第３回観光需要の年間平準化に関する万国津梁会議

日　時：令和５年３月15日（水）15:01～16:19
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(欠席)、安永淳一委員(欠席)、有木真理委員(オンライン)、杉本健次委員、下地芳郎副委員長（欠席)、大島佐喜子委員

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３回稼ぐ力の強化に向けた観光需要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。今年度最後の会議となりますので、よろしくお願いいたします。
　本日は、有木委員がオンライン参加、東委員が別会議の都合で15時半頃からの参加となっております。また、平田委員、下地委員と安永委員は欠席となっております。
　手元にマイクがございますが、そのままの状態でも声を拾えるということですので、発言の際は、マイクはそのままの状態でよろしくお願いいたします。
　それでは、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。よろしくお願いいたします。

【末吉委員長】
　皆さん、お疲れさまでございました。
　それでは、私のほうで進行させていただきます。議事の進行に当たり、皆様の御協力をよろしくお願いいたします。
　それでは、早速、事務局より資料１の稼ぐ力の強化に向けた観光需要の年間平準化に関する万国津梁会議提言書(案)について説明していただきたいと思います。事務局から説明お願いします。

２.議事
(1)提言書(案)について
【事務局】
　資料１に沿って説明

【末吉委員長】
　事務局から提言書(案)について説明がございました。今回はこのテーマで行う最後の会議になりますので、この内容でよいか皆さんの御意見をお願いします。よろしくお願いします。
　杉本委員、どうぞ。

【杉本委員】
　ここまでまとめていただき、事務局の御苦労に対して敬意を表します。
　その上で、まず３ページの４行目、「観光客の人数だけではなく、観光客が沖縄で支出したいと考える消費額も含む概念として」という部分について、人数を増やしていくこともまだまだ必要だと思っています。まだ全体を読み込んでいませんが、この部分は例えば「人数とともに」という表現のほうが良いのではないかと思います。「だけではなく」という部分を「ともに」とするほうが良いか思います。御検討ください。

次に、９ページ目の(3)平準化に係る課題の部分で、(10p)⑤特定の時期や場所、コンテンツに集中しているということと併せて、やはりインバウンドが特定の東アジア４か国に集中していることも課題だと思いますので、⑤の中にインバウンドの特定の国に集中しているという表現を追加していただけたらと思います。

あと、一番強く出していただきたいのが、他地域の成功事例にもあった財源と人材を有するＤＭＯ組織の部分です。12ページ目の課題④で、施策を推進するために、従来の体制では不十分であるという課題に対して、この参考事例が載っています。しかしこれに対して、15ページ目の平準化の方針④では自治体における部局横断型の連携体制の構築となっています。

やはり、このような提言をするならば、それをリードして具体的に実行していくハワイのＨＴＡのような組織が必要になると思います。現在、何か連携が不足しているということではなくて、端的にいえばＯＣＶＢの機能をもっと強化すべきだと思います。そうでなければ、これらは絵に描いた餅に終わりかねないです。強いＯＣＶＢという組織があり、その上で横の連携をさらに深めていくことが必要です。まさに成功事例に書いてある通りハワイや欧米は強いＤＭＯを持っており、そこが強力にリードしています。

ですので、例えば９ページ目の課題④に対しては、従来の体制では不十分であり、欧米型の強いＤＭＯをつくる、とすべきです。そのために必要な自主財源や、民間人材の積極的な登用なども、平準化に係る課題の中で打ち出すべきだと思います。その上で、(2)の平準化策の方針について、①②③については特に問題ないと思いますが、④は連携体制の構築ではなく、ＯＣＶＢのような組織の強化を打ち出すべきだと思います。これは現在のＯＣＶＢの取組が不十分だということではなく、現在の予算や要員体制ではどうしても指導力を発揮できないのだと思います。ここを強化しなければ、せっかくの平準化の様々な取組も進んでいかないのではないかと思います。

次は細かいことです。14ページ目の②オフ期における需要獲得の機会損失の低減に、ダイナミックプライシング施策の導入促進とあります。これについて、県の文化観光スポーツ部ではちゃんと連携されていると思いますが、国も様々な良い施策を行っています。まさに、ダイナミックプライシング導入のために観光事業者を集めた、１年間をかけたセミナーなどもやっています。私も委員を務めているので内容を存じ上げていますが、本当に実践的なものです。国と全く別でやるのではなく、国や総合事務局と連携するものと、県が役割を担うものと、きっちり役割分担をしたうえで連携強化を図ることが必要ではないかと思います。

最後に、⑤観光コンテンツの分散化による時期と場所の平準化についてですが、スポーツの誘致については、やはり人数の多いスポーツを呼んでくることがいいと思います。野球やサッカーがなぜ集中しているかというと、沖縄にいろいろなチームが集中するので、そこで練習試合が組めること、また、それらを受け入れられる施設があるということが理由だと思います。また、ラグビーの合宿誘致も検討していただきたいです。ラグビーは１月、２月がトップシーズンなのでその時期に合宿はやらないようです。恐らく、夏の時期が中心になってきており、施設が比較的空いている時期に合宿が集中する可能性もあると思います。

最後に１点。2025年にテーマパークがいよいよオープンします。まだ情報は十分に開示されていませんが、美ら海水族館と並ぶような、旅の目的地となるような、キラーコンテンツになると思います。そことの連携についても触れておくべきではないでしょうか。以上です。

【末吉委員長】

大変貴重な意見、ありがとうございました。

事務局、大丈夫ですか。

【事務局】
大丈夫です。

【末吉委員長】
引き続きお願いします。

【花牟礼委員】
私からも、各委員の様々な意見を提言に盛り込んでいただき、敬意を表したいと思います。
私は一貫して、沖縄ではリーディング産業である観光産業に、リーダーシップを発揮してもらう必要があると主張してきました。観光産業や県の文化観光スポーツ部になると思いますが、アンテナを高く広く張ることで、観光のためだけではなく、県全体の産業を俯瞰して物事を考えていただきたいという趣旨で話をさせていただきました。
それが２ページ目の「新・沖縄21世紀ビジョン基本計画に掲げる５つの将来像のいずれにも寄与する可能性を持つ」という２行に集約されています。これを盛り込んでいただきありがとうございます。
１点、９ページ(3)平準化に係る課題のうち、④施策を推進するために、従来の体制では不十分である、という部分の文言についてです。この部分については平田委員から「市町村が自発的に県と連携しようと思うことが重要である。書きぶりに関しては届く言葉を選ぶことで、フックのかかるような表現にする必要がある」という意見をいただいています。それを考えると、「特に現場を担う市町村においては、文化やスポーツなどを『稼ぐ力』の源泉とみなす意識が低く、そのような体制の構築には至っていない。」という表現では、市町村側から見て連携したいとは思えないのではないかと思います。
県のスタンスとしてはリーディング産業として市町村や他部門に寄り添う姿勢及び寄り添う書きぶりが必要ではないかと思います。そうすることによって、市町村が県、文化観光スポーツ部を頼り、そこでコミュニケーションが生まれて他産業のいろいろな情報が沖縄の観光業界に入ってくるという循環を、うまくつくることができると思います。
書きぶりはお任せしたいと思いますが、リーディング産業としてリーダーシップを発揮しながら、他部門に寄り添う姿勢を、ぜひ意識していただきたいと思います。
加えて、先ほど杉本委員からも話がありました北部テーマパークについて、ぜひ情報を密にして意見交換をしていただければと思います。商工労働部ではいち早くジャパンエンターテインメント社とマーケティングの業務提携を結びました。これはまさに県内クロスファンクションでいろいろな部署が関わっていますが、こうした動きが出てくると、ほかの産業の意見も見えてきますし、商工労働部は事業者の情報も持っていると思うので、縦割りの中に埋もれることなくやっていけるのではないかと思います。
私からは以上です。

【末吉委員長】
ありがとうございました。
大島委員、いかがでしょう。

【大島委員】
第２回会議でオンとオフが必要だと主張しておりましたが、こうした意見を大変多く盛り込んできれいにまとめていただき、ありがとうございます。

この中で、オフシーズンの集客に関しては弱いと書かれていますが、１月、２月は各島でものすごい量のイベントを実施しています。県としては、わざわざ平準化のために新たに何かを実施するのは予算的にも難しいと思うので、既存の取組を連携させた形で進めるべきだと思います。１月、２月は少し調べただけでも多くのイベントが出てきます。例えば１月はノルディックウォーキング、石垣島マラソン、宮古100キロワイドーマラソン、名護ハーフマラソン等のスポーツイベントや、沖縄市産業まつり、糸満フェア、国頭村産業まつり、海洋博の花まつりなどの花に関わるものが多いです。２月も同じように、プロ野球キャンプが１番に来ますが、それ以外にもたくさんのイベントがあります。これらを組み合わせることが必要です。例えば、マラソン大会にたくさん参加する方は、冠となる大会への応募資格を、別な大会への参加回数とする、スタンプラリーのような取組も考えられます。花祭りなら４回、５回ぐらいの参加で応募資格が得られるようなイメージです。また、抽選などで、観光客が喜びそうなものをキックバックしてあげるキャンペーンを組み合わせるのも良いかと思います。

グアムやハワイはそのような取組が充実しています。イベントごとにやるのではなく、ＪＣＢなどのカード会社のグループや、ＪＴＢやＨＩＳなどの旅行会社が、オプショナルツアーで、イベントに参加すればこういうものがキックバックされますよ、ということをとても具体的に示しています。カップルやグループ、家族旅行をターゲットとしており、旅行者にとっては、同じ金額ならキックバックがあるほうに参加しようということになるので、良い取り組みかと思います。以上です。

【末吉委員長】

ありがとうございます。おっしゃるとおり、沖縄には各地域にいろいろなイベントがあるものの、これを全部生かしきれていないところがある。これは第１回会議で東委員からも提案された内容ですので、確かにそうだと思います。

オンラインの有木さん、何か御意見ございましたら。

【有木委員】

ありがとうございます。今日は急きょオンラインでの出席となり失礼いたしました。

私も事前に資料を拝見させていただきました。分かりやすくまとめていただいたので、ここからはどう具体的に動かしていくかが重要だと感じています。

さきほど杉本委員からもありましたが、やはりＯＣＶＢさん、つまりＤＭＯの役割が非常に重要だと感じています。まさにこの会議でもお話しさせていただいたと思いますが、ハワイのＨＴＡの役割が非常に秀逸だと思います。マーケティングとプロモーションはＨＴＡが、ディベロップメントは市町村や事業者が担うという明確な役割分担が、改めて重要だと感じました。

閑散期の課題についてはどの市町村や事業者さんでも考えておられると思うので、先ほど大島委員がおっしゃったように、閑散期はいろいろな地域でたくさんのイベントが行われています。非常に皆さん頑張っていらっしゃるのですが、もしかしたらコスパの悪い動きになっているのではないかとも感じています。いろいろな地域が同じことをやると、差別化ができなくて分散化してしまうこともあります。地域全体で一緒にやったほうがいいことと、各地域の強みを生かして差別化したほうがいいことと、この２つの軸で県全体をどうマネジメントしていくかが重要で、そのためにも、沖縄県さんやＯＣＶＢさんの役割が非常に重要になると思っています。これらは平準化とセットで考えていく必要があると改めて感じました。以上です。

【末吉委員長】
有木さん、ありがとうございます。
次に杉本委員どうぞ。

【杉本委員】
これから、観光事業者含めて県民に対して提言として訴えていくときに、今喫緊の課題であり、中長期的にも一番大きな課題である人手不足の問題に触れないわけにはいかないと思います。ここに書き込まないと、今は人手が足りなくて大変な状況なのにそこまでやっていられないという話になりかねないと思います。
この中で、そもそも何のために平準化を目指すのかを加えていただきたいです。人手不足の改善を図っていくためには待遇改善、すなわち給与を上げていく必要があります。この会議でも申し上げましたが、琉大で観光学を学んだ人たちが、観光業界は不安定だから県庁に行くという選択をするのではなく、給与もいい観光業界に魅力を感じてもらえるようになる必要があると思います。
では、どのように待遇改善や給与向上を図っていくかというと、まず企業が稼ぐ必要があります。稼ぐために必要なのは生産性を上げることですし、その生産性を上げていくために一番課題になっているのが、平準化されていない今の沖縄観光の現状だと思います。順番を変えて説明すると、平準化をすることによって生産性を上げ、観光事業者全体が収益を上げる。それを社員に還元して給与を上げていくことで、結果として人手不足の課題を解消していく流れです。
世界の観光地では時給4,000円のところも出てきています。やはり沖縄の観光業で働きたいと思ってもらうためには、給与の面で日本をリードしていく。そして日本中の人たちが、沖縄で働きたいと思える状態をつくり出していく。そのようなことを提言のどこかに加えていただきたいと思います。書きぶりはお任せします。

【末吉委員長】
これは一番の問題ですね。
人手不足を解消するために、平準化をして生産性を上げることで、給与を上げるということになっていますが、まずは観光業界の皆さんに先行投資してもらう必要もあります。非常に重要な課題です。

【杉本委員】
加えて小さな話ですが、もったいないと思うことがあります。毎年海開きがあると思いますが、沖縄県内で地域によって時期がばらばらです。例えば沖縄県の海開きが県内全地域同じ日にちなら、間違いなく全国ニュースになります。例えば３月の第何土曜日とか日曜日に合わせれば、沖縄にはもう夏が来ているというアピールになり、全国の人が認識することになると思います。現在は沖縄県内向けのニュースになるだけです。
さきほど大島委員もおっしゃっていましたが、それぞれの地域、エリアでやるべきことと、地域同士が一緒にやることで発信力が高まるものとを改めて整理する必要があると思います。

【末吉委員長】
これは頑張れば取りまとめられそうですね。おっしゃるように、全国ネットでニュースが流れれば非常に影響力があります。

【大島委員】
　海開きを主催している者としてお話します。八重山では３市町合同で海開きをしています。石垣、竹富町、与那国で持ちまわりで開催地区を変えています。
　テーマについては、「日本一早い海開き」が既に小笠原に取られてしまっています。まだ寒いはずですが元旦にやっているようです。ですので、その文言はもう使えないので、「日本一早い夏」ということでアピールしています。
　もともとはそれぞれの市町村でやっていました。竹富町は住民参加型でやりたかったので、竹富島か西表島で４月のお客様が少なくなった暖かい時期に、住民みんなが参加できるような形でやっていました。それを全国に発信しようということで、八重山ビジターズビューローが中心になって３市町合同の海開きになりました。もし沖縄県でやるのであれば、いつ、どこでということが問題になりますよね。それを、同じ日にやればいいということですよね。

【杉本委員】
　そうです。イベントはそれぞれのところでやっていても、同じ日に合わせる。

【大島委員】
　それなら不可能ではないと思います。「日本一早い夏」というテーマであれば。
　石垣市はどちらかというと、マスコミに見せることを重視した海開きです。石垣では春に海開きをしていることを発信するため、海はものすごくしけるのですが春分の日にやっています。与那国は当初、観光協会員も少ないので協力できないということでしたが、ここ10年程は３市町合同で参加できるようなりました。自衛隊の方がいるので、ビーチのクリーン作戦はすごく動いてくれるようです。

【末吉委員長】
　なるほど。ありがとうございます。
　花牟礼さんどうぞ。

【花牟礼委員】
　稼ぐ力の委員会を開催していた2年ほど前は、ウクライナ情勢もなく、インフレの状況にはなっていませんでした。現在は経済環境が賃金を上げる後押しをしている状況ですが、それに甘えることなく、やはり課題である観光需要の年間平準化に取り組んでいく必要があると、改めて思っているところです。
　先ほど観光業界の人手不足という話がありました。もちろん人手不足解消のために賃金を上げることが非常に重要ですが、ＩＴをうまく活用して労働生産性を高めることも必要です。私が関わっている情報産業系でよく言われるのが「攻めのＩＴ」と「守りのＩＴ」という見方です。例えば神奈川県にある陣屋は週休３日制にして社員を減らし、そこでＩＴをうまく活用することで労働生産性を高めました。これは「守りのＩＴ」です。「攻めのＩＴ」は、例えば車が来るとナンバープレートから誰が来たかを把握して、すぐ対応ができるように準備をする顧客管理などです。沖縄ではまだまだだと思います。
　リゾテックを通じて陣屋の方々にも来ていただき、沖縄で広めようとも考えていたのですが、まだそこまでには至っていません。やはり観光業界と情報産業のクロスマッチングがすごく重要になるのではないかと思います。
　提言案では、部局をまたいで施策を進めることが掲げられていますが、私は事例の発信もすごく重要だと思っています。「観光×●●」という考え方で、どういう事例があり、どういう成果が上がったのかを発信することによって、横展開を図ることができるように

なると思います。
　やはり沖縄は観光が有名ですので、他の産業とのマッチングを考えながら、他の地域をリードしていくような施策をやっていただければと期待をしています。以上です。

【末吉委員長】
　ありがとうございました。
　では、お待たせしました。東委員、よろしくお願いします。

【東委員】
　10年前の第５次観光振興基本計画のときにも平準化しようと言っていたができなかった。平準化の問題は概ねこの提言案の中に網羅されていると思いますが、従来のことを踏襲しても実現できないと思います。
　成功事例であるプロ野球キャンプも、観光業界が主導して連れてきたわけではなく、プロ仕様に耐えるハードができたことによって誘致ができるようになったものです。また、コロナ前の10年間はインバウンドが勝手に入ってきてくれました。以前この会議で先読みカレンダーのことを提案しましたが、あれも収益を下げることを防ごうとしているだけであり、外的要因に頼っています。
　簡単に平準化を打破できたら、私はノーベル経済学賞が取れるのではないかと思っています。なので、過去のデータと確率論を使いながら、この日は幾らで売れば収益が上がるかという、イールドマネジメントが世界で開発されてきました。
　ですので、新しい戦略を立てて実践していかないと、恐らく10年後も同じように平準化の議論をして、文言だけが並ぶことになると思います。
　一方、新しい動きも出てきています。陣屋さんに代表される、暇なときは休むという考え方で、結構大事な視点ではないかと思っています。平準化というのは、手段であって目的ではない。収益を最大化させるための手段が平準化だとしたら、10か月で稼いで２か月バカンスするのも、最高の生活だと思います。20年前、30年前のダイビングサービスさんなら、オフである今頃はスキー場にインストラクターとして出稼ぎに行っていたと思います。

【大島委員】
　冬場はそうでした。

【東委員】
　先日、ケラマ諸島4島一斉ビーチクリーンイベントで、我々もチーム慶良間に入りましたが、今回有料でボランティアを募ったところ、短期間でしたが30名からの応募がありました。来ていただいて、お金払ってもらったうえ、ごみ拾いにも参加してくれたということです。そのような層も狙えるかと思います。まだ海開きする前のタイミングなので、もしかしたら平準化につながるかもしれません。
　そのときに感じたのは、ダイビングサービスさんの余裕です。90年代と比べたらダイバーの数は半減していますが、各宿がリピーターを持っているので、全くじたばたしてないです。

【大島委員】
　そうですね。

【東委員】
お客さんが来ないときは、自分たちも楽しんでリノベーションをしたり、休みを取ってほかのところに行ったりしているようです。ですので、離島のダイビングサービスのほうが、かえって理想的な生活をしているのではないかと思います。昔のように仕事がないときは出稼ぎに行くのではなくて、きちんと繁忙期で稼いでオフ期は生活できるような基盤をつくっている。それも、あまり数を追わずに、リピーターを大切にしながらつくっているというのは、すごく隔世の感があります。離島の優秀なダイビングサービスさんのように、オンシーズンで稼いでオフシーズンに人間らしい生活をするという考え方を、本島にも広げていければと思います。
特に今、足元は人手不足なので、平準化の問題よりも、むしろ早くオフシーズンが来てほしいと思ってしまうような状況です。今、オフ期を底上げして１年中忙しい状況になったら、これ以上観光業界で働く人がいなくなってしまうかもしれないです。この会議のテーマには反していますが、こういうことも考えなければいけないところまできていると思います。
先日阿寒湖温泉に行って話を聞いてきましたが、阿寒でも週休３日の話が出ているようです。本土の温泉街は休前日がオンシーズンで、平日がオフシーズンだからとても分かりやすいので、会議やインセンティブが入ってなければ、火曜日や水曜日に休めますし、社員のローテーションも楽になります。沖縄でもそれぞれの地域でそういうことがうまくできるようになると面白いと思います。
これまで議論してきた平準化については、場所や業態別にもう一度細かく検討していく必要があると感じています。この提言案については素晴らしいものだと思います。ありがとうございます。

【末吉委員長】
東委員から、10年前にも同じような議論をしたとありました。ただ、10年前と異なっているのは、県が動くようになったことだと思います。
我々が稼ぐ力の会議で１年７か月ほど議論をして、優先度ナンバー１はＤＸだと知事に提言をしたところ、今年度からＩＳＣＯの稲垣理事長を中心とした産業ＤＸの会議がはじまりました。それから、我々の観光平準化の会議と、沖縄観光のブランドチームもはじまり、県が動きつつあります。今回の提言案については、委員の皆さまも認めていらっしゃるので、新年度からはこれを実際に実行していくチームを県庁内でつくる必要があります。そうすれば、10年前とは違ってくるのではないかと思います。

【東委員】
実行することが本当に大事だと思います。

【花牟礼委員】
週休３日にすることで、平準化につなげることも可能なのではないかと思います。もし、月給を変えずに週休３日にできれば、時給が上がることになるので、賃金を上げていることにつながります。しかも、そのような多様な働き方を求める方はたくさんいると思うので、観光業界に来やすくなります。週休３日をうまく活用することで、観光業界では柔軟な働き方ができるということを伝える、いい機会になるかもしれないです。

【杉本委員】
週休３日というのは、おそらくそれぞれの企業の戦略によるものかと思います。例えば県がやろうと言ったから始まるというものでもないと思います。稼働している日数で１年

間分を稼がなければならないわけですよね。その１年間分を稼ぐとための料金設定をしたときに、ほかの地域との競争に勝てるかが課題になります。例えば、週休３日にするために、沖縄旅行の金額を７万円から12万円に上げたときに、沖縄に来てくれるかどうかという話になります。各企業の判断で、12万円でも来てくれるような魅力づけをする、という戦略であれば良いと思います。それぞれの企業で、自分たちの特徴に合わせながら考えていくものではないかと思います。

【花牟礼委員】
　そうですね。ただ、賃金を上げることと休みを増やすことは、総賃金で考えると同じ効果をもたらすので、最終的にはどのようにうまく雇用をしていくのかということにつながると思います。
　県がやる必要はないと思いますが、陣屋の例のように、例えば沖縄の中で週休３日を採用している企業が出てきて、そこで非常に雇用がうまくいっているという事例ができたとしたら、そこから横展開していく可能性はあると思います。

【東委員】
　沖縄の場合は、離島のダイビングサービスさんがいい事例になると思います。バブルの90年代に比べて、ダイビング人口は確実に減っていますが、今のほうが恐らく余裕のある経営ができている。それこそまさに稼ぐ力です。沖縄の場合は全然潜れない冬場の時期があるので、稼げるときに稼いで、そうではない時期にいろいろな準備をことは、いい事例になるのではないかと思います。
　大島委員が頷いていらっしゃいますが、昔と比べたらそうですよね。

【大島委員】
　そうですね。

【花牟礼委員】
　観光業界は裾野が大きい上に、リーディング産業であるがゆえに、マトリックスがすごく多くて、やるべきことがたくさんありますね。

【東委員】
　コロナ前までのレンタカー業界は、忙しい割には儲からないという状況でした。

【大島委員】
　価格競争でしたね。

【東委員】
　80年代、90年代前半のダイビングサービスのような状況だったと思います。当時は、２ボートダイブでも8,000円程度だったと思いますが。

【大島委員】
　安売りしなければよかったと、今になって後悔しています。今は２ダイブで大体１万5,000円ぐらい、３本潜って２万1,000円ぐらいです。

【東委員】
　それがもう定着していますね。

【大島委員】
弊社も昨年は1,000円値上げしました。
昔のダイビングサービスは、自分が食べていくだけで精一杯な時代がありました。阿嘉でも石垣でも、お客様がいない状況です。私の先輩方の時代は、今のようにしっかりとした予約制度もなかったので、暇なときはウミンチュの追い込み漁や、作業ダイバーをしていたようです。そのおかげでウミンチュとの仲はいい状態を保っていました。ダイビングサービスで人を雇えるようになってからは、冬場にウミンチュのところでアルバイトをすることはなくなりました。
この業界では、学生をものすごく大事にしていました。学生料金は一般よりも5,000円ぐらい下げて来やすくすることで、その学生たちが社会人になったときにリピートしてくれるという好循環が生まれて、どのお店にもリピーターがつくことになりました。
冬場はお店を閉めるところもありますが、そのお客様たちと海外でのダイビングツアーに出るところもあります。パラオで潜ってみたいが、１人で行くのは不安なので、いつものダイビングショップの人と一緒に行ってもらいたいというニーズです。それで収益を得ているところもあれば、旅行会社に申し込んでもらい、現地集合して一緒に行くところもあります。
年中無休の川平湾のグラスボートや、由布島の水牛車、浦内川観光も人手不足に悩んでいるようで、定休日を設けたいという相談を受けました。旅行会社の団体が多いのであれば、１年前から根回しをして了解を得られていれば不可能ではないかと思います。従業員が少なくてもそれで回していけるのであれば、それも良いと思います。みなさん悩んでいるようですね。

【末吉委員長】
ありがとうございます。
有木委員、よろしいですか。

【有木委員】
観光業は中小企業の集合体なので、稼ぐ力をつけることは、地域や事業主さんの力を上げていくことだと思います。
そのとき、花牟礼さんがおっしゃっていた、事例のシェアが重要だと思っています。弊社のお話をするのは大変おこがましいのですが、ホットペッパーグルメで飲食店、ビューティーで美容室、じゃらんで宿泊施設さんや遊び体験をやっている中で、必ず毎日事例の共有をしています。こういうお店で、このような取組をすれば、このような成果が出るという事例を共有して、それを横展開していくということです。何を取り入れるかは、事業主さんのマーケットやコンディションによって異なってくるので、そこは事業主さんに委ねるような形で、いかに情報提供していくかということが大事なのではないかと思います。
週休３日に関連する話ですが、沖縄ではＢＡＣＡＲ（バカール）さんが一番人気の飲食店ではないかと思います。ここは２連休を取られていて、オーナーさんは三連休を目指していらっしゃるようです。小桜さんという65年ぐらい続いている沖縄料理屋さんは２連休を取られていて、時々１週間ぐらいお休みを取られていますが、私が沖縄に来てからの６年間、ほとんどスタッフが代わっていないです。
一方で、東京の大手のエステ店で365日24時間営業することを決めて、どの時間に行ってもお客様が入れる状態をつくっていくことで集客をしているお店があります。マーケットや、事業主の方が実現されたいことなどを踏まえて、それぞれが、何を取り入れていくかを考えていくものだと思います。その情報提供については、地域として、県としてやることができると良いのではないかと感じました。以上です。

【末吉委員長】
ありとうございました。
皆様、本日も活発な御意見、大変ありがとうございました。事務局においては、改めて本日の各委員からの提案等々を取りまとめて修正をお願いします。
本日は最後の会議になりますので、修正案を後日、私のほうで確認して提言書を取りまとめるということでよろしいでしょうか。
（異議なし）
ありがとうございました。
これで本日の議事を終了します。委員の皆様、全３回にわたり議論いただきまして大変ありがとうございました。
事務局から連絡お願いします。

【事務局】
委員の皆様、末吉委員長、本日はお忙しい中、貴重な御意見を賜りまして誠にありがとうございました。また、全３回にわたり様々な御意見を賜りまして、誠にありがとうございます。
本日、皆様からいただきました意見を反映しまして提言書を取りまとめた上で、末吉委員長から知事のほうに手交という形で進めさせていただきたいと思います。ちなみに手交式は３月30日の４時を予定しておりますので、また後日、皆様に御案内申し上げたいと思います。時間の都合がつく方は御参加をお願いしたいと思います。
それでは、以上をもちまして本日の会議を閉会いたします。誠にありがとうございました。

３.閉会

以上