

(2) 県内観光関連事業者ネットワークの構築

① 第一回ネットワーク会議の開催

a. 実施概要

日時：2020年9月8日（火） 13:30～15:30

場所：那覇市ぶんかテンブス館 4F てんぶすホール

参加者：沖縄県内事業者（45名参加 ※オブザーバー2社5名含む）

【議事次第】

1. 開会

2. 沖縄県「昨年度事業の振り返り」

沖縄県 文化観光スポーツ部 課長 雉鼻 章朗

3. 沖縄県「今年度の事業内容説明」

株式会社オリコム 営業本部 第二営業局 第二営業部 部長 田頭 紀夫

4. 【セミナー】ウイズコロナの社会における富裕層旅行について

株式会社アールプロジェクトインコーポレイテッド 代表取締役 福永 浩貴 様

5. 休憩/名刺交換

6. 【個別ワークショップ】FAM トリップコンテンツについて

株式会社アール・ピー・アイ 奥野 俊志 様

7. ILTM 出展における事業者選定基準について

沖縄県 文化観光スポーツ部 伊藤 しの

8. 閉会（次回案内）

9. アンケート記入

b. 有識者講演「ウイズコロナの社会における富裕層旅行について」

株式会社アールプロジェクトインコーポレイテッド代表取締役福永氏による講演を行った。

【講師概要】

株式会社アール・プロジェクト・インコーポレイテッド代表取締役

福永 浩貴 氏

1970年兵庫県生まれ。約15年に渡る英国の高級ホテルチェーンでの勤務

を経て、世界各国の富裕層旅行関係者のネットワークをバックに、2004年に

日本で初となる高級旅館コンソーシアム「ザ・リヨカン・コレクション」を発足し、海外マーケットにおいて加盟旅館のマーケティングやPRを推進し、海外の一流ホテルチェーンを凌ぐブランド構築を目指し活動している。経済産業省事業であるラグジュアリートラベルマーケット委員会にも事業立ち上げ当初より事務局長として参加、昨今ではツーリズム関連に留まらず、海外に向けた日本発高級ブランドや伝統工芸品、地方自治体等の海外富裕者層に向け方自治体等の海外富裕者層に向けたPRやマーケティングのコンサルティングも手掛ける。



c. 個別ワークショップ「FAM トリップコンテンツについて」

配布資料（説明及びフォーマット）

2020 ネットワーク会議における参加者ワークについて

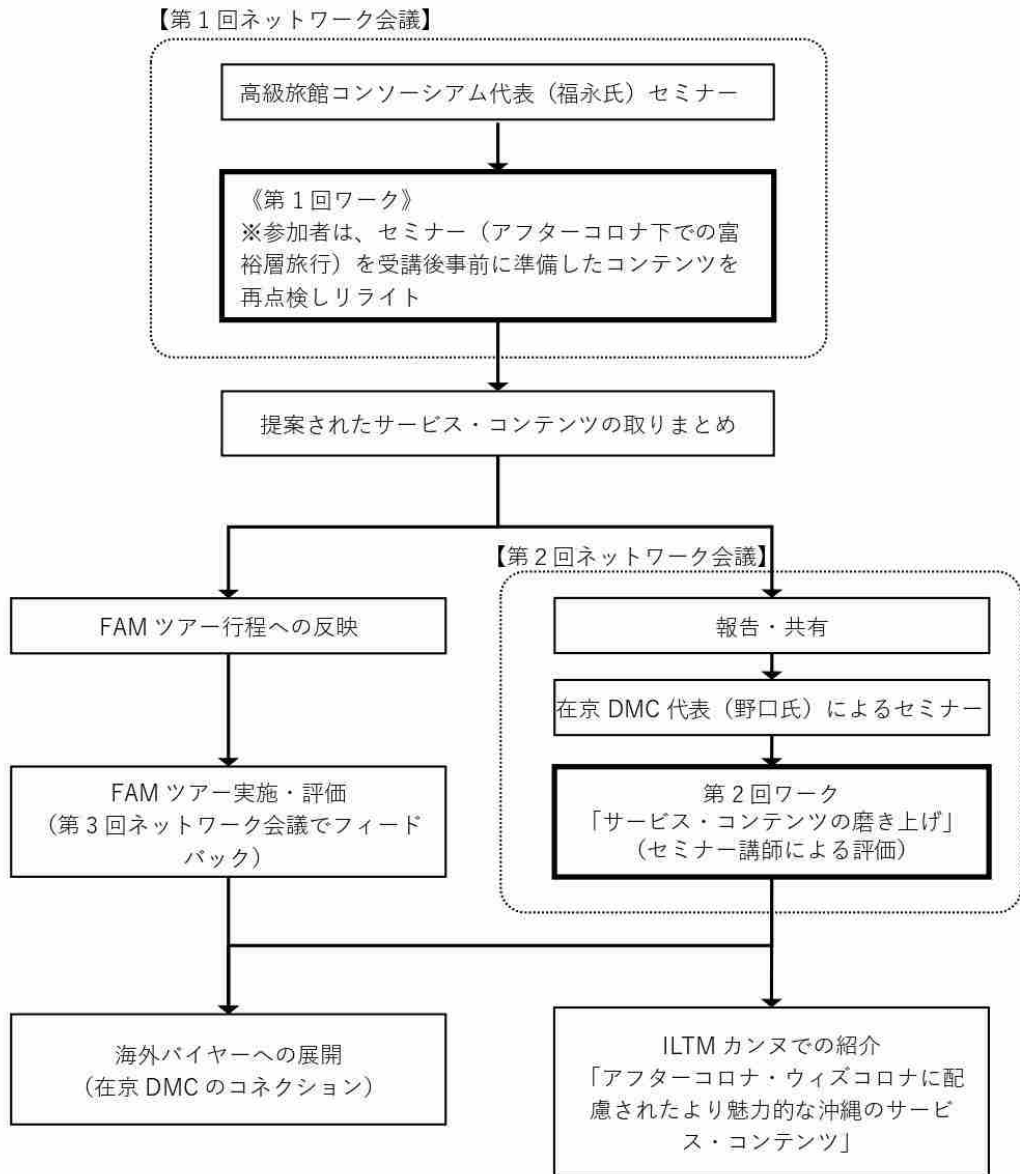
本年度開催するネットワーク会議では、参加する皆様によるワークを予定しています。ワークでは、富裕層を想定した沖縄発のサービスやコンテンツ、アクティビティなどを掘り起こしていきます。その結果は、今後実施予定のFAM ツアーへの組み込み、ILTM カンヌでの情報発信、さらには海外バイヤー等への情報提供など実践的な活用を想定し、ネットワーク会議参加者の皆様の取組みに反映できるよう配慮して参ります。

第1回ネットワーク会議では、まず、皆様のお立場で富裕層向けのサービス、コンテンツ等をご提案していただくことを目的としたワークを行います。別紙のワークシートに沿って会議開催までにご検討いただいたうえで、当日のセミナーを踏まえてご検討内容を再点検するワークを行います。

【ワークシート記載上の注意事項】

- ①富裕層向けサービス、コンテンツ等については、新型コロナウイルスの感染拡大による社会的な影響を踏まえ、アフターコロナ・ウィズコロナという全世界的な社会テーマを前提とした旅行において沖縄の特徴が出せる提案を期待します。
- ②ご提案は実際に提供されているものに限定しません。計画中のもの、アイデアレベルのものも含みますが、実際の提供を想定し、なるべく提供価格の設定もお願いいたします。
- ③自ら提供するサービス、コンテンツ等以外でも、他事業者や地域内連携などのネットワークで提供されるものでも構いません。
- ④ワークシートの事前記入は任意です。ネットワーク会議当日に記入を行っても構いません。
- ⑤提案が複数ある場合は複数のシートに記載願います。

■ネットワーク会議における参加者ワークの実施フロー



第1回ネットワーク会議ワークシート

記入者	
企業・団体等名称	
部署・氏名	

●富裕層向けに提供するサービス、コンテンツ等の概要		
資源 サービス名称		
想定ターゲット	国内	海外（想定国： ）
	形態	
概要		
提供（利用）時期		
提供価格 （又は価格帯）		
強み（強調整点）		

※他事業者等との連携による場合は連携先も記載願います。

●アフターコロナ・ウィズコロナを踏まえて特に配慮している部分、提案

d. 第一回アンケート結果

参加事業者に対し、現在の富裕層旅行市場向けの取り組み状況についてアンケートを実施した。結果は以下の通り。(n=33)

1.福永氏のセミナーについて

Q1.福永氏のセミナーにはどのくらい満足されましたか。

Q1.福永氏セミナーの満足度



Q2. 前問で回答された方に質問です。どの部分が特に満足でしたか。また要望などあれば回答をお願いします。

■ 満足とする意見

- ・グローバルな動きがわかったから。
- ・データ分析を基に説明があったこと、話の順序が解りやすかったこと。(複数回答あり)
- ・富裕層市場はクローズドな部分が多く、情報が少ないので具体的な情報を知ることができ勉強になった。
- ・ILTM を改めて知ることが出来た。
- ・with コロナでどのような運営していくか、より方針が固まった。
- ・海外客富裕層マーケットの状況について情報が得られた(年齢層、アフターコロナの訪日意向、重視項目など)(複数回答あり)

■ 不満足とする意見

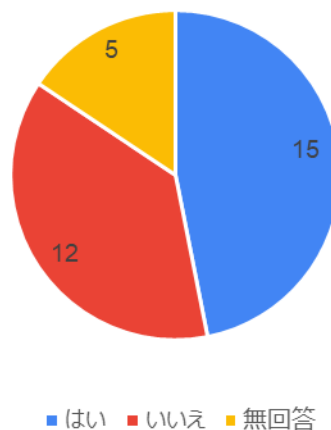
- ・沖縄の世界富裕層からの評価、不足点や改善余地について聞きたかった
- ・海外富裕層向けの内容が多かったため、国内の話ももっと聞きたかった（複数回答あり）
- ・富裕層マーケットの概況についてはわかった。それで、どう沖縄は売り込むのか。何がどの国籍どのレベルの富裕層（年収・資産・年齢）にウケそうかまで聞きたかった
- ・もう少し具体的な事例、成功例（日本国内に限らず海外も含め）を教えていただきたかった

■ 今後の要望

- ・海外のお客様が来日されたときに文化の違いなど、気をつけた方がいいことがあればシェアしてほしい。
- ・ILTM については、実際のバイヤーさんのインタビューをお聞きしたい。
- ・リヨカンコレクションの具体例（海外の方に喜ばれる）についてもお聞きしたい。
- ・海外との比較を知りたい。例えば日本のコロナ対策と海外の対策の違い。
- ・海・ビーチで売るなら（沖縄のアドバンテージとして挙げていたが）、世界の他のビーチリゾートとどう違いを見せていくのか詳細を知りたい。
- ・実際に行った FAM ツアーの様子を動画で見せてほしい。
- ・海外の施設の富裕層向けサービスやコンテンツの事例紹介。

Q3.ILTM への出展に興味がありますか。

Q3.ILTM出展への興味



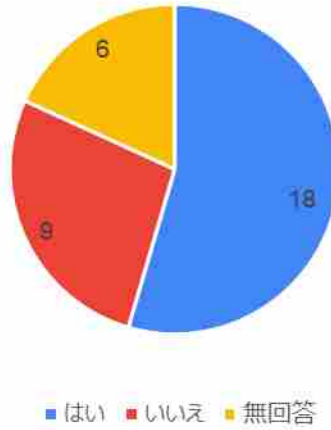
Q4.その他セミナーに対するご意見をお書きください。

- ・国内客・海外客と違いがあるのか。本事業での定義があれば知りたい。
- ・特定の市場や国など優先度があれば知りたい。

2.国内/海外富裕層の特別リクエスト対応の実績について

Q5.富裕層からの特別リクエストに対し対応したことはありますか。

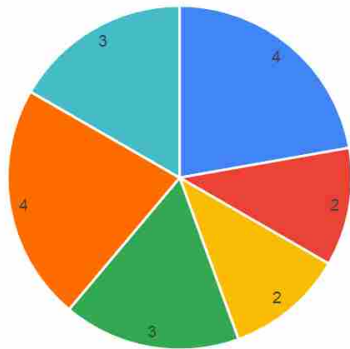
Q5.特別リクエストの対応経験



Q6.前問であると回答した方へ質問です。年に何回程度、特別リクエストに対応した経験がありますか。(n=18)

■ 国内

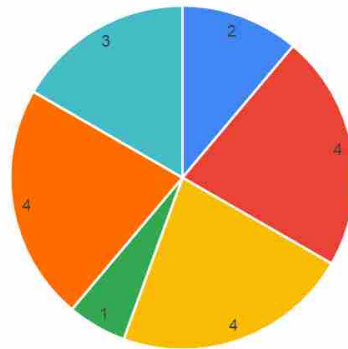
国内



■ 過去3年に1回程度 ■ 年に1回~3回程度 ■ 月1回程度
■ 週1回程度 ■ それ以上 ■ 無回答

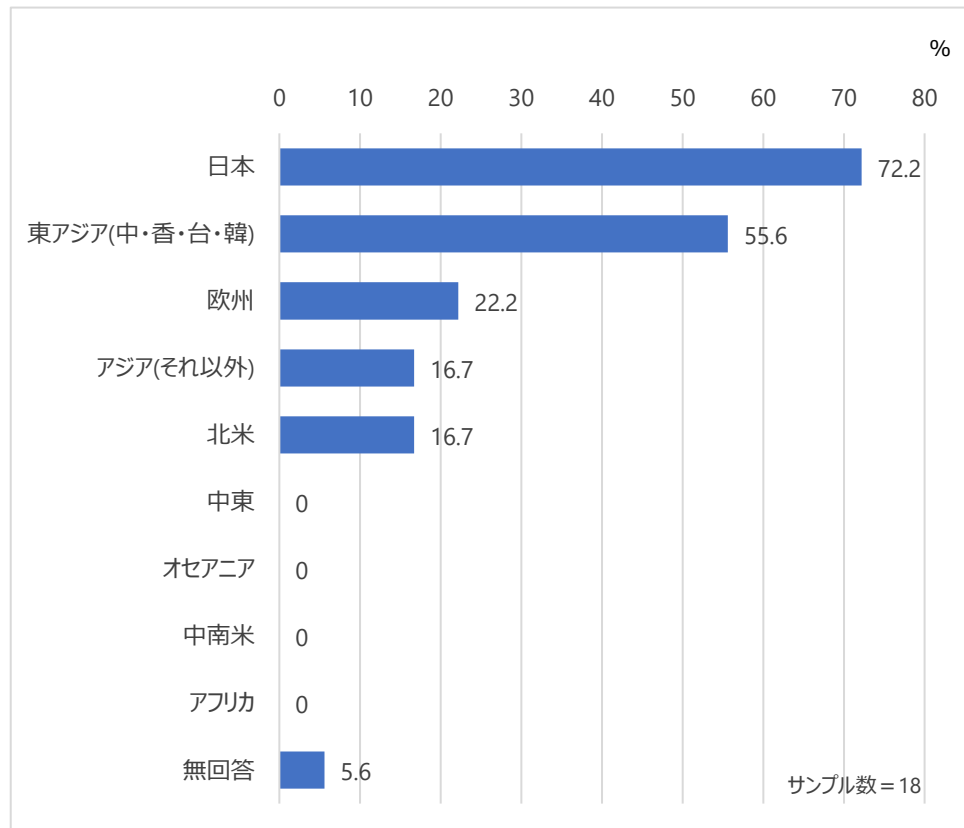
■ 海外

海外



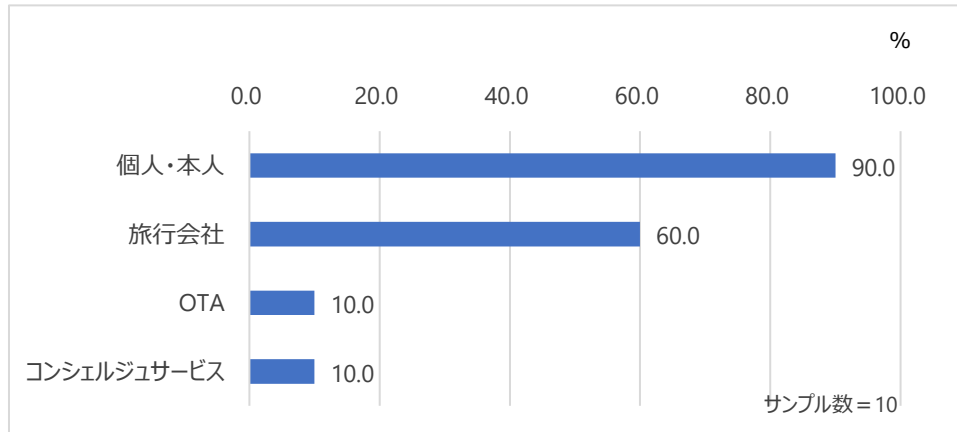
■ 過去3年に1回程度 ■ 年に1回~3回程度 ■ 月1回程度
■ 週1回程度 ■ それ以上 ■ 無回答

Q7.Q5 であると回答した方へ質問です。その中から問い合わせが多い地域を挙げてください（上位3つ）

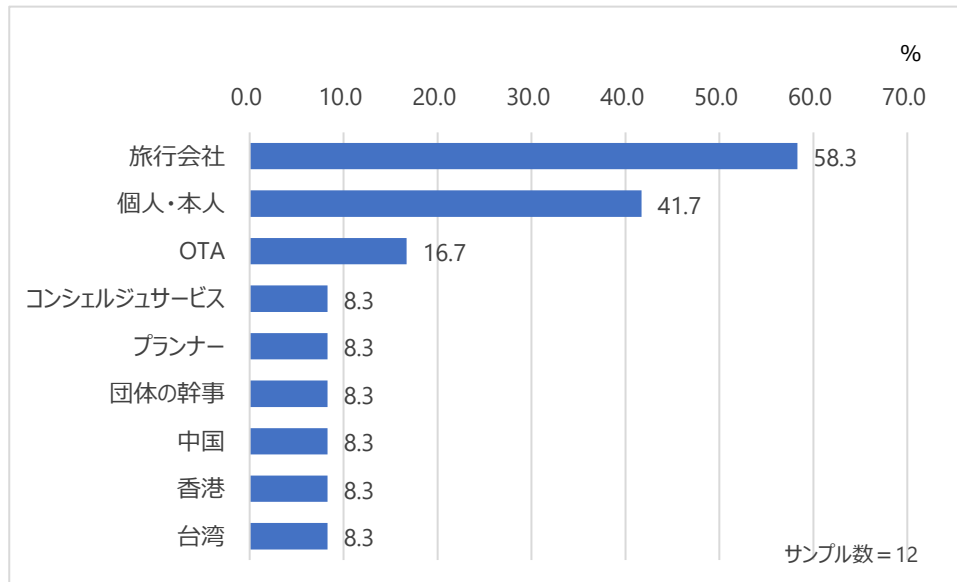


Q8. Q5 であると回答した方へ質問です。最も多い特別対応の問い合わせ元の業種を教えてください。

■国内



■海外



Q9. Q5 であると回答した方へ質問です。特別リクエスト対応した時のエピソードを教えてください。

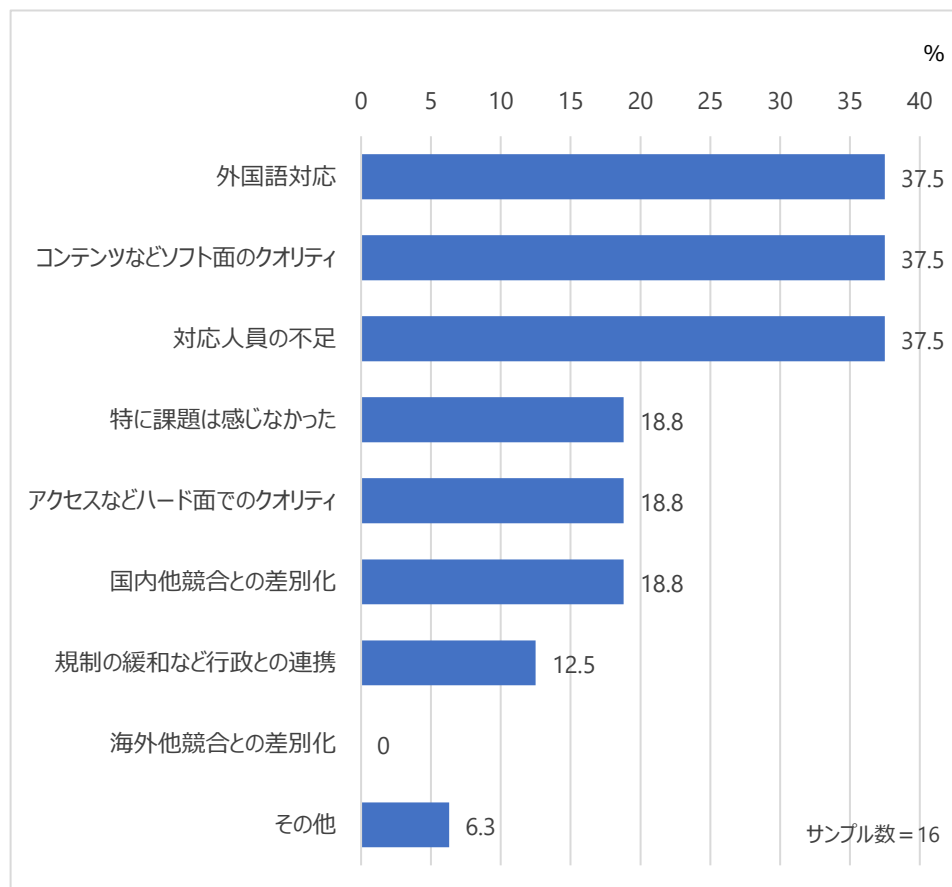
■沖縄ならではのコンテンツ、サービス。

- ・海洋博記念公園花火大会の上空からの見学。
- ・沖縄にしかない食材（セミエビ）をリクエストされ、料理長が泊漁港まで行って仕入れ、提供した。
- ・チャーター船やクルーズ、外車レンタカーの手配。
- ・海外の方は沖縄の伝統文化に触れ、体験したいと思う方が多いのでやちむん、紅型、織物などご紹介した。

■特別なサービス

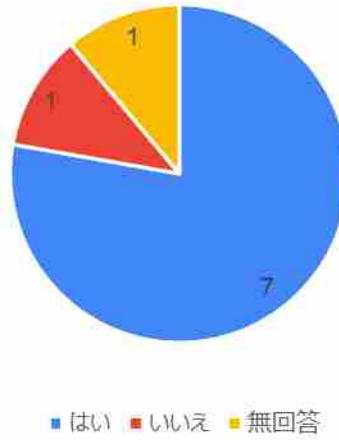
- ・プロポーズ。
- ・海外の方の病院付きそい（言語が不安なため）
- ・ベトナムの方のビザの手配を手伝った。
- ・和食職人の手配。
- ・お客様へのサプライズとしてケーキやプレゼントの手配。
- ・ファミリー旅行で「長寿」に関連するツアーのリクエスト。ハネムーン旅行など。
- ・レセプションパーティー（福州園などの施設貸し切り）やイベント対応。
- ・食に関して、ヴィーガンや宗教上の食の制限など細かいリクエストに対応。

Q10. Q5 であると回答した方へ質問です。対応した際に感じたエピソードを教えてください。

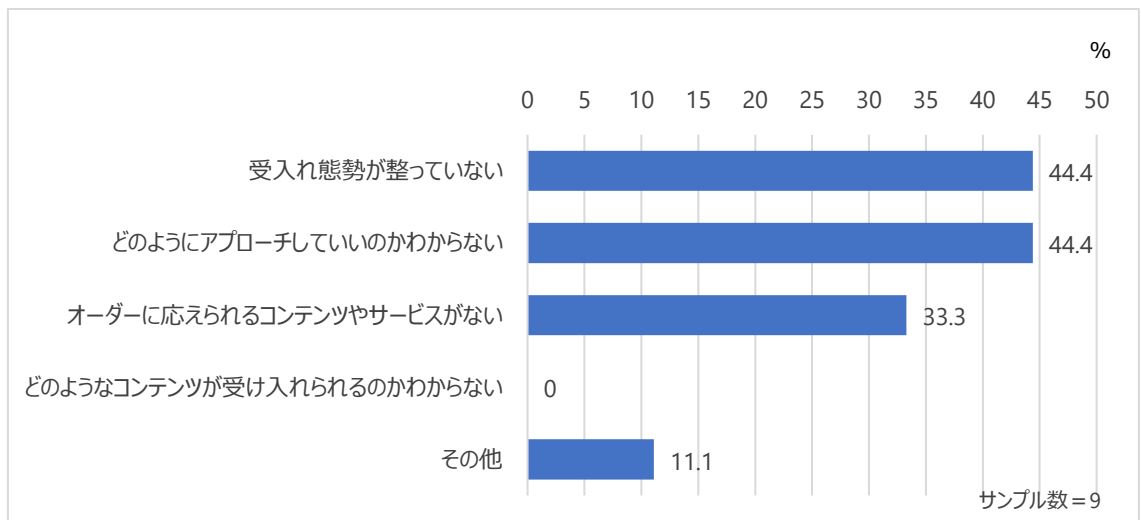


Q11. Q5 でないと回答した方へ質問です。今後特別リクエスト対応していく予定はありますか。(n=9)

Q11. 今後、特別対応の予定があるか



Q12. Q5 でないと回答した方へ質問です。現状の課題は何ですか。



3.提供できるコンテンツについて

Q13.提供中及び提供可能なコンテンツについて教えてください。

■食関連

- ・琉球料理
- ・地産の食材を使った琉球食をソーシャルディスタンス可能な空間で提供

■生活・文化関連

- ・小空間での伝統芸能
- ・首里城公園、海洋博公園などの観光施設
- ・琉球びんがた体験、伝統文化体験、オリジナル商品、紅型雑貨、琉球びんがたルームの提案

■アクティビティ関連

- ・早朝ヨガ
- ・オリジナルバスソルト

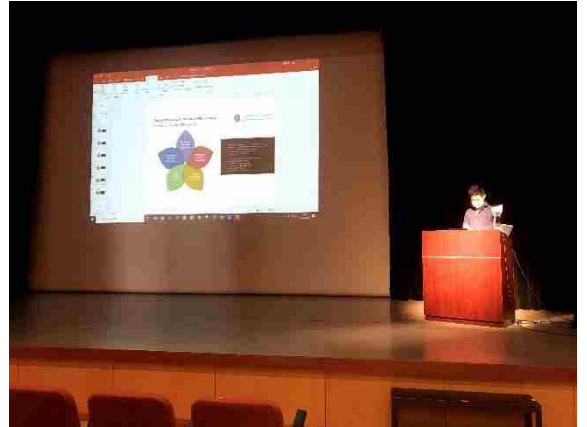
■自然関連

- ・シャンパンディライト

■その他

- ・空港間の無料送迎サービス
- ・ヘリタクシー（沖縄本島内、周辺離島）
- ・ヘリクルージング（慶良間諸島国立公園など）
- ・電話やアプリを使った通訳サービス
- ・ガイド・手配を多言語で対応
- ・航空輸送
- ・ANA アバターロボット

e. 記録写真



② 第二回ネットワーク会議の開催

a. 実施概要

日時：2020年11月13日（金） 15:00～17:00

場所：浦添市社会福祉センター 3F「大研修室」

参加者：沖縄県内事業者（34名参加 ※オブザーバー3社6名含む）

【式次第】

1. 開会

2. 【第一部】トークセッション FAMトリップの振り返り

ゲスト BOJ 株式会社 代表取締役 野口 貴裕 様

ファシリテーター 株式会社オリコム 伊藤 理恵

3. 休憩/名刺交換

4. 【第二部】トークセッション 『海外富裕層向けの理想的なプランを考える』

ゲスト BOJ 株式会社 代表取締役 野口 貴裕 様

ファシリテーター 株式会社アール・ピー・アイ 奥野 俊志 様

5. 閉会（次回案内）

b. トークセッション「FAMトリップの振り返り」

スライド写真と共に連携事業である海外富裕層向けプロモーション事業のFAMトリップの振り返りを行った。以下当日の内容を記す。

【ゲスト】

BOJ 株式会社 代表取締役 野口貴裕 氏

1970年埼玉県生まれ。約12年の北米滞在歴、30カ国以上の旅行経験から、日本独自の文化や自然、生活様式の魅力を再認識する一方で、それら「本当の日本の美しさ」が海外に知られていないことを強く実感。2014年10月に欧米インバウンドに特化したBOJ株式会社を設立。2017年7月、東武鉄道株式会社と資本業務提携。



i. 全体行程について

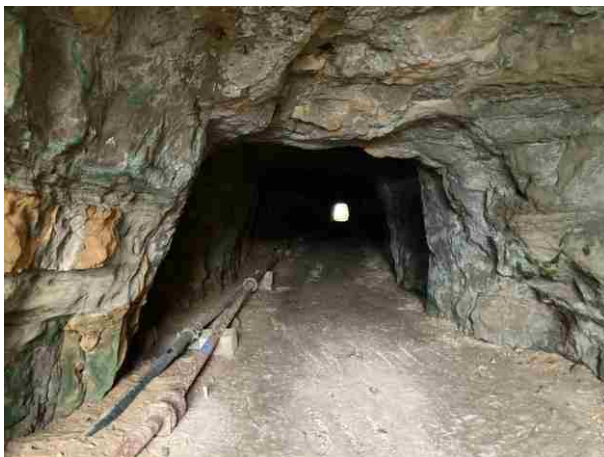
月日	時間	内容
11月9日 月	西表島	
	9:40 ~ 13:30	①船浮集落（大原港～船浮集落まで西表島横断）
	13:30 ~ 15:30	②西表島ホテル ランチ&インスペクション
	16:30 ~ 18:00	③浦内川カヤック体験（サンセット）
	19:00 ~ 21:00	④島のごちそういるむていや 🏠宿泊：西表島ホテル
月日	時間	内容
11月10日 火	石垣島	
	7:30 ~ 9:45	チャーター船による移動（西表島→石垣島）
	9:45 ~ 11:30	①石垣市散策 石垣氏庭園／桃林寺／shimaaai／豆腐の比嘉
	12:00 ~ 13:30	②ランチ 旬やばんちゃん
	14:15 ~ 15:00	③宮良農園/アンパル陶房
	15:15 ~ 16:30	④ガーデンパナ
	16:45 ~ 21:00	⑤ユサンディ インスペクション&ディナー 🏠宿泊：ユサンディ
月日	時間	内容
11月11日 水	本島（那覇～中部）	
	7:30 ~ 10:15	移動（石垣空港→那覇空港）
	10:15 ~ 13:15	①知念紅型研究所
	13:30 ~ 14:30	②ランチ 碧
	15:30 ~	③ウザテラス インスペクション&ディナー 🏠宿泊：ウザテラス
月日	時間	内容
11月12日 木	本島（中部～那覇）	
	9:30 ~ 10:45	①都屋漁港ツアー
	11:00 ~ 12:00	②やちむんの里 陶芸工房ふじ
	12:15 ~ 13:00	③神村酒造
	13:30 ~ 14:30	ランチ（バンタカフェ）
	15:30 ~ 16:30	④空手会館
	17:00 ~ 20:00	⑤琉球の美 @美榮 🏠百名伽藍（宿泊）
月日	時間	内容
11月13日 金	本島（南部）	
	9:00 ~ 9:50	①百名伽藍 インスペクション
	10:10 ~ 11:40	②ガンガラーの谷 プライベートツアー

伊藤：ファムトリップに同行させて頂きました伊藤と申します、よろしくお願いたします。ファムトリップは今週の月曜から今日まで、西表1泊、石垣1泊、本島2泊の計4泊5日で実施しました。また今回のファムトリップのコンセプトは「ここにしかない価値をトラベラーに伝えること」としています。他のデスティネーションにはない価値をトラベラーが深く理解して初めて、沖縄に来る価値、お金を落とす価値が生まれると思います。そのために必要なアプローチとして、地元の人々との距離を近くして、その人たちだからこそ伝えることのできる沖縄の魅力、というものを発掘し、その先の商品造成へとつなげていきたいと考えて設定しました。では、私たちが訪れた場所の実際の写真を見ながら、野口さんのフィードバックを頂きたいと思います。

ii. 大原港～船浮集落

伊藤：まず1日目。平田観光さんに企画から手配まで参画頂き、西表島へ行きました。西表島南東から西のほうに大移動しておりますが、西表のなかでディープなエリアとされている西部エリアを堪能しました。陸の孤島と呼ばれます、「船浮」というところに参りました。白浜港から船でしか渡れない、人口50名弱の非常にのどかな集落です。このエリアは実は明治以降は炭鉱として栄えた地域、そして太平洋戦争中は陸軍が占領した地域ということで、炭鉱跡や戦跡がジャングルのなかに点在しています。例えばこちらのような陸軍の防空壕ですね。そして軽くハイキングしていくと、イダの浜というきれいなビーチがあります。船浮港のそばには何件か民宿や飲食店があります。そのひとつ、池田さんという女性が営む貸し切りコテージ「奥西表」を視察しました。ちなみに池田さんは英語、フランス語OK、ロシア語も少し使えるため、ヨーロッパ、アメリカのお客様受入れ実績があります。住民の皆さんは船を持っていますので、池田さんの船にシャンパンを積んで、さきほどのイダの浜まで行ってゆっくり過ごす、というようなことも可能です。船浮はいかがでしたか？

野口：船浮の歴史を交えつつ、現地に暮らす方々の日々の生活などを教えてあげると良いですね。奥西表は「人に会いたくない」「プライベート感を満喫したい」「自由気ままに余暇を過ごしたい」「放っておいてほしい」という方向けにはピッタリです。プライベートビーチ感覚のイダの浜、夜の星空はオススメです。クーラーボックス、レンタルパラソル、チェアは必要かと思います。また星空鑑賞に最適な場所の準備やヨガマットのようなレンタルもあればなお良いかと思います。また現地での飲食関連の事情は事前に説明しておく必要がありますね。



iii. 西表島ホテル・浦内川カヤック体験（サンセット）

伊藤：ありがとうございます。その後星野リゾートさんの西表島ホテルにチェックイン、インスペククションしまして、星野リゾートさんが提供されているアクティビティの中から、浦内川サンセットカヤックを体験させて頂きました。あいにくの天気で全く夕陽は見られませんでした、いかがでしたか？

野口：西表島では一番の高級ホテルであり、wi-fi も完備しているので宿泊する分には困らないですね。4 スターホテルとして紹介したいです。カヤックはあいにくの雨で景色が全くありませんでした。ある程度の説明はありましたが、雨天時などサンセットが見えない場合は、もう少しだけトークで場を盛り上げてもらおうと嬉しいと思いました。



iv. 島のごちそう いるむていや

伊藤：ディナーは、ホテルから車で5分程度、フルーツ農園を営むご主人が開いたお店「いるむていや」で頂きました。こちらでは農園で育てたパイナップルを食べて育った牛、西表牛を育てており、まさにここでしか食べられない牛肉をいただきました。また農園で取れたフルーツをそのままペーストにしたマンゴージュースとパインジュースをいただきました。こちらのマンゴーやパインは銀座千疋屋や高島屋でも扱われる非常に高品質のものでした。いかがでしたか？

野口：和牛は訪日する欧米観光客が必ずと言っていいほど食べます。年間4頭しか出荷されない西表牛はゲストの満足度をさらに高めるきっかけになりますね。そもそも西表島では洋食オプションが少ないので、焼肉ディナーを入れるのは全体的に食事のバランスが良くなります。クレジットカードが使える点も非常によいです。英語メニューがなかったので、店員さんが肉の部位などを英語で説明する必要がありますね。オーナーも非常に気さくで良い方ですので地元民との交流という点もクリアできそうです。



v. チャーター船

伊藤：ありがとうございます。続いて2日目は石垣島を訪問しました。西表から石垣への移動には船をチャーターしました。富裕層対応で待ち時間があるというのはNGですのでチャーター船は重要な交通手段になります。シャンパンを片手に10人くらいで貸し切りクルーズ、というのは海外でもよくありますけども、それをここでやろうとすると、揺れて話にならないということで、最低でも60~70名乗りの船をチャーターする必要があるとのことでした。その日の波の高さにもよりますが、この日は94名定員の船に4名で乗りましたが、結構揺れました。いかがでしたか？

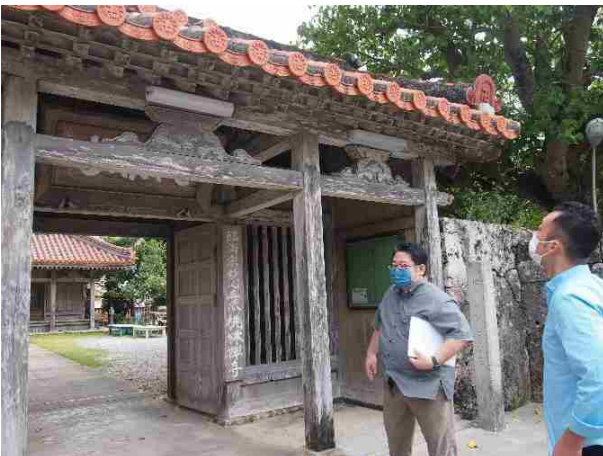
野口：そうですね、揺れるのは仕方がないことなので、事前にしっかり案内する。それでも良ければ、ということにしておく必要がありますね。



vi. 石垣市散策（石垣氏庭園、桃林寺）

伊藤：石垣島でまず訪れたのが、石垣氏庭園です。琉球王朝時代の士族のお宅で、お庭が国指定名勝にもなっており。住居には現在も子孫の方が住んでいらっしゃいます。民家なので普段は一般公開していないのですが、今回特別に見せて頂くことができました。枯山水の庭ですが、本土とも中国とも朝鮮ともちがう、琉球独特の様式です。お宅の中にも王朝時代のものがたくさんあり、色々見せていただきました。そのあと近くにある桃林寺も訪れました。和琉折衷の寺で、薩摩との歴史や、太平洋戦争中の歴史までストーリーが多いお寺で石垣の歴史を学びました。いかがでしたか？

野口：沖縄でも珍しい枯山水スタイルの庭園は一見の価値がありますね。日本の庭園に興味を持っている欧米人は多く、ここのような庭園もぜひ盛り込みつつ、簡単に石垣島の歴史を紹介してもらえるとありがたいです。また自宅の中を見せてくれるのは非常にプラスです。なかなか沖縄の民家に入る機会は無いので、とても貴重です。またご自宅の中にある文化財レベルの物品も紹介してくれたのは特別感もあってよかったです。



vii. 石垣市散策（島藍、豆腐の比嘉）

伊藤：ありがとうございます。そのあとドライブしながらこういう場所もあるという感じで2か所ほど、軽く立ち寄り視察しました。一つ目は本土とは違う種類の藍を使って染めをしている島藍さんです。原料となる植物を栽培している畑と工房の見学も可能ですが、当日は時間がなかったので店頭のみ伺いました。商品はかなりモダンで素敵でした。また、二つ目は畑のまんやかにたたずむ地元の超人気店、豆腐の比嘉です。島豆腐や搾りたての豆乳などがいただけるのですが、ここは朝イチでないとすぐ売り切れます。我々は11時頃到着しましたので、もう売り切れていましたね。

野口：島藍さんは、畑にも行ってストーリーと商品価値を把握できるといいですね。豆腐の比嘉さんはオープンしている時に伺ってないので何とも言えませんが、ローカル体験に興味があった朝早く起きることのできるお客様ならお連れしても良いかな、という感じでしょうか。



viii. 旬や ばんちゃん

伊藤：この日のランチは白保ビーチの目の前にある「旬や ばんちゃん」という、こちらも観光客に非常に人気のお店にうかがいました。こちらが地元の農家さんの食材にこだわって作ってらっしゃるお店です。この日は我々も初めて食べた「白ゴーヤー」という物を店主の方からご説明いただきました。こちらはいかがでしたか？

野口：アメリカの方など「健康長寿」に興味を持たれている方が非常に多いです。オーストラリアもそうですけども、沖縄の方たちが長生きされているという事実は、いま海外でも結構知られてきており、体にいい野菜、それから魚、肉とバランス良く食べているという事が健康に繋がっていると考えられています。ですので、食材についてももう少し詳しく説明してあげると良いのかなと思いました。また女性の方だと、料理体験に興味を持たれますので、今後料理体験教室などをやってあげると喜ばれると思います。



ix. 宮良農園（アンパル陶房）

伊藤：ありがとうございます。続いては宮良断（みやら・だん）さんという陶芸家の方が営んでいる農園兼陶房へ伺いました。宮良さんは農家と陶芸家の二足のワラジで、半農・半陶という生活をされています。宮良さんはここで伝統的な八重山焼きを作る一方で、独自の陶芸作品を作っております。こちらの透明感のある水色が印象的な陶芸作品は貝殻を潰して粘土状にしたものを使って作る、宮良さん独自の手法による陶芸になります。京都や東京の展示会にてオーダー受注で販売をされている以外はここでしか購入できません。通常は工房内の案内はされていないとのことですが、今回は特別に入れていただきました。また陶房の外には絶景のお庭もありました。こちらいかがでしたか？

野口：海外の方でも焼き物に興味を持たれている方というのは結構多くて、弊社の顧客でも備前焼に興味があって、その為だけに岡山に行くという方もいらっしゃいます。なので、そういった方々はすごい興味を持つのではないかなと思うのが一つと、独自に新たな技法を取り入れて作品を作っておられること、しかも男性にも女性にも受けそうなデザインは見応えがあるのかなと思いました。



x. ガーデンパナ

伊藤：ありがとうございます。続いて伺ったのがハーブ専門店「ガーデンパナ」さんです。こちらでは栽培と商品開発をされている中村さんにお庭をご案内いただきました。数え切れないほどハーブを栽培されているのですが、東京のハーブと比べると香りの強さがとてもはっきりしていました。見学後、そのままお庭で摘んだハーブを使ってハーブティーを入れていただきました。こちらいかがでしたか？

野口：ハーブに興味を持っているのは、やっぱり女性が多いですね。50種類以上のハーブを育てているとのこと、当日の気分にあわせて色々セレクトして摘んできたハーブでハーブティーを提供してくれたのですが、こじんまりしたレストランでソファに座った先には海が見える、という形ですごくリラックスできました。あとは提供する際にハーブについてこういった効果がありますよといった詳細な説明もあるとより良いと思います。



xi. ユサンディ

伊藤：ありがとうございます。そしてこの日の宿泊はユサンディさんです。ユサンディさんはプライベートヴィラ5棟のみで構成されたホテルです。各ヴィラにプライベートプールがあって、更に少し歩くと宿泊者専用のプライベートビーチや絶景スポットがあります。食事はイタリアンをいただきました。こちらいかがでしたでしょうか？

野口：5棟で1つのヴィラに200平米くらい使っているのがプライベート感を満喫できますし、スペースも広いので誰にも会うことなく宿泊できるというのは非常に良いと思いました。



xii. 知念紅型研究所

伊藤：ありがとうございます。続いて3日目に入ります。石垣から沖縄本島に入りました。まずお邪魔したのが、知念紅型研究所さんです。琉球王国時代から続く紅型三宗家の1つの知念家の工房に入る非常に貴重なプランです。こちらは紅型コンソーシアムさんのご協力で実現しました。紅型の歴史や特徴などのレクチャーをしていただいた後、工房内を見学後、染体験を行いました。体験ということで全ての工程では無く、メインとなる色付けを行っていただき、最終の仕上げはお任せで翌日以降にお客様の手元に届くというコンテンツになっています。こちらいかがでしたでしょうか？

野口：まだまだ紅型の認知度は海外では低いのかなと思いますので、このプランを我々のような旅行会社にどのように売るべきか、お客さんにどのように勧めるかというところから始めないといけないと思います。ただチャンスはすごくあると思います。なぜなら非常に多くの外国の方が日本の着物や織物に興味を持っているからです。例えば京都の西陣織や茨城の結城紬の工房にわざわざ行く方もいらっしゃいます。紅型を作られている工房さんの中でも、知念紅型工房のすごさをわかりやすく伝えられれば、より富裕層の優越感や満足感に繋がると思います。



xiii. 碧

伊藤：ありがとうございます。続いてランチです。和牛は重要なコンテンツの1つということで「碧」の東町本店に伺いました。この日はうるま市で生産された牛肉をいただきました。こちらいかがでしたか？

野口：うるま市の和牛がどれくらい貴重なのか、そういう説明がもう少しあっても良かったのかなと思います。富裕層は東京・大阪・京都とかで鉄板焼きを食べる機会は多くて、そこで食べるのはだいたい神戸牛です。ですので、ここで食べる和牛はこういうこだわりがあるのだよとかあれば、「じゃあここでランチしよう」となると思いました。こちらのお店は女性スタッフのみで運営されているという事で非常に珍しいと思うのですが、その理由の説明があれば、もっと興味を持ってくれると思いました。



xiv. ウザテラス

伊藤：ありがとうございます。この日は最後に、ウザテラスさんに宿泊しました。この日は初めて
 天気に恵まれて夕日を見ることができました。この日のディナーはお部屋でいただきました。
 このようなインルームディナーはコロナ対策で必要なかとも思うのですが、通常と違う
 ディナーの提供の仕方において、気をつけるべきところなどもあればよろしく願います。

野口：写真をご覧になってお判りになると思うのですがけれども、前菜からメイン、デザートまで全
 て定食のように出てきたので、そこは工夫の余地があるかなと思います。特にウザテラスさ
 さんはルレ・エ・シャトーに加盟されており、料理にこだわりを持ってサービスを提供されて
 いる宿泊施設さんですので、皆さん期待されていらっしゃると思います。例えば日本の旅館みたい
 に一品一品、一皿ずつ持ってくる、もしくはシェフが途中でお部屋に入ってきて、温めると
 か料理をしてくれる、そういったサービスがあればより良いかなと思います。その他の施設
 については、非常に素晴らしかったと思います。



xv. 都屋漁港

伊藤：ありがとうございます。翌朝、4日目ですがこの日は都屋漁港にお伺いしてセリを見学しま
 した。夏場はカラフルな魚があがるとのこと。また多いときはセリをする魚の列が6列ほど
 あがるそうなのですが、この日は3列ほどでした。ここはテラスもありますし、漁港内に売
 店や食堂もございます。こちらいかがでしたでしょうか？

野口：いままでセリを見たことがない方にとっては、新鮮に映るのではないかと思います。ガイドから季節の魚の種類だとか、どの様に調理されて食べるのかとか、そういう説明があるとなお良いと思います。また、ここで競った魚をその場で捌いてお刺身にしてくれるサービスがあるとうれしいと思います。宮城県の塩釜市や香川県の高松市では同じように市場で競り落とした魚をすぐ捌いて食べさせるという商品を提供しています。



xvi. 陶芸工房ふじ

伊藤：ありがとうございます。続いて近くのやちむんの里に伺いまして、人間国宝の金城次郎さんのお孫さんの藤岡香奈子さんが経営されている「陶芸工房ふじ」にお邪魔させていただきました。普段は観光客向けの案内はされていないそうなのですが、事前にご連絡をいただければ一日一組程度であれば可能ですと仰っていました。こちらでは50年から60年近く使っている登り窯を見学させていただき、どういう風に焼くのかを丁寧に説明していただきました。加えて各工程の職人さんの手仕事も見せていただきました。文字を入れてお名前を入れるとか、一品からオーダーをすることも可能とのことでした。こちらいかがでしょうか？

野口：初めての方にも、焼き物に興味を持っている方にも両方いけるのではないかなというプログラムでした。恐らく今回は初心者向けの説明であったと思いますが、知識や教養のある方にはさらに深い説明をしてくれると思いますので、そういった意味では満足度が高く良いのかなと思います。一品からオーダー可能という事ですので、例えばここに日付とお客様のお名前をいれて最後にサプライズでお渡しするとか、そういった事も喜ばれるのではないかなと思いました。



xvii. 神村酒造

伊藤：ありがとうございます。続いて伺ったのが、うるま市にある神村酒造さんです。工場長に酒蔵を案内していただきました。今はコロナで見学は実施していないのですが、この日は安全対策を行って特別に入れていただきました。ここはウイスキーの樽を使って泡盛を寝かせるという点でも有名なメーカーさんになります。地下に貯蔵蔵もありまして、お客様が10年あるいは5年寝かすというサービスも提供しています。最後には試飲もさせていただきました。こちらいかがでしたでしょうか？

野口：ご存知の通り、日本酒の認知は海外でもすごく高いのですが、泡盛となると、焼酎と同じくまだまだです。ですので、私も沖縄にご案内するお客様にはいつも、酒造さんの見学を提案しています。アメリカもヨーロッパも蒸留酒はメジャーな飲み物ですので、非常に興味を持っていただけます。また日本酒と違って、比較的年中作っている様子も見られるという事もいいなと思いました。自国のウイスキーやスコッチ、ウォッカなどの蒸留酒とも比較できて学べる事、ウイスキーや他の蒸留酒に無い、寝かせて味が変わるという発見があるので、泡盛らしさがしっかり伝わるのではないかと思います。



xviii. バンタカフェ

伊藤：ありがとうございます。そしてこの日ランチで伺ったのが、星のや沖縄のお隣にありますバンタカフェですね。景色もとても素晴らしかったです。こちらはいかがでしたでしょうか？

野口：ハンバーガーをいただいたのですが、実はハンバーガーは結構良いです。海外から日本に来たお客様に対して和食をお勧めする旅行会社さんが多いと思いますが、10日間とか20日間とか旅行する場合に毎日和食だとしんどくなってくるので、そういう時に非常にありがたいです。我々が海外に行った時にラーメンを食べたくなるのと同じで、アメリカ人もやっぱりハンバーガーを食べたくなる（笑）。他地域の事例ですが、トリップアドバイザーで京都の1位は岐阜の高山のハンバーガー屋です。どうしてかと言うとだいたい日本に滞在する場合、東京で4泊くらいしてからちょっと京都や金沢へ行きます。もうその頃にはハンバーガーが食べたくてしょうがなくなっていて、足を延ばしてみんな食べに行くという事ですね。



xix. 空手会館

伊藤：ありがとうございます。続いては豊見城にある空手会館に伺いました。空手会館さんは演舞、見学、体験、全てテラーメイドで対応していただきました。こちら館長自ら資料館をご案内していただき、そこで沖縄の空手について学んだ後に、演舞を見せていただきました。写真では伝わらないのですが、非常に迫力がありました。また演舞の後には実際の道具を使って鍛錬の仕方を教えてくださいました。こちらいかがでしたでしょうか？

野口：世界中で空手は認知されていて、空手が好きな方以外の一般の観光客にもコンテンツとして良いと思います。空手発祥の地であるというのも1つあるのですが、特別にプライベートで演舞をしてくれるというのはなかなか無いですし、その型がどういったモノなのかというのをわかる様に説明してくれるのが非常にありがたいです。あと、師範レベルの方々の皆さんに、直接質疑応答もできたので、そういった経験というのは男性・女性様々な年齢層に受けると思います。



xx. 琉球の美（美榮）

伊藤：ありがとうございます。そして夕ご飯、琉球料理の美榮に伺って琉球伝統芸能デザイン研究室さんがグッドデザイン賞を受けたプログラム、「琉球の美」を体験しました。美榮さんの2階を貸し切りまして、プライベートで演舞を鑑賞しました。今回は紅型コンソーシアムさんも参画したパワーアップバージョンで、前日に訪問した知念紅型工房さんに衣装提供のご協

力をいただきました。また、美榮さんからは色々な料理のお話や、器のお話をさせていただきました。こちらはいかがでしたか？

野口：富裕層の方にぴったりの内容だったと思います。ガイドの説明力に左右されますが、そもそも琉球王朝とはいつから始まって、どのような生活だったのか？とか、本土との歴史や文化と、どう違うのか。そういうところから説明してあげるのが非常に重要だと思います。例えばおせち料理にすべて意味があるように、琉球料理に興味がある方は、料理の意味を聞いてくるかもしれません。あと漆器についても、他の漆器とどう違うのか、恐らく聞かれると思いますので、そういうところの説明も必要かなと思います。そして今回演舞をしていただいた方々は、師範レベルという事でしたが、この辺りももう少しだけ説明があっても良かったのかなと思います。それから、例えばこの三線ほどのような素材で作られているとか、その辺まで説明があっても良かったのかなと思います。

伊藤：ありがとうございます。個人的に伺いたいのですが、例えば今回は師範レベルでいわゆるトップの方たちに演舞をしていただいたのですが、やはり富裕層向けのプログラムでは、常にトップの方たちに演舞をしていただいた方が良いのでしょうか？

野口：富裕層の定義は幅広くて、プライベートジェットで来る方もいれば、エコノミーで来るけども、国内での宿泊は全てファイブスターのホテルという方もいます。富裕層と言っても一括りに出来ないですし、興味関心事は様々なので、全ての方たちにとって興味があるとは限りません。ですので、トップの方の演舞はオプションとして持っておいて、文化に興味がある方、料理に興味がある方、舞踊に興味がある方それぞれにあわせた形で提供していきたいと考えます。それと共に用意されているご予算も100万なのか、1,000万なのかは人それぞれですので、ご予算に合わせたプログラムで、師範レベル、指導員レベルの演舞もあっていいのかなと思います。



xxi. 百名伽藍

伊藤：ありがとうございます。そしてこの日は百名伽藍に宿泊し、翌日にインスペクションを行いました。絶景が広がるホテルで、ブライダルも人気と伺いました。こちらいかがでしたでしょうか？

野口：まず全部で18室しかないとのことで規模的には小さいホテルとなるかと思いますが、こういう小規模なホテルは富裕層の方に好まれます。なぜなら富裕層の方は人に会わない環境を好むからです。この規模ですとMICEで貸切るというのもありかなと思ったのと、ハネムーンだとか日本でウェディングを挙げたいという方へ琉球スタイルはどうですかという提案もありかと思いました。



xxii. ガンガラーの谷

伊藤：最終日はガンガラーの谷に行ってきました。個人的にはケイブカフェのイメージが強かったのですが、ガイド付きのプライベートツアーに参加し、中にある遺跡についてもご説明いただきました。こちらいかがでしたか？

野口：こちらは百名伽藍に近く、泊まった方にとっては、チェックアウト後にちょっとコーヒーでも飲みに行こうか、という使い方はありだと思います。観光地化されていますので、自然の中を歩くとイメージされている方には、事前に説明が必要だと思います。ただ、こういった植物や木々に興味を持っている方、特にこういったガジュマルのような木を見られる場所は南部エリアにはこちらにしかないのです、そういった意味では非常にありだと思います。



伊藤：ありがとうございました。これで全ての行程の説明は終了でございます。