

報道関係各位

2025 年 4 月 15 日

株式会社コスモスインシア

オフサイト施設 OUT WORK「#うちのアソビルディング」キャンペーンを開始 抽選で当選した合計 3 組の企業を「OUT WORK 木更津」にご招待 テーマは遊び × チームビルディング

大和ハウスグループの株式会社コスモスインシア（本社：東京都港区、社長：高智亮大朗）は、アウトドアリゾート「ETOWA」において提供する「健康的・創造的に働ける場『OUT WORK（アウトワーク）』」において、ご利用いただいたみなさまに高いチームビルディングの効果を体験いただくことを目的に「#うちのアソビルディング」キャンペーンを開始します。



合計で **3社様** を **無料** でご招待

■ OUT WORK とは

OUT WORK は、アウトドアリゾート「ETOWA」を利用し、健康的・創造的にチームが働けるアウトドア会議室です。オフサイトミーティングやチームビルディングの場としてディスカッションやミーティングにご利用いただくことで、「チームコミュニケーション活性化」や「オープンで快適な環境で一人ひとりのクリエイティビティを刺激する」といった効果を生み、業務のクオリティ向上につながることを目指しています。現在、千葉県木更津市と茨城県笠間市において、「OUT WORK 木更津」、「OUT WORK 笠間」のサービスを提供しておりこれまでに累計 400 団体、5,000 名以上の方にご利用いただきました。（2025 年 3 月 11 日時点）

※OUT WORK 公式サイト：<https://www.cigr.co.jp/outwork/>

■ キャンペーン概要

- ・ キャンペーン名：「#うちのアソビルディング」キャンペーン
- ・ 応募期間：2025 年 4月15日（火）～ 2025 年 5月11日（日）
- ・ 応募方法：X を用いて以下のいずれかでご応募ください
 - └①：ハッシュタグ 「#OUTWORK #うちのアソビルディング」をつけて
自社のチームビルディング内容を X のアカウントより投稿してください
 - └②：OUT WORK 公式 X アカウント (@ci_outwork) をフォローの上、本キャンペーン投稿を引用リポストしてください
- ・ 当選者発表：2025 年 5 月中旬に DM にてご連絡いたします
- ・ 当選組数：合計 3 社（1 社につき 1 組）
- ・ 利用可能時期：2025 年 5 月 16 日（金）～7 月 17 日（木）まで

■ 応募規約

- ・ 本キャンペーンについては「OUT WORK 木更津（千葉県木更津市）」の利用を対象としております
- ・ 利用人数の上限は 1 組あたり 15 名までとさせていただきます
- ・ 利用可能な期間はチェックイン日が土曜日と祝前日を除く 5 月 16 日（金）～7 月 17 日（木）となるご利用日とさせていただきます。なお、本キャンペーンと同時に本キャンペーンによらないお客さまからのご予約も受け付けておりますのでご利用日程については当選後ご相談の上決定となりますこと予めご了承ください
- ・ プラン内容は 1 泊 2 日の食べ飲み放題オプション付きプランです
- ・ 交通費や現地での有料オプション（テントサウナ、キャンプファイヤーなど）はご当選者にてご負担をお願いします
- ・ ご利用後に利用に関するレポートや写真提供をお願いしております
- ・ 施設で実施される内容によってはご希望に添えない可能性もございます。予めご了承ください

■ OUT WORK 木更津の 主な特徴

1. 「廃校ではたらく」ユニークな体験

童心に帰って見つける無邪気なアイデア。おしゃべりが止まらない楽しい会議。なつかしの校舎が仕事の刺激になる。会議や作業に必要な設備や備品も、きちんとして用意しています。また、通学当時は入れなかった校長室や職員室も会議室としてご利用いただけます。



旧職員室を利用した会議室・ラウンジ



旧校長室を利用した会議室・ゲームルーム

2. チームや同僚の本音を引き出す多彩なアクティビティ

真剣なディスカッションができることはもちろん、みんなで体育館での球技に盛り上がってみたり、焚火を見ながら上司・部下や同僚の意外な一面に触れてみたり、いつもとは違う仲間の表情や本音に触れるアクティビティを多数ご利用いただけます。



どうやって使う？体育館



選ぶのも楽しい飲み放題体験



チームビルディングといえば BBQ



体も思考も“ととのう”テントサウナ

※ 本キャンペーンで当選された場合にも、テントサウナのご利用や一部の飲料などご利用の際には別途費用が必要となるオプションがございます。本キャンペーンの内容は上記の応募規約の通りです。詳細は当選後にお問い合わせください。

3. インフォーマルなコミュニケーションツールも多数ご用意

多種多様なボードゲームや OUT WORK が独自で開発したチームビルディングコンテンツなども提供可能です。

- ・ OUT WORK で体験できるチームビルディングコンテンツ例



写真左：カードゲームを通じて自社や事業に関する VALUE の浸透を図る「インディアン VALUE ポーカー」



写真右：自社や自部署の歴史やイベントを振り返る「自社スゴロク」

■ キャンペーンの実施背景

厚生労働省の平成30年3月卒業者を対象とした調査※¹によると、新規大卒就職者の3年以内離職率は、従業員数5人未満の企業においては56.3%、5～29人規模の企業では49.4%と小規模事業所ほど高い傾向が見られます。そのためチームの結束力を高めるチームビルディングの需要は増しており、8割を超える企業がその必要性を感じているというアンケート調査も存在します。しかし一方で、弊社が実施したデプスインタビューでは、「チームビルディングを行おうと思っても、「チームの状況に合わせたコンテンツの企画が困難」「その準備に割くリソースが不足している」という声が多数あがっております。そうした問題に寄り添うべく、各企業のナレッジを「うちのアソビルディング」と題してシェアすることで学び合い、効果的なチームビルディングの実現をサポートする「#うちのアソビルディング」キャンペーンを開始いたします。

※1 出典：「新規学卒就職者の離職状況」（厚生労働省） <https://www.mhlw.go.jp/content/11652000/000845829.pdf>

■ 本キャンペーンのサービス提供施設『ETOWA KISARAZU（エトワ木更津）』について



「ETOWA」は「会（エ）と話（ワ）」をコンセプトとしており、2020年7月開業の『ETOWA KASAMA（茨城県笠間市）』に続き、2022年12月に2施設目となる『ETOWA KISARAZU』を開業いたしました。『ETOWA』の運営を通じて、関係人口※²の創出、観光・産業振興など、地域活性化に通じる民間企業ならではのノウハウを活かし、国や地方自治体が抱える公共施設の価値向上・財政負担軽減といった社会課題の解決と、地域との関係人口の創出への貢献を図ってまいります。

※2 移住した「定住人口」でもなく、観光に来た「交流人口」でもない、地域や地域の人々と多様に関わる人々のこと。

施設名	懐かしさと木々につつまれるアウトドアリゾート 『ETOWA KISARAZU（エトワ木更津）』
所在地	千葉県木更津市下郡 1886

アクセス	木更津東 I C から車で 5 分 JR 内房線「木更津」駅からタクシー 25 分 JR 久留里線「下郡」駅からタクシー 5 分
客室	15 区画 (※) 2beds cabin (定員 2 名) : 9 区画 4beds cabin (定員 4 名) : 6 区画 4beds cabin (定員 4 名) の 6 区画は、ログ小屋 2 棟を 1 区画としており、 全 21 棟 15 区画をご用意しています。
事業主	株式会社コスモスイニシア
公式ホームページ	https://www.cigr.co.jp/etowa/kisarazu/
公式 Instagram	https://www.instagram.com/etowa_kisarazu/
公式 X	https://x.com/ci_outwork

| コスモスイニシアについて | <https://www.cigr.co.jp/>

コスモスイニシアは、新築マンション・一戸建、リノベーションマンションなどの住まいを提供するレジデンシャル事業、投資用・事業用不動産の開発・仲介・賃貸管理などを行うソリューション事業、ファミリー・グループでの中長期滞在に対応するアパートメントホテルなどの開発・運営を行う宿泊事業を展開しています。社会の変化とニーズの多様化とともに事業領域を拡大し、都市環境をプロデュースする企業へと進化を続けています。

私たちは、ミッション『**「Next GOOD」お客さまへ。社会へ。一歩先の発想で、一歩先の価値を。**』の実現に向けて全ての経営活動においてCSVを実践していきます。これからも、期待を超える安心や喜びをもたらす価値を追求し、商品・サービスの提供を通じて社会課題を解決するため、より多くの「Next GOOD」を、お客さま、社会と共に創ってまいります。

以 上

当資料に関するお問い合わせ先

株式会社コスモスイニシア 経営企画部 総合企画課 広報担当 三木・奥村
TEL : 03-5444-3210 FAX : 050-3156-2937 EMAIL : box-gr-sen@ci.cigr.co.jp