

## (6) 旅行者ヒアリング

### 1) ヒアリングの目的

この観光振興計画では南城市の観光の現状を客観的かつ多角的な見地から調査分析し、南城市の目指す観光の方向性の実現に向けての計画課題を明らかにするとともに、実現性の高い計画を策定することが求められている。

そこで、団体客やパック旅行など、観光コースに南城市が組み込まれているか等の状況や南城市のイメージ、不足要素などについて、観光産業のプロフェッショナルである旅行者等のご意見を参考にすることで、より実現性の高い観光振興計画ができるものと考え、県内の旅行者にヒアリングを行う。

### 2) ヒアリング内容

設問 : 観光客の動向について(沖縄県全体を対象)

県が実施している観光統計調査以外に貴社オリジナルの統計等調査資料はありますか? ある場合には下記設問にもついても教えてください。

( ある ない )



- ・平均滞在日数 ( )
- ・リピーター率 ( )
- ・移動手段とその割合 ( )
- ・その他、統計情報 ( )

貴社が勧める県内主要観光施設

近年の沖縄観光の主流はどのようなものですか? また、今後積極的に売ろうとしている観光商品の形態はどのようなものですか? (観光資源周遊型、滞在体験型(ツーリズム)、地域交流型(民泊)、等)

設問 : 旅行商品について

ターゲットや時期等を定めていると思われませんが、具体的に教えてください。(夏若年層 ビーチ、等)

沖縄観光パック旅行への南城市観光資源・施設の組み込み状況を教えてください。

南城市観光の商品価値・魅力を教えてください。

南城市観光において不足している要素は何ですか?

現在企画中の旅行商品があれば教えてください(南城市に限らず)

設問 : 行政・市内企業・地域との連携について

旅行商品を企画する際に行政・市内企業・地域と連携している事項があれば教えてください。(南城市に限らず)

具体的にどのような組織と連携していますか?(各市町村の観光担当課、観光協会等)

南城市では「観光協会」の設立を検討していますが、商品売る側として観光協会ができることによるメリット・デメリットは何ですか?

その他、行政・市内企業・地域に期待することはありますか?

設問 : 観光客の感想、反応について

南城市観光に対する観光客の感想や反応について多いことは何ですか？

( 良い点 : )

( 悪い点 : )

設問 : 行政や地域の立場から旅行業者に対して以下の役割を期待しております。それぞれの役割を実施するにあたり、行政や地域に対して期待・要望することは何ですか？

地域の観光資源の分析(「売れる」「売れない」「主軸となる」「付帯となる」資源)

(例: 地域の特徴やウリにしたい資源の情報提供、地域の清掃活動等)

マーケットに応じた商品開発

(例: 定期的な統計(マーケット)調査の実施とその提供等)

商品に応じた客への情報発信と集客

(例: 各種イベントの情報提供とマンネリ化の防止等)

旅行業者が持つネットワークの利用(CM、運輸業者とのタイアップ、他とのセット販売等)

(例: 様々な立場の人が集い、意見を述べることができる組織の構築等)

### 3) ヒアリング実施メモ

ヒアリング日時

(平成20年1月25日(金)14時~)

ヒアリング担当者

(沖縄ツーリスト(株) 与儀執行役員観光部長)

会社概要等について

- ・ 当社が扱う顧客のうち、県外から沖縄への送客数は約45万人。
- ・ 当社は航空会社と「エアアンドホテル」等の条件で提携している。

観光統計について

- ・ 観光統計は行っているが、表には出せないうえに簡単な数字でしかない。(金額ベースであり人員ベースではない。)
- ・ 平均滞在日数は把握していない。

お勧めする県内観光施設等について

- ・ 観光客には水族館、世界遺産、公設市場などをお勧めしている。
- ・ 世界遺産のうち首里城や識名園は好評だが、それ以外は施設としてのインパクトにやや欠ける。
- ・ 国際通りも同じような店が連なっており通過型となっているが、沖縄のメインストリートであるため紹介している。

観光客の動向について

- ・ 近年の観光動向として団体客より個人客の方が増えているので、大型バスが多く止まれるような大きな駐車場は必要ない。
- ・ 観光振興を図るうえで大事なことは観光客を迎える人のおもてなしである。本部

町のピザを出す店などは好例である。

- ・ 観光施設を整備するにしてもリピーターが増えるような魅力づくりが必要。
- ・ 民泊はまだ観光商品として認知されていない。
- ・ 民泊はホテルと違い約款等がないため、トラブル等の責任を旅行業者が負うこととなるため、現時点で業者としてはあまりお勧めしていない。行政がその辺を保証してくれると良いのだが。

#### 南城市の観光動向等について

- ・ 南城市に観光する場合の宿泊は那覇市がメイン。南城市の宿泊施設は少ないうえにあまり有名ではない。観光客を増やしたいのなら宿泊施設を作ることが必要。
- ・ 南城市のビーチは県外客にはあまり知られていないのではないか。
- ・ 南城市は戦跡地なので、それを後ろ向きに隠そうとせず平和学習の一環として前向きに捉えたらどうか。そのことが修学旅行の誘致につながる。
- ・ 南城市の観光施設・資源の規模・歴史・文化を考慮すると、団体客より個人客向けのほうが適しているのではないか。
- ・ 南城市に観光客が多く訪れるようになれば那覇市も宿泊者が増えて喜ぶ。(南城市に宿泊施設が少ないため、那覇市を拠点とする。)そういう意味では那覇市とうまく連携できれば良い。
- ・ 観光資源は多いようなので新たに施設等を作るのではなく、今あるものを活かすことが重要。
- ・ 歴史のある施設とはいえ、ただ見るだけでは何もわからないため、有料でも良いから案内ガイドは必要である。
- ・ 業者が観光客へマナー教育することは難しい。南城市は“聖地”であるため、その威厳や雰囲気醸し出すことができれば観光客も汚すことはしないだろう。

#### 南城市観光において不足していることについて

- ・ 南城市の観光振興上の課題は「整備」と「広報」である。
- ・ 観光施設等業者間が足並みを揃えることが重要。(お互いに足の引っ張り合いをしない)
- ・ イベントを充実させることも必要。年4回くらいできるイベントがあると良い。

#### 行政・市内企業・地域との連携について

- ・ 伊江島と渡嘉敷島は旅行業者が直接行政と連携している。これら行政の担当職員は元民間人であり、彼らが中心となって観光振興に向けて動いている。
- ・ 南城市が観光協会を作ることに特にデメリットはない。業者としても相談しやすくなる。ただし、形だけの組織では困る。
- ・ 観光協会等組織が行う会議に参加することは問題ない。むしろ積極的に参加する。

ヒアリング日時

(平成20年1月25日(金)10時~)

ヒアリング担当者

(日本旅行沖縄 下地営業部課長)

近年の観光動向について

- ・ 近年、ツアーパックは減少している。当社としては売れ筋商品を残しつつニッチな商品の品揃えを充実させようと考えている。
- ・ ツアーパック(2~3日間)では1箇所の滞在時間は食事付で1.5~2時間程度。食事なしで2~3時間程度。
- ・ 近年はレンタカーによる観光が主流。自由に見て回りたいのであろう。
- ・ その影響なのか最近は個人でやるような観光施設やカフェが人気がある。
- ・ 体験型観光の認知度はまだ低い。
- ・ 春は個人客、団体客、初めて来沖する客が多く、夏はファミリーやリピーターが多い。
- ・ 水族館はリピーターが多い。
- ・ 沖縄はリピーター客が多いため、次回は別の所へ行きたいと思う客が多い。
- ・ 民泊は施設や企業と違い、個人とのコネクションが難しくなかなか実現していない。資源があり、かつ協会等の総合窓口があればすぐにでも商品化していきたい。
- ・ 各種ツーリズムのニーズはあるが集客力はそれほど多くない。興味がある人は自分で調べる傾向がある。
- ・ ニーズに合わせて商品を作るのではなく、商品を作ることでニーズを創出するという考えがある。
- ・ 那覇市の宿泊施設の需要は今後も伸びると思うが、供給過剰にならないか心配。

観光統計について

- ・ 当社と提携している宿泊施設にお願いしアンケート調査を実施している。(年2回、春と夏)

南城市の観光動向等について

- ・ おきなわワールドへ行った観光客の満足度は高い。
- ・ グラスポートについては本部、恩納エリアより南城市のほうが評判が良い。
- ・ 3年前くらいにカフェくるくまに提携をお願いしたが、忙しくて断られた。
- ・ バーベキューやビーチパーティの要望が多い。今年の夏に知念海洋レジャーセンターと協力してやろうと考えている。やる場合、客が自ら準備等をするようになるので窓口が必要。
- ・ 南城市のキャッチコピーがあれば情報として入れたい。
- ・ パンフレットを作成するうえで南城市のことを知っている専門家等を紹介していただけるとありがたい。(現在は図書館へ行って調べている)
- ・ 斎場御嶽は入場料を取っているが、クーポンなどの後払い契約は可能か?
- ・ 議論が必要だがそうしたい。現在のところそのような契約は1社もない。(市)
- ・ 観光協会等組織が行う会議に参加することは問題ない。

南城市観光において不足していることについて

- ・ 南城市の宿泊施設は少ないのでプランが作りにくい。
- ・ 宿泊是那覇市やリゾートホテルに集中しているが、佐敷付近に大きなホテルがあると良い。
- ・ 南城市の観光プランを作る場合、おきなわワールドを絡ませることが必要。
- ・ おきなわワールドからマイクロバスに乗ってビーチ等へ行けるようなシステムが作れれば良い。
- ・ みーばるビーチはレンタカーでも行きづらい。
- ・ 久高島やグスクロードに関連する商品を作りたいがガイドが必要。問い合わせ先の明確かも必要。

行政・市内企業・地域との連携について

- ・ エージェントと行政との直接関与については、商品開発以外はほとんどない。(観光業者等との連携が多い)

#### 4) ヒアリング記述結果のまとめ

観光客の動向について(沖縄県全体を対象)

旅行業者オリジナルの統計等調査資料について

<平均滞在日数>

- ・ 3～4日
- ・ 3泊4日～4泊7日
- ・ 2.58日

<リピーター率>

- ・ 2割
- ・ 59.5%

<移動手段とその割合>

- ・ バス(貸し切り)
- ・ 航空
- ・ レンタカー：65.5%、タクシー12.7%、バス：17.2%、その他：4.6%

<その他>

- ・ 観光統計は行っているが、表には出せないうえに簡単な数字でしかない。(金額ベースであり人員ベースではない)
- ・ 平均滞在日数は把握していない。
- ・ 当社と提携している宿泊施設にお願いしアンケート調査を実施している。(年2回、春と夏)

旅行業者が勧める県内主要観光施設

- ・ 沖縄美ら海水族館(4件)
- ・ おきなわワールド文化王国玉泉洞(3件)
- ・ 琉球村(2件)
- ・ 東南植物楽園(2件)

- ・ 世界遺産（2件）
- ・ 公設市場（2件）
- ・ パイン及びみかん園
- ・ もとぶ元気村
- ・ GARA 青い海
- ・ 首里城公園
- ・ ショッピング（DFS、アウトレットモール）
- ・ マリンスポーツ
- ・ 釣り
- ・ グルメ
- ・ 世界遺産のうち首里城や識名園は好評だが、それ以外は施設としてのインパクトにやや欠ける。
- ・ 国際通りも同じような店が連なっており通過型となっているが、沖縄のメインストリートであるため紹介している。

近年の沖縄観光の主流及び今後積極的に売ろうとしている観光商品の形態について

- ・ 観光資源周遊型（2件）
- ・ 滞在型個人周遊
- ・ 滞在体験型（訪日外国人観光団）
- ・ 体験型ツアー（エコツアー）
- ・ 全般的に 滞在体験型、 地域交流型、 観光資源周遊型の順ではないか
- ・ 時期（季節）により、旅行需要に変化がある
- ・ 夏季はヤング層・個人型、冬季は修学旅行や企業、キャンプ等
- ・ 外国人観光客に問う観光商品
- ・ 近年の観光動向として団体客より個人客の方が増えているので、大型バスが多く止まれるような大きな駐車場は必要ない。
- ・ 観光振興を図るうえで大事なことは観光客を迎える人のおもてなしである。本部町のピザを出す店などは好例である。
- ・ 観光施設を整備するにせよリピーターが増えるような魅力づくりが必要。
- ・ 民泊はまだ観光商品として認知されていない。
- ・ 民泊はホテルと違い約款等がないため、トラブル等の責任を旅行業者が負うこととなるため、現時点で業者としてはあまりお勧めしていない。行政がその辺を保証してくれると良いのだが。
- ・ 近年、ツアーパックは減少している。当社としては売れ筋商品を残しつつニッチな商品の品揃えを充実させようと考えている。
- ・ ツアーパック（2～3日間）では1箇所の滞在時間は食事付で1.5～2時間程度。食事なしで2～3時間程度。
- ・ 近年はレンタカーによる観光が主流。自由に見て回りたいのであろう。
- ・ その影響なのか最近では個人でやるような観光施設やカフェが人気がある。
- ・ 体験型観光の認知度はまだ低い。
- ・ 春は個人客、団体客、初めて来沖する客が多く、夏はファミリーやリピーターが

多い。

- ・ 水族館はリピーターが多い。
- ・ 沖縄はリピーター客が多いため、次回は別の所へ行きたいと思う客が多い。
- ・ 民泊は施設や企業と違い、個人とのコネクションが難しくなかなか実現していない。資源があり、かつ協会等の総合窓口があればすぐにでも商品化していきたい。
- ・ 各種ツーリズムのニーズはあるが集客力はそれほど多くない。興味がある人は自分で調べる傾向がある。
- ・ ニーズに合わせて商品を作るのではなく、商品を作ることでニーズを創出するという考えがある。
- ・ 那覇市の宿泊施設の需要は今後も伸びると思うが、供給過剰にならないか心配。

#### 旅行商品について

##### ターゲットや時期等について

- ・ 夏にビーチリゾートを中心とした商品展開をしている
- ・ 「滞在型」を今後も取り組んでいかざるを得ず、レンタカー需要に応えるべく商品造成を検討
- ・ 加えて体験型商品の取り組みも必要とするのでは
- ・ 夏、秋、冬に学生などの自然、エコツアー体験など
- ・ 欧米の観光客については施設を重視
- ・ 冬 中高年層 ビーチ宿泊（観光・ゴルフ）
- ・ 2～3月：一般・企画団体
- ・ 4～6月：アーリーサマーベストシーズン（提案型）
- ・ 7～8月：ファミリー
- ・ 9月：ラストサマー（若年層）
- ・ 10月～11月：一般・企画団体

##### 沖縄観光パック旅行への南城市観光資源・施設の組み込み状況について

- ・ おきなわワールド文化王国玉泉洞（3件）
- ・ 団体については主におきなわワールドから戦跡を配している
- ・ スタダード商品に「おきなわワールド文化王国玉泉洞」を必須（入場・入洞・食事等）
- ・ その他サブ商品に「おきなわワールド」での体験
- ・ 個人型（ネット）は、施設入場券を特典として案内している。（玉泉洞やグラスボート等）
- ・ みーばるビーチグラスボート
- ・ 斎場御嶽
- ・ ニライ橋・カナイ橋（車窓）
- ・ 韓国人慰霊塔
- ・ 平和祈念公園
- ・ 最大限、外国人向けの施設を組み込んだ方がいい

#### 南城市観光の商品価値・魅力について

- ・ 沖縄の玄関に近く、また平和学習的要素が多い
- ・ 自然学習（体験）的な素材、島々を含めた展開が可能
- ・ ビーチ
- ・ おきなわワールド文化王国玉泉洞の施設内のプログラムが充実している
- ・ 自然洞窟
- ・ 戦跡地
- ・ ゴルフ場
- ・ 車窓からの美しい景色（海）
- ・ 歴史ロマン
- ・ ロケーションカフェ

#### 南城市観光において不足している要素について

- ・ 宿泊施設（海浜リゾート）特性を生かした施設やレストランなど
- ・ 宿泊施設
- ・ 宿泊施設及びレストラン
- ・ 宿泊施設（リゾート）
- ・ 人材、施設
- ・ 人工的な観光施設の数が少ない
- ・ 地域にはそれぞれに観光の要素を持ち合わせていると思うが、それを上手くまとめ、アピールし、販売側に伝えているのか
- ・ リピーター増加に対する対応が遅れている
- ・ ビーチとの連携
- ・ 分かりやすい交通アクセス（公共交通）
- ・ 南城市の観光振興上の課題は「整備」と「広報」である。
- ・ 観光施設等業者間が足並みを揃えることが重要。（お互いに足の引っ張り合いをしない）
- ・ イベントを充実させることも必要。年４回くらいできるイベントがあると良い。
- ・ 南城市の宿泊施設は少ないのでプランが作りにくい。
- ・ 宿泊は那覇市やリゾートホテルに集中しているが、佐敷付近に大きなホテルがあると良い。
- ・ 南城市の観光プランを作る場合、おきなわワールドを絡ませることが必要。
- ・ おきなわワールドからマイクロバスに乗ってビーチ等へ行けるようなシステムが作れば良い。
- ・ みーばるビーチはレンタカーでも行きづらい。
- ・ 久高島やグスクロードに関連する商品を作りたいがガイドが必要。問い合わせ先の明確かも必要。

#### 現在企画中の旅行商品について（南城市に限らず）

- ・ 滞在型商品に体験メニューを付加価値として加え展開する
- ・ ゴルフツアー
- ・ グルメツアー
- ・ クルーズツアー



- ・ アメリカからの団体（3月頃）
- ・ 訪日外国人観光客向けの沖縄観光商品
- ・ 夏場のファミリー向け日帰りユニット企画（基本はフリープランで1日の過ごし方を提案できるプランを複数。例：那覇泊港発無人島海水浴（那覇市内ホテル送迎付き）・那覇/恩納村発日帰り観光バス・みーばるビーチ/コマカ島/あざまサンサンビーチでのバーベキューと海水浴（レンタカー向け）
- ・ テーマを絞った少人数観光タクシープラン（3～4日間）例：世界遺産を巡る3日間、南部のカフェと北部のカフェで一休みするスロータイム3日間、ドライブ&絶景撮影スポットを巡る3日間（ニライ橋・カナイ橋、知念岬公園、喜屋武岬、残波岬灯台、万座毛、海中道路、古宇利島等）

#### 南城市の観光動向等について

- ・ 南城市に観光する場合の宿泊は那覇市がメイン。南城市の宿泊施設は少ないうえにあまり有名ではない。観光客を増やしたいのなら宿泊施設を作ることが必要。
- ・ 南城市のビーチは県外客にはあまり知られていないのではないかな。
- ・ 南城市は戦跡地なので、それを後ろ向きに隠そうとせず平和学習の一環として前向きに捉えたらどうか。そのことが修学旅行の誘致につながる。
- ・ 南城市の観光施設・資源の規模・歴史・文化を考慮すると、団体客より個人客向けのほうが適しているのではないかな。
- ・ 南城市に観光客が多く訪れるようになれば那覇市も宿泊者が増えて喜ぶ。（南城市に宿泊施設が少ないため、那覇市を拠点とする。）そういう意味では那覇市とうまく連携できれば良い。
- ・ 観光資源は多いようなので新たに施設等を作るのではなく、今あるものを活かすことが重要。
- ・ 歴史のある施設とはいえ、ただ見るだけでは何もわからないため、有料でも良いから案内ガイドは必要である。
- ・ 業者が観光客へマナー教育することは難しい。南城市は“聖地”であるため、その威厳や雰囲気醸し出すことができれば観光客も汚すことはしないだろう。
- ・ おきなわワールドへ行った観光客の満足度は高い。
- ・ グラスポートについては本部、恩納エリアより南城市のほうが評判が良い。
- ・ 3年前くらいにカフェくるくまに提携をお願いしたが、忙しくて断られた。
- ・ バーベキューやビーチパーティの要望が多い。今年の夏に知念海洋レジャーセンターと協力してやろうと考えている。やる場合、客が自ら準備等をするようになるので窓口が必要。
- ・ 南城市のキャッチコピーがあれば情報として入れたい。
- ・ パンフレットを作成するうえで南城市のことを知っている専門家等を紹介していただけるとありがたい。（現在は図書館へ行って調べている）
- ・ 斎場御嶽は入場料を取っているが、クーポンなどの後払い契約は可能かな？
- ・ 議論が必要だがそうしたい。現在のところそのような契約は1社もない。（市）
- ・ 観光協会等組織が行う会議に参加することは問題ない。

## 行政・市内企業・地域との連携について

旅行商品を企画する際に行政・市内企業・地域と連携している事項について（南城市に限らず）

- ・ イベントを開催する際に、その協力をお願いしている
- ・ 本部町による「もとぶ元気村」
- ・ 沖縄観光コンベンションビューローによるイベント誘客
- ・ 伊江島と渡嘉敷島は旅行業者が直接行政と連携している。これら行政の担当職員は元民間人であり、彼らが中心となって観光振興に向けて動いている。
- ・ エージェントと行政との直接関与については、商品開発以外はほとんどない。（観光業者等との連携が多い）

具体的にどのような組織と連携しているか

- ・ 沖縄観光コンベンションビューロー（3件）
- ・ 那覇市をはじめ、市町村の観光担当課（2件）
- ・ 県観光振興課

商品を売る側として観光協会ができることによるメリット・デメリットについて

- ・ メリットについては観光情報交換ができる
- ・ 問い合わせ先の一元化
- ・ 観光ガイドや各施設担当者の紹介等を期待したい
- ・ 南城市が観光協会を作ることに特にデメリットはない。業者としても相談しやすくなる。ただし、形だけの組織では困る
- ・ 観光協会等組織が行う会議に参加することは問題ない。むしろ積極的に参加する
- ・ その他、行政・市内企業・地域に期待することについて
- ・ 内容に厳しい。新しい見どころを求めらるお客様のニーズに応えられる地域であることが大事である
- ・ 観光に限らず食事店なども含め、誘客を希望する施設の紹介や、観光誘客に役立つ写真など資料の提供、対応窓口の設置等

## 観光客の感想、反応について

南城市観光に対する観光客の感想や反応について

### <良い点>

- ・ 観光スポットは割と多い
- ・ 戦跡地がよく整備されている
- ・ 景色、カフェなど小規模食事店の充実

### <悪い点>

- ・ 認知度が低い
- ・ 自然環境の整った良いビーチが少ない
- ・ 見る所が少ない
- ・ 公共交通機関、宿泊施設がない
- ・ 整備されたビーチが少ない

以下の役割を実施するにあたり、行政や地域に対して期待・要望することについて

地域の観光資源の分析（「売れる」「売れない」「主軸となる」「付帯となる」資源）

- ・ 南城市の自然環境にマッチした宿泊施設の構築
  - ・ 地元の人々がよく集まる場所、見に行くところは観光客も集まることが多い
  - ・ 民間企業や店舗等の最新情報が一元化して閲覧できるシステムの確立
- マーケットに応じた商品開発
- ・ エンターテインメント
  - ・ 南城市の施設、レストラン、イベント等の情報提供
- 商品に応じた客への情報発信と集客
- ・ 国際的にPRできるイベント
  - ・ 那覇市の大綱引、本部の花火打ち上げ、糸満のハーリー等に似た大きなイベントの構築が必要である
  - ・ 定期的なイベントの実施と情報提供（少なくとも半年以上前に）
  - ・ 情報素材の提供（画像やテキスト、販促物など）
- 旅行業者が持つネットワークの利用（CM、運輸業者とのタイアップ、他とのセット販売等）
- ・ 現場人材（担当）の意見を集中し、聞くこと
  - ・ 那覇市の業者等の統一販売の促進の構築

## 5) ヒアリング記述シート

ヒアリング日時

(平成20年1月25日(金))

ヒアリング担当者

(沖縄ツーリスト(株) 与儀 直也)

設問 : 観光客の動向について(沖縄県全体を対象)

県が実施している観光統計調査以外に貴社オリジナルの統計等調査資料はありますか? ある場合には下記設問にもついても教えてください。

(  ある  ない )



- ・平均滞在日数 ( )
- ・リピーター率 ( )
- ・移動手段とその割合 ( )
- ・その他、統計情報(弊社各支店毎の集計表はある。ただし、航空、宿泊の実績のみ。)

貴社が勧める県内主要観光施設

(世界遺産、沖縄美ら海水族館、公設市場、おきなわワールド文化王国玉泉洞、琉球村、東南植物楽園、パイン及びびみかん園、ショッピング(DFS、アウトレットモール)等)

近年の沖縄観光の主流はどのようなものですか? また、今後積極的に売ろうとしている観光商品の形態はどのようなものですか? (観光資源周遊型、滞在体験型(ツーリズム)、地域交流型(民泊)等)

(時期(季節)により、旅行需要に変化がある。夏季はヤング層・個人型、冬季は修学旅行や企業、キャンプ等。一般的に 滞在体験型、 地域交流型、 観光資源周遊型の順ではないか。)

設問 : 旅行商品について

ターゲットや時期等を定めていると思われませんが、具体的に教えてください。(夏若年層 ビーチ、等)

(夏にビーチリゾートを中心とした商品展開をしている。「滞在型」を今後も取り組んでいかざるを得ず、レンタカー需要に応えるべく商品造成を検討。加えて体験型商品の取り組みも必要とするのでは。)

沖縄観光パック旅行への南城市観光資源・施設の組み込み状況を教えてください。

(個人型(ネット)は、施設入場券を特典として案内している。(玉泉洞やグラスポート等)団体については主におきなわワールドから戦跡を配している。)

南城市観光の商品価値・魅力を教えてください。

(沖縄の玄関に近く、また平和学習的要素が多い。自然学習(体験)的な素材、島々を含めた展開が可能。)

南城市観光において不足している要素は何ですか？

( 宿泊施設(海浜リゾート)、特性を生かした施設やレストランなど。地域にはそれぞれに観光の要素を持ち合わせていると思うが、それを上手くまとめ、アピールし、販売側に伝えているのか。)

現在企画中の旅行商品があれば教えてください(南城市に限らず)

( 滞在型商品に体験メニューを付加価値として加え展開する。)

設問 : 行政・市内企業・地域との連携について

旅行商品を企画する際に行政・市内企業・地域と連携している事項があれば教えてください。(南城市に限らず)

( イベントを開催する際に、その協力をお願いしている。)

具体的にどのような組織と連携していますか？(各市町村の観光担当課、観光協会等)

( 県観光振興課、沖縄観光コンベンションビューロー、那覇市をはじめ、市町村の観光課。)

南城市では「観光協会」の設立を検討していますが、商品を売る側として観光協会ができることによるメリット・デメリットは何ですか？

( )

その他、行政・市内企業・地域に期待することはありますか？

( )

設問 : 観光客の感想、反応について

南城市観光に対する観光客の感想や反応について多いことは何ですか？

( 良い点 : )

( 悪い点 : )

設問 : 行政や地域の立場から旅行業者に対して以下の役割を期待しております。それぞれの

役割を実施するにあたり、行政や地域に対して期待・要望することは何ですか？

地域の観光資源の分析(「売れる」「売れない」「主軸となる」「付帯となる」資源)

( 例 : 地域の特徴やウリにしたい資源の情報提供、地域の清掃活動等 )

( )

マーケットに応じた商品開発

( 例 : 定期的な統計(マーケット)調査の実施とその提供等 )

( )

商品に応じた客への情報発信と集客

( 例 : 各種イベントの情報提供とマンネリ化の防止等 )

( )

旅行業者が持つネットワークの利用(CM、運輸業者とのタイアップ、他とのセット販売等)

( 例 : 様々な立場の人が集い、意見を述べることのできる組織の構築等 )

( )

ヒアリング日時

(平成20年1月17日(木))

ヒアリング担当者

(沖縄ツーリスト(株) 張 險峰 中国観光客向けの回答)

設問 : 観光客の動向について(沖縄県全体を対象)

県が実施している観光統計調査以外に貴社オリジナルの統計等調査資料はありますか? ある場合には下記設問にもついても教えてください。

( ある ない )



- ・平均滞在日数(3~4日)
- ・リピーター率(2割)
- ・移動手段とその割合(バス(貸し切り))
- ・その他、統計情報( )

貴社が勧める県内主要観光施設

(マリンスポーツ、釣り、グルメ)

近年の沖縄観光の主流はどのようなものですか? また、今後積極的に売ろうとしている観光商品の形態はどのようなものですか? (観光資源周遊型、滞在体験型(ツーリズム)、地域交流型(民泊)、等)

(外国人観光客に問う観光商品)

設問 : 旅行商品について

ターゲットや時期等を定めていると思われそうですが、具体的に教えてください。(夏若年層 ビーチ、等)

( )

沖縄観光パック旅行への南城市観光資源・施設の組み込み状況を教えてください。

(最大限、外国人向けの施設を組み込んだ方がいい。)

南城市観光の商品価値・魅力を教えてください。

(ビーチ)

南城市観光において不足している要素は何ですか?

(人材、施設)

現在企画中の旅行商品があれば教えてください(南城市に限らず)

(ゴルフツアー、グルメツアー、クルーザーツアー等)

設問 : 行政・市内企業・地域との連携について

旅行商品を企画する際に行政・市内企業・地域と連携している事項があれば教えてください。(南城市に限らず)

( )

具体的にどのような組織と連携していますか?(各市町村の観光担当課、観光協会等)

(市町村の観光担当課)

南城市では「観光協会」の設立を検討していますが、商品を守る側として観光協会ができることによるメリット・デメリットは何ですか？

( )

その他、行政・市内企業・地域に期待することはありますか？

( )

設問 : 観光客の感想、反応について

南城市観光に対する観光客の感想や反応について多いことは何ですか？

(良い点: )

(悪い点: 知名度が低い)

設問 : 行政や地域の立場から旅行業者に対して以下の役割を期待しております。それぞれの役割を実施するにあたり、行政や地域に対して期待・要望することは何ですか？

地域の観光資源の分析(「売れる」「売れない」「主軸となる」「付帯となる」資源)

(例: 地域の特徴やウリにしたい資源の情報提供、地域の清掃活動等)

( )

マーケットに応じた商品開発

(例: 定期的な統計(マーケット)調査の実施とその提供等)

(エンターテイメント)

商品に応じた客への情報発信と集客

(例: 各種イベントの情報提供とマンネリ化の防止等)

(国際的にPRできるイベント)

旅行業者が持つネットワークの利用(CM、運輸業者とのタイアップ、他とのセット販売等)

(例: 様々な立場の人が集い、意見を述べることのできる組織の構築等)

(現場人材(担当)の意見を集中し、聞くこと。)

ヒアリング日時

(平成20年1月18日(金))

ヒアリング担当者

(沖縄ツーリスト(株) 金 相徳)

設問 : 観光客の動向について(沖縄県全体を対象)

県が実施している観光統計調査以外に貴社オリジナルの統計等調査資料はありますか? ある場合には下記設問にもついても教えてください。

( ある ( ない ) )



・平均滞在日数(3泊4日~4泊7日)

・リピーター率( )

・移動手段とその割合(航空)

・その他、統計情報( )

貴社が勧める県内主要観光施設

( )

近年の沖縄観光の主流はどのようなものですか? また、今後積極的に売ろうとしている観光商品の形態はどのようなものですか? (観光資源周遊型、滞在体験型(ツーリズム)、地域交流型(民泊)、等)

(体験型ツアー(エコツアー))

設問 : 旅行商品について

ターゲットや時期等を定めていると思われませんが、具体的に教えてください。(夏若年層 ビーチ、等)

(夏、秋、冬に学生などの自然、エコツアー体験など。)

沖縄観光パック旅行への南城市観光資源・施設の組み込み状況を教えてください。

(おきなわワールド文化王国玉泉洞、平和祈念公園)

南城市観光の商品価値・魅力を教えてください。

( )

南城市観光において不足している要素は何ですか?

(宿泊施設)

現在企画中の旅行商品があれば教えてください(南城市に限らず)

( )

設問 : 行政・市内企業・地域との連携について

旅行商品を企画する際に行政・市内企業・地域と連携している事項があれば教えてください。(南城市に限らず)

( )



具体的にどのような組織と連携していますか？（各市町村の観光担当課、観光協会等）

（ ）

南城市では「観光協会」の設立を検討していますが、商品を守る側として観光協会ができることによるメリット・デメリットは何ですか？

（ ）

その他、行政・市内企業・地域に期待することはありますか？

（ ）

設問：観光客の感想、反応について

南城市観光に対する観光客の感想や反応について多いことは何ですか？

（良い点： ）

（悪い点： ）

設問：行政や地域の立場から旅行業者に対して以下の役割を期待しております。それぞれの

役割を実施するにあたり、行政や地域に対して期待・要望することは何ですか？

地域の観光資源の分析（「売れる」「売れない」「主軸となる」「付帯となる」資源）

（例：地域の特徴やウリにしたい資源の情報提供、地域の清掃活動等）

（ ）

マーケットに応じた商品開発

（例：定期的な統計（マーケット）調査の実施とその提供等）

（ ）

商品に応じた客への情報発信と集客

（例：各種イベントの情報提供とマンネリ化の防止等）

（ ）

旅行業者が持つネットワークの利用（CM、運輸業者とのタイアップ、他とのセット販売等）

（例：様々な立場の人が集い、意見を述べることのできる組織の構築等）

（ ）

ヒアリング日時

(平成20年1月18日(金))

ヒアリング担当者

(沖縄ツーリスト(株) 海岸インバウンド課 欧米担当)

設問 : 観光客の動向について(沖縄県全体を対象)

県が実施している観光統計調査以外に貴社オリジナルの統計等調査資料はありますか? ある場合には下記設問にもついても教えてください。

( あり  ない )



・平均滞在日数 ( )

・リピーター率 ( )

・移動手段とその割合 ( )

・その他、統計情報 ( )

貴社が勧める県内主要観光施設

( )

近年の沖縄観光の主流はどのようなものですか? また、今後積極的に売ろうとしている観光商品の形態はどのようなものですか? (観光資源周遊型、滞在体験型(ツーリズム)、地域交流型(民泊)、等)

(観光資源周遊型)

設問 : 旅行商品について

ターゲットや時期等を定めていると思われるが、具体的に教えてください。(夏若年層 ビーチ、等)

(欧米の観光客については施設を重視。)

沖縄観光パック旅行への南城市観光資源・施設の組み込み状況を教えてください。

(おきなわワールド文化王国玉泉洞)

南城市観光の商品価値・魅力を教えてください。

(おきなわワールド文化王国玉泉洞の施設内のプログラムが充実している。)

南城市観光において不足している要素は何ですか?

(宿泊施設及びレストラン)

現在企画中の旅行商品があれば教えてください(南城市に限らず)

(アメリカからの団体(3月頃))

設問 : 行政・市内企業・地域との連携について

旅行商品を企画する際に行政・市内企業・地域と連携している事項があれば教えてください。(南城市に限らず)

(特になし)

具体的にどのような組織と連携していますか?(各市町村の観光担当課、観光協会等)

(沖縄観光コンベンションビューロー)

南城市では「観光協会」の設立を検討していますが、商品売る側として観光協会ができることによるメリット・デメリットは何ですか？

(メリットについては観光情報交換ができる。)

その他、行政・市内企業・地域に期待することはありますか？

(特になし)

設問 : 観光客の感想、反応について

南城市観光に対する観光客の感想や反応について多いことは何ですか？

(良い点：観光スポットは割と多い。)

(悪い点：自然環境の整った良いビーチが少ない。)

設問 : 行政や地域の立場から旅行業者に対して以下の役割を期待しております。それぞれの役割を実施するにあたり、行政や地域に対して期待・要望することは何ですか？

地域の観光資源の分析(「売れる」「売れない」「主軸となる」「付帯となる」資源)

(例：地域の特徴やウリにしたい資源の情報提供、地域の清掃活動等)

(南城市の自然環境にマッチした宿泊施設の構築。)

マーケットに応じた商品開発

(例：定期的な統計(マーケット)調査の実施とその提供等)

(南城市の施設、レストラン、イベント等の情報提供。)

商品に応じた客への情報発信と集客

(例：各種イベントの情報提供とマンネリ化の防止等)

(那覇市の大綱引、本部の花火打ち上げ、糸満のハーリー等に似た大きなイベントの構築が必要である。)

旅行業者が持つネットワークの利用(CM、運輸業者とのタイアップ、他とのセット販売等)

(例：様々な立場の人が集い、意見を述べることができる組織の構築等)

(那覇市の業者等の統一販売の促進の構築。)

ヒアリング日時

(平成20年1月18日(金))

ヒアリング担当者

(沖縄ツーリスト(株) 呉 鏞範)

設問 :観光客の動向について(沖縄県全体を対象)

県が実施している観光統計調査以外に貴社オリジナルの統計等調査資料はありますか?ある場合には下記設問にもついても教えてください。

(ある  ない)



・平均滞在日数( )

・リピーター率( )

・移動手段とその割合( )

・その他、統計情報( )

貴社が勧める県内主要観光施設

(沖縄美ら海水族館、東南植物楽園、おきなわワールド文化王国玉泉洞)

近年の沖縄観光の主流はどのようなものですか?また、今後積極的に売ろうとしている観光商品の形態はどのようなものですか?(観光資源周遊型、滞在体験型(ツーリズム)、地域交流型(民泊)、等)

(観光資源周遊型、滞在体験型(訪日外国人観光団))

設問 :旅行商品について

ターゲットや時期等を定めていると思われませんが、具体的に教えてください。(夏若年層 ビーチ、等)

(冬 中高年層 ビーチ宿泊(観光・ゴルフ))

沖縄観光パック旅行への南城市観光資源・施設の組み込み状況を教えてください。

(おきなわワールド文化王国玉泉洞、韓国人慰霊塔)

南城市観光の商品価値・魅力を教えてください。

(自然洞窟、戦跡地、ゴルフ場)

南城市観光において不足している要素は何ですか?

(人工的な観光施設の数が少ない。リピーター増加に対する対応が遅れている。)

現在企画中の旅行商品があれば教えてください(南城市に限らず)

(訪日外国人観光客向けの沖縄観光商品。)

設問 :行政・市内企業・地域との連携について

旅行商品を企画する際に行政・市内企業・地域と連携している事項があれば教えてください。(南城市に限らず)

( )

具体的にどのような組織と連携していますか?(各市町村の観光担当課、観光協会等)

( )

南城市では「観光協会」の設立を検討していますが、商品売る側として観光協会ができることによるメリット・デメリットは何ですか？

( )

その他、行政・市内企業・地域に期待することはありますか？

(内容に厳しい。新しい見どころを求められるお客様のニーズに応えられる地域であることが大事である。)

設問 : 観光客の感想、反応について

南城市観光に対する観光客の感想や反応について多いことは何ですか？

(良い点：戦跡地がよく整備されている。)

(悪い点：見る所が少ない。)

設問 : 行政や地域の立場から旅行業者に対して以下の役割を期待しております。それぞれの役割を実施するにあたり、行政や地域に対して期待・要望することは何ですか？

地域の観光資源の分析(「売れる」「売れない」「主軸となる」「付帯となる」資源)

(例：地域の特徴やウリにしたい資源の情報提供、地域の清掃活動等)

(地元の人々がよく集まる場所、見に行くところは観光客も集まることが多い。)

マーケットに応じた商品開発

(例：定期的な統計(マーケット)調査の実施とその提供等)

( )

商品に応じた客への情報発信と集客

(例：各種イベントの情報提供とマンネリ化の防止等)

( )

旅行業者が持つネットワークの利用(CM、運輸業者とのタイアップ、他とのセット販売等)

(例：様々な立場の人が集い、意見を述べることのできる組織の構築等)

( )

ヒアリング日時

(平成20年1月25日(金))

ヒアリング担当者

((株)日本旅行沖縄)

設問 : 観光客の動向について(沖縄県全体を対象)

県が実施している観光統計調査以外に貴社オリジナルの統計等調査資料はありますか? ある場合には下記設問にもついても教えてください。

(  ある  ない )



- ・平均滞在日数(2.58日)
- ・リピーター率(59.5%)
- ・移動手段とその割合(レンタカー:65.5%、タクシー12.7%、バス:17.2%、その他:4.6%)
- ・その他、統計情報(別紙)

貴社が勧める県内主要観光施設

(沖縄美ら海水族館、もとぶ元気村、GARA 青い海、琉球村、首里城公園、おきなわワールド文化王国玉泉洞)

近年の沖縄観光の主流はどのようなものですか? また、今後積極的に売ろうとしている観光商品の形態はどのようなものですか?(観光資源周遊型、滞在体験型(ツーリズム)、地域交流型(民泊)、等)

(滞在型個人周遊)

設問 : 旅行商品について

ターゲットや時期等を定めていると思われませんが、具体的に教えてください。(夏若年層 ビーチ、等)

(2~3月:一般・企画団体、4~6月:アーリーサマーベストシーズン(提案型)、7~8月:ファミリー、9月:ラストサマー(若年層)、10月~11月:一般・企画団体)

沖縄観光パック旅行への南城市観光資源・施設の組み込み状況を教えてください。

(スタンダード商品に「おきなわワールド文化王国玉泉洞」を必須(入場・入洞・食事等)、その他サブ商品に「おきなわワールド」での体験、みーばるビーチグラスボート、斎場御嶽、ニライ橋・カナイ橋(車窓))

南城市観光の商品価値・魅力を教えてください。

(車窓からの美しい景色(海)、歴史ロマン、ロケーションカフェ)

南城市観光において不足している要素は何ですか?

(宿泊施設(リゾート)、ビーチとの連携、分かりやすい交通アクセス(公共交通))

現在企画中の旅行商品があれば教えてください(南城市に限らず)

(夏場のファミリー向け日帰りユニット企画(基本はフリープランで1日の過ごし方を提案できるプランを複数。例:那覇泊港発無人島海水浴(那覇市内ホテル送迎付き)・那覇/恩納村発日帰り観光バス・みーばるビーチ/コマカ島/あざまサンサン

ビーチでのバーベキューと海水浴（レンタカー向け）

テーマを絞った少人数観光タクシープラン（3～4日間）例：世界遺産を巡る3日間、南部のカフェと北部のカフェで一休みするスロートイム3日間、ドライブ&絶景撮影スポットを巡る3日間（ニライ橋・カナイ橋、知念岬公園、喜屋武岬、残波岬灯台、万座毛、海中道路、古宇利島等）

設問：行政・市内企業・地域との連携について

旅行商品を企画する際に行政・市内企業・地域と連携している事項があれば教えてください。（南城市に限らず）

（本部町による「もとぶ元気村」、沖縄観光コンベンションビューローによるイベント誘客）

具体的にどのような組織と連携していますか？（各市町村の観光担当課、観光協会等）

（沖縄観光コンベンションビューロー）

南城市では「観光協会」の設立を検討していますが、商品売る側として観光協会ができることによるメリット・デメリットは何ですか？

（問い合わせ先の一元化。観光ガイドや各施設担当者の紹介等を期待したい。）

その他、行政・市内企業・地域に期待することはありますか？

（観光に限らず食事店なども含め、誘客を希望する施設の紹介や、観光誘客に役立つ写真など資料の提供、対応窓口の設置等。）

設問：観光客の感想、反応について

南城市観光に対する観光客の感想や反応について多いことは何ですか？

（良い点：景色、カフェなど小規模食事店の充実）

（悪い点：公共交通機関、宿泊施設がない、整備されたビーチが少ない。）

設問：行政や地域の立場から旅行者に対して以下の役割を期待しております。それぞれの

役割を実施するにあたり、行政や地域に対して期待・要望することは何ですか？

地域の観光資源の分析（「売れる」「売れない」「主軸となる」「付帯となる」資源）

（例：地域の特徴やウリにしたい資源の情報提供、地域の清掃活動等）

（民間企業や店舗等の最新情報が一元化して閲覧できるシステムの確立。）

マーケットに応じた商品開発

（例：定期的な統計（マーケット）調査の実施とその提供等）

（

商品に応じた客への情報発信と集客

（例：各種イベントの情報提供とマンネリ化の防止等）

（定期的なイベントの実施と情報提供（少なくとも半年以上前に）情報素材の提供（画像やテキスト、販促物など）

旅行者が持つネットワークの利用（CM、運輸業者とのタイアップ、他とのセット販売等）

（例：様々な立場の人が集い、意見を述べることのできる組織の構築等）

（

### 3 . 先進地視察会

本調査において、先進地の取り組み等を見ることによって観光振興に対する見聞を深め、南城市にとってより良い観光振興計画を策定するために先進地視察を行った。

以降にその視察会におけるまとめを報告する。



