

第5章 振り返り報告会議の実施概要

第1節 各離島の自走に向けたロードマップ作成

第1項 目的

各離島の状況に応じた目標を設定し、その目標を達成するための計画を時系列にまとめる。離島側と事務局側双方の合意形成を図り、自走化に向けたアクションプランを明確化する。

第2項 実施概要

令和元年度に策定した、令和3年度までの3ヶ年ロードマップを定点観測し、現状を鑑みながら、次のアクションプランを調整する。

第3項 総括

今年度は、昨年度策定したロードマップの運用を目的に準備を進めていたが、新型コロナウイルス感染症の影響により、事業運用自体に変更が生じたため、ロードマップについても、大きな見直しが必要となった。

最終振り返りの中で、次年度に向けてロードマップを整理する時間を設けた。次年度は、策定したロードマップと実際のアクションに乖離が発生しないよう、離島コーディネーターに対して、細かなサポートが必要となる。

また、今年度から新たに参画した地域においても、最終年度のロードマップを策定し、自走化に向けて参画離島全体で足並みを揃える必要がある。

最後に、このロードマップを活用するにあたり、各離島が本事業終了後も自走化できることを見越した目標を設置し、PDCA（計画、実行、評価、改善）を確認しながら進めていく必要がある。

第5章 振り返り報告会議の実施概要

第2節 各離島の振り返り会報告

第1項 目的

今年度の島あっちい事業の定量面と定性面を振り返り、その成果や課題を抽出する。その内容をもとに、自走化により近づくロードマップの策定を行い、次年度に備える。

第2項 実施概要

時期：令和3年3月

対象：島あっちい事業に参画している全離島

形式：各離島訪問式、もしくはWEB方式での実施

※新型コロナウイルス感染症の状況を鑑みて、離島側の状況に合わせる形式で実施

所用時間：2時間～3時間程度

内容：



1. 今年度の振り返り
 - ・ 定量面（過去2カ年ツアー造成数/定員数/送客数/応募状況/連携事業者数/アンケート調査結果）
 - ・ 定性面（商品開発、OTA研修、旅行会社マッチング、他離島の状況）
2. 残り1年の自走化に向けたロードマップの内容すり合わせと合意形成
 - ・ ロードマップの目標確認と次年度の早期アクションプラン内容確認
 - ・ ロードマップの目標、内容の合意形成
3. 次年度の事業の準備
 - ・ 自己負担4割へ変更するにあたり、送客人数の影響について
※今年度の応募傾向
 - ・ エントリーを獲得するための取り組みと確実に売れる「1点突破型商品」の洗い出し
 - ・ 次年度の早期募集開始及びツアー受け入れに向けたツアー造成

第5章 振り返り報告会議の実施概要

【振り返り会資料】（例：南大東島）

令和二年度 離島観光・交流促進事業
「島あっちい」事業の最終振り返り会資料

【南大東島】



今年度のふり返りと事業終了後の自走に向けた
最終年度のロードマップ作成

共同企業体：株バム・コークリエーション / 株ジャンボツアーズ
協力会社：株中央ツーリスト / 株国際旅行社 / 株日本旅行沖縄 / 株JTB沖縄

次第

【内容】

第一部 今年度の振り返り

1. 定量面（過去2カ年ツアー造成数/定員数/送客数/応募状況/連携事業者数/アンケート調査結果）
2. 定性面（商品開発、OTA研修、旅行会社マッチング、他離島の状況）

第二部 残り1年の自走化に向けたロードマップの内容すり合わせと合意形成

1. ロードマップの目標確認と令和3年度の早期アクションプラン内容確認
 2. ロードマップの目標、内容の合意形成
- ※事前にヒアリングした内容の確認

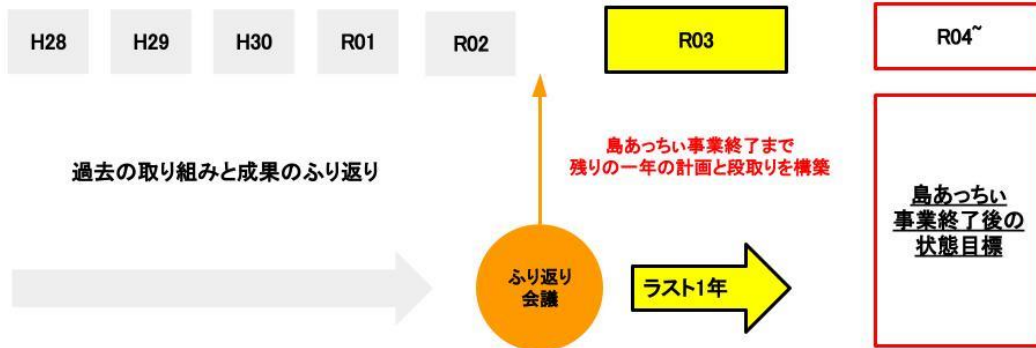
第三部 次年度の事業の準備

1. 自己負担4割へ変更するにあたり、送客人数の影響について
※今年度の応募傾向
2. エントリーを獲得する為の取り組みと確実に売れる「1点突破型商品」の洗い出し
3. 次年度の早期募集開始及びツアー受入れに向けたツアー造成

第5章 振り返り報告会議の実施概要

①今年度の振り返り

【R02年度の振り返り会の意義】



島あっちい事業終了後の状態目標をイメージして、
残り一年の計画を考える機会とします。

3

①今年度の振り返り

1. 定量面 (過去2カ年ツアー造成数/定員数/送客数) 3/1日時点 ※送客実績は12/出発迄の集計値

実績		7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	合計
R2 5割 8割 助成	造成定員数	0	0	20	18	24	23	33	12	0	130
	造成ツアー本数	0	0	4	3	4	4	6	2	0	23
	送客実績	0	0	17	0	12	6	0	0	0	35
	送客率(定員)			85%	0%	50%	26%	0%	0%		27%
R1 6割 助成	造成定員数	36	36	27	27	32	27	50	81	32	348
	造成ツアー本数	4	4	3	3	4	3	6	6	4	37
	送客実績	21	23	26	23	20	25	29	44	9	220
	送客率(定員)	58%	64%	96%	85%	63%	93%	58%	54%	28%	63%

1. 事業を通じての定量的な変化

- ・今年度、コロナの影響で集客が思うように出来なかった。
- ・前年度と比べ62%減となった。
- ・モニターツアーが実施出来なかったが商品開発で特産品の月桃を使った料理体験講習で学びがあった。

2. 課題と今後の展開

- ・月桃のお香作り体験を新しく実施したい。(料理講習で料理以外にも提案を頂いた)
- ・カボチャの料理も増やしていきたい。

4

第5章 振り返り報告会議の実施概要

①今年度の振り返り

1.定量面(連携事業者数)

離島地区			令和2年度					令和元年度						
			連携事業者 合計	宿泊施設 (単位:軒)		体験プログラム提 供 (単位:団体・ 人)		オプション プログラム提供 (単位:社)	連携事業者 合計	宿泊施設 (単位:軒)		体験プログラム提 供 (単位:団体・ 人)		オプション プログラム提供 (単位:社)
				民宿	民泊	団体等	個人			民宿	民泊	団体等	個人	
14	⑭	南大東島	2	1	0	1	2	0	10	2	0	2	5	1

1.事業を通じての島内連携の変化

- ・前年度からの変化はなし。
- ・次年度は連携事業者を増やしていきたい。

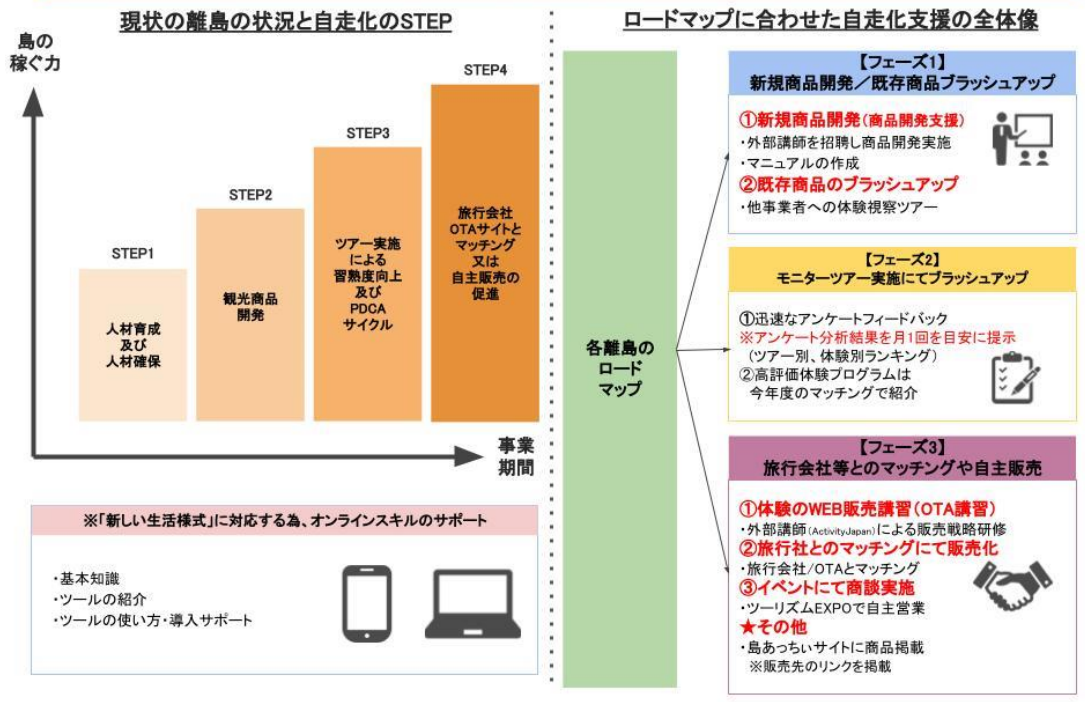
2.課題と今後の地域内連携の展望

- ・コロナの状況により声掛けし連携事業社を増やしていく意向。

5

本事業終了後の自走化を見据えた人材育成、販売支援等【施策の全体像】

R2年度は各離島のロードマップをもとに、島の状況に合わせた自走化支援を設計



6

第5章 振り返り報告会議の実施概要

①今年度の振り返り 2.定性面(他離島の一部事例紹介/商品開発、視察ツアー)

■商品開発支援(専門家を招聘しての新規体験造成支援)/8離島にて実施

※他離島様からもご要望いただきましたが、実施は観光体験として造成可能なご要望に絞らせて頂きました

講習種類	対象離島	講師	講習詳細	参加人数	ツアー反映月
自然体験造成講習	久米島	がじゅまる 自然学校	新規フィールド開拓、安全講習、自然体験講習	4~5名	3/6、3/13予定
ガイド育成講習	与那国	小林 政文 様 (エコガイド講師)	洞窟探検 + 集落散策	4名	次年度予定 (今年度は12月ツアー終了)
星空講習	北大東島	宮古島星空すばる 清崎 昌奈 様 清崎 慎平 様	望遠鏡の使用法も含め講習	2~3名	次年度夏季頃
	多良間島	星空案内人沖縄運営事務局 宇久 淳子 フナタリウム技師 福里 美奈子	初心者向けの星空体験造成	3~4名	2/16
料理講習	南大東島	ローフードマイスター 古澤 直美 様	【材料】月桃の花	10名	次年度7月予定
民具づくり講習	石垣島 米原地区	星工房(西表島) 星 公望(キミチ) 様 星 彰子 様	【材料】アダンの葉 【制作物】風車、魚	2名	2/27
	座間味島		【材料】クハ 【制作物】鍋敷き	13名	1/28、2/6 ※ホエールウォッチングの代替案
	宮古島 観光協会	宮古ちがや工房	【材料】チガヤ 【制作物】びん玉	10名	12/24

■視察ツアー(専門家を招聘しての新規体験造成支援)/3地域にて実施、6離島が参加

※コロナ影響で、受け入れ不可となる離島や、不参加となる方もいらっしゃいました

視察先事業者	体験名	参加希望離島
西表(祖納) 星工房	民具づくり(クハ)	伊是名島、黒島 ※南大東、渡嘉敷、石垣(米原)はコロナ懸念のため不参加
粟国島 観光協会	星空観察	北大東島、西表島(東部)、座間味島
沖縄本島 SUPOhana	SUP(今帰仁)	伊平屋島

7

①今年度の振り返り 2.定性面(他離島の一部事例紹介)

■県外向けパンフレットへのオプション掲載事例

ANAセールス × 渡嘉敷島ツアーパンフレット掲載

- ANAセールスが主催するパンフレットへの掲載。(2021/4/1~12/5利用) 全国のANAカウンターにて設置。
- 島あっちいにて実施の体験プログラムをオプションとして掲載。



■沖縄彩発見+GOTOトラベルの活用事例

中央ツーリスト × 久高島 自主販売ツアー

- 中央ツーリストにて、久高島の観光体験商品を販売。島あっちいにて実施の体験が含まれている。(日帰りプラン)
- 「沖縄彩発見」「GoToトラベル」



■各旅行社とのWEB商談実施

「国際旅行社」「クラブツーリズム」「名鉄観光サービス」等の旅行社と商談、契約締結・販売化の機会を創出。

- 「計27回」のWEB商談を実施。
※未実施の商談有り
- 早ければ3月の販売化に向けて各社造成中。



■OTA掲載に向けた動き

アクティビティジャパン様での講習実施後、各事業者様にてOTAへの掲載を推進。

- 【アクティビティジャパン】
- 座間味島を始め、6~7離島で掲載予定

- 【たびらいアクティビティ】
- 粟国島、渡嘉敷島を始め、3離島にて掲載を予定



8

第5章 振り返り報告会議の実施概要

①今年度の振り返り

2. 定性面のヒアリング(商品開発、視察ツアー、OTA研修、旅行会社マッチング)。

商品開発支援

メニュー名: 月桃を活用した料理体験講習

実施後の変化について

- ・参加された方の変化
➡参加された婦人会メンバーは各家庭で講習後自主練。次年度の月桃の時期で調整中。
- ・島あっちいでの特典予約について
➡料理体験と月桃お香作り体験を実施予定。

OTA研修(アクティビティジャパン小川氏)

■OTA販売の今後の希望をご確認したいと思います

【販売希望有無】

【販売を目指したいプログラム】

【今後の掲載目標についての確認】

視察ツアー

訪問先:
訪問時期:

実施後の変化について

- ・参加後のコーディネーターご自身の変化
➡
- ・新しく始めた取り組みや工夫について
➡

旅行会社マッチング(エキスポ含む)

旅行会社: 国際旅行社

実施後の変化について

- ・現状と今後の販売目標についての確認
➡4月に桃原さん旅行社直接訪問により契約調整を行う予定。

9

第二部

残り1年の自走化に向けたロードマップの内容すり合わせと

10

第5章 振り返り報告会議の実施概要

②残り2年の自走化に向けたロードマップの内容すり合わせと合意形成 1.ロードマップについての説明

■ロードマップとは？

- ・将来の目標を達成する為の計画を、時系列にまとめた表のことです。
- ・目標達成や商品開発を実現したい際に活用される方法です。
- ・計画を見える化することで、目標の達成確率を高めることが可能となります。

【イメージ】

**ロードマップで、
いつ、何をすべきかが
明確に！**

島あっちい事業終了を見据えたロードマップの中間策定 離島名：南大東島

3年後の目標	観光業の質の改善に伴う、消費額の上昇		数値目標	1,000万円
3か年ロードマップ	2019年度 4~9月 / 10~3月		2020年度 4~9月 / 10~3月	
戦略	収益化に向けた事業の土台作り		収益基盤の構築	
①売上目標			売上500万円獲得	
②数値指標	ロードマップの策定		売上1,000万円獲得	
③体験メニューの充実			年間人泊数：1,450名(725組) 集客割合 ↳ 宿泊(100人泊)体験(1,350人) 平均人数：2名 平均単価：3,448円 (宿泊+体験10,000円、体験のみ3,000円)	
④南大東島の情報発信機能の強化			年間人泊数：2,900名(1,450組) 集客割合 ↳ 宿泊(200人泊)体験(2,700人) 平均人数：2名 平均単価：3,448円 (宿泊+体験10,000円、体験のみ3,000円)	
⑤予約窓口の拡大と強化			島あっちいを活用したプログラムのキラコンテンツ化(1~3商品程度) (例：若者向け、イベントなど)	
⑥観光組織との連携および、宿泊インフラの整備			SNSの作成 更新頻度：週1回以上 島あっちい参加者をフォローワー化	
			フォローワー 1,000名の獲得	
	キラコンテンツの付加価値 +αとなる体験メニューの拡充			
	更新頻度：毎日 来島者をフォローワー化			
	旅行会社との契約社数2社			
	旅行会社との契約社数3社			
	公式サイトの電話予約の強化			
	島民の島あっちい商品達成への参加強化(目標：3名)			
	島あっちい商品達成への参加強化(目標：5名)			
	施設利用ガイドラインの策定 宿泊施設・体験施設設備品の改善			



③次年度に向けたモニターツアーの準備

R3年度の事業テーマは「自走化に向けた実走」

①令和4年度移行、事務局の存在が無くなる事を見据えて、自走化に必要な基本能力を身につけながら実走する。

②地域リーダーとして地域の成長に必要なステークホルダーを巻き込んでいく。

③島の未来を見据えて、島と長期的な関係を築ける関係人口の創出に取り組む。

交流人口から関係人口へ

H28~30	R1~3	R4~
<p style="text-align: center;">商品開発と体制構築</p> <ul style="list-style-type: none"> ・離島の観光振興に携わる人材発掘や受け入れ体制の構築。 ・モニターツアーを通じて県民の離島への相互理解や交流を促進。 ・受け入れ地域、人材の自走化に向けた意識付けを実施。 ・3か年を通じて、18離島市町村25離島で約9,000人の県民を受入れた。 	<p style="text-align: center;">品質向上と外部への展開</p> <ul style="list-style-type: none"> ・離島訪問（リピーター）の獲得、交流人口の増加による地域活性化 ・ガイドや宿泊先、コーディネーターの増加、及び質の向上 ・地域内部（役場・他関係者）の連携と情報共有。 ・離島と外部の取引先（旅行会社/予約サイト等）の拡充 ・プログラムの商品化や販路開拓 	<p style="text-align: center;">観光分野の自走と持続的発展</p> <ol style="list-style-type: none"> ①観光を軸に様々な分野の産業と連携し、質の高い観光地として観光客から支持される ②若手育成の観点を持ちながらガイドの人材育成を地域内で実施 ③各旅行会社や予約サイト等と関係を保ちつつ、自主的な販売施策にも取り組み、地域で稼ぐ組織体制を構築

第5章 振り返り報告会議の実施概要

③次年度に向けたモニターツアーの準備

1.来期の島あっちいの変更点

変更点	今年度 R02	来年度 R03	影響
沖縄県の補助	5割	4割	<ul style="list-style-type: none"> 参加者の自己負担額が「増」=エントリー数の「減」が予測される ▶最少催行人員未達のツアーが増える可能性あり
全体の送客人数	2,400名	1,900名	<ul style="list-style-type: none"> 参加者目線で、より魅力的なツアーや体験を厳選しての応募が予測される ▶売れる商品を意識してツアー造成をする必要がある

来年度の大きな変更点を踏まえて、来期は下記のポイントが重要となります。

①体験プログラム

「一点突破型」の商品で、確実に応募を募れるようなツアー造成が理想。

参加者に「他のツアーと比べて、○○のツアーに参加したい」と思ってもらう事。まずは選ばれる事が大事。

②催行日

過去の応募傾向からも週末出発を中心にツアー造成を意識したい。

但し、平日催行したい場合は戦略的にターゲットやツアー内容を工夫する必要がある。

③最終的な販売価格を意識

自己負担額が増える為、1泊2日の費用を抑えたツアーが人気が高くなる可能性あり。

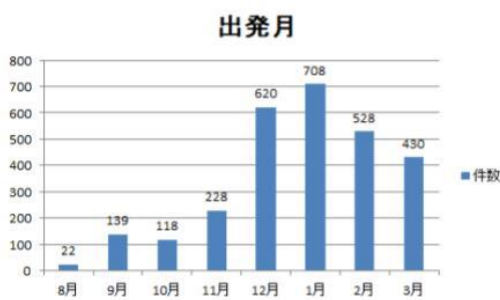
2泊3日と1泊2日のツアーも交互に造成して反応を見たり、体験プログラム数を減らして

フリータイムでオプションとして案内する等の工夫が必要です。

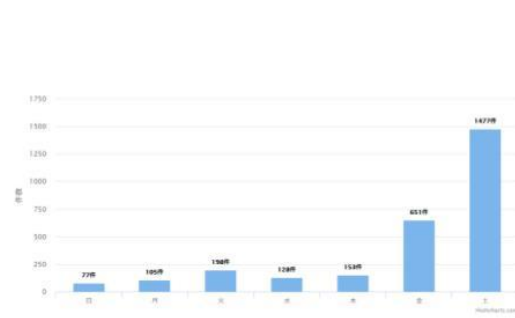
15

③次年度に向けたモニターツアーの準備 ※今年度の応募傾向 集計機関:2020/7/20~2021/1/31 総応募件数:2,793

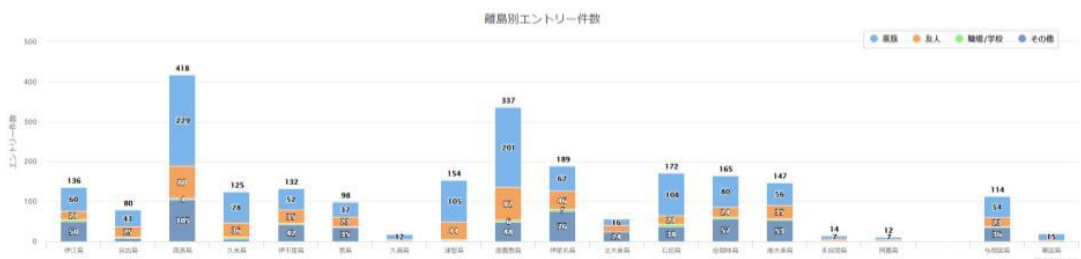
出発月別のエントリー状況



出発曜日別のエントリー状況



離島毎エントリー件数



第5章 振り返り報告会議の実施概要

③次年度に向けたモニターツアーの準備 ※今年度の応募傾向

参加人数別エントリー数

参加人数

- 1人: 951
- 2人: 1258
- 3人: 299
- 4人: 213
- 5人: 44
- 6人: 16
- 7人: 6
- 8人: 4
- 9人: 1

泊数に構成比

泊数の件数

- 1泊2日: 1878
- 2泊3日: 911

応募者の年代

年齢分布

年代	人数
10-19	84
20-29	637
30-39	1126
40-49	1386
50-59	681
60-69	624
70-79	104
80-89	84

来期の集客を安定させる為のポイント

①体験プログラム
 →「絶対売れる&応募が入る」自信のある魅力的な体験プログラムを中心にツアーを造成。

②催行日
 →過去の傾向から週末の金・土出発が安定したエントリーを確保。平日をする場合はターゲットを明確にして造成。

③最終的な販売価格を意識(助成率5割)
 →フェリーは1名/15000~18000円が人気。
 →飛行機は1名/30000~35000円が人気。

17

③次年度に向けたモニターツアーの準備

令和3年度は2021年5月31日(月)募集開始予定

実績		7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	合計
R3 4割 助成	造成本数	3	3	3	3	3	3	3	3		24
	造成定員	5	5	5	5	5	5	5	5		120

1.戦略(例:平日と週末で料金を変える、レギュラーメニュー+チャレンジメニューの割合、コロナで中止になってもスライドできるよう本数増やす)

- ・週末造成を行う。

2.チャレンジしたい造成ツアー(例:特産品のお土産付き、日帰り、ボラケーション、アイランドホッピング)

- ・新体験「お香作り」を商品化させたい。

これから先、「交流人口」に加えて「関係人口」を創出する事が島の未来に繋がると考えております。
 島として、関係性を築きたい人はどんな人ですか？(環境保全に強い意思を持っている人、文化や歴史に興味を持っている人、民泊に興味がある人)

- ・現状、希望する人材はいない為ぜひ提案して頂きたい。
- ・インフルエンサーなど島をPRしてくれる方々との関係性作りには興味あり。

18

第5章 振り返り報告会議の実施概要

④先日回答頂いたアンケートについて(次年度方針について)

人材や観光商品などに対する「現状の確認」と、「次年度の方向性、ご要望」等について、先日ご回答いただいたアンケートを元に、改めて詳細をご確認したいと思います。また、改めての要望などございましたら、この機会に伺いたく存じます。

1	1-①. 『観光人材』の状態について教えてください。	【3】観光のコーディネーターが居るが事業者が少ない。または育成が必要。
2	1-②. 上記で回答した内容で、観光人材に対する課題があれば教えてください。	
3	2. 『観光商品』の状態について教えてください。	【2】販売に至るまでに観光商品のブラッシュアップや各事業者のスキルアップ、及び新規商品の開発が必要な段階
4	3-①. R3年度の自走化に対してのご意向について教えてください。	【2】旅行社/OTA会社(アクティビティWEB販売)とのマッチング支援で1社以上とマッチングしたい。
5	3-②. 上記に紐づき、希望する支援策があれば教えてください。(複数ある場合は、優先度の記載をお願いします)	
6	3-③. 自主販売の方法について、優先度高く希望する形態について教えてください。	②旅行社でのツアー、体験販売(個人向け/2名～)
7	4-①. 島あっちい事業終了後(R4以降～)で目指す状態について、現状の考えを教えてください。	ロードマップでの目標と変わりません
8	4-②. 上記で記載した状態になる為に、希望する支援策があれば教えてください。(複数ある場合は、優先度の記載をお願いします)	専門家の派遣
9	5. 島あっちい事業に参画した事で実現できた成果について教えてください。(過去4年度分含む)	島にあった商品造成ができた。
10	★追加のご質問★ 6. R4年度以降(再来年度)も島あっちい事業の継続を希望しますか?	希望する <input checked="" type="radio"/> 希望しない <input type="radio"/> 【理由: もっと県民に南大東島の事を知ってほしい為、継続的支援は希望する。】

19

第5章 振り返り報告会議の実施概要

第3項 各離島の振り返り内容

離島名	伊平屋島
議題①：【第一部】今年度の振り返り	<ul style="list-style-type: none"> ・スキューバダイビングやワーケーション型のツアーなど、新規で造成したツアーが好評 今まで1泊2日を中心に造成していたが、2泊3日でフリータイムの多いツアーの満足度が高かったため、次年度も引き続き実施予定 ・今年度は新型コロナウイルス感染症の影響で民泊の利用ができなくなった。昨年度は満足度も高かったため、状況が落ち着き次第、積極的に民泊を活用していく予定
議題②：【第二部】残り1年の自走化に向けたロードマップの内容すり合わせと合意形成	<ul style="list-style-type: none"> ・概ね内容に変更はないが、売上目標を変更
議題③：【第三部】次年度の事業の準備	<p><ツアー></p> <ul style="list-style-type: none"> ・ウェルネス、マインドフルネス、リトリート等の分野でも売り出していきたい。南城市とも関係を持つ流れとなったため、シニア向けや余裕のある層も狙っていきたい <p><自走化支援></p> <ul style="list-style-type: none"> ・商品化に至ったツアーの販売数増加に繋がるよう、打ち出し方を学びたい

離島名	伊是名島
議題①：【第一部】今年度の振り返り	<ul style="list-style-type: none"> ・サイクリングツアーでは、参加者から自転車設備が古いことを指摘されており、満足度が下がる要因となっていたが、事業者の方で設備を新しくしていた。自走化に向けて、ソフト面も含め強化していきたい ・昨年度に引き続き、体験前に飲酒をしている参加者がいた。ツアーは問題なく実施できたためよかったものの、当選連絡時の呼びかけなど含め、更なる対策を検討してほしい ・WEB商談を行った旅行会社とは、積極的に契約・造成を行っていきたい ・OTAサイト掲載も実施する。視察ツアーで学んだ民具づくりも次年度のツアーで実施予定
議題②：【第二部】残り1年の自走化に向けたロードマップの内容すり合わせと合意形成	<p><観光協会> 次年度は大人の団体誘致に向けて進めていきたい</p> <p><HY マリン> 概ねロードマップ通りに進んでいる</p>
議題③：【第三部】次年度の事業の準備	<p><モニターツアー></p> <ul style="list-style-type: none"> ・次年度は民泊活用も行いたい（新型コロナウイルス感染症の状況次第） 自走化を見据え、単価を上げて、大人向けに販売していきたい <p><自走化支援></p> <ul style="list-style-type: none"> ・OTAサイトへの掲載について、写真の見せ方や言葉の選び方などを学びたい ・大人の団体誘致（インセンティブツアーなど）について、チームビルディング専門の講師に招き（仲間暁子氏など）、受け入れ体制を構築していきたい ・『感染症予防講習会』も可能であれば実施したい。オンラインで専門家による講習（高山医師など） 関係事業者の認識統一のための講習会。交流と、命を守ることをどう両立し、どう距離でおもてなしを行うべきかを明確にし、島をあげて感染症対策を行ってきたい

第5章 振り返り報告会議の実施概要

離島名	伊江島
<p>議題①：【第一部】今年度の振り返り</p> <p><定量面></p> <ul style="list-style-type: none"> ・新型コロナウイルス感染症の影響もあり、先が読めなかったが、安定的にツアー造成に取り組み、次年度に向けてさまざまなテストを実施でき、大きな収穫となった ・観光協会の人手不足や、コーディネーター手数料が造成の手間など含めるとツアー料金が割に合わない課題があるが、島あっちいを通じて約130万円が島に落ち、新型コロナウイルス感染症の影響で観光客が少なく、非常に有益であった ・今年度は参画事業者の呼びかけ方を変え、観光協会会員に向けて平等に募集をかけた結果、積極的な事業者が多く集まり、事業も進めやすかった。次年度も同様に参画事業者を集めていく <p><定性面></p> <ul style="list-style-type: none"> ・旅行社マッチングについては「国際旅行社」との契約が進んでおり、他の旅行社含め、今後の展開に期待 	
<p>議題②：【第二部】残り1年の自走化に向けたロードマップの内容すり合わせと合意形成</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ロードマップに関しては特に変更なし ・引き続き「民泊」を推した他離島との差別化や、新しい担当旅行社との取組みを希望 	
<p>議題③：【第三部】次年度の事業の準備</p> <ul style="list-style-type: none"> ・週末催行をベースとしながら、レギュラーメニューのブラッシュアップを実施し、ツアーの完成度や参加者満足度の向上を目指す。伊江島は日帰り需要があるため、島あっちいでも日帰りプランを売り出したい ・伊是名島とのアイランドホッピングツアーの造成にも興味がある ・「伊江島に興味のある人」を呼び、文化・歴史に触れ、民泊体験をすることで関係人口の創出につなげたい 	
離島名	粟国島
<p>議題①：【第一部】今年度の振り返り</p> <ul style="list-style-type: none"> ・新型コロナウイルス感染症の影響で10月以降のモニターツアーを催行できなかったため、オンライン体験の造成に注力した ・昨年度、講習を受けた料理体験を実装できず、今年度実施予定の民具作り講習も新型コロナウイルス感染症の影響でできなかった。次年度はこの2つの体験造成を行う予定 ・現在、「たびらい」に集落散策体験の掲載準備を行っており、様子を見てOTAサイト数を増やすか検討する ・今年度は小規模ツアーの商品化に注力している国際旅行社とマッチングを行った ・粟国村としては小規模団体ツアーを旅行会社へ展開していきたい 	
<p>議題②：【第二部】残り1年の自走化に向けたロードマップの内容すり合わせと合意形成</p> <ul style="list-style-type: none"> ・島あっちい商品開発支援を活用して、料理体験・民具作り体験の造成に取り組む ・Facebookを活用した情報発信の強化を図りたく、島あっちい事業でノウハウを学ぶ機会を作ってほしい ・コーディネーターがもう1名増えると、多くのツアーを造成することができ観光増加に繋がると考えているため、島あっちい事業のモニターツアーを通して、コーディネーターの育成を図りたい 	
<p>議題③：【第三部】次年度の事業の準備</p> <ul style="list-style-type: none"> ・モニターツアーの催行には新型コロナウイルス感染症対策が必須。役場や島内の医療関係者に協力を仰ぎ、ガイドラインを作る必要がある。モニターツアー催行前に参加者に事前検査を受けて頂くことで、島民も安心する ・1ツアー当たり6名、月に6～7本のツアーを造成していく ・粟国島空港が再開すれば、飛行機を活用した日帰りツアーも可能と考えている ・国際旅行社を中心にマッチングを行っていきたく、粟国村に興味を持つ旅行会社があれば、積極的に話したい ・親子向けに評価の高い離島や体験があればノウハウを学びたいため、マッチングの機会を作ってほしい ・OTAサイトの掲載に力を入れ始めており、売れるための予約ページ作りのサポートやレクチャーを受けたい 	

第5章 振り返り報告会議の実施概要

離島名	渡名喜島
<p>議題①：【第一部】今年度の振り返り</p> <p><自走化支援></p> <ul style="list-style-type: none"> ・OTA 研修は2回とも参加。研修はOTA 掲載の導入部分の説明などシンプルで難しくはないと感じ、掲載に向けて動きたい意思はある。ただ、依然として「来島自粛要請」が発出されているため、解除されないと掲載ができない。掲載可能となれば、「料理体験」や「島内ガイド」を予定している <p>※観光協会のサイトでは既に掲載、販売している</p> <p>※今年度はモニターツアー催行なし</p>	
<p>議題②：【第二部】残り1年の自走化に向けたロードマップの内容すり合わせと合意形成</p> <ul style="list-style-type: none"> ・今年度は新型コロナウイルス感染症の影響を受け、ほぼ動けなかった。今年度実施予定だった内容が、そのまま次年度にスライド予定。ただ、いくつかロードマップの内容をクリアしているものもある 	
<p>議題③：【第三部】次年度の事業の準備</p> <ul style="list-style-type: none"> ・「来島自粛要請」が解除にならない限り、島への受け入れ NG。解除になった場合は9月以降で造成可能。 	

離島名	久米島
<p>議題①：【第一部】今年度の振り返り</p> <ul style="list-style-type: none"> ・新規参画となる事業者の複数参加に繋がった <p><次年度に向けての改善点></p> <ul style="list-style-type: none"> ・募集期間が短かったため、通常の募集期間にモニターツアーを公開できるよう改善する ・他地域と違いほぼ1組限定のツアーのため、センディングなしで少人数に対応できるような料金設定を相談したい ・オプションを一覧提示する仕組みがあるとよい。フリータイムも多いため、他の事業者の体験を案内したい ・年度途中で変更となった旅行社の契約まわりで混乱が生じたため、次年度は年度初めに担当旅行社での必要事項を説明する ・途中離団の参加者が発生し、事務局としても明確なルールを事前に提示できていなかったため、現場で混乱が生じてしまった。離団については明確なルールを提示する 	
<p>議題②：【第二部】残り1年の自走化に向けたロードマップの内容すり合わせと合意形成</p> <ul style="list-style-type: none"> ・昨年度策定したロードマップからかなり状況が変わっている。改めて島あっちいに携わっている事業者とともに、ロードマップの再策定を行いたい ・次年度、NPO 法人久米島が解散するため、実施体制の再検討が必要 <ol style="list-style-type: none"> ①新しい任意団体を立ち上げ、仲宗根氏がランドオペレーターとして取り纏めを行う ②新しい任意団体を立ち上げ、ランドオペレーターが複数人いる状態を創り上げる ③ランドオペレーターごとに、複数の団体に分かれて実施する どのパターンで実施するかは、4月に改めて事業者同士で話し合いの場を設定する 	
<p>議題③：【第三部】次年度の事業の準備</p> <ul style="list-style-type: none"> ・次年度はツアーの助成率が下がり、ツアー料金が高くなるため、料金を抑える工夫をしたい（メインの体験料は抑え、後はオプションとして提供する、等） 	

第5章 振り返り報告会議の実施概要

離島名	渡嘉敷島
<p>議題①：【第一部】今年度の振り返り</p> <p><定量面></p> <ul style="list-style-type: none"> 新型コロナウイルス感染症の影響により、募集定員数を減らしたことで、受け入れ総数は大幅に減少したが、新型コロナウイルス感染症の影響による不催行を除くと50%以上の催行率であり、昨年度の22%を大きく上回った。 <p><定性面></p> <ul style="list-style-type: none"> 新しく参画した事業者に対し、徹底したサポートを実施 複数事業者と連携したツアー造成により、結果として参加者の満足度の向上に繋がった 今後の課題は、事業者のアイデアを活かすサポート体制の構築や、観光協会を窓口とした仕組みの実装で、島内の事業者が参画しやすい環境づくりや、参画イメージを沸かせる具体的な説明が重要となる 	
<p>議題②：【第二部】残り1年の自走化に向けたロードマップの内容すり合わせと合意形成</p> <ul style="list-style-type: none"> ロードマップは、質より量への変化が必要となり、大幅な修正が必要となるが、観光協会の体制の決定後に判断する 	
<p>議題③：【第三部】次年度の事業の準備</p> <ul style="list-style-type: none"> 引き続きオフシーズンにあたる冬季の集客に集中予定だが、島のイベントと絡めた夏季の催行も希望する また、チャレンジしたいこととして、座間味島とのアイランドホッピングや、ガソリンを使わない環境に配慮した移動手段を使用したツアー造成や、宿泊費のかからないキャンプなどにも挑戦したい 長期滞在型ツアーの造成にもチャレンジしたく、ワーケーションなどをテーマにロングステイも考えていきたい これにより、島の人と交流できる機会が増え、関係人口の創出にも期待できる 	

離島名	座間味島
<p>議題①：【第一部】今年度の振り返り</p> <p><モニターツアー></p> <ul style="list-style-type: none"> 12～2月催行予定だった4本のツアーは悪天候や新型コロナウイルス感染症の影響により中止となったが、造成したツアーは全て最少催行人数を上回る応募があった。また、全てのツアーにおいて応募者を多く獲得することができ、安定した応募者の獲得ができている <p><自走化支援></p> <ul style="list-style-type: none"> 旅行社マッチングを2回実施（予定含む）。契約に向けて動いている状態 OTA講習に2回参加し、アクティビティジャパンへのサイト掲載が完了 商品開発（民具作り講習）は参加者に大好評だったため、次年度のツアーに取り入れたい ただし、材料のクバの葉が座間味島には少ないため、アダンの葉で代用できるかを検討中 視察ツアー（星空観察@粟国）の内容は大変良かった。座間味島でも取り入れたいが、冬場は晴れることが非常に少ないため難しい（夏場は島あっちツアー受け入れ不可） 	
<p>議題②：【第二部】残り1年の自走化に向けたロードマップの内容すり合わせと合意形成</p> <ul style="list-style-type: none"> 概ね変更なし。今年度達成できなかった目標を次年度へスライド予定 	
<p>議題③：【第三部】次年度の事業の準備</p> <ul style="list-style-type: none"> 例年通り、ホエールウォッチング+●●の組み合わせでプランを造成予定 ローゼルの収穫とジャム作り、民具作りといった新たな体験プログラムに挑戦する 観光協会でも座間味の歴史や文化を案内できる人材育成を実施しており、それも体験プログラムとしてチャレンジしたい 	

第5章 振り返り報告会議の実施概要

離島名	津堅島
<p>議題①：【第一部】今年度の振り返り</p> <ul style="list-style-type: none"> ・昨年度からモニターツアーの内容に大きく変更がなかったため、安定的な受け入れができた ・1組限定とすることで、受け入れ側も余裕を持った対応ができた ・今年度の参加者は特に「移住者」が目立った。生粋の沖縄県民にも来島してほしい ・新型コロナウイルス感染症の影響もあり、食堂で食事ができず、店主のモチベーションを保ち続ける工夫が必要 ・体験を増やすことより、島に来てもらうことを優先させたい ・今年度、リピーター参加者なし <p><自走化></p> <ul style="list-style-type: none"> ・トラポル(https://okinawa.trapol.co.jp/plan/2020/12/22/lp-4/)にて商品販売中 	
<p>議題②：【第二部】残り1年の自走化に向けたロードマップの内容すり合わせと合意形成</p> <ul style="list-style-type: none"> ・新型コロナウイルス感染症の影響で売上金額の修正を再度見直したい 	
<p>議題③：【第三部】次年度の事業の準備</p> <ul style="list-style-type: none"> ・次年度のテーマは「冒険」※アイランドホッピングは実施してみたい ・体験プランの選択肢を設け、ワクワク感のある見せ方をしたい ・次年度、月2本造成、定員数：3名～10名、1組限定は継続する ・次年度は「神谷荘」へも協力を求める 	
離島名	久高島
<p>議題①：【第一部】今年度の振り返り</p> <ul style="list-style-type: none"> ・今年度は宿泊施設改修の事情もあり、催行が3月のみとなった ・モニターツアーが催行できない分、自走化に力を入れた ・島あっちい事業終了後を見据え、行動している <p><旅行社契約調整中></p> <ul style="list-style-type: none"> ・HIS、読売旅行社、ジャンボツアーズ <p><OTAサイト契約調整中></p> <ul style="list-style-type: none"> ・じゃらん、アクティビティジャパン、アソビュー、ホワイトベアー 	
<p>議題②：【第二部】残り1年の自走化に向けたロードマップの内容すり合わせと合意形成</p> <ul style="list-style-type: none"> ・内容に修正なし。目標は高く目指していく 	
<p>議題③：【第三部】次年度の事業の準備</p> <ul style="list-style-type: none"> ・7月から毎月4本（週1）造成、定員数：10名～15名 ・日帰りやアイランドホッピングを新しく検討（久高島&津堅島） 	

第5章 振り返り報告会議の実施概要

離島名	南大東島
<p>議題①：【第一部】今年度の振り返り</p> <p><定量面></p> <ul style="list-style-type: none"> ・新型コロナウイルス感染症の影響で1、2月の送客がなく、昨年度から顕著に減少。ツアー造成も思うようにできなかった ・次年度は余裕をもった受け入れ体制の構築に務める <p><課題と今後の展開></p> <ul style="list-style-type: none"> ・今年度の商品開発で招聘した料理体験講師（吉澤氏）の、島の特産品「月桃」を使った料理や体験（月桃お香作り）を来期のツアーに組み込んでいきたい <p><定性面></p> <ul style="list-style-type: none"> ・「国際旅行社」との契約が進んでおり、4月には桃原氏が国際旅行社へ訪問・契約調整予定 	
<p>議題②：【第二部】残り1年の自走化に向けたロードマップの内容すり合わせと合意形成</p> <ul style="list-style-type: none"> ・修正なし。高い目標値をもって進めていきたい 	
<p>議題③：【第三部】次年度の事業の準備</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ツアー造成スケジュールの遵守 <ul style="list-style-type: none"> ※エントリー期間が短く、応募者なしのプランもあったため、来期はゆとりをもったスケジュールで遂行したい ・インフルエンサーの受講に興味あり ・月3本のプラン造成／定員5名で実施する ・アンケート結果にもある「週末プラン」も造成する ・南大東観光協会だけのPRでは限界があり、次年度以降も島あっちい事業を継続して伴走してほしい 	
離島名	北大東島
<p>議題①：【第一部】今年度の振り返り</p> <p><定量面></p> <ul style="list-style-type: none"> ・新型コロナウイルス感染症の影響もあり、今年度の数値は受け止めるしかない。次年度に向け準備していきたい <p><課題と今後の展開></p> <ul style="list-style-type: none"> ・現在、ツアーの募集定員数が4名のため、団券について要検討 ・今年度、別事業で造成した体験があり、次年度はそれをツアーに取り入れていきたい <p><定性面></p> <ul style="list-style-type: none"> ・3月にジャンボツアーと打ち合わせ予定があったが先方都合によりリスケ。継続して連携をとり、マッチングを進めていきたい <p><自走化支援></p> <ul style="list-style-type: none"> ・今年度は「星空講習」をメインに学んだが、商品開発、視察ツアーともに天候不良で実際の研修ができなかった。次年度のツアーに盛り込むため、役場担当にも声をかけ、何度か練習したい ・現在北大東体験はOTAサイトで販売なし。来期はオンライン体験も含め、積極的に実行する 	
<p>議題②：【第二部】残り1年の自走化に向けたロードマップの内容すり合わせと合意形成</p> <ul style="list-style-type: none"> ・修正なし。ただし、売り上げや目標指数の細かい数値変更は行う可能性あり 	
<p>議題③：【第三部】次年度の事業の準備</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ツアー造成スケジュールを遵守する ・募集定員数は次年度から「5人」※団券で催行確保する ・若者が増えている20代エントリーの内訳が知りたい(男女比) ・早めに募集したい(例：9月まで一気にツアーを作ってロングランで募集) ・島あっちい地域クーポン等(島あっちいのツアーで利用できる)の施策も検討してほしい 	

第5章 振り返り報告会議の実施概要

離島名	宮古島 (城辺・上野・下地地区)
<p>議題①：【第一部】今年度の振り返り</p> <ul style="list-style-type: none"> ・今年度は9月分のモニターツアーを1本造成したが、最少催行人数未達のため、催行中止となった内容がバスツアーのため、バスの手配料がツアー料金に影響したため、次年度では料金を意識したツアー造成を行う 	
<p>議題②：【第二部】残り1年の自走化に向けたロードマップの内容すり合わせと合意形成</p> <ul style="list-style-type: none"> ・今年度は交流会が中止となり、島民と参加者が交流する機会が少なくなった ・島民と参加者が交流を持てるような体験を造成し、交流会の代替案としていく ・自走化支援の取り組みを活用し、民泊事業者のスキルアップをおこなう 	
<p>議題③：【第三部】次年度の事業の準備</p> <ul style="list-style-type: none"> ・次年度は民泊事業者のスキルアップのため、商品開発支援で「よもぎ」を活用した石鹸づくり体験の造成を行い離島間相互ツアーでは西表島の民具作り体験に参加し、民泊事業者のスキルアップに繋げる ・次年度も新型コロナウイルス感染症の状況を鑑みながらのモニターツアー催行となるため、昨年度作成した新型コロナウイルス感染症対策マニュアルの見直しを実施し、より安全なツアーの催行ができるようにする 	
離島名	宮古島 西原地区、伊良部島、池間島
<p>議題①：【第一部】今年度の振り返り</p> <p>＜池間島＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・池間島で9月～3月に10本、西原地区で9月に5本の、計15本のツアー造成、うち3本を催行した ・商品開発支援で月桃を活用したプレスレット作り講習を実施、12月のツアーで実装化 ・島内事業者や民泊事業者による体験の造成を行うことで、島民の巻き込みを実施した <p>＜西原地区＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・新規事業者への声掛け。今年度受け入れができなかった伊良部島の体験を取り込んだツアー造成、催行 	
<p>議題②：【第二部】残り1年の自走化に向けたロードマップの内容すり合わせと合意形成</p> <ul style="list-style-type: none"> ・今年度までは宮古島観光協会が各コーディネーターの取りまとめを行っていたが、次年度は池間島観光協会が役割を引き継ぐ ・池間島、伊良部島では次年度に向けて、受け入れの準備を進める ・西原地区は受け入れ可能な民泊事業者が少ないため、状況を見ながら参画時期を判断 ・各エリアでの歴史・文化系のガイド体験の造成を予定 	
<p>議題③：【第三部】次年度の事業の準備</p> <ul style="list-style-type: none"> ・宮古島観光協会から池間島観光協会へのコーディネーターとりまとめ役引継ぎのため、事務局によるサポートを手厚く行う ・商品開発支援や離島間相互ツアーでは、伊是名島で歴史・文化系のガイドを行っている伊是名村の島内散策ガイドとのマッチングを行い、体験造成に繋げる ・池間島では積極的に商品販売機会創出のため、OTAサイトへの掲載や旅行会社とのマッチングを行う 	

第5章 振り返り報告会議の実施概要

離島名	多良間島
<p>議題①：【第一部】今年度の振り返り</p> <ul style="list-style-type: none"> ・今年度からコーディネーターの役割を多良間観光サービスから多良間島ふしやめふ観光協会に引き継いだことで、多良間島観光サービスの負担を軽減することができた ・今年度は2月分のツアー造成を行ったが、新型コロナウイルス感染症の影響により催行中止となった ・商品開発支援では、星空ガイド講習を受講し、2月のツアーで催行を予定。次年度は必ず催行したい 	
<p>議題②：【第二部】残り1年の自走化に向けたロードマップの内容すり合わせと合意形成</p> <ul style="list-style-type: none"> ・島内事業者を巻き込んだ、新たな観光体験の造成に取り組んでいきたい 島あっちの商品開発支援講習や視察ツアーを活用し、ノウハウを学び、島内事業者への落とし込みを行う 具体的には、民具作り、集落ガイド、工場見学、ヤギを活用した体験等 ・過去に取り組んだ体験も再度実施し、ブラッシュアップを行う ・催行にあたり、島内飲食店に協力を依頼し、島外の弁当手配に頼らない状態を作る ・小規模でもパッケージツアーを販売するため、国際旅行社とのマッチングを行う 	
<p>議題③：【第三部】次年度の事業の準備</p> <ul style="list-style-type: none"> ・次年度で島内事業者の声掛けを強化。事業前半では新規体験の造成に注力し、モニターツアーで販売実績がついてくる事業後半に積極的にマッチングを行う ・多良間島をブランディングし売り出していくため、島あっちのサポートを受けたい 	

離島名	石垣島 米原地区
<p>議題①：【第一部】今年度の振り返り</p> <ul style="list-style-type: none"> ・10月までにツアーを3本造成、すべて最少催行人数未達。11月から助成率が8割になり、催行可能となった ・料金が安いと予約が入り易いが、徐々に助成率が低くなるにつれて予約が入りづらくなっている ・体験費を高く設定している訳ではないが、これ以上体験料金を安くすると利益が出ない (体験数を1つにし、他はオプションにすることで、参加しやすいツアー価格を提案) ・民具作り研修を受け、1月のツアーに盛り込んだが、新型コロナウイルス感染症の影響で催行中止となった ・助成率が低くなると、親子連れの予約が入りにくい <p><要望></p> <ul style="list-style-type: none"> ・以前に比べ、周知や認知拡大の取り組みが少ないように感じている。まだ島あっちを知らない人も多く、テレビやラジオなど利用して広く周知をお願いしたい 	
<p>議題②：【第二部】残り1年の自走化に向けたロードマップの内容すり合わせと合意形成</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ロードマップの方向性は変わらず、米原観光の確立 ・新規ガイドは、新型コロナの影響で今後の見通しが分からないので何とも言えない 	
<p>議題③：【第三部】次年度の事業の準備</p> <ul style="list-style-type: none"> ・新型コロナウイルス感染症の影響で見通しが立たない状況ではあるが、夏場は月に1本×定員10名で実施したい ・11月以降は、冬場となるため、8名にする予定 ・体験は1つに絞り、マリン系を考えている。民具作りなどはオプションで ・夏場はシュノーケル、ウミガメ、洞窟探検などできるテーマ性を持たせ、ビーチクリーン等の体験提案 ビーチクリーン後にBBQなども実施したい 	

第5章 振り返り報告会議の実施概要

離島名	石垣島 南部
<p>議題①：【第一部】今年度の振り返り</p> <ul style="list-style-type: none"> ・参加者情報が当日受け取りとなった。ツアー中の食事に変更が発生するため、アレルギー情報等早めに知りたい ・助成率 8 割になり、参加者にターゲットとしていた富裕層とのミスマッチを感じた ・アンケート回答数が少なく評価の判断ができない ・今後もテーマは 3 つ。「自然」「動物」「食材」でツアーを造成予定 <p><質問・要望></p> <ul style="list-style-type: none"> ・事前の健康チェックが不明確だと感じている。これは旅行社で確認する認識で良かったか ・参加者が申込時に記載する「応募理由」を、コーディネーターにも共有して欲しい。どのような人が、どのような想いで来島されるのか事前に知ることで、対応内容も変わってくる 	
<p>議題②：【第二部】残り 1 年の自走化に向けたロードマップの内容すり合わせと合意形成</p> <ul style="list-style-type: none"> ・今年度から担当者が変わり、ロードマップ未作成 ・課題は「漁師が儲からない」こと。漁獲量減、売上減。競り市場に並ぶ量も少なく、他に売り出され、観光漁協が衰退してしまう。次年度は、養殖場を切り口にしたツアーや体験を盛り込みたい <p><要望></p> <ul style="list-style-type: none"> ・漁協は多忙のため、県からのサポートがあると大変有難い。農林水産の部署などと連携が取れないか ・沖縄本島の中部に、養殖場と市場とが連携しているところがあるとのこと、視察ツアーに行ってみたい 	
<p>議題③：【第三部】次年度の事業の準備</p> <ul style="list-style-type: none"> ・指標となるアンケート数を多く集めたい ・7 月～8 月は月に 4 本×8～10 名。10 月以降は修学旅行も入ってくるため、月に 3 本造成したい ・「食」のテーマの際は、旅行後も思い出してもらえるように、インパクトを出したい ・「自然体験志向」の人には、SUP を紹介したい。現状 SUP は高単価商品のみだが、短い時間で販売することで単価を抑えた販売が可能となり、回転率を上げられる ・アイランドホッピングも検討 <p><要望></p> <ul style="list-style-type: none"> ・予算上限が知りたい。その中でツアーの料金を設定し、アンケート数を集められるように考えられるようになる ・全国から沖縄への渡航費は参加者が実費で出し、そこから助成 4 割の島あっちいに参加することは可能か？ ・他地域の集客状況を細かく知りたい。全離島のアンケート結果を閲覧し、分析したい。被らない商品作り ・ツアー中のフリータイム等に、島に落とした消費額を知りたい 	
離島名	石垣島 北部
<p>議題①：【第一部】今年度の振り返り</p> <ul style="list-style-type: none"> ・今年度途中から参画。モニターツアー造成から募集まで行ったが、緊急事態宣言のため、催行に至らなかった 	
<p>議題②：【第二部】残り 1 年の自走化に向けたロードマップの内容すり合わせと合意形成</p> <ul style="list-style-type: none"> ・次年度の島あっちい事業の参画意思は示しているが、今年度のツアーが催行に至らず、ロードマップは未作成 ・今年度催行できなかったツアーを、次年度実施したい。サバニ体験など石垣島の自然を多く感じるツアーを作りたい。化石燃料を使わないサステナブルツアーや体験を盛り込みたい。雨天時の体験内容も検討中 	
<p>議題③：【第三部】次年度の事業の準備</p> <ul style="list-style-type: none"> ・スカイパートナーズの別事業(航空事業)の関係で 7～10 月までは月 1 本、11～3 月は 2～3 本造成を希望 ・いずれも 6 名程度で検討中 	

第5章 振り返り報告会議の実施概要

離島名	西表島 東部
<p>議題①：【第一部】今年度の振り返り</p> <p><定量面></p> <ul style="list-style-type: none"> 年間を通してツアー本数を増やすことができた（4本→7本） 新型コロナウイルス感染症の影響で中止になったツアーを除けば送客率も52.75%と高水準である 定員が少ない分、毎月複数回催行ができればベスト。ナイトツアーを組み合わせ、星空以外でも集客したい <p><定性面></p> <ul style="list-style-type: none"> コーディネーターが毎回アンケートや旅行会社の声と真摯に向き合い、旅のしおりやプログラムを調整した結果、参加者満足度が格段に上がった <p><自走化></p> <ul style="list-style-type: none"> 地域の連携事業者は6事業者だが、倍近くに声をかけている OTA研修には不参加だが販売は進めていく 	
<p>議題②：【第二部】残り1年の自走化に向けたロードマップの内容すり合わせと合意形成</p> <ul style="list-style-type: none"> 基本的には作成の通りを進める 	
<p>議題③：【第三部】次年度の事業の準備</p> <ul style="list-style-type: none"> ツアーは月2本の実施に増やす（今年度：月1本） 星以外のナイトツアーを組み合わせ、目玉の星空以外でも集客できることを証明したい 1名の参加者受け入れのため、分宿も検討したい 星空体験がメインのコースのため、どうしても実施したいがためにぎりぎりまで粘って判断をすることが多い 参加者への混乱・不満へ繋がりがかねないので諦められる代替プランを造成する 	
離島名	西表島 祖納地区
<p>議題①：【第一部】今年度の振り返り</p> <p><定量面></p> <ul style="list-style-type: none"> 新型コロナウイルス感染症の影響で中止したツアーも多かったが、計53名送客と高い数値を保てた 募集定員が多いコースだが、12月以降は高い定員到達率を維持 応募人数を増やし、繰り上げ当選で催行率を高められるようなプラン作りが重要 <p><定性面></p> <ul style="list-style-type: none"> 毎回同じコース内容のため、新プログラムを含めたコースを造成し、参加者の選択肢を増やす 西表アイランドホテル（コーディネーター）がハブとなり地域にお金を落とす状態になりつつある 	
<p>議題②：【第二部】残り1年の自走化に向けたロードマップの内容すり合わせと合意形成</p> <ul style="list-style-type: none"> 竹富町観光協会の広報誌に実施報告を載せて、地元にも島あつちいを周知する 新しい講師はほしいが、育てる人材がない目つ星氏ができるうちは世代交代しないため、双方 （人材獲得新規育成・複数講師での実施調整）を実施できるようコーディネーターの協力を得る 	
<p>議題③：【第三部】次年度の事業の準備</p> <ul style="list-style-type: none"> 地元のバス会社や観光施設と協力し、受け入れ先に着くまでも楽しませる工夫を取り入れる （西表特有の『長時間の移動によるマイナス評価』の解消） 8月は平日開催でリタイア組や家族連れを狙ったプラン作りを行う メインコースと同日開催の少人数プランを作成し、催行率を上げつつ、コアなファン獲得にも挑戦する 	

第5章 振り返り報告会議の実施概要

離島名	西表島 船浮地区
<p>議題①：【第一部】今年度の振り返り</p> <p><定量面></p> <ul style="list-style-type: none"> ・新型コロナウイルス感染症の影響で中止したツアー以外は送客率が50%を超えた (宿泊部屋数4部屋=8名換算で73%) ・1組の参加中止で最少催行人員を割ることが多かったため、定員数を増やし催行率を上げる (繰り上げ当選も工数がかかり、受け入れ側・旅行会社・事務局全てに手間が掛かる) <p><定性面></p> <ul style="list-style-type: none"> ・参加者へのケア不足(出発～船浮までの移動) ・島の状況(不便さ)や移動が長時間であることを考慮する必要がある 	
<p>議題②：【第二部】残り1年の自走化に向けたロードマップの内容すり合わせと合意形成</p> <ul style="list-style-type: none"> ・売上1,000万円(宿泊・体験・船舶) ・他は既に作成の通り 	
<p>議題③：【第三部】次年度の事業の準備</p> <ul style="list-style-type: none"> ・標準6部屋にて募集(募集定員の増加) ・トレッキングコースを1つに限定せず、潮の加減に左右されない催行状況を作る 	

離島名	西表島 白浜地区
<p>議題①：【第一部】今年度の振り返り</p> <p><定量面></p> <ul style="list-style-type: none"> ・1回の催行だったため、測れない。募集人員や開催回数は増やさなくても、白浜地区に興味を持って正しく理解してもらえるツアーを提供したい <p><定性面></p> <ul style="list-style-type: none"> ・新規参入。個性があり、団結力が強くなるプログラムを造成できたと感じる ・地元を体験し、地元の物知りから学ぶツアーを提供したい ・1回のみでの催行だったこともあり、次にいつできるかも分からず期限がないため、課題が出にくい <p><自走化></p> <ul style="list-style-type: none"> ・EXPOで商談した大阪の旅行社が積極的で密に連絡が取れている。新型コロナウイルス感染症が落ち着き次第、現地視察予定 ・「協業」パートナーとなりうる旅行社とのマッチングを目指す 	
<p>議題②：【第二部】残り1年の自走化に向けたロードマップの内容すり合わせと合意形成</p> <ul style="list-style-type: none"> ・新規参入のため次年度作成予定(4月以降) 	
<p>議題③：【第三部】次年度の事業の準備</p> <ul style="list-style-type: none"> ・月1回14名定員で実施 ・雨の日プランも造成：ムービー作り、すり身体験(海人文化)、集落散策&山菜採り ・文化体験もSDGsになるため、それに沿ったプランを提供 	

第5章 振り返り報告会議の実施概要

離島名	黒島
<p>議題①：【第一部】今年度の振り返り</p> <p><定量面></p> <ul style="list-style-type: none"> ・新型コロナウイルス感染症の影響で中止したツアーも多かったが、3月は定員数に対する送客率が97%と、昨年度の結果も含めて最も高い数値を出せた ・10月は6本募集したが、2種類の内容×3本だったため、応募が分散した 掲載内容や表現の方法を変えることで応募数が増える可能性がある <p><定性面></p> <ul style="list-style-type: none"> ・通年で、似たようなプランの掲載が続いた。冬のシュノーケルに対しては慎重かつ丁寧な説明が必要 <p><自走化></p> <ul style="list-style-type: none"> ・民具作りの視察ツアーに参加し、次年度は雨天時の振替プラン造成を目標とする スキルアップできれば土産販売も取り入れる 	
<p>議題②：【第二部】残り1年の自走化に向けたロードマップの内容すり合わせと合意形成</p> <ul style="list-style-type: none"> ・基本は目標を変えずに取り組む ・島外のイベントには今年度に引き続き積極的に参加する（パンフレットを一新する予定） 	
<p>議題③：【第三部】次年度の事業の準備</p> <p><モニターツアー></p> <ul style="list-style-type: none"> ・体験プログラム数を増やすことで、ツアー参加検討者の選択肢を増やす ・飛行機の時間帯変更や、1泊コースを設けるなど、バリエーションを増やす (例：平日にリタイア組へ向け1泊2日プラン造成。「シュノーケルを外してのんびり過ごす2日間」) ・今年度参加した視察ツアーの民具作りを取り入れる <p><自走化></p> <ul style="list-style-type: none"> ・新しい観光タクシープランを掲載する（例：観光タクシーで巡る黒島の面白スポット） ・既存プログラムを他OTAに掲載し販売範囲を広げる（現状：たびらい、JTAと契約済） 	
離島名	小浜島
<p>議題①：【第一部】今年度の振り返り</p> <ul style="list-style-type: none"> ・モニターツアーは催行なし（島側の新型コロナウイルス感染症の懸念） ・OTA研修に参加 	
<p>議題②：【第二部】残り1年の自走化に向けたロードマップの内容すり合わせと合意形成</p> <ul style="list-style-type: none"> ・基本的にはロードマップの通り進める ・SNSからの予約数を毎日2組（年間500～600組＝1,000～1,500名）を集客 ※現在、主な予約元になっているホテルからの斡旋も維持 	
<p>議題③：【第三部】次年度の事業の準備</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ハイシーズンを除いた9月以降から造成（月2回、週末の2泊） ・他離島も絡め、エコツーリズムプランを造成目標 例：「おきなわ島環境保護会議 in 小浜」 例：黒島のビーチクリーンプログラムで自然保護の講師 	

第5章 振り返り報告会議の実施概要

離島名	与那国島
議題①：【第一部】今年度の振り返り	<ul style="list-style-type: none">参加者から「車で移動時間が密になっていた」とのコメントがあり、次回は改善をしていきたい レンタカーを2台にする、参加者がレンタカーを運転する等冬場は雨が多くなるため、室内でできるプログラムを増やしたい
議題②：【第二部】残り1年の自走化に向けたロードマップの内容すり合わせと合意形成	<ul style="list-style-type: none">変更なし
議題③：【第三部】次年度の事業の準備	<ul style="list-style-type: none">月に3本×定員10名で、年間を通じて実施希望。3本×10名×8か月＝240名自走化の研修は、ガイド研修（小林氏以外の研修も受けてみたい）や、星空観察ツアーに参加したい次年度は、釣り・シュノーケル体験・洞窟探検などの体験をツアーに盛り込んでいきたいユーザーターゲットを考えた場合、与那国島としては「文化」をテーマにしてターゲットングした方が良いと考える

第4項 総括

今年度の島あっちい事業の最終振り返り会は3部構成であったが、総じて各離島の自走化に向けたロードマップの策定が中心となる場となった。

まず、第一部では、各離島のモニターツアーや体験プログラムの満足度について、意見交換を行った。平均点以上の満足度については、他離島への好事例紹介として取組みをヒアリングし、平均点以下であれば、そのアンケートの自由記述をもとに参加者の声として今後の課題として向き合う場となった。

次に、第二部では、島あっちい事業を活用し、自走化に向けた取組みを計画的に可視化することで、各離島のコーディネーターと未来を見据えた打ち合わせができた。特に、売上額や自走化商品の販売数、ツアーの満足度、人員の増員など定量的な目標を立てることで、具体的なアクションや改善点が明確となった。次年度はロードマップをもとに島あっちい事業に取り組み、随時更新をかけながら運用していく。

最後に、第三部では、最終年度の島あっちい事業についての意見交換を行った。特に自走化支援については「マッチングの成約率向上」や「販売商品を魅力的に伝える具体的なノウハウを知りたい」といった意見が多く挙がった。また、商品開発支援研修についても、今年度実施した「エコガイド」や「星空観察」、「料理講習」など、事務局が用意したプログラム以外でも希望を聞いてほしいとの声があった。この点については、次年度は柔軟に検討していきたい。