

第1回観光の年間平準化に関する万国津梁会議 議事録

日 時：令和4年11月4日（金）13:00～14:45

場 所：沖縄県庁6階第2特別会議室

出席者：末吉康敏委員長、花牟礼真一委員、東良和委員、平田大一委員、安永淳一委員
有木真理委員（オンライン）、杉本健次委員（オンライン）
下地芳郎副委員長（欠席）、大島佐喜子委員（欠席）

1. 開会

【事務局 金城班長（観光政策課）】

ただいまから令和4年度第1回観光の年間平準化に関する万国津梁会議を開催させていただきます。

私は観光政策課の金城と申します。よろしく申し上げます。大変恐縮ですが着座にて説明させていただきます。

本日は知事が別公務により参加できませんでしたので、島袋政策調整監から開会の御挨拶をさせていただきます。島袋政策調整監、よろしくごあいさついたします。

2. 挨拶

【島袋政策調整監】

皆さん、こんにちは。御紹介いただきました政策調整監の島袋と申します。よろしくごあいさついたします。知事の挨拶を着座にて失礼します。

御挨拶を申し上げます。

皆様におかれましては、万国津梁会議の委員への就任を快くお引き受けいただき厚く御礼申し上げます。また、本日はお忙しい中、本会議に御出席いただき感謝申し上げます。

さて、沖縄県では、沖縄21世紀ビジョンに掲げる将来像の実現及び新時代沖縄を構築するためのさらなる施策展開に向けて、有識者の皆様から意見を聴取する万国津梁会議を令和元年度に設置したところでございます。

その中で、昨年度の稼ぐ力に関する万国津梁会議において、県民所得の底上げに資する取組を確実に進めていくため、観光分野においては年間平準化と域内経済の循環促進に取り組む必要が挙げられたことから、今年度は年間平準化をテーマとして選定し本会議を立ち上げることとなりました。

今年7月に策定した第6次沖縄県観光振興基本計画においては、世界から選ばれる持続可能な観光地を目指し、豊かな自然環境や地域住民の生活環境への影響を可能な限り低減しながら、観光業に従事する人々が質の高い安定した暮らしを継続できるような環境づくりを行っていくこととしております。

観光産業における雇用の安定と県民所得の向上は大きな課題であります。そのため、年間平準化に向けてはこれまでも様々な施策を推進しているところでありますが、より実効性の高い施策の推進について、今回の会議で御議論をいただけることを期待しております。

委員の皆様におかれましては、これまでの取組や今後の新しい展開について忌憚のない自由闊達な御意見をいただきますようよろしくお願い申し上げます。

令和4年11月4日、沖縄県知事玉城デニー。

代読でございました。よろしく申し上げます。

3. 委員長選出

【事務局 金城班長（観光政策課）】

島袋政策調整監、ありがとうございました。

それでは、会議の前に委員の出席状況について申し上げます。

本会議の委員数は9名となっておりますが、本日は末吉委員、花牟礼委員、東委員、安永委員がご出席、また平田委員が20分ほど遅れてご出席ということで事前に連絡がございました。また、

有木委員、杉本委員がオンラインでの参加となっています。下地委員と大島委員は、残念ながら都合が合わず欠席となっておりますので、本日もご参加いただいているのは平田委員含めて7名の皆様となります。

なお、本会議は知事の私的諮問機関と位置づけられるため、委員委嘱状の交付などは特にございませんので御報告いたします。

会次第に沿って委員長と副委員長の選任を行いたいと思います。委員長と副委員長は、万国津梁会議設置要綱第5条第2項の規定により、委員の互選により選任することとなっております。

まず委員長についてですが、どなたか委員の中から御推薦等はございませんでしょうか。

花牟礼委員、お願いします。

【花牟礼委員】

花牟礼です。私、万国津梁会議の稼ぐ力の委員だったのですが、稼ぐ力を2年ほどやっております。末吉委員が委員長を務めていらっしゃるということもあり、その流れで観光の年間平準化というのも行われていますので、引き続き末吉委員に委員長をお願いできればと思います。以上です。

【事務局 金城班長(観光政策課)】

ただいまの花牟礼委員からの提案に対して、御意見のある方はいらっしゃいますでしょうか。

(意見なし)

よろしいでしょうか。ありがとうございます。

次に、副委員長について、どなたか委員の中から御推薦等はございませんでしょうか。

お願いします。

【末吉委員長】

委員長は下地委員か東委員がよかったのですが、先ほど花牟礼委員から御推薦いただいた通り、万国津梁会議の稼ぐ力の委員長をしていたものですから、委員長をさせていただきます。

副委員長には下地委員がいいのではないかと思います。よろしくお願いします。

【事務局 金城班長(観光政策課)】

ただいまの末吉委員からの提案について御意見のある方はいらっしゃいますでしょうか。

(意見なし)

ありがとうございます。

特に御異議がございませんので、委員長を末吉委員に、副委員長を下地委員にお願いしたいと思います。

それでは、まず末吉委員長に一言御挨拶をお願いいたします。

3. 委員長挨拶

【末吉委員長】

先ほど、知事の御挨拶の中にもありましたが、稼ぐ力に関する万国津梁会議がございまして、私はその委員長をして昨年の12月22日に知事に5つほど提言をしました。その中のナンバー1に観光の年間平準化ということを挙げております。

観光産業は沖縄のリーディング産業ですが、年間平準化がなされていないということです。これから1,000万、1,200万人、1,500万人の観光客に来ていただくためにも、観光産業で働く従業員の皆さんの所得アップのためにも平準化が一番重要であります。リーディング産業である観光を不動のものにするためには、このテーマはちゃんとやり上げる必要があると思っております。

会を進めるに当たっては、委員の皆様の忌憚のない意見をお願いしたいと思います。よろしくお願いします。

【事務局 金城班長(観光政策課)】

ありがとうございました。

ここからの進行につきましては末吉委員長にお願いしたいと思います。よろしくお願ひいたします。

【末吉委員長】

それでは、私のほうで進行をさせていただきます。

議事に入る前に、委員の皆さんの自己紹介も兼ねまして一言ずつお願いしたいと思います。まず東委員から。

【東委員】

皆さん、こんにちは。沖縄ツーリストの東でございます。どうぞよろしくお願ひします。

【安永委員】

こんにちは。沖縄アリーナ株式会社の安永でございます。どうぞよろしくお願ひいたします。

【花牟礼委員】

かねひで総合研究所の花牟礼でございます。よろしくお願ひいたします。

【杉本委員】

JTB沖縄から杉本でございます。私も観光の平準化というのは大きな課題だと思っております。我が社でも観光の平準化に向けて取り組んでいることがございますので、そういったことの紹介も含めて、いろいろと意見を述べさせていただきます。よろしくお願ひします。

【有木委員】

リクルートライフスタイル沖縄の有木と申します。よろしくお願ひします。

4. 議事

【末吉委員長】

委員の皆様、大変ありがとうございました。議事の進行に当たり、御協力よろしくお願ひします。

それでは、初めに事務局より資料1の「沖縄県における季節性の現状と課題について」を説明していただきたいと思ひます。事務局から説明よろしくお願ひします。

(1) 沖縄県における季節性の現状と課題について

【事務局 資料1説明】

【末吉委員長】

ありがとうございました。事務局から資料1について説明がございましたが、沖縄県の現状ということで皆さん共通の認識をお持ちかと思ひます。次に、今年度の議論のテーマとフレームについて、事務局から説明していただいた後、委員の御意見を伺いたいと思ひます。

それでは、事務局お願ひします。

(2) 今年度の議論のテーマとフレームについて

【事務局 資料2説明】

【末吉委員長】

資料1、2を事務局から駆け足で説明いただきました。

ここからは委員の皆様から沖縄県の現状、課題、それから会議の方向性について御意見をいただきたいと思ひます。

有木委員が2時までになっていますので、先に有木委員から御意見を頂戴したいと思ひます。

よろしく申し上げます。

【有木委員】

ありがとうございます。平準化していくにあたって重要なポイントは2つあると思っています。

1つは今お話しいただいたオフ期の魅力開発というところで、いろいろなイベント開催にあたっては、他地域の情報収集をすることが非常に重要かと思っています。例えば、今年12月のNAHAマラソンは、ホノルルマラソンと、湘南国際マラソンと全く日がかぶっており、非常にもったいないことだと思っています。NAHAマラソンは2万人を超えるコンテンツであり、沖縄観光にとって非常に重要なものですが、湘南国際マラソンも2万人ほどエントリーされるビックレースですので、その情報収集をして日程を決めることが非常に重要なのではないかと考えています。

もう1つは、ハワイは平準化が一定程度図られていて、沖縄がなぜ図られていないのかについては、様々な観点があるかと思いますが、沖縄に関してもハワイに関しても7割ぐらいが国内からの入域であると捉えたときに、長期休暇を取る習慣の差というのは非常に大きいのかと思います。日本だとゴールデンウィーク、それからお盆、年末しか長期休暇が取りづらい中で、今後平準化を図っていく上では、どういうターゲットをこの3つの長期休暇以外に集客していくのかという、ターゲット選定も非常に重要なのではないかと考えております。その辺りについて今後議論を進めていければと考えています。

私からは以上です。すみません。今日は中座させていただきます。

【末吉委員長】

ありがとうございました。

平田委員、自己紹介を簡単にお願いします。

【平田委員】

こんにちは。平田です。今日は世界のウチナーンチュ大会の見送りで遅れてしまいました。

皆さんのお話を聞きながら、もう少し全体のフレームの話聞いてから、提案、提言をしたいと思えます。よろしく申し上げます。

【末吉委員長】

昨日は世界のウチナーンチュ大会のグランドフィナーレのプロデュース、大変感動しました。

委員の皆さんから御意見を申し上げます。

【東委員】

最初に、別に難しいことではないのですが、平準化は手段であって目的ではないということを経済認識として持つておく必要があると思えます。

平準化が目的になると、頭数だけを集めるために、赤字になるようなお祭りやイベントばかりをやってしまうことになってきます。そうではなくて、稼ぐための平準化の手段であるということを経済認識しておく必要があると思えます。

第5次観光振興基本計画から季節変動の平準化が書かれているということでしたが、第5次的时候は私が審議会の会長、平田委員が部長でしたので、その頃から解決できてないというのは我々の責任でもあります。しかし、そこから様々な施策をやってきたけど、結局平準化の問題はそんなに解決されてないということなら、平準化策は根本的に変えていく必要があるのではないかと思えます。

資料に書かれているようなことに真面目に取り組んできて、魅力は高めたかもしれないが、平準化は変わっていない。資料2の9～10ページなどにもありますが、魅力を高めると、オンシーズンは誰も手を抜かないので、オンシーズンの魅力も高まるわけですが、結局全体的にボトムアップするけど、平準化の問題は解決できていないということになります。

インバウンドが始まった頃、我々沖縄ツーリストでは、平準化を図るために「先読みカレンダー

一」というものを作りました。これには沖縄のイベントが全部載っており、1年前の市内とリゾートとバスの混み状況が全て色で分かるようにしています。

皆さん、来年の春節は何日かご存知ですよ。春節は1月22日なので、弊社のレンタカーは1月20日ぐらいからネットでのスペシャルプライスを消しています。もし春節が何日かを知らなければ稼げないわけです。稼げる時なのに、ホテルでもレンタカーでも安いものを売ってきて、「課長、団体取ってきました」と報告する社員がいまだにいるかと思いますが、インバウンドが戻ってくる想定をすれば黙っていても取れるはずですよ。

平準化してボトムアップさせることも重要ですが、先ほど私が平準化は手段であって目的ではないと言ったことが何を意味しているのかというと、こういうことを潰していくのが平準化、収益の向上につながるということです。「先読みカレンダー」はずっと続けてきましたが、インバウンドが盛んになり、ホテル25社の協力を得ることが難しくなったため、2018年か2019年頃になくなりました。ぜひ県のほうで1年間の「先読みカレンダー」のようなものを作って業界全体に配れば、1月22日に安売りするような施設がなくなるはずですよ。1社が安売りしたらみんな安売りしてしまいますから、大事な取り組みだと思います。

NAHAマラソンの日は、「先読みカレンダー」では真っ赤になっていますが、那覇市内のホテルは値上げしていません。韓国と日本と台湾は似ていますが、東アジアの特徴で、値上げしたら「ぼったくっている」と言われてしまう。これでは安くてもいいものを提供して、みんなが貧しくなるような状況になってしまいます。NAHAマラソンやウチナーンチュ大会のようなイベントのとき、もしシンガポールや香港だったら、ホテルの価格は2倍になると思います。ダイナミック・プライシングでは、需給のバランスに応じて値段が高くなったり安くなったりするわけですから、満室のときは高くなって当たり前です。そういう当然の文化を醸成していかない限り、収益力の向上はできないと思います。それをいかにしてスマートにやるかということだと思います。

今回のように他のイベントと日が重ならなければ、NAHAマラソンが通常開催に戻ったとき、抽選の倍率はすごいと思います。その際、本土から来る人の抽選はなしにして、その代わり高めの宿泊とセットにすればいいと思います。そこで観光税を稼げばいいわけです。そういう収益の上げ方もあるのではないかと思います。

オフシーズン対策の中では、プロ野球キャンプが一番成功した事例なので、もっと分析する必要があります。プロ野球は気合で呼んできているわけではなく、プロ仕様に耐える施設があって初めて2月のキャンプを呼んでいるわけです。プロ仕様の野球場は、観光のためだけに造ったわけではなくて、いつか甲子園で優勝してほしいという復帰後の県民の願いや、各市町村から甲子園へ選手を出したいという想いがある、競技力向上のために造られました。それがいつしかプロ野球の誘致に成功して、今はプロ野球の指導を受けながら毎年施設を整備していくことにつながっています。このように、ハードとソフト、それから観光と観光以外のところがジョイントしないと絶対に平準化というのはできないのではないかと思います。

資料について、人数と消費単価が示されていますが、人数と消費単価を掛け合わせたグラフがあれば、もっと差が広がる様子が分かると思います。西海岸リゾートの客室単価は夏場と冬場で3倍ぐらい変わってくると思います。頭数でいったら1対1.3ぐらいで、同じぐらいの人数が来ていたとしても、収益のグラフで見たら一目瞭然で1対3ぐらいになるわけです。そこが見える化できると良いかと思います。

ハワイは基本的にはリゾートですが、沖縄の場合は西海岸などのオーシャンリゾートのほかに、シティリゾートやビジネス需要向けの宿泊施設もあります。その3者でピーク期とオフ期は異なると思うので、そこまで分析ができると、セクターによる平準化の手法の違いも見えてくるかと思います。ぜひよろしくお願ひします。以上です。

【末吉委員長】

ありがとうございました。

今東委員からあった先読みカレンダーのようなものは、県で作成していますか。以前、島袋政策調整監に、それは必要だということでお話したことがあります。

【事務局 金城課長(観光政策課)】

今、県の方では作成をしておりません。

【末吉委員長】

ありがとうございます。

沖縄の観光はゼロからつくり上げる必要があると思います。ですので、こういう点も非常に重要かと思えます。

次に花牟礼委員、お願いします。

【花牟礼委員】

東委員の意見に触発されて、私も平準化は目的ではなく手段だという話をさせていただきたいと思えます。資料2の3ページ目を御覧いただくと、稼ぐ力に関する万国津梁会議の提言というところに課題と方策が書かれていますが、これは基本的には全産業を捉えた上での幾つかの手段が書かれているわけです。

季節的な平準化という話ですが、例えば場所の平準化も重要なポイントになってくると思えます。年間平準化に関しては、沖縄はこれまで結構やってきているという議論があるので、今後はそれをどのように高めていくかという議論が必要なのではないかと思います。今までやってきたことをより分析して、より戦略的にやっていくためにはどうしたらいいのかという議論になるのではないかと思います。

それから、私は3年前にリゾテックというコンセプトとネーミングを提言させていただきました。リゾテックは、来週と再来週にエキスポが行われますが、私が提言したのはクロステックという概念で、観光産業を情報産業でバックアップして生産性と付加価値を高める、この両方をIT情報産業で進めていくことを意味します。それによって観光産業がよりよくなれば、雁行的にほかの産業も潤うということで提言をさせていただきました。

あのときに思ったのは、沖縄にとって観光産業というのは、本当にリーディング産業であり、重要なものだということです。今回、観光産業はコロナでかなり打撃を被りました。その際に、だからほかの産業もやらなければいけないという議論もいろいろあるようですが、そんな簡単にほかの産業を育てていくことはできないです。

ですので、リーディング産業である観光産業がいかに強靱になっていけるかが、今後の新・沖縄21世紀ビジョンで求められると思っております。その中の一つの手段として観光需要の年間平準化があるという理解をしています。

さらに、稼ぐ力に関する万国津梁会議では、観光産業から星野リゾートの星野さんが参加されてきて、観光需要の年間平準化を強く訴えておりました。

私は観光産業の者ではないので細かい分析の話はあまり分からないのですが、資料1の20ページのグラフが非常に特異的だと思います。沖縄県のリゾートホテルは夏場がものすごく高くなっており、どうしても従業員の給与などは下のほうに引っ張られてしまう。なので、これを高めていく必要がある。

星野リゾートでは様々な方策により、ほとんど値段を変えずにやってきているということ、星野さんが仰っていました。いかにして価格を高く維持していくかという点から、年間平準化を訴えてきたのではないかと思います。

それからもう1点です。資料2の4ページです。これはまさに手段の中の一つで、どのように平準化を成し遂げていくかというイメージなのですが、この部分について、より具体的に戦略性を持って取り組むべきではないかと思っております。単に底上げを図っていただくだけではなく、ハワイのようにどこを重点的に上げるのか、ピークを幾つつくっていくのかをきちんと分析した上で、よりピークをたくさんつくっていくような、戦略性を持ったやり方が必要ではないかと、このグラフを見て思った次第です。以上です。

【末吉委員長】

ありがとうございました。

杉本委員、お願いします。

【杉本委員】

杉本です。よろしく申し上げます。

総論で3点と各論で3点ほどお話をしたいと思えます。

まず総論の1点目です。今の時期、平準化の議論というのは非常に大事だと思っています。日本全体がそうだと思いますが、観光産業においては、人手をどうやって確保していくかが大きな課題になっています。外国人労働者を受け入れるという手もありますが、基本的には観光産業で働く人の待遇、給与が上がっていき、みんなが観光産業で働きたいと思うようにならない限りは、人手不足の問題は解決しないと思えます。

例えば琉球大学で観光学を学んでも、県内の観光産業に来るのではなくて、例えば県庁や航空会社に就職します。そうではなくて、例えば大卒の初任給が16~17万ではなくて、19~20万、できれば21万まで上がっていき、沖縄の大学を卒業してから観光産業で働きたいという学生、もしくは沖縄の観光産業で働いても十分に生活できるから働いてみたいという内地の学生が増えるようにならない限りは、人手不足の問題は解決しないと思っています。

待遇を改善していくためには生産性を上げなければいけません。生産性を上げることの大きな要素は売上げを上げていくことですが、今日の資料にもある通り、ピーク時期の値段はもう十分高くなっているの、それ以外の時期の値段をどうやって上げていくかが課題となります。これによって生産性を上げて、待遇を改善していく。それが結果として人手不足問題の解決につながっていくので、この議論は非常に大事だと思っています。

総論の2点目ですが、平準化をしていく中で、値段を上げていくということは、需給バランスで供給過多の状態が続いている限り、いくら精神論で値段を上げようと言ってもなかなか難しいと思えます。やはり需要過多の状況をつくり出していくことが非常に大事だと思えます。

例えば冬場のゴルフ場は非常に値段が上がっています。今、高いところでは4万円を超える料金になっていますが、それでもお客さんは来ています。これはゴルフ場が減ったことも要因としてあるのですが、圧倒的に需要過多の状況をつくらせていることが単価を押し上げにつながっているのだと思えます。

今「量から質へ」など、様々なことが言われていますが、量がある程度ない限り、質は担保できないです。ですので、量から質へという議論よりも、まずはどうやって需要過多の状態をつくり出していくかが非常に大事だと思っています。

総論の3点目です。よくハワイのことを比較に出して、ハワイを目指そうという話もありますが、沖縄とハワイの違いの1つに観光の司令塔が挙げられます。沖縄には沖縄観光コンベンションビューローがありますが、ハワイをずっと引っ張っているHTA(ハワイ州観光局：Hawaii Tourism Authority)と比べると、予算的にも人材的にも見劣りすると思えます。HTAは自主財源も持っていますし、民間から多くの人を登用しながら動かしています。これを参考に、今後どのような仕組みや体制であれば平準化対策を継続してやっていけるのかということ議論できたらいいと思えます。総論は3点です。

次に少し細かくなりますが、各論を3点言わせていただきます。

滞在日数を延ばして消費単価を上げていくためには、例えば美ら海水族館級の魅力あるコンテンツがどうしても必要になってくると思えます。必ずしもハードを整備すべきということではないです。今度テーマパークもできますが、ハードとソフトともに美ら海水族館級の魅力あるコンテンツ、サービスをつくり上げていく必要があると思えます。

2点目はインバウンドについてですが、現状は東アジア4か国に偏っています。県の統計では、空路を利用して沖縄に来ている観光客のうちの80%近くが世帯収入480万円以下となっています。これは、沖縄に来るインバウンドのお客さんの多くは、沖縄に魅力を感じて来ているわけではなくて、安い日本の中で手軽に行けるから沖縄に来ているということの意味します。ですので、今来ていただいている方もすごく大事なのですが、違うアプローチでインバウンドを増やしていくことも必要だと思えます。資料にもありましたが、インバウンドは特定の時期に集中することがありません。そこで、より消費単価の高いインバウンド客を誘客していくことが大事だと思えて

います。

3点目です。コロナを経て、人々の生活や旅行に対する志向も変わっていくと思います。ロングステイや移住、ワーケーションなど、コロナ後をイメージした新しい過ごし方の提案も必要だと思います。

総論3点、各論3点でした。

【末吉委員長】

ありがとうございました。

次、お願いします。

【平田委員】

平田です。よろしくお願いします。

先ほど途中から参加しましたが、東委員がおっしゃっていたとおりで、同じ議論をまたやっているという印象を持っています。杉本委員がおっしゃったように、第5次計画策定のときは、量から質へ行く前にまず量もやろうと言っていました。インバウンドは特にそうでした。2011年の影響もあり、国内の観光客が少ないので、海外から大胆に頑張って呼んでこようということで、様々なプロモーションを行いました。それらは、ばらまきだと怒られたこともあります。

我々はその当時、10年間で考えたときに、3年間はムーブメントで、もう3年間はブランディングで、最後の4年間にそれがスタイルになっていくと話していました。最初に大勢に来てもらうことで交流人口や関係人口が増える。その中で我々の側が質を高めることで付加価値を高め、金額の高い価値のある旅行商品を作っていく。そうすると、だったら沖縄に来ないという人もいるかもしれないが、一方でロングステイの方や、何か大きな災害や交流を阻む世界的な大きな変化があったとしても、だからこそ沖縄に行こうという人たちをつくっていくことにつながる。それが最終的には、沖縄のスタイルになっていくということをお話していた気がします。

ですが、今改めて、量もそうですが、質も含めてもう一回議論しなければいけないということをお話しました。

当時、プラスワンプロジェクトという言葉をよく使っていたと思います。要するに、まず1回来たい沖縄、あと1泊したい沖縄と、もう一度行きたい沖縄という、3つの1(ワン)をどうつくっていくかということをお話しながら議論しながら施策、予算、事業を組み立てていました。改めてもう一回この辺りについて検証すべきかと思っています。

というのは、首里城の焼失があり、それからコロナの影響が今ある中で、確かに人の流れは減りました。しかし昨日までの4日間、首里城復興祭をやってきたのは、地域の人たちから愛される旅の形というものをもう一回つくっていかねばいけないということです。先ほど花牟礼さんがおっしゃった場の平準化というのはまさにそのとおりで、首里城に一極集中、あるいは美ら海に一極集中させるのではなく、様々な地域に立ち寄れるような、そういうアイコンというか、目印のようなものをつくっていかねばいけないと思います。

そういう意味で言うならば、コロナや首里城の焼失ということは非常に大きなダメージではありますけども、今一度新しいツアーの形を考える、そのように積極的に考えていかないと、ただただ後ろ向きのお話にはしかならないと思います。これを前向きに考えていくチャンスだと思いました。

もう1点お話ししたいのですが、今うるま市があまわりパークを開設し、閉館寸前だったきむたかホールをリノベーションしました。そこを現代版組踊の聖地化、拠点化して、市の中にある3つあるホールのうち1つは特化して使っていくという動きが、3年ぐらい前から始まっています。これはすごい出来事だと思います。

市町村においては、首長の覚悟というのが確かにあると思います。ですので、そういう面でお話すれば、市町村との連携ということも含めていいと思います。言い方は悪いかもしれませんが、自分の地域の自慢話大会をじゃんじゃんやっていくべきです。うちにはこれがない、あれがないというのは、補助金を申請する際に植え付けられた悪いくせで、要するに、うちにはあそこよりもこれがないからうちにくださいというような言い方になるので、どうしてもマイナス探しにな

ってしまいます。

ですので、補助金や助成金について、今令和4年度の実施事業の一覧を見てすごくびっくりしました。例えば22ページにある文化資源を活用した沖縄観光の魅力アップ支援事業と、琉球歴史文化コンテンツ創出支援事業と、似たような事業があるのですが、蓋を開けてみると、実はついている条件が全然違うわけです。助成金を出す側も勉強しないといけないし、事業の予算の組立てをする側ももう少し施策的にしっかりと考える必要があります。舞台で言えばストーリーがないと、あっちこっちに似たような物語がいっぱいあって飽和状態になってしまうことが、僕の周りにもいっぱいありました。これとこれの何が違うのか、どちらに出すべきか、ということ議論するが、そこに時間を費やしてしまうのはすごくもったいない。

ですので、そういう面と言うならば、行政側、組み立てる側の努力というのも今一度検証すべきかと思いました。

最後になりますが、あの当時、フォーシーズン・オンシーズン沖縄ということはずっと言っていました。オフシーズンという言葉がなくなる沖縄というのをつくっていきたくて、あの当時のメンバーと議論した記憶があります。今はまだ達成できていませんが、今こそ、沖縄はいつでもオンシーズンだと言われるような、フォーシーズン・オンシーズン沖縄にしていかなければいけないと思います。改めて今日この場において自分に何ができるのかということ、現場に立ちながら皆さんと一緒に施策を考えて、作った設計図をきちんとアクションプランとして実行していく実働部隊が必要だと思います。

最後は決意になりますが、今度は現場の側で、プレイヤーとして、県と一緒にあるいは専門家の皆さんと一緒に考えた設計図を本当に作り上げていく、アクションしていく側の立場になりました。この議論、この検討会を、また10年後にやっているようなことにならないよう、ぜひそこに責任持ってやっていきたいと思っています。

以上でございます。ありがとうございました。

【末吉委員長】

ありがとうございました。拍手も出ました。

安永さん、お願いします。

【安永委員】

ありがとうございます。幾つかは、本当に当たり前のことを話し合っているなという印象ですが、結局は皆さんしっかり商売しましょうということかと思っています。値付けについては、ダイナミック・プライシングも、繁忙期と閑散期も当たり前の話です。

そこに一つずつ答えを出して、試していくことがもっと必要なのではないかと思います。結果を出すというところにしっかりこの会のゴールを据えて、この年はこれを話し合いましたとバトンを渡し続けなくて、リレーのアンカーになってゴールするつもりで話をさせていただくのが大切ななと思っております。

私の分野に関しましては、スポーツや、アリーナ、エンターテインメントの分野でございますので、各論になってしまって申し訳ございませんが、琉球ゴールデンキングスができたのが17年前です。当時皆さんには、本当にこんなものが商売になるのかと思われながら始めたビジネスではございますが、今大体15～16億円規模のビジネスに成長しております。これが恐らく今後50～60億円のビジネスに伸びます。

沖縄県の皆さん、文化観光スポーツ部の皆さんにもそこをしっかりと感じていただきたいです。これは民の立場から感じることはありませんが、現在で評価しすぎかなと思います。バスケットボールの伸び代を本当に分かっていらっしゃると思いますかと思っております。私は、バスケットボールは伸び代があるからやりがいがあると思っております。チームを優勝させたいから活動しているのではなくて、このチームがあるおかげでまちが明るくなった、子供たちが元気になった、あるいはスポーツツーリズムとして外貨を稼ぐツールの一つに成長させることができた、ということにつながって初めてよかったと思っております。ファンの皆さんは優勝してほしいとおっしゃいますが、私としては優勝するよりもどれだけ世の中に貢献できているの

か、沖縄に貢献できているのかということが一番大切な指標だと思っております。

その1つとしてインフラの整備は欠かせないもので、沖縄市の整備で沖縄アリーナができました。このアリーナは日本全国でも間違いなくナンバーワンです。東京の有明アリーナよりもいいと言われていました。また使い勝手によっては埼玉スーパーアリーナよりも良いと言ってもらえる。ワールドカップが来年行われますので、世界バスケットボール協会の方々にもアリーナを見に来ていただき、すごくよくできていると絶賛してもらいました。もちろん運営している側からしますと、インフラの弱さは大きな問題として抱えています。それでも実際にB'zのコンサートがあり、2日間で1万5,000人が来ました。

今、アリーナツアーのコンサートを回るパワーのあるアーティストさんが世の中から減ってしまっています。小さい1,000名ぐらい規模のライブであればできるけど、8,000名のチケットを2日間売り切ろうという勢いのあるところは、この1年でも本当に数えられるほどしかいないです。そういった方たちが沖縄に来ると、その方たちの追っかけのファンの方たちも県内、県外からいらっしゃいます。もっとアリーナが頑張れば、コンサートが増えれば、そうしたファンがいっぱい来るだろうと思います。

一昔前は、沖縄県にあと1泊させようという取組を頑張っていたと思いますが、そういったものとリンクさせるのはもちろんありだと思います。

もう1つ、今非常に盛んなのは、企業の海外旅行が減っていて、その分沖縄への引き合いが増えていまして、沖縄アリーナに対するすごい数のMICEの引き合いが来ています。日にちが重なって入りきらなかったのですが、それでも、小さいところで1,000名、大きいところで2,000名という規模で来ます。観光バスで入ってくるので、旅行会社さんにしたら、料金が1人10万円で1,000人なら1億円、倍なら2億円という規模のツアーがたくさん入ってくるはずですよ。

ですので、OCVBの下地先生や沖縄県の皆様にも、沖縄アリーナにはそのようなポテンシャルがあるということをご認識していただいて、沖縄アリーナの持っているMICEの可能性を引き出していただければと思います。コンベンションセンターも稼働率は非常によいのですが、コンベンションセンターの稼働率を倍にすることはできませんので、そのあふれた分が今、沖縄アリーナに来ているのかもしれないです。沖縄アリーナもいっぱいになれば、もっとMICEの施設が必要だと力強く言えるようになると思います。そこにつながるためにも、今後2023年、2024年にお客さんを受け入れようとしたときの、ツールの1つに、沖縄アリーナがあるということをご認識していただいて、皆さんで活用していただければと思います。

沖縄アリーナは貸し館業ですから1日幾らというのは決まっておりますが、関連産業の皆さまがどのように関わっていただくかによって経済効果に大きな違いが出てくると思います。

バスケットボールは冬のスポーツですので、今東京の本部に、9月にバスケのキャンプをしないかと話を持ち掛けています。2月にプロ野球キャンプをするのと同様にです。バスケットボールの人気のほうがもう少し上がれば、より価値が出てくると思います。

9月は確かにお客さんが入っていると思いますが、私の素人的な感覚であれば、大学生の安いお客さんばかりが入って来ていて、それで人数を稼いでいるだけではないかと思っています。そうではなくて、価値を感じて付加価値を払って来ていただくお客さんがまず入って来てくれて、残ったところに今の大学生の秋休みの旅行が入ってもいいと思います。

私たちバスケットボールの場合は興行ですので、どの日に試合をするかというのは非常に大きく利益に関わってきます。例えば、日本であれば絶対に試合をしない大晦日、あるいは元旦の試合も、沖縄では可能です。私は京都市育ちなので、大晦日に遊びに行くというと親に怒られて、元旦に遊びに行くと思ったら本当に家から出て行けと言われて、元旦にガールフレンドと家に戻ってきたら父親から女の子を帰せとこっぴどく怒られるような、それぐらい大晦日と元旦は大事な日なので、外に遊びに行くのはあり得ない事でした。でも、沖縄の場合はそうではなくて、非常にみんなのフットワークがいいので、キングスは「大晦日や元旦に試合をしましょう」という話になりました。

これが9月にも少し見えています。私が小さい頃はシルバーウィークというのはなかったと思うのですが、今は9月に連休が結構あります。ここを全然マネタイズできてないと感じています。それがキャンプなのか、本流の観光でゴールデンウィーク並みの商品を作り上げていくのか

という議論も、ここですべきだと思います。しっかりお金の取れるところをもっと増やすことに価値があるわけで、価値がないところには付加価値を加えるしかないのです。それではサザンオールスターズのコンサートで人をたくさん呼びましょう、バスケットボールの人気のある試合が来たので全国から呼びましょうと、そのような話になるのだらうと思っています。

アリーナを見ていただきたいと思っております。屋根がついておりますので、台風が来ても大雨が降っても濡れません。太陽が出ていても、女性の皆さんは日焼けしません。こういったところが沖縄に必要なところだと思いますので、そこもぜひ見ていただければと思います。

スポーツの持っている可能性には順番があると思います。今、頑張っていて空手に力を入れていて、これはかなり花開いてきていると思っております。10年ぐらい前ですが、県庁で何をすべきという議論があったときに、空手道会館はどうかということでしたが、私はそれが一番大切だったと思います。本当はバスケットボールのアリーナを造ってくださいとお願いしたいところでしたが、空手が先に走るべきだらうと思いました。

やはりアイコンになるものが必要です。アイコンになるものができれば人が集まってくるので、それを一つずつ増やしていければ、スポーツあるいはアリーナビジネス、MICEも大きな産業に変わっていくのではないかと思っております。以上でございます。

【末吉委員長】

ありがとうございます。

安室奈美恵さんの1万人のコンサート誘致をぜひお願いします。

次に、資料3のオフ期の魅力を高めるための事例と沖縄県の事例について説明をお願いします。

(3) オフ期の魅力を高めるための事例と沖縄県の事例について

【事務局 資料3説明】

【末吉委員長】

ありがとうございました。

それでは、資料も参考にしながら、沖縄観光を平準化していくために今後取組が必要な分野や事例などの提案をお願いします。また、自由意見などでもよろしいかと思っておりますので、1人3分ほどをお願いします。杉本委員からお願いします。

【杉本委員】

やるべきことについては、県自ら主催してやることと、民間を支援することを分けて考える必要があると思います。

県自らがやることとしてぜひ参考にさせていただきたいのが、冬の京都、夏の京都という、官民挙げた取組です。私の前任地が京都でしたが、京都は冬と夏がオフなので、その時期を盛り上げるために、観光事業者だけではなく地元も含めて、その時期の魅力をいろいろ開発して、それを全国の旅行会社にしっかりと伝えて商品の中に組み込まれています。いい事例だと思いますので、ぜひ研究していただければと思います。

民間の支援をすることについては、先ほど安永さんの話にもありましたけど、ある程度県で目利き力を持って、可能性があるということであれば、公平でなくても特定の事業に対してきっちり継続して支援を続けていくことが大事なのではないかと思っております。以上です。

【末吉委員長】

ありがとうございました。

花牟礼委員、お願いします。

【花牟礼委員】

今、資料3を拝見して思ったのは、沖縄には大交易会とか、リゾテックエキスポとか、ほかにもいろいろと大きな会議があり、そこに大量の人たちがいらっしゃるわけですが、そういった

方々と観光産業のマッチングが、あまりされていないのかなと思っています。

県庁は縦割りなので仕方がないのかもしれませんが、せっかくの機会なので、商工労働部なりほかの部なりのいろいろな取組があると思いますので、そことクロスマッチングをしながら、観光産業がほかの産業に与える影響みたいなものも考えた上で進めていく必要があるのではないかと思います。非常に細かくいろんなものがあるのでしょうけど、そこがちょっと抜けているかと思いました。

話は変わるのですが、資料2の17ページの今年度の議論のテーマとフレームまとめですけど、これをどのように進めていくべきかと思います。事例がたくさんあるのですが、一つ一つを我々が作り上げていくわけではないですよ。先ほど安永さんの9月という話もありましたが、人数を見ると2番目のピークは3月に1つあって、10月ぐらいにも1つあります。例えばこの時期にピークを作り上げたいから、行政としてどのように民間を巻き込んで、どういう施策を行っていくべきかという、フレームワーク的なものが必要なのではないかと思います。

議論ばかり、施策ばかりになると、本当にパッチワーク的になってしまうので、そこをうまく整理する必要があるのではないかと思います。以上です。

【末吉委員長】

ありがとうございました。

平田委員、お願いします。時間はいっぱいありますからどうぞ。

【平田委員】

ありがとうございます。

今回いただいたテーマですごく面白いのは、稼ぐ力というところに特化している点です。しっかりと収入を得るための取組をするということですね。そうであるならば、今花牟礼さんがおっしゃったことは全くそのとおりです。

例えばキャンプを誘致するのは、たいてい観光、商工部門なのですが、施設を管理しているところは教育委員会だったりします。稼ぐ力ということをテーマに議論するならば、ワンストップで連動した大きなプロジェクトを抱える場所・ステーションが必要だと思います。

先ほどどうるま市の話をしていましたが、なぜ勝連があそこまで一気に走ったのかということ、勝連城址周辺整備室という市長直轄の室ができたためです。つまり、修学旅行、教育旅行は教育委員会が対応するという議論になりますが、きむたかホールを修学旅行誘致の場所にしようといったときに、ここは住民サービスもあるので特定の使い方はできないという意見が当たり前のように出るわけです。

もし稼ぐ力を議論するのであれば、まさにハード面とソフト面、あるいは法と人の整備の話は間違いなく出てくると思います。いい話をしても、教育委員会預かりになった瞬間から、稼ぐ力とは違う方向の話になってしまう。今日は少しきつい言い方をしています。

10年前から変わってきているのは、文化・観光という考え方が結構根づいてきていることだと思います。文化振興は間違いなく教育委員会で行います。

ですので、文化観光スポーツ部が県に生まれたことは大きな第一歩であり、県は今、観光をソフトパワーでもって押していこうという体制を取りつつあると思います。ところが市町村ではまだそうはなっていません。

テーマとフレームに関連するか分かりませんが、市町村における機構改革も含めた、稼ぐ力をテーマとした観光、あるいは文化やスポーツを稼ぐ力の資源としてしっかり捉えていく考え方を持った、マネジメントができるような考え方の人材も育成していかないと厳しいです。行政の中でのそういう組織づくりも全員に関係してくる気がします。

とにかくどこも同じです。劇場を借りようとして、半年前からしか借りられませんかと言われたら、観光のものにはならないわけです。ですので、特化した形での専用劇場にしようという話になるわけです。

そういったところの仕組みを議論する必要があるのではないかと思います。何となく曖昧にさせていますが、結局これに尽きます。いい話でも、どこか預かりになった瞬間に頓挫して、

また5年戻るということをこの20年間ずっと繰り返してきています。これを機に戦略的に物事を捉えて稼ぐ力をアクションプランとしてしっかりやっていくことが必要かなと思いました。ぜひそういった議論、検証をやってみたいと思いますのでよろしくお願いします。

【末吉委員長】

ありがとうございます。
東委員、どうぞ。

【東委員】

非常に関連するのですが、私が言いたいことを平田さんが言ってくれました。

資料3に書いてあるような県内の事例というのは、これの10倍、20倍はあったと思います。だけども全部芽を摘まれてきました。なぜかという、1年目、2年目にやって、来年もやりたいと言っても、体育館が取れない、武道館が取れないと言われてしまう。教育委員会もそうですが、必ずしも競技団体が押さえているわけではなく、中体連、高体連があるかもしれないという理由で、「3か月前に抽選です」と言われてしまう。これでは絶対に外から人は呼べないですし、毎年毎年のイベントもできないです。

一方、県や市町村は自分が主催するイベント、または自分が支援するイベントの予約は先に取ってしまうわけです。金も出して場所も提供するということなので、我々からすると本当におかしいです。民間は自分の金でやろうとしているので、その分県の予算は使わないわけです。そのようなイベントから先に、場所をアサインすべきでしょう。

ウチナーンチュ大会が昨日終わったばかりですが、去年から大変でしたよね。何かやろうとしたら、ウチナーンチュ大会の一環としてなら取れますよとか、国民文化祭の一環としてなら取れますよ、復帰50周年の一環としてなら、と、そのお墨つきがいたら場所を提供しますということでした。結局それ以外は取れませんということです。

厳しい言い方ですが、そのように民間の芽を潰しているのも県または市町村であり行政であるということです。民間の活力で毎年毎年できるのに、それを潰しておいて、自分たちのイベントを優先するというのは、とても非効率だと思います。

民間で独立してできるものこそ県は奨励すべきです。県が何千万円も出さなくても、百万円出ただけでも、喜んでもっといいものをつくるかもしれない。そして来年もやるかもしれない。私がさっき平準化は手段であり目的ではありませんと言ったのはそういうことです。

ですので、もう少しお互いに話し合いを持ちながら進める必要があります。ここにいる方々は違うかもしれませんが、現場の人たちは「3か月前に抽選ですから来てください」と言われたら、イベントはできないです。ウチナーンチュ大会もそうでしたが、今回出て楽しかったから5年後もまた来るわけです。

杉本委員もおりますが、旅行のパッケージツアーは355日前から予約ができるようになりました。今までは6か月前ぐらいにならないと航空会社がツアー用の料金を出してくれないのでできなかったのですが、2020年から355日前から予約ができるようになりました。ということは、今日のイベントに参加して、楽しかったから来年も来るよと言ったお客さんに対して、来週我々はDMを投げられます。社交辞令ではなく、来年もイベントがあるから1年前から申込みができる仕組みになってきています。

ですので、それに合わせて全ての施設が1年前から押さえられるようにしていく必要があります。もちろん学校教育や競技もあると思いますが、使うかもしれないからという理由なので、そこに踏み込んでさえいないと思います。窓口のほとんどは指定管理者で権限はありませんから、そこにメスを入れる必要があります。せっかく民間で県の予算を使わずにいいイベントの芽がたくさん出ているのに、2～3年やってみた結果、そんなに大切に思われていないということで、やめていってしまいます。モチベーションを失わせている原因は今の行政の仕組みにあるということ、厳しく言っておきたいと思います。

それから1点だけ、すごく面白いと思ったのですが、前もって送られてきた資料にはオフ期の魅力を高めるための参考事例にセンベロがありました。センベロがオフ期の魅力を高める事例か

と疑問に思っていたのですが、今日の新しい資料からはセンベロがなくなっていたので、良識ある修整かと思いました。以上です。

【末吉委員長】

ありがとうございます。
最後に安永さん、お願いします。

【安永委員】

ありがとうございます。
センベロで、話を忘れそうですが、沖縄アリーナの場合は今東会長がおっしゃったとおりでございます。3年先まで予約できるようにしております。ただし、口約束だとみんなが予約を入れてしまうので、しっかりと前受金をお預かりした上での予約とし、もしやめると言われたら前受金は流れますよというものになっています。

本来はそうあるべきです。例えば市が成人の日をどうしてもアリーナで毎年やりたいというのであれば、そこをしっかりとブロックしておけば、3年先でも5年先でも、建物がある以上は貸せると思います。3か月前に申込みに来てくださいというやり方は悪しき慣例だと思います。以上です。

【末吉委員長】

ありがとうございました。
司会だけでしたので、私から少しだけ話をさせてください。
杉本委員が観光産業で働く人たちの所得が低いとおっしゃっていましたが、世界のウチナンチュ大会でハワイの観光協会の会長さんが来られて、月曜日にモーニングセミナーがあったので、私からちょっと質問をしました。ハワイの観光産業で働いている人たちの位置づけ、所得はどうですかと聞いたら、平均よりずっと高いということでした。どうして高いのかというと、組合があるからということでした。
沖縄の場合はリーディング産業と言いながら、観光業で働いている人たちの給与は平均よりも低いです。沖縄では圧倒的にエネルギー関係の給与が高すぎるからという理由もあるので、我々流通も低いのですが、観光産業はとにかく低いです。リーディング産業で働いている人たちの身分、地位を上げていく必要があると思います。「いいところに勤めているね」と周囲から言われるようにならないければ、リーディング産業とは言えないと思います。
もう1つ、平田委員が10年後もまたこういう議論をしているのではないかとおっしゃっていました。資料はよくできていると思うのですが、網羅しすぎて具体的なアクションプランに落とし込んで実行できていないから、10年前にも同じ議論をして、10年後もまた同じ議論をすることになるのだと思います。
次回、委員の皆さんには、総論ではなく、具体的に実行していくことを述べていただきたいと思います。
事務局からお願いします。

【事務局 金城班長(観光政策課)】

委員の皆様、末吉委員長、本日はお忙しい中、貴重な御意見をいただきまして誠にありがとうございました。
第2回については12月を予定しておりますが、追って委員の皆様には日程調整をさせていただきたいと思います。
また本日の報酬については、後ほど事務局から振込先等の必要事項の書類を送付させていただきますので、お手續のほどよろしくお願いいいたします。
それでは、以上をもちまして本日の会議を閉会したいと思います。
本日はお忙しい中、御出席いただきまして誠にありがとうございました。

以上