪マジ！』の構想は「子どもの頃スキーをやっていたが、高校を卒業したタイミングでスノーボードにチャレンジする若者」がターゲット。彼らがその際に「スキーに行ったことのない若者を誘い合わせる」ことで、スキーレジャーの需要創出だけでなく地域活性化を実現するのでは、というものでした。

毎年実施している『雪マジ！』会員アンケートでは、『雪マジ！』があったからスキー場に行った」と回答する会員は35～40%、『雪マジ！』があったことで行動変容（回数が増えた・訪問箇所数が増えた等）があった」と回答する会員は80%以上になります。継続して企画を行うことで、デビュー支援につながり需要を継続的に創出できると考えられます。

本件に関する
お問い合わせ先

<https://www.recruit.co.jp/support/form/>

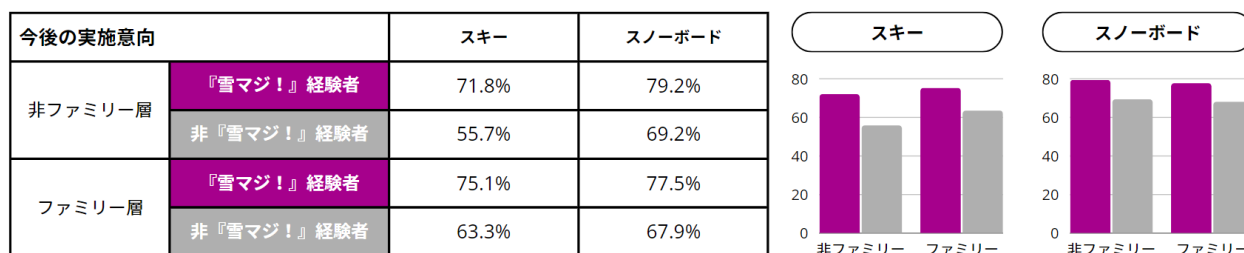
19歳でのスノーレジャー無料体験は、「スキーを楽しむ旅行者」に

『雪マジ!』施策実施のポイントは青年期にスノーレジャーを「無料」で楽しむ点です。スノーレジャー施設がその地域に向けたフリーミアムの概念の起点になり、スノーレジャーの需要創出や地域の活性化につながると考えてきましたが、実際はどう動いたのかを検証しました。結果として、『雪マジ!』経験者は、宿泊を伴う旅行者が多く、現地消費額も高いことが見えてきました。

	23~40歳全体	『雪マジ!』経験者
直近シーズンにスキー場に行った回数	2.6回	2.7回
直近シーズンに宿泊でスキー場に行った回数	1.1回	1.7回
主な交通手段として新幹線・特急列車を利用した割合	22.1%	38.9%
現地消費額合計（宿泊費用除く） <small>※スキー場近辺での食事・買物費用含む</small>	9,124円	13,697円

『雪マジ!』経験者はファミリーでの実施意向も高い

スノーレジャーの今後の実施意向に関して、ファミリー層と非ファミリー層でそれぞれ『雪マジ!』経験有無ごとに見ていくと、いずれも『雪マジ!』経験者の方が今後の実施意向も高いことが分かりました。特に、ファミリー層において『雪マジ!』経験者の実施意向が高く、今後家族でスノーレジャーを楽しむ層も増えていくのではないのでしょうか？



スキー・スノーボードの熟練度は、スノーボードで変化あり

『雪マジ!』ではファミリーになってスキー場に戻って来るには、スキーやスノーボードの熟練度が大切だと考えています。今回の調査ではスキー・スノーボードの熟練度に関して、2011年時点と比較してスノーボードで中級者以上の割合が大きく増えました。『雪マジ!』経験者で見ると、65.3%が「中級者以上」と回答しており、「中級者以上を増やす」という目標は着実に推進できているといえそうです。

1年以内スノーボード実施者

スノーボードスキルが
中級者以上と回答した人計

2011年

41.0%

2023年

58.6%

『雪マジ!』経験者

65.3%

調査概要

■調査目的：スノーリゾートのマーケットの、『雪マジ！19』の効果検証のため以下を明らかにする。

①スクリーニング調査

スキー・スノーボードの基礎データ（経験率、1年以内の実施率、実施意向、熟練度、最初に実施した時期等）について、2011年調査と時系列比較をする。企画浸透度とポテンシャルを把握。

②本調査

スキー・スノーボードの1年以内実施者の、スキー場に行った回数やレンタル・レッスンなど、スキー・スノーボード実施状況について把握する。

■調査方法：インターネット調査

■スクリーニング調査対象：全国の18～40歳の男女 9,200人

■本調査対象：全国23～40歳男女（学生以外）のスキー・スノーボード1年以内の実施者 1,548人

■調査期間：2023年4月28日（金）～5月11日（木）

※比較対象調査について「2011年調査（1月実施）」との時系列比較を実施。調査対象者の条件は今回調査と一部異なるため、参考値としての比較となります

『雪マジ！19』『雪マジ！20』の概要

『雪マジ！19』 <https://majibu.jp/yukimaji19/pc/>

今年度19歳を迎える方を対象に、対象施設のゲレンデリフト券を無料にします。『マジ☆部』アプリをダウンロード（無料）し、『雪マジ！19』へ会員登録をするだけで利用可能です。

■対象者：2004年4月2日～2005年4月1日生まれの方

■会員登録期間：2023年10月19日（木）～2024年5月6日（月）

■実施期間：2023年10月19日（木）から順次～2023年冬季シーズン終了まで

※ゲレンデの営業開始・終了日は各施設によって異なります

■参画ゲレンデ：全国約160カ所 ※2023年10月13日（金）時点

『雪マジ！20』 <https://majibu.jp/yukimaji20/pc/>

今年度20歳を迎える方を対象に、対象施設のゲレンデリフト券が最大半額になる『雪マジ！20』は、『マジ☆部』アプリをダウンロード（無料）し、『雪マジ！20』へ会員登録をするだけで利用可能です。

■対象者：2003年4月2日～2004年4月1日生まれの方

■会員登録期間：2023年10月19日（木）～2024年5月6日（月）

■実施期間：2023年10月19日（木）から順次～2023年冬季シーズン終了まで

※ゲレンデの営業開始・終了日は各施設によって異なります

■参画ゲレンデ：全国79カ所 ※2023年10月13日（金）時点

※昨シーズン『雪マジ！19』に会員登録された方も、『雪マジ！20』の会員登録が必要となります

※割引率はゲレンデによって異なります

紹介キャンペーン

19歳でなくても年齢不問で最大2,270人、リフト券が無料になる「19歳紹介キャンペーン」を2023年10月19日（木）よりスタート。19歳を3人紹介で1枚、5人紹介で2枚、6人紹介で3枚の無料リフト券がもらえます。キャンペーン特設サイト（https://majibu.jp/yukimaji19/pc/invitation_detail/）よりご参加ください。

『マジ☆部』について <https://majibu.jp/>

スキー・スノーボードなどのスノーアクティビティ人口は 1990 年代のピークを境に減少傾向にあります。スノーアクティビティを観光資源とするスノーエリアでは、冬季の集客が地域の雇用を支えていることもあり、観光地として苦境に立たされていました。

『雪マジ! 19』の取り組みを始める前の 2010 年、多くのゲレンデが立地する長野県からこのような状況について、相談を寄せられました。この相談をきっかけに、JRC はゲレンデを訪れる若年層を増やすことで、スノーアクティビティ市場と日本のスノーエリアを長期的に活性化させようと、2011 年 11 月より『雪マジ! 19』を開始。地域・観光産業の将来需要を継続的に創るため、2014 年に 20 歳前後の若者にさまざまなレジャー・観光体験や豊かな地域体験を 0 円で提供するサービス『マジ☆部』を立ち上げ、さまざまなコンテンツを発足させてまいりました。スマートフォンアプリでのサービス提供で、2023 年 3 月末時点で会員数は累計 230 万人以上となっています。

リクルートグループについて

1960年の創業以来、リクルートグループは、就職・結婚・進学・住宅・自動車・旅行・飲食・美容などの領域において、一人ひとりのライフスタイルに応じたより最適な選択肢を提供してきました。現在、HRテクノロジー、マッチング&ソリューション、人材派遣の3事業を軸に、60を超える国・地域で事業を展開しています。リクルートグループは、新しい価値の創造を通じ、社会からの期待に応え、一人ひとりが輝く豊かな世界の実現に向けて、より多くの『まだ、ここにはない、出会い。』を提供していきます。

詳しくはこちらをご覧ください。

リクルートグループ：<https://recruit-holdings.com/ja/> リクルート：<https://www.recruit.co.jp/>