

様式1(主な取組)

「主な取組」検証票

施策展開	3-(2)-イ	市場特性に対応した誘客活動の展開	施策	① きめ細かな国内誘客活動の展開	
			施策の小項目名	○国内誘客の推進	
主な取組	観光誘致対策事業			実施計画記載頁	188
対応する主な課題	①我が国は少子高齢化の進行による人口減少社会へと突入し、国内観光市場の量的拡大は厳しさを増すものと想定される。一方で、沖縄観光のリピーター率は平成28年度で約85%と高く、沖縄を一度も訪れたことのない方々も多いことから、新たな観光需要を開拓する余地は十分残されている。このため、年齢層や観光需要に的確に対応したきめ細かなプロモーション活動を展開していくことが重要となっている。				

1 取組の概要(Plan)

取組内容		年度別計画				
		29	30	31	32	33
観光客の継続的・安定的誘致を図るため、国内外からの旅行会社及び航空会社等と連携した誘客プロモーションの展開、メディアを活用した誘客プロモーションの展開及び沖縄観光情報の発信、観光宣伝ツールの作成などを行う。						
実施主体		県				
担当部課【連絡先】		文化観光スポーツ部観光振興課 【098-866-2764】				
		20件 キャンペーン件数				
		国内外誘客キャンペーン実施、イベント支援、観光宣伝物の作成				

2 取組の状況(Do)

(1)取組の進捗状況 (単位:千円)

予算事業名							H30年度		平成29年度活動内容と平成30年度の活動計画	
観光誘致対策事業費							当初予算額	主な財源		
主な財源	実施方法	H25年度 決算額	H26年度 決算額	H27年度 決算額	H28年度 決算額	H29年度 決算見込額				
県単等	委託	143,708	137,058	139,727	121,334	121,919	117,961	県単等	○H29年度: 旅行会社等と連携した誘客プロモーションの展開を行うとともに、メディアを活用した誘客プロモーションの展開等を行った。 ○H30年度: 旅行会社等と連携した誘客プロモーションの展開を行うとともに、メディアを活用した誘客プロモーションの展開等を行う。	
予算事業名							H30年度		平成29年度活動内容と平成30年度の活動計画	
主な財源	実施方法	H25年度 決算額	H26年度 決算額	H27年度 決算額	H28年度 決算額	H29年度 決算見込額	当初予算額	主な財源		
									○H29年度: ○H30年度:	

様式1(主な取組)

活動指標名	キャンペーン実施件数				H29年度			H29年度 決算見込 額合計	進捗状況	活動概要
実績値	H25年度	H26年度	H27年度	H28年度	実績値(A)	計画値(B)	達成割合 A/B			
	26	28	24	23	24	20	100.0%	121,919	順調	平成29年度においては、これまでの国内外における官民上げてのプロモーション・誘致活動等により、国内・海外航空路線の拡充並びにクルーズ船の就航増につながった。
活動指標名					H29年度					
実績値	H25年度	H26年度	H27年度	H28年度	実績値(A)	計画値(B)	達成割合 A/B			進捗状況の判定根拠と取組の効果
									これまでの国内外でのプロモーション等の結果、国内客、海外客ともに過去最高の入域観光客数であった。 当事業も、誘客プロモーション活動など計画を上回る24件を実施し、一定の貢献を果たしたため、順調とした。	
活動指標名					H29年度					
実績値	H25年度	H26年度	H27年度	H28年度	実績値(A)	計画値(B)	達成割合 A/B			
(2)これまでの改善案の反映状況										
平成29年度 of 取組改善案						反映状況				
①新規需要の掘り起こしを図るため、「青い海」、「青い空」などのこれまでの沖縄の一般的なイメージに加え、沖縄独自のコンテンツ(食・歴史・文化等)を活用したプロモーションを展開する。						①平成29年度は、国民の6割といわれている沖縄旅行未体験者層を開拓し来訪者の来沖者促進を図ることを目的に新規需要創出プロモーションを実施した。 具体的には、沖縄の歴史、文化、食、伝統工芸などのコンテンツを通して沖縄の魅力を訴求し、知的好奇心を促すようなプロモーションを展開した。				



様式1(主な取組)

3 取組の検証(Check)

(1)推進上の留意点(内部要因、外部要因の変化)

○内部要因

・観光消費額の向上を強化する取り組みと更にそれらを全庁的に推進するための体制を構築する必要がある。

○外部環境の変化

・外国人観光客数は為替変動による影響を受けやすい。←主語を追記する。
・観光客数は航空会社の経営状況による提供座席数の変動などの影響を受けやすい。←主語を追記する。
・国内市場については、他競合地の台頭によって競争が激化している。

(2)改善余地の検証(取組の効果の更なる向上の視点)

・H33年の国内観光客800万人の達成の為に、提供座席数の拡大を図り、航空会社へ路線拡大や増便の協力依頼を行うとともに、航空会社と連携したプロモーションを実施し、搭乗率の向上を図る必要がある。
・引き続き、リピーターの促進を図るとともに、沖縄旅行未経験者掘り起こしを図る必要がある。

4 取組の改善案(Action)

・路線の拡大を図るため、県幹部による航空会社への訪問によるトップセールスを実施し、協力関係の維持強化を実施する。
・新規需要の創出を図る為には沖縄観光の新たな魅力の発信が必要である。他部局とも連携し、食、物産、伝統工芸など沖縄の複数の魅力を訴求するプロモーションを実施する。

様式1(主な取組)

「主な取組」検証票

施策展開	3-(2)-イ	市場特性に対応した誘客活動の展開	施策	① きめ細かな国内誘客活動の展開	
			施策の小項目名	○国内誘客の推進	
主な取組	国内需要安定化事業			実施計画記載頁	188
対応する主な課題	①我が国は少子高齢化の進行による人口減少社会へと突入し、国内観光市場の量的拡大は厳しさを増すものと想定される。一方で、沖縄観光のリピーター率は平成28年度で約85%と高く、沖縄を一度も訪れたことのない方々も多いことから、新たな観光需要を開拓する余地は十分残されている。このため、年齢層や観光需要に的確に対応したきめ細かなプロモーション活動を展開していくことが重要となっている。				

1 取組の概要(Plan)

取組内容		年度別計画				
		29	30	31	32	33
国内からの観光客誘致の基盤を形成するため、ターゲットを特定した季節ごとのきめ細やかなプロモーション及び新規路線就航や既存路線の増便等路線拡大を促すためのプロモーションを行う。		連携プロモーション実施				→
実施主体	県					
担当部課【連絡先】	文化観光スポーツ部観光振興課 【098-866-2764】					
		関係機関等と連携した観光プロモーションの実施				

2 取組の状況(Do)

(1) 取組の進捗状況 (単位: 千円)

予算事業名 国内需要安定化事業							H30年度		平成29年度活動内容と平成30年度の活動計画
主な財源	実施方法	H25年度決算額	H26年度決算額	H27年度決算額	H28年度決算額	H29年度決算見込額	当初予算額	主な財源	
一括交付金(ソフト)	委託	729,506	688,302	628,975	990,196	633,859	375,593	一括交付金(ソフト)	○H29年度: 各種メディアを活用したキャンペーン4件のほか、WEBによる観光情報発信、沖縄観光ブランドの国内広告展開等を実施した。 ○H30年度: 各種メディアを活用したプロモーションや、WEBによる観光情報発信、沖縄観光ブランドの国内広告展開等を行う。
予算事業名 —							H30年度		平成29年度活動内容と平成30年度の活動計画
主な財源	実施方法	H25年度決算額	H26年度決算額	H27年度決算額	H28年度決算額	H29年度決算見込額	当初予算額	主な財源	
									○H29年度: ○H30年度:

様式1(主な取組)

活動指標名	連携プロモーション実施				H29年度			H29年度 決算見込額 合計	進捗状況	活動概要
実績値	H25年度	H26年度	H27年度	H28年度	実績値(A)	計画値(B)	達成割合 A/B			
	—	—	実施 (4件)	実施 (4件)	実施 (4件)	—	100.0%	633,859	順調	誘客ターゲットを設定し、季節毎に異なる沖縄の魅力を伝えるプロモーションを展開したほか、航空会社と連携したプロモーションを実施した。 また、直行便就航地を中心に、メディアやイベントを活用したプロモーションを展開し、地方路線の利用促進を図った。
活動指標名	—				H29年度					
実績値										
活動指標名	—				H29年度					
実績値									進捗状況の判定根拠と取組の効果 誘客ターゲットを設定し、季節毎に異なる沖縄の魅力を伝えるプロモーションを展開したほか、航空会社と連携したプロモーションを実施した。 また、直行便就航地を中心に、メディアやイベントを活用したプロモーションを展開し、地方路線の利用促進を図った。 これらの取組により、国内入域観光客数の増加に寄与したほか、当初計画のキャンペーン実施数4件を達成することができたことから、順調とした。	
(2)これまでの改善案の反映状況										
平成29年度の取組改善案						反映状況				
①季節毎のプロモーションのほか、航空会社と連携したプロモーションを実施することで、より厚みのある広告展開を実施する。 ②沖縄観光未経験者層に対し、沖縄の魅力を伝えるため、文化、歴史、食等のコンテンツを活用したプロモーションを展開する。						①季節毎のプロモーションのほか、航空会社と連携したプロモーションを実施することで、より厚みのある広告展開が図られた。 ②沖縄の「食」とテーマとし、WEB等のメディアを活用したプロモーションを展開し、新規需要の創出を図った。				



様式1(主な取組)

3 取組の検証(Check)

(1)推進上の留意点(内部要因、外部要因の変化)

○内部要因

—

○外部環境の変化

・航空会社の経営状況等により、提供座席数の変動などの影響を受けやすい。

(2)改善余地の検証(取組の効果の更なる向上の視点)

・人口規模や経済規模の小規模な地方路線については、維持拡大が難しいことから、発地側の事業者や、航空会社等と連携による需要喚起を行い、路線の維持拡大に向けた利用促進を図る必要がある。

4 取組の改善案(Action)

・航空会社と連携したプロモーションを実施し、季節毎のプロモーションや路線別のプロモーションに加え、より厚みのあるプロモーション展開を図る。

様式1(主な取組)

「主な取組」検証票

施策展開	3-(2)-イ	市場特性に対応した誘客活動の展開	施策	① きめ細かな国内誘客活動の展開	
			施策の小項目名	○国内誘客の推進	
主な取組	教育旅行推進強化事業			実施計画記載頁	188
対応する主な課題	①我が国は少子高齢化の進行による人口減少社会へと突入し、国内観光市場の量的拡大は厳しさを増すものと想定される。一方で、沖縄観光のリピーター率は平成28年度で約85%と高く、沖縄を一度も訪れたことのない方々も多いことから、新たな観光需要を開拓する余地は十分残されている。このため、年齢層や観光需要に的確に対応したきめ細かなプロモーション活動を展開していくことが重要となっている。				

1 取組の概要(Plan)

取組内容		年度別計画				
		29	30	31	32	33
修学旅行市場の変化等に対応し、修学旅行を安定的に確保するため、修学旅行推進協議会の開催、県外説明会の開催、学校に対する事前・事後学習支援、沖縄修学旅行模擬体験提供、海外教育旅行誘致活動及び受入体制整備を実施する。		2回				
実施主体		県				
担当部課【連絡先】		文化観光スポーツ部観光振興課 【098-866-2764】				
		修学旅行の誘致、市場開拓に係る広報、 修学旅行の受入環境整備、旅行会社等の招聘等				

2 取組の状況(Do)

(1) 取組の進捗状況 (単位:千円)

予算事業名							H30年度		平成29年度活動内容と平成30年度の活動計画
教育旅行推進強化事業							当初予算額	主な財源	
主な財源	実施方法	H25年度決算額	H26年度決算額	H27年度決算額	H28年度決算額	H29年度決算見込額			
一括交付金(ソフト)	委託	162,881	164,982	174,700	196,949	173,882	105,540	一括交付金(ソフト)	○H29年度: 修学旅行推進協議会開催、県外説明会開催、事前・事後学習支援、修学旅行模擬体験提供、海外教育旅行誘致活動等を実施した。 ○H30年度: 修学旅行推進協議会開催、県外説明会開催、事前・事後学習支援、修学旅行模擬体験提供、海外教育旅行誘致活動等を実施する。
予算事業名							H30年度		平成29年度活動内容と平成30年度の活動計画
—							当初予算額	主な財源	
主な財源	実施方法	H25年度決算額	H26年度決算額	H27年度決算額	H28年度決算額	H29年度決算見込額			
									○H29年度: ○H30年度:

様式1(主な取組)

活動指標名	県外説明会				H29年度			H29年度 決算見込額 合計	進捗状況	活動概要
実績値	H25年度	H26年度	H27年度	H28年度	実績値(A)	計画値(B)	達成割合 A/B			
	2回	2回	2回	2回	2回	2回	100.0%	173,882	順調	<p>修学旅行推進協議会開催(3回)、県外説明会開催(フェア2回、地方説明会6回)、事前・事後学習支援(203件)、修学旅行模擬体験提供(30件)、海外教育旅行誘致活動(招聘実施5件)等を実施した。</p>
活動指標名	—				H29年度					
実績値										
										進捗状況の判定根拠と取組の効果
									<p>「沖縄修学旅行フェア」と冠した県外説明会を東京、大阪で開催した。東京、大阪両会場とも多くの参加者があり、効果的なプロモーションを展開することができた。また、修学旅行フェア以外にも小規模な説明会を、地方都市6都市で開催し、沖縄修学旅行の魅力や学習効果についての情報発信の強化を図った。</p>	
活動指標名	—				H29年度					
実績値										
(2)これまでの改善案の反映状況										
平成29年度の取組改善案						反映状況				
<p>①国内修学旅行の安定的な確保に向けて、全国の地域毎のニーズに応じたプロモーション等を展開していくため、誘致戦略の策定に向けた調査を実施するほか、新たな市場としての海外からの教育教育旅行の誘致に向けて、引き続きモニターツアー等を実施に取り組む。</p> <p>②沖縄県修学旅行推進協議会において、県内の教育旅行民泊の受入団体向けの指針を策定し、沖縄における教育旅行民泊の安心・安全の確保と学習効果の向上を図っていく。</p> <p>③平成28年度に実施した県外の平和学習プログラムや学校のニーズ調査の結果を踏まえ、今後の平和学習のあり方や新たな商品開発に向けた調査研究に取り組む。</p>						<p>①全国の地域毎のニーズ等の調査を行い、「国内修学旅行誘致戦略」を策定した。海外からの教育旅行誘致については、台湾、香港等5地域からのモニターツアーを実施し、認知度向上に取り組んだ。</p> <p>②沖縄県修学旅行推進協議会において、「沖縄における教育旅行民泊取扱指針」を策定し、関係機関に対し、指針の内容を周知した。</p> <p>③平成28年度の調査結果を修学旅行推進協議会の平和学習分科会において共有し、今後の平和学習のあり方等について検討を行った。</p>				



様式1(主な取組)

3 取組の検証(Check)

(1)推進上の留意点(内部要因、外部要因の変化)

○内部要因

- ・教育旅行民泊の受入体制において、安心・安全の強化が求められている。
- ・海外からの修学旅行における学校交流受入可能校が少ない。

○外部環境の変化

- ・国内の小中高校数及び生徒数は、減少傾向にあるため、修学旅行の需要自体も減少傾向にある。
- ・新幹線の新規開業などにより、国内他地域との競合が激化している。

(2)改善余地の検証(取組の効果の更なる向上の視点)

- ・国内市場の減少が見込まれる状況において、国内修学旅行需要を継続的かつ安定的に確保していくための取り組みを充実・強化していく必要がある。
- ・近年、沖縄修学旅行の体験メニューとして需要が高い教育旅行民泊については、安心・安全の強化が引き続き求められる。
- ・新たな市場としての海外からの教育旅行の誘致活動の継続や、受入体制の強化に引き続き取り組む必要がある。

4 取組の改善案(Action)

- ・平成29度に作成した国内修学旅行誘致戦略に基づき、全国の地域毎のニーズに応じたプロモーション等を展開する。
- ・教育旅行民泊受入団体を対象とした研修の実施等により、教育旅行民泊の安心・安全の強化に取り組む。
- ・教育庁と連携し、学校に対し、海外教育旅行における学校交流受入に対する理解促進を図る。

様式1(主な取組)

「主な取組」検証票

施策展開	3-(2)-イ	市場特性に対応した誘客活動の展開	施策	① きめ細かな国内誘客活動の展開	
			施策の小項目名	○国内誘客の推進	
主な取組	LCC仮設ターミナル交通対策事業			実施計画記載頁	188
対応する主な課題	①我が国は少子高齢化の進行による人口減少社会へと突入し、国内観光市場の量的拡大は厳しさを増すものと想定される。一方で、沖縄観光のリピーター率は平成28年度で約85%と高く、沖縄を一度も訪れたことのない方々も多いことから、新たな観光需要を開拓する余地は十分残されている。このため、年齢層や観光需要に的確に対応したきめ細かなプロモーション活動を展開していくことが重要となっている。				

1 取組の概要(Plan)

取組内容		年度別計画				
		29	30	31	32	33
公共交通機関がないLCC専用ターミナルの交通環境を改善するため、LCC専用ターミナルと国内線旅客ターミナル間の巡回バスを運行し、利用者の利便性を図る。		LCC巡回バスの運行				
実施主体	県					
担当部課【連絡先】	文化観光スポーツ部観光振興課 【098-866-2764】					

2 取組の状況(Do)

(1) 取組の進捗状況 (単位: 千円)

予算事業名							H30年度		平成29年度活動内容と平成30年度の活動計画
LCC仮設ターミナル交通対策事業							当初予算額	主な財源	
主な財源	実施方法	H25年度決算額	H26年度決算額	H27年度決算額	H28年度決算額	H29年度決算見込額			
一括交付金(ソフト)	委託	48,790	69,420	98,712	107,842	112,775	112,988	一括交付金(ソフト)	○H29年度: 巡回バス運行回数が計画値36,000回に対して、40,732回となった。 ○H30年度: 巡回バスの運行により、LCC専用ターミナル利用者の利便性向上を図るため、40,000回の運行を計画している。
予算事業名							H30年度		平成29年度活動内容と平成30年度の活動計画
—							当初予算額	主な財源	
主な財源	実施方法	H25年度決算額	H26年度決算額	H27年度決算額	H28年度決算額	H29年度決算見込額			
									○H29年度: ○H30年度:

様式1(主な取組)

活動指標名	巡回バス運行回数				H29年度			H29年度 決算見込額 合計	進捗状況	活動概要
実績値	H25年度	H26年度	H27年度	H28年度	実績値(A)	計画値(B)	達成割合 A/B			
	23,200回	32,883回	32,978回	37,234回	40,732回	—	100.0%	112,775	順調	平成29年2月から新規就航したpeachの那覇ーバンコク線等に対応するため、計画値36,000回に対し40,732回の運行を実施した。
活動指標名	—				H29年度					
実績値	H25年度	H26年度	H27年度	H28年度	実績値(A)	計画値(B)	達成割合 A/B			
活動指標名	—				H29年度					進捗状況の判定根拠と取組の効果
実績値	H25年度	H26年度	H27年度	H28年度	実績値(A)	計画値(B)	達成割合 A/B			
										LCC全体として高い搭乗率で推移していることに加え、平成29年2月にはpeachが那覇ーバンコク線を新規就航するなど、LCC需要が高まる中、LCCの運航に合わせた巡回バス運行に努めた結果、利用されるお客様の利便性向上につながっている。
(2)これまでの改善案の反映状況										
平成29年度の取組改善案						反映状況				
① LCC利用者の利便性の向上を図るため、LCC事業者と適宜、調整を行い、LCCの運航に合わせたバスの運行を行う等、柔軟な対応によるサービスの向上を図る。						①LCCの運航状況について、LCC航空会社各社→那覇空港貨物ターミナル(巡回バス運営受託者)→バス運転手という流れで情報が伝わる体制をつくり、関係機関で情報共有を図りながら、柔軟なバス運行によるサービスの向上を図ることができた。				



様式1(主な取組)

3 取組の検証(Check)

(1)推進上の留意点(内部要因、外部要因の変化)

○内部要因

・LCC便の新規就航や増便、また遅延や欠航等に伴い、LCC巡回バスの運行計画に変動が生じる場合がある。

○外部環境の変化

・昨今の航空業界において、世界の航空旅客数は堅調に伸張し、世界最大の市場に成長したアジアを中心とした需要の拡大が見込まれている。
・航空会社の旅客需要は、景気や為替等の動向等の影響を受けやすい。

(2)改善余地の検証(取組の効果の更なる向上の視点)

・巡回バスの運行については、引き続き、LCCの運航計画を適切かつ早期に入手するとともに、効率的な運行を行い利用者の利便性向上を図る必要がある。

4 取組の改善案(Action)

・引き続き、LCCの運航計画を関係者で情報共有を行い、LCC運航計画に対応した円滑な巡回バスの運行を実施するとともに、バス乗車人数実績等からピーク時間帯を把握し適宜運行回数を見直しを行うことで、効率的な運行を行い、LCC利用者の利便性向上を図る。

様式1(主な取組)

「主な取組」検証票

施策展開	3-(2)-イ	市場特性に対応した誘客活動の展開	施策	① きめ細かな国内誘客活動の展開	
			施策の小項目名	○国内誘客の推進	
主な取組	ラグジュアリートラベル・ビジネス調査構築事業			実施計画記載頁	188
対応する主な課題	①我が国は少子高齢化の進行による人口減少社会へと突入し、国内観光市場の量的拡大は厳しさを増すものと想定される。一方で、沖縄観光のリピーター率は平成28年度で約85%と高く、沖縄を一度も訪れたことのない方々も多いことから、新たな観光需要を開拓する余地は十分残されている。このため、年齢層や観光需要に的確に対応したきめ細かなプロモーション活動を展開していくことが重要となっている。				

1 取組の概要(Plan)

取組内容		年度別計画				
		29	30	31	32	33
沖縄が持つ豊かな自然や多様な文化などのソフトパワーを活用し、国内外のラグジュアリー層を取り込むことを目的に、ラグジュアリートラベルの現状把握、受入体制を含む各種課題の抽出、ラグジュアリー層を対象としたビジネスモデルの構築等に取り組む。						
実施主体	県	ラグジュアリートラベルの実態調査	テストマーケティングの実施			
担当部課【連絡先】	文化観光スポーツ部観光振興課	【098-866-2764】				

2 取組の状況(Do)

(1) 取組の進捗状況 (単位:千円)

予算事業名	ラグジュアリートラベル・ビジネス調査事業						H30年度		平成29年度活動内容と平成30年度の活動計画
主な財源	実施方法	H25年度決算額	H26年度決算額	H27年度決算額	H28年度決算額	H29年度決算見込額	当初予算額	主な財源	
一括交付金(ソフト)	委託	-	-	-	23,022	13,683	10,678	一括交付金(ソフト)	○H29年度: 沖縄県内におけるラグジュアリートラベルの実態把握及び課題の抽出等を行い、今後の可能性を検討した。 ○H30年度: 沖縄におけるラグジュアリーマーケットビジネスの構築に向けたテストマーケティングを実施する。
予算事業名	-						H30年度		平成29年度活動内容と平成30年度の活動計画
主な財源	実施方法	H25年度決算額	H26年度決算額	H27年度決算額	H28年度決算額	H29年度決算見込額	当初予算額	主な財源	
									○H29年度: ○H30年度:

様式1(主な取組)

活動指標名	ラグジュアリートラベルの実態調査				H29年度			H29年度 決算見込額 合計	進捗状況	活動概要
実績値	H25年度	H26年度	H27年度	H28年度	実績値(A)	計画値(B)	達成割合 A/B			
	—	—	—	—	調査の実施	—	100.0%	13,683	順調	<p>活動概要</p> <p>県内事業者へのアンケート調査(宿泊施設の有効回答率 83%)等により沖縄県内におけるラグジュアリートラベルの受入実態を把握し、課題を抽出した。</p> <p>また、富裕層のニーズに対応できる県内事業者(旅行代理店等)を育成し、受入実績のある県外事業者との連携を促進するため、意見交換会等を開催した。</p> <p>進捗状況の判定根拠と取組の効果</p> <p>宿泊施設へのアンケート調査については、調査結果の精度向上を図るため、統計学上の一般的な有意水準とされる回収率(74%)の確保を成果目標としていたが、成果目標を上回る有効回答率83%を達成した。</p> <p>また、県外・海外の富裕層旅行代理店等を招聘しての2回にわたる意見交換会や事業成果報告会を開催したところ、総勢112名の参加者があり、課題の共有や事業立ち上げに係る気運の醸成が図られた。</p>
活動指標名	—				H29年度					
実績値	H25年度	H26年度	H27年度	H28年度	実績値(A)	計画値(B)	達成割合 A/B			
活動指標名	—				H29年度					
実績値	H25年度	H26年度	H27年度	H28年度	実績値(A)	計画値(B)	達成割合 A/B			
(2)これまでの改善案の反映状況										
平成29年度の取組改善案						反映状況				
<p>①富裕層旅行ビジネスに挑戦する可能性のある県内企業の把握、県内の富裕層向け観光インフラやサプライヤー状況の調査、富裕層向けサービスに対応できる県内の人材状況の把握など、沖縄県における現状や課題を把握し、ラグジュアリー層を誘致するビジネスモデルの構築を目指す。</p>						<p>①県内事業者へのアンケート調査等により、本県におけるラグジュアリートラベルの受入実態や課題が把握できた。また、これらの課題を、県内で富裕層旅行ビジネスに挑戦する可能性のある事業者と情報を共有することで、事業立ち上げに係る気運の醸成が図られた。</p>				



様式1(主な取組)

3 取組の検証(Check)

(1)推進上の留意点(内部要因、外部要因の変化)

○内部要因

・富裕層旅行代理店は、富裕層への旅行手配だけでなく、富裕層受入体制整備やサプライヤーの管理・監督において重要な役割を持つが、日本全体として富裕層のニーズを捉えたサービスを提供できる代理店が不足している。

○外部環境の変化

・富裕層旅行市場の規模や旅行形態に関する調査文献が非常に限定的なため、富裕層市場のトレンドやビジネスモデルの把握が難しく、現時点で実効的な対策が未着手であり、まずは実態調査が必要な段階である。

(2)改善余地の検証(取組の効果の更なる向上の視点)

- ・富裕層市場における沖縄の認知度向上を図る必要がある。
- ・富裕層旅行代理店の事業者との関係構築を行う必要がある。
- ・ラグジュアリーホテル等の富裕層向け施設への民間投資を促進する必要がある。
- ・富裕層ニーズに対応できる高度観光人材を育成する必要がある。

4 取組の改善案(Action)

・富裕層獲得に向けた官民連携による実証実験(テストマーケティング)を実施し、その結果を踏まえ、富裕層誘客の位置づけを明確化し、地域と連携しつつ、施策の方向性を定めた誘致戦略を策定する。

様式1(主な取組)

活動指標名	空港アンケート調査				H29年度			H29年度 決算見込額 合計	進捗状況	活動概要
実績値	H25年度	H26年度	H27年度	H28年度	実績値(A)	計画値(B)	達成割合 A/B			
	—	—	—	4回	6回	—	100.0%	24,978	順調	活動概要 国内客の性別・年代・居住地・消費額等の基本属性及び旅行全体の満足度等を把握するため、那覇空港及び主要離島空港(宮古・石垣・久米島)において計画どおりアンケート調査をそれぞれ四半期毎の4回に加えて、追加調査で2回行い計6回実施した。
活動指標名	—				H29年度					
実績値	H25年度	H26年度	H27年度	H28年度	実績値(A)	計画値(B)	達成割合 A/B			
										進捗状況の判定根拠と取組の効果 年6回の調査を予定通り実施できた。 また、調査結果を今後、誘客を担当する部署やOCVBに対し、誘客プロモーション事業等へ活かしてもらうため情報提供をし、県でもHP掲載及び冊子を作成して情報公開を行うこととしている。
活動指標名	—				H29年度					
実績値	H25年度	H26年度	H27年度	H28年度	実績値(A)	計画値(B)	達成割合 A/B			
(2)これまでの改善案の反映状況										
平成29年度の取組改善案						反映状況				
<p>①通年を通じた国内観光客動向を把握するため、例年四半期毎に実施していた調査を2回追加、6回に増やし、採取したデータをボトム期対策や新たなターゲット掘り起こし資料として活用できるように努める。</p> <p>②既存のアンケート調査では採取できていないサンプルデータを収集するため、新たな調査手法・調査場所の検討を行い、実施できるよう努める。</p>						<p>①通常の四半期調査(6月、8月、11月、2月)に加え、2回(9月、12月)の追加調査を行った分についてもデータを集計し、報告書等で結果の公表を行うこととしている。</p> <p>②これまでサンプルとして調査できていなかったと思われる空港内ラウンジ利用者に対してもアンケート調査を実施した。</p>				



様式1(主な取組)

3 取組の検証(Check)

(1)推進上の留意点(内部要因、外部要因の変化)

○内部要因

・平成26年度調査から主要離島空港(宮古・石垣・久米島)における調査を実施しているため、引き続き各離島関係者との調整を綿密に行う等、精度の高いデータ蓄積のため円滑な実施に努める必要がある。

○外部環境の変化

・外国人観光客に牽引され入域観光客が増加し、宿泊施設予約が取りづらい状況等があり、リピーターの満足度へ影響している可能性へ留意する必要がある。

(2)改善余地の検証(取組の効果の更なる向上の視点)

・項目別の「大変満足」度が宿泊施設、土産品及び食事において50%を切っている状態が続いており、それぞれの項目において何が不満なのかを把握する詳細分析を行う必要がある。

・平成28年度調査の項目別「大変満足」度(国内観光客全体)

旅行全体	61.6%	景観	65.7%
海の美しさ	69.9%	食事	44.9%
宿泊施設	45.4%		
土産品	38.1%		

4 取組の改善案(Action)

・通常の満足度調査に加え、平成30年度は詳細な満足度調査を調査することとしており、アンケート調査票内容の工夫と検討を行い、より良い政策立案等につながるようなアンケート調査票となるように設計を行う。

・既存のアンケート調査では採取できていないサンプルデータを収集するため、新たな調査手法・調査場所の検討を行う。

様式1(主な取組)

活動指標名	沖縄観光成果指標・認証制度の調査検討				H29年度			H29年度 決算見込額 合計	進捗状況	活動概要
実績値	H25年度	H26年度	H27年度	H28年度	実績値(A)	計画値(B)	達成割合 A/B			
	—	—	—	—	実施	—	100.0%	82	順調	活動概要 第5次沖縄県観光振興基本計画を進めながら、「経済」、「観光客」、「県民」、「環境」、「マネジメント」の5つの軸からなる指標により、沖縄観光の現況を関係機関等で客観的・定量的に把握を行った。 宿泊施設や各種観光サービス認証制度の導入について、県外・海外の事例検証を基に検討を行った。 進捗状況の判定根拠と取組の効果 成果指標については、各指標の最新データへの更新を行った。認証制度については、今後の導入の是非に向けた情報収集を行った。
活動指標名	—				H29年度					
実績値										
活動指標名	—				H29年度					
実績値										
(2)これまでの改善案の反映状況										
平成29年度の取組改善案						反映状況				
①指標の運用を行いながら、当該指標の妥当性や他の指標の有用性、効果的な活用方法を検討するため、学識経験者や旅行関係団体、他部署等の有識者から意見を聴くための会議を開催する。 ②個人旅行の動向及び外国人観光客等の受入状況について情報収集を行い、関係機関との意見交換を行い、引き続き認証制度について検討する。						①指標に関する会議は開催しなかったが、関係機関との検証・意見交換を行い、指標の妥当性・有効性について検討を進めた。 ②引き続き情報収集や関係機関との意見交換を行い、認証制度の導入を検討した。				



様式1(主な取組)

3 取組の検証(Check)

(1)推進上の留意点(内部要因、外部要因の変化)

○内部要因

・第5次沖縄県観光振興推進基本計画において、平成33年度までの達成目標値を上方修正したことから、当該指標が沖縄観光の現状を客観的・定量的に示しているのか確認や検証が必要である。

○外部環境の変化

・サービス品質の担保や認証制度に類する取組には地域通訳案内士制度、ちゅら島沖縄観光タクシー制度、教育旅行民泊取扱指針、セーフティー・ダイビング沖縄、優良県産品推奨制度など様々な取組がある。

(2)改善余地の検証(取組の効果の更なる向上の視点)

- ・沖縄観光の現状を客観的・定量的に示した指標について、県民への公表方法(ホームページ等)や民間事業者等への活用方法をより効果的な方法へ改善する必要がある。
- ・公的機関における認証制度の導入可能性については、関係者とも十分に議論し、必要性及び有効性や利用者である国内外の観光客の動向等も把握する必要がある。

4 取組の改善案(Action)

- ・成果指標については、指標の運用を行いながら、当該指標の妥当性や他の指標の有用性、効果的な活用方法を検討する。
- ・認証制度については、観光客の動向及び観光関連事業者の観光客受入状況を注視しつつ、関係機関との意見交換・関連情報の収集を行い、制度対象や必要性等について引き続き検討する。

様式1(主な取組)

「主な取組」検証票

施策展開	3-(2)-イ	市場特性に対応した誘客活動の展開	施策	② 海外誘客活動の戦略的展開	
			施策の小項目名	○海外誘客の推進	
主な取組	沖縄観光国際化ビッグバン事業			実施計画記載頁	189
対応する主な課題	②海外からの誘客については、アジアからの観光客が増加傾向にあるが、海外における沖縄の認知度は依然として低い状況にあることから、観光マーケティング力を強化し、アジア諸国や欧米を中心に誘客ターゲットを絞り込み、効果的で戦略的なプロモーション活動を展開することが重要である。				

1 取組の概要(Plan)

取組内容		年度別計画				
		29	30	31	32	33
外国人観光客数の増加を目的に、①航空路線の就航や増便等を促す交通アクセスの拡充、②映画やTV等のマス媒体を活用した一般旅行者の認知度向上、③セールス活動の拡充によるビジネスチャネルの強化等を実施する。		14箇所				
実施主体		県				
担当部課【連絡先】		文化観光スポーツ部観光振興課 【098-866-2764】				
		航空路線拡充に関する助成、知名度向上のためのプロモーション等の実施				

2 取組の状況(Do)

(1) 取組の進捗状況 (単位: 千円)

予算事業名	沖縄観光国際化ビッグバン事業						H30年度		平成29年度活動内容と平成30年度の活動計画
主な財源	実施方法	H25年度決算額	H26年度決算額	H27年度決算額	H28年度決算額	H29年度決算見込額	当初予算額	主な財源	
一括交付金(ソフト)	委託	2,789,752	2,462,193	1,793,579	2,062,529	1,580,029	957,404	一括交付金(ソフト)	○H29年度: プロモーション地域数は14カ所の目標値に対して、26カ所の実施となった。 ○H30年度: プロモーション地域数は14カ所の目標値に対して、14カ所の実施を計画している。
予算事業名	—						H30年度		平成29年度活動内容と平成30年度の活動計画
主な財源	実施方法	H25年度決算額	H26年度決算額	H27年度決算額	H28年度決算額	H29年度決算見込額	当初予算額	主な財源	
									○H29年度: ○H30年度:

様式1(主な取組)

活動指標名	プロモーション実施地域数				H29年度			H29年度 決算見込額 合計	進捗状況	活動概要
実績値	H25年度	H26年度	H27年度	H28年度	実績値(A)	計画値(B)	達成割合 A/B			
		20箇所	25箇所	30箇所	29箇所	26箇所	14箇所	100.0%	1,580,029	順調
活動指標名	—				H29年度					
実績値	H25年度	H26年度	H27年度	H28年度	実績値(A)	計画値(B)	達成割合 A/B			
活動指標名	—				H29年度					
実績値	H25年度	H26年度	H27年度	H28年度	実績値(A)	計画値(B)	達成割合 A/B			
(2)これまでの改善案の反映状況										
平成29年度の取組改善案						反映状況				
<p>①シンガポールにおいて直行便が就航し、就航前後の安定的な集客を図る。</p> <p>②欧米、豪州などからはトランジット客の拡大に向けて関係者と連携し、知名度の向上と商品販売拡大に向けた取り組みを行う。</p> <p>③東アジアの重点市場においては、リピーター化の促進と離島への誘導を促進する。</p>						<p>①平成29年11月の就航に向けて、事前の旅行博での共同プロモーションや冬場の需要減退期における広告発信などを実施した。</p> <p>②「国際旅客ハブ」の形成に向けて、航空会社、他地域との連携を図り、欧米、豪州等からのトランジット客の増大と新たな周遊ルートの確立に向けて取り組みを実施した。</p> <p>③台湾、香港において、沖縄ナイト・祭り・月間を開催し、国内並の最新の観光コンテンツや離島を中心とした訴求を行い、誘客拡大に努めた。</p>				



様式1(主な取組)

3 取組の検証(Check)

(1)推進上の留意点(内部要因、外部要因の変化)

○内部要因

・航空会社の参入、増便などが続き那覇空港国際線ターミナルのハンドリングやスロットの状況は厳しくなっている。
・ロンドン、シドニー、フランスに観光誘客サポート員を設置し、欧米に向けた対応力が向上した。

○外部環境の変化

・平成29年2月にタイ、11月にシンガポールからの直行便が就航し、東南アジアからの直行便路線が増えつつある。
・東南アジアはもちろん、欧米、豪州においても着実に知名度が向上してきており、旅行商品の造成拡大の機運が高まっている。
・東アジアの市場においては、国内他地域との競争が激しくなっており、リピーター客獲得などにむけて厳しい環境となっている。

(2)改善余地の検証(取組の効果の更なる向上の視点)

・那覇空港国際線ターミナルのハンドリング、スロットの状況が非常に厳しいことから、既存機材の大型化や経由便を活用したトランジット客の誘客拡大、国内路線を活用したインバウンド客の誘致に取り組む必要がある。
・国内外路線は更なる強化が図られていることから、国内外他地域との連携を行い近隣の拠点空港と併せて組み合わせ旅行や新たな周遊ルートの構築に向けた取り組みを推進する必要がある。
・離島など欧米、豪州からの観光客やアジアのリピーター層に人気のある離島旅や沖縄のライフスタイルを体験するような旅のイメージを発信、訴求する必要がある。

4 取組の改善案(Action)

・新たなアジア・日本の周遊ルート、複数地域を巡る旅のスタイルを発信する「国際旅客ハブ」の形成に向けた取り組みを航空会社、国内外の地域と連携して推進する。
・シンガポール、タイからは周辺国や欧米、豪州等からのトランジット客を効果的に取り込むため、関係者との連携を図り、プロモーションを強化するとともに、送客安定化のため複数航空会社の参入を目指す。

様式1(主な取組)

活動指標名	プロモーション実施地域数				H29年度			H29年度 決算見込額 合計	進捗状況	活動概要
実績値	H25年度	H26年度	H27年度	H28年度	実績値(A)	計画値(B)	達成割合 A/B			
		7箇所	7箇所	7箇所	7箇所	7箇所	7箇所	100.0%	79,916	順調
活動指標名	—				H29年度					
実績値	H25年度	H26年度	H27年度	H28年度	実績値(A)	計画値(B)	達成割合 A/B			
活動指標名	—				H29年度					進捗状況の判定根拠と取組の効果
実績値	H25年度	H26年度	H27年度	H28年度	実績値(A)	計画値(B)	達成割合 A/B			
										船社訪問や展示会出展等の誘致活動を中国、韓国、米国など7地域で展開し、順調に取組を推進した。平成29年における本県へのクルーズ船寄港回数は515回で対前年比で127回、約33%増となった。海路の入域観光客数は762,600人で対前年比で298,200人、約64%増となった。ともに前年を大幅に上回り順調に推移している。
(2)これまでの改善案の反映状況										
平成29年度 of 取組改善案						反映状況				
<p>沖縄の実情に合わせた持続可能なクルーズ船受入体制構築のため、クルーズ市場の今後の需要予測、県内各港における受け入れの現状整理と課題の抽出、クルーズ船による経済効果等を分析する調査事業を実施し、クルーズ船誘致方針及び受入体制強化戦略を策定する。</p>						<p>平成28年度実施の調査事業により、需要予測や許容量調査に基づく平成33年度の外国海路客200万人の目標値設定と合わせて、県内各港における課題等を抽出し、誘致・受入の戦略を構築した。</p>				



様式1(主な取組)

3 取組の検証(Check)

(1)推進上の留意点(内部要因、外部要因の変化)

○内部要因

・これまで寄港の少なかった平良港や中城湾港でもクルーズ船の寄港が増加傾向にあり、中城湾港ではクルーズ船の受入主体である「クルーズ連絡促進協議会」が発足するなど、各港でクルーズ船受入に関する体制強化が進んでいる。
・一方で、クルーズ船の寄港増により、バス不足やガイド不足など受入面での課題が生じている。

○外部環境の変化

・主要なクルーズ船社が中国をはじめとした東アジアに配船を進めるなどクルーズ人口が増加しており、東アジアのクルーズ市場は拡大傾向にある。
・那覇港、石垣港だけでなく、平良港、中城湾港へのクルーズ船の寄港も増加している。

(2)改善余地の検証(取組の効果の更なる向上の視点)

・平成28年度に策定した沖縄クルーズ戦略に基づき、「クルーズ拠点化及び分散受入」、「県全土への波及と共生」、「PDCAサイクルの構築」の3つの柱を軸に、全県的にクルーズ船の誘致・受入が推進できる体制の構築を図る必要がある。

4 取組の改善案(Action)

・中国や台湾などアジアからのクルーズが好調である一方、欧米客向けクルーズの寄港が少ない状況であるため、欧米向けに沖縄の寄港地としての認知度向上のためのプロモーション活動を展開する。

・各地域のクルーズ促進連絡協議会との連携強化をはじめ、沖縄県クルーズ促進連絡協議会等の場を活用し、誘致・受入にかかる課題の共有や解決に向けて、官民一体となった取組を推進する。

様式1(主な取組)

「主な取組」検証票

施策展開	3-(2)-イ	市場特性に対応した誘客活動の展開	施策	② 海外誘客活動の戦略的展開	
			施策の小項目名	○海外誘客の推進	
主な取組	外国人観光客受入体制強化事業			実施計画記載頁	189
対応する主な課題	②海外からの誘客については、アジアからの観光客が増加傾向にあるが、海外における沖縄の認知度は依然として低い状況にあることから、観光マーケティング力を強化し、アジア諸国や欧米を中心に誘客ターゲットを絞り込み、効果的で戦略的なプロモーション活動を展開することが重要である。				

1 取組の概要(Plan)

取組内容		年度別計画				
		29	30	31	32	33
外国人観光客の利便性の確保や満足度の向上を図るため、多言語による観光案内や通訳サービス、メニュー・ホームページ等の翻訳に係る費用の支援等、外国人観光客受入に係る取組を行う。						
実施主体		県				
担当部課【連絡先】		文化観光スポーツ部観光振興課 【098-866-2764】				
		多言語コンタクトセンター運営、受入インフラ整備支援、インバウンド連絡会、緊急医療態勢整備等の実施				

2 取組の状況(Do)

(1) 取組の進捗状況 (単位: 千円)

予算事業名	外国人観光客受入体制強化事業						H30年度		平成29年度活動内容と平成30年度の活動計画
主な財源	実施方法	H25年度決算額	H26年度決算額	H27年度決算額	H28年度決算額	H29年度決算見込額	当初予算額	主な財源	
一括交付金(ソフト)	委託	—	—	245,965	253,759	256,172	281,878	一括交付金(ソフト)	○H29年度: 多言語コンタクトセンターの運営や翻訳支援、インバウンド連絡会の実施 等 ○H30年度: 多言語コンタクトセンターの運営や翻訳支援、インバウンド連絡会の実施、医療通訳コールセンターの運営等
予算事業名							H30年度		平成29年度活動内容と平成30年度の活動計画
主な財源	実施方法	H25年度決算額	H26年度決算額	H27年度決算額	H28年度決算額	H29年度決算見込額	当初予算額	主な財源	
									○H29年度: ○H30年度:

様式1(主な取組)

活動指標名	多言語コンタクトセンター対応				H29年度			H29年度 決算見込額 合計	進捗状況	活動概要
実績値	H25年度	H26年度	H27年度	H28年度	実績値(A)	計画値(B)	達成割合 A/B			
	4,280件	9,674件	7,216件	7,756件	7,544件	—	100.0%	256,172	順調	外国人観光客の満足度向上等を図るため、多言語で観光案内等を行う多言語コンタクトセンターの運営や、メニュー・ホームページ等の翻訳に係る費用の支援、インバウンド連絡会、緊急医療態勢整備に係る医療通訳育成研修等を実施した。
活動指標名	受入インフラ整備支援				H29年度					
実績値	H25年度	H26年度	H27年度	H28年度	実績値(A)	計画値(B)	達成割合 A/B			
	157件	197件	177件	85件	96件	—	100.0%			
活動指標名	インバウンド連絡会				H29年度					
実績値	H25年度	H26年度	H27年度	H28年度	実績値(A)	計画値(B)	達成割合 A/B			
	2回	5回	5回	6回	4回	—	100.0%			
活動指標名	緊急医療態勢整備				H29年度					
実績値	H25年度	H26年度	H27年度	H28年度	実績値(A)	計画値(B)	達成割合 A/B			
	—	—	—	実施	実施	—	100.0%			

(2)これまでの改善案の反映状況

平成29年度の取組改善案	反映状況
①多言語コンタクトセンターや翻訳支援事業について、多くの事業者を活用してもらうためインバウンド連絡会等の観光事業者が集まる機会積極的に周知を図る。 ②「Wi-Fi環境」は、民間事業者と協力しエリア拡大を図るとともに、利便性の向上を図るため、全県統一したWi-Fi環境の整備に向け、関係機関との協議を進める。 ③外国人観光客に対して日本のマナーや習慣を周知するツールを作成するとともに、県民の外国人受入に対する気運醸成を図る取組を行う。 ④H28年度医療通訳育成研修修了生による、医療機関での研修(OJT研修)実施のための受入病院の募集および調整を行う。	①多言語コンタクトセンターや翻訳支援事業について、インバウンド連絡会等の観光事業者が集まる機会積極的に周知し、利活用促進を図った。 ②外国人観光客からニーズの高いFree Wi-Fiに関して、「Be.Okinawa Free Wi-Fi」の利便性を向上させるため、指定事業者間の認証連携について実証を行った。 ③外国人観光客に対して日本のマナーや習慣を周知するツールを作成するとともに、県民の外国人観光客受入に対する気運醸成を図る取組を行った。 ④H28年度医療通訳育成研修修了生による、医療機関での研修(OJT研修)実施のための受入病院の募集および調整を行った。

様式1(主な取組)



3 取組の検証(Check)

(1)推進上の留意点(内部要因、外部要因の変化)

○内部要因

・県が実施している外国人観光客の満足度調査において、「外国語対応能力」や「Wi-Fi」の満足度が低くなっている。

○外部環境の変化

・沖縄県の入域外国人観光客数は年々増加傾向にあり、平成29年(暦年)の入域外国人は254万人と過去最高を記録した。
・外国人観光客の増加に伴い、急病や事故等で外国人観光客が医療機関等にかかる事例が急増している。

(2)改善余地の検証(取組の効果の更なる向上の視点)

- ・外国人観光客の満足度が低い「外国語対応能力」や「Wi-Fi」について、引き続き、体制整備を行う必要がある。
- ・外国人観光客が医療機関等を受診する際の体制整備を行う必要がある。



4 取組の改善案(Action)

・引き続き外国人観光客の満足度向上に繋がる取組を継続するとともに、平成30年度より、外国人観光客の急なケガや病気などの医療受診に対応するため、24時間365日医療通訳サービスを多言語で対応できるコールセンターを設置し、外国人観光客が安心して沖縄観光を楽しむことができ、さらに県内医療機関等の負担軽減を図る環境を整備する。

様式1(主な取組)

「主な取組」検証票

施策展開	3-(2)-イ	市場特性に対応した誘客活動の展開	施策	② 海外誘客活動の戦略的展開	
			施策の小項目名	○海外誘客の推進	
主な取組	外国人観光客誘致強化戦略策定事業			実施計画記載頁	189
対応する主な課題	②海外からの誘客については、アジアからの観光客が増加傾向にあるが、海外における沖縄の認知度は依然として低い状況にあることから、観光マーケティング力を強化し、アジア諸国や欧米を中心に誘客ターゲットを絞り込み、効果的で戦略的なプロモーション活動を展開することが重要である。				

1 取組の概要(Plan)

取組内容		年度別計画				
		29	30	31	32	33
外国人観光客数の増加を目的に、①航空路線の就航や増便等を促す交通アクセスの拡充、②WEBやSNS等を活用した一般旅行者の認知度向上、③セールス活動の拡充によるビジネスチャネルの強化等を実施する。						
実施主体	県	国際観光戦略モデルの効果検証				
担当部課【連絡先】	文化観光スポーツ部観光振興課 【098-866-2764】					

2 取組の状況(Do)

(1)取組の進捗状況							(単位:千円)			
予算事業名	沖縄観光国際化ビッグバン事業						H30年度		平成29年度活動内容と平成30年度の活動計画	
主な財源	実施方法	H25年度決算額	H26年度決算額	H27年度決算額	H28年度決算額	H29年度決算見込額	当初予算額	主な財源		
一括交付金(ソフト)	委託	2,789,752	2,462,268	1,793,620	2,062,530	1,546,088	957,404	一括交付金(ソフト)	○H29年度: ①航空路線の誘致、②メディア等を活用した沖縄県の認知度向上、③セールス活動によるビジネスチャネルの強化等を実施 ○H30年度: ①航空路線の誘致、②メディア等を活用した沖縄県の認知度向上、③セールス活動によるビジネスチャネルの強化等を実施	
予算事業名	—						H30年度		平成29年度活動内容と平成30年度の活動計画	
主な財源	実施方法	H25年度決算額	H26年度決算額	H27年度決算額	H28年度決算額	H29年度決算見込額	当初予算額	主な財源		
									○H29年度: ○H30年度:	

様式1(主な取組)

活動指標名	国際観光戦略モデルの効果検証				H29年度			H29年度 決算見込額 合計	進捗状況	活動概要
実績値	H25年度	H26年度	H27年度	H28年度	実績値(A)	計画値(B)	達成割合 A/B			
	—	—	—	—	実施	—	100.0%	1,546,088	順調	外国人観光客数の増加を目的に、航空路線の就航や増便等を促す交通アクセスの拡充、WEBやSNS等を活用した一般旅行者の認知度向上、セールス活動の拡充によるビジネスチャネルの強化等を実施した。国際観光戦略モデルの効果検証については、沖縄観光国際化ビッグバン事業において個別に実施した。
活動指標名	—				H29年度					
実績値	H25年度	H26年度	H27年度	H28年度	実績値(A)	計画値(B)	達成割合 A/B			
活動指標名	—				H29年度			海外主要都市と那覇空港を結ぶ国際航空路線の拡充や、海外の旅行博覧会等における沖縄観光プロモーションに取り組んだ結果、外国人観光客数(空路)143.1万人(H28年度)→169.9万人(H29年度)へと増加した。平成29年度は目標を達成した。また、平成29年11月にはシンガポール-那覇間の直行定期便が初就航した。		
実績値	H25年度	H26年度	H27年度	H28年度	実績値(A)	計画値(B)	達成割合 A/B			
(2)これまでの改善案の反映状況										
平成29年度の取組改善案						反映状況				
①深夜早朝枠へチャーター便を誘導するため、沖縄県が入管、税関、検疫所やハンドリング会社に対して受入体制の整備を促す。 ②チャーター便の就航実績のあるタイ(バンコク)とシンガポールを注力市場と位置づけ、集中的に予算と人員を投入する。 ③シンガポール事務所が中心となりチャンギ空港グループの協力を得て、シンガポールの主要航空会社や主要旅行社に対して、シンガポールから那覇への直行便の就航を実現するためのセールス活動を、周辺国を含めて展開する。 ④長距離路線のトランジット送客支援の仕組みを構築するため、現地航空会社、旅行会社との連携や委託駐在員を活用した取り組みを行う。						①航空会社の意向を踏まえ、関係機関との意見交換を行った。 ②タイ、シンガポールにおいて、旅行博への出展、セミナーを開催するとともに、現地旅行社及びメディアを招へいし、沖縄県の認知度向上及び旅行商品造成を図った。 ③シンガポール事務所を中心に直行便の誘致に取り組んだ結果、平成29年11月からシンガポール-那覇間の定期直行便が初就航した。 ④那覇空港発着の豊富な国内外の航空路線を活用し、欧米、豪州等からの誘客を促進するため、平成30年3月に「国際旅客ハブ」の形成を公表した。				



様式1(主な取組)

3 取組の検証(Check)

(1)推進上の留意点(内部要因、外部要因の変化)

○内部要因

- ・航空各社の新規参入増、既存定期便の運航機材大型化などにより、那覇空港国際線ターミナル等が狭隘となっている。
- ・平成27年7月沖縄県シンガポール事務所を開設し、東南アジアへの展開に向けた対応力が向上した。
- ・那覇空港発着の豊富な国内外の航空路線を活用し、欧米、豪州等からの誘客を促進するため、平成30年3月に「国際旅客ハブ」の形成を公表した。

○外部環境の変化

- ・2019年ワールドカップラグビー、2020年東京オリンピック・パラリンピック等の国内における大型スポーツイベント開催に合わせて、訪日旅行需要が更に拡大することが見込まれる。
- ・平成26年3月にシンガポールチャンギ空港グループと沖縄県が相互連携協定を締結した。
- ・平成29年2月に、東南アジアから初の直行定期便であるバンコク-那覇線が就航するとともに、11月には、シンガポール-那覇線が就航した。

(2)改善余地の検証(取組の効果の更なる向上の視点)

- ・日本でも数少ない24時間空港である那覇空港のメリットを活かした取り組みの検討をする必要がある。
- ・海外プロモーションの実施場所と投資費用の選択と集中をする必要がある。
- ・相互連携協定を活かした路線誘致活動の推進をする必要がある。
- ・基幹路線(成田、関空、仁川、北京、上海、香港、台北、シンガポール等⇄那覇)を活用した欧米豪からのトランジット送客の推進をする必要がある。

4 取組の改善案(Action)

- ・直行便が就航したタイ(バンコク)とシンガポールからの安定した誘客を促進するため、これらを注力市場と位置づけ、集中的に予算と人員を投入する。
- ・欧米豪からのトランジット送客を推進するため、現地航空会社、旅行会社に加え、外国人観光客から人気の高い国内の自治体と連携するとともに、委託駐在員を活用した取り組みを行う。
- ・今後は沖縄観光国際化ビッグバン事業内で引き続き実施していく。

様式1(主な取組)

活動指標名	ブース出展等(商談会)				H29年度			H29年度 決算見込額 合計	進捗状況	活動概要
実績値	H25年度	H26年度	H27年度	H28年度	実績値(A)	計画値(B)	達成割合 A/B			
		7カ所	6カ所	7カ所	10カ所	5カ所	5カ所	100.0%	210,624	順調
活動指標名	ロケ支援数				H29年度					
実績値	H25年度	H26年度	H27年度	H28年度	実績値(A)	計画値(B)	達成割合 A/B			
	20件	18件	28件	41件	32件	20件	100.0%	進捗状況の判定根拠と取組の効果		
活動指標名	ロケ受入セミナー等開催				H29年度					
実績値	H25年度	H26年度	H27年度	H28年度	実績値(A)	計画値(B)	達成割合 A/B	平成29年度については、カナダ、韓国、東京、ドイツ、香港で開催されたフィルムマーケットに出展し、計215件の商談を実施した。また、平成28年度沖縄ロケ制作支援事業で支援した作品「Jimami Tofu」が第37回ハワイ国際映画祭にて観客賞を受賞し、沖縄ーシンガポール直行便の就航式で上映される等、支援作品を通し多方面で沖縄ロケの映像を露出することができた。		
	—	3回	10回	4回	4回	—	100.0%			
(2)これまでの改善案の反映状況										
平成29年度の取組改善案						反映状況				
ロケ受入強化セミナーについては、沖縄全域でロケ受入が可能となる必要があることから、多くの市町村の参加が望まれる。ロケ受入強化セミナーに参加できなかった市町村についても、セミナー内容の共有を図る必要がある。						これまでロケ受入強化セミナー参加市町村に配布していたセミナー資料を、セミナー不参加であった市町村についても送付し、内容の共有を図った。				



様式1(主な取組)

3 取組の検証(Check)

(1)推進上の留意点(内部要因、外部要因の変化)

○内部要因

・沖縄ロケ制作支援事業として、沖縄ロケを実施する作品に対して、上限を3,000万円とし、沖縄ロケ経費に係る50%を支援してきたが、平成30年度からは、これまでの沖縄ロケに対する直接的な支援から、ロケ誘致に重点を移す。

○外部環境の変化

・平成29年2月にタイ、11月にシンガポールからの直行便が就航した。
・国内他地域においても、映像を活用した観光誘客を実施しており、競争が激しくなっている。
・海外においては、国を挙げて映画ロケ等の誘致を行っている。

(2)改善余地の検証(取組の効果の更なる向上の視点)

・国内外のマーケット出展等で得た映像制作者とのコネクションを活用し、国内外のプロデューサーや監督を招聘し、沖縄ツアーを実施することで作品作りの具体的イメージを高め、ロケ誘致につなげる取り組みを推進する必要がある。
・直近で直行便が就航したタイ・シンガポールからの観光誘客に向けた取り組みを推進する必要がある。

4 取組の改善案(Action)

・沖縄でのロケ撮影を促すため、国内外の監督・プロデューサーの招聘件数を増加させ、ロケ誘致を推進する。
・過去に支援した沖縄ロケのタイ・シンガポール作品のPRを通した観光誘客に取り組む。
・市町村ヒヤリングやセミナーを通した受入体制の強化に取り組む。

様式1(主な取組)

活動指標名	ラグジュアリートラベルの実態調査				H29年度			H29年度 決算見込額 合計	進捗状況	活動概要
実績値	H25年度	H26年度	H27年度	H28年度	実績値(A)	計画値(B)	達成割合 A/B			
		—	—	—	—	実施	—	100.0%	13,683	順調
活動指標名	—				H29年度					
実績値	H25年度	H26年度	H27年度	H28年度	実績値(A)	計画値(B)	達成割合 A/B			
活動指標名	—				H29年度					
実績値	H25年度	H26年度	H27年度	H28年度	実績値(A)	計画値(B)	達成割合 A/B			
(2)これまでの改善案の反映状況										
平成29年度の取組改善案						反映状況				
<p>①富裕層旅行ビジネスに挑戦する可能性のある県内企業の把握、県内の富裕層向け観光インフラやサプライヤー状況の調査、富裕層向けサービスに対応できる県内の人材状況の把握など、沖縄県における現状や課題を把握し、ラグジュアリー層を誘致するビジネスモデルの構築を目指す。</p>						<p>①県内事業者へのアンケート調査等により、本県におけるラグジュアリートラベルの受入実態や課題が把握できた。また、これらの課題を、県内で富裕層旅行ビジネスに挑戦する可能性のある事業者と情報を共有することで、事業立ち上げに係る気運の醸成が図られた。</p>				



様式1(主な取組)

3 取組の検証(Check)

(1)推進上の留意点(内部要因、外部要因の変化)

○内部要因

・富裕層旅行代理店は、富裕層への旅行手配だけでなく、富裕層受入体制整備やサプライヤーの管理・監督において重要な役割を持つが、日本全体として富裕層のニーズを捉えたサービスを提供できる代理店が不足している。

○外部環境の変化

・富裕層旅行市場の規模や旅行形態に関する調査文献が非常に限定的なため、富裕層市場のトレンドやビジネスモデルの把握が難しく、現時点で実効的な対策が未着手であり、まずは実態調査が必要な段階である。

(2)改善余地の検証(取組の効果の更なる向上の視点)

- ・富裕層市場における沖縄の認知度向上を図る必要がある。
- ・富裕層旅行代理店の事業者との関係構築を行う必要がある。
- ・ラグジュアリーホテル等の富裕層向け施設への民間投資を促進する必要がある。
- ・富裕層ニーズに対応できる高度観光人材を育成する必要がある。

4 取組の改善案(Action)

・富裕層獲得に向けた官民連携による実証実験(テストマーケティング)を実施し、その結果を踏まえ、富裕層誘客の位置づけを明確化し、地域と連携しつつ、施策の方向性を定めた誘致戦略を策定する。