

沖縄観光成長の法則・函館版

05年2月19日

渡久地明・沖縄観光速報社編集長
(おきなわ観光情報学研究会主査)



「沖縄観光成長の法則」(A4、32ページ)を04年10月のおきなわ観光情報学研究会(事務局・琉球大学工学部)で講演し、12月までに、さっぽろ観光情報学研究会(事務局・北海道大学工学部)で講演、琉球大学法文学部(実践経済学)同共通教育センター(台風と観光)

で講義しました。しばらく時間を置いて05年2月15日、フィットネスホテル330函館で開かれた、はこだて観光情報学研究会(事務局・公立はこだて未来大学)のシンポジウムで観光事業者の方々も含め70人の方々に前に講演しました(写真)。50分くらいの講演を担当しましたが、どうやらこちらの方が理解しやすかったようなので、それに手を加え、函館版として公開します。文字数、ページ数、使ったグラフの枚数も半分以下になっています。

1. 工学部で受けた教育を観光産業に応用してみよう

皆さんこんにちは。先ほど会場にたどり着きまして、かなり遅刻したんですが、申し訳ありません。那覇発の飛行機が30分遅れになって、羽田到着が11時35分、羽田発函館が11時30分で乗り継ぎに間に合いそうにないと機内でいわれ、「それは困ります。ぼくは今日、函館で講演会があって百人くらいが待ってるんです。羽田の飛行機を待たせて下さい」といって、羽田発の飛行機を15分遅らせてもらい、先ほど到着しました。

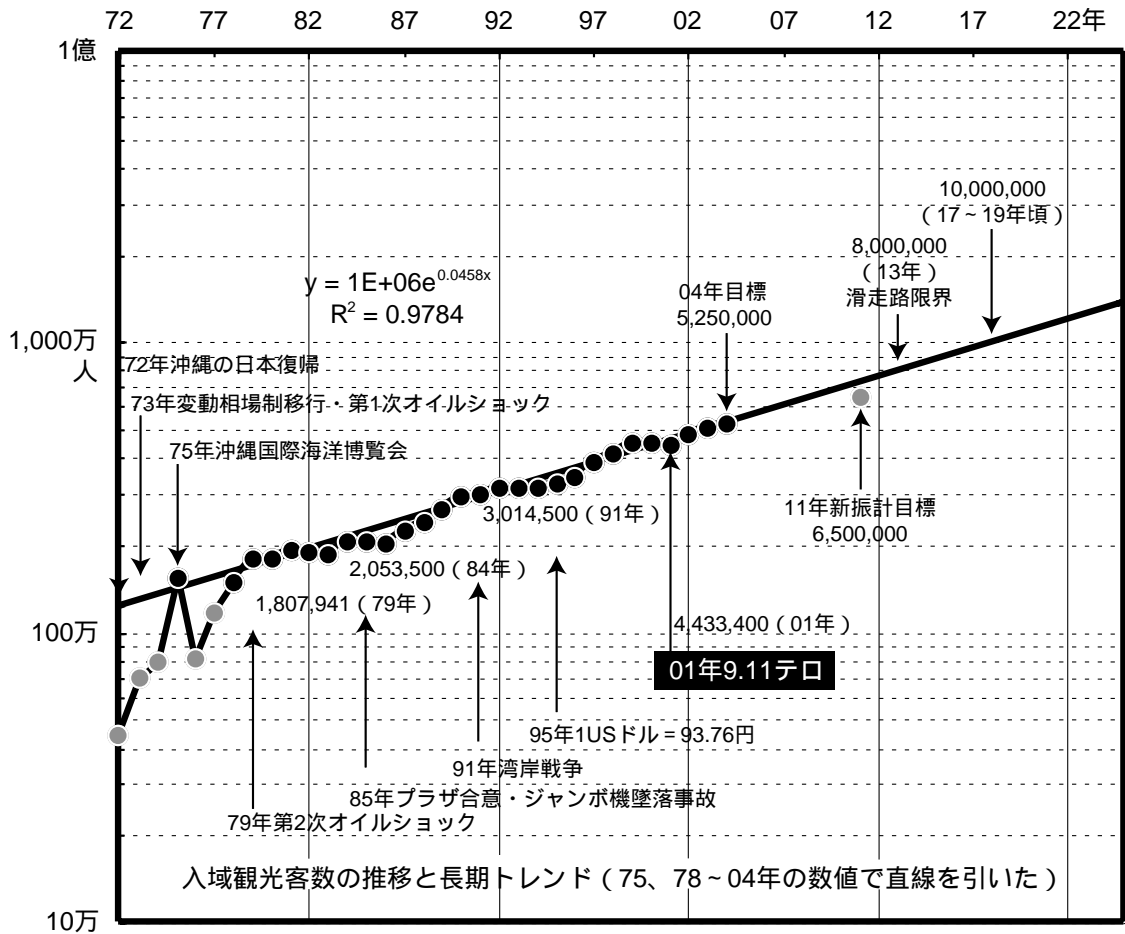
遅れてきたといえ、先ほど講演された北大の大内東先生はわたしにいわせればもっとズッと遅れてきたんです。というのも、わたしは電気工学の工学修士ですが、そこで受けた教育、つまり徹底的に実験して得られた結論や理論を観光産業に応用したらどうなるんだろうと考えて、いまの仕事を始めました。もう20数年になります。それまで10年くらい父親が一人でやっていた新聞の仕事をして20年前から二人でやってきたわけです。

工学部が観光産業に取り組むという画期的な試みは、わたしが20年前からやってきていたわけで、大内先生が工学部を中心に観光情報学会をつくろうと沖縄で呼びかけたのが3年前ですから、20年遅かった。その間わたしは一人で非常に寂しい思いをしてきたわけです。やっと工学部が動いてくれたかと大変感激して、ぜひつくりたいと働きかけ、おきなわ観研を琉球大学の先生方が中心に立ち上げたんです。

さて、20年前の話に戻りますが、工学的な発想で観光を研究しようとしても、何から手を着けたらいいかわからない。そういう場合はヤミクモにデータを集めてその中から何かの規則性を見つけ出すというのが鉄則ですから、わたしは20年間そればかりやってきた。そこで分かってきたのが沖縄観光にはある規則性があったということです。

これを如実に示したのがFig.20です、ご覧下さい。このグラフは縦軸に年間の観光客数、横軸に19xx年をとって片対数グラフに表したもので、縦軸は1、10、100、1,000、万、10万...とケタが増えていくグラフです。

< fig.20 >



工学部で訓練されたのは、何か自然現象を観察するときには必ず現象を片対数グラフにとってみることで、直線になる部分があれば何かの法則性があると考えことです。

すると、沖縄への観光入域客数は片対数グラフで過去30年間きれいな直線になっている。このような直線が引けることをわたしは10年くらい前から知っていましたが、なぜだか分からなかった。大内先生が2年前におきなわ観研の研究発表会に参加された際、このグラフを見てもらったところ、「何でこうなってるんだ。説明せい」といわれた。今日お話しするのは、その時の宿題に対するわたしなりの答なんです。

2. 沖縄観光に10年周期があった

問題解決の糸口は去年の5月にわたしがつくっている新聞「観光とけいざい」の30周年記念特集を構想しているときでした。年間観光客数の推移がセミログで直線になっていることはよく分かるのですが、Fig.1のように普通の方眼紙にこのグラフを描き直してみると、というより、常識として誰でも方眼紙にグラフを最初に描くわけですが、するとこちらにもある規則があることが分かる。

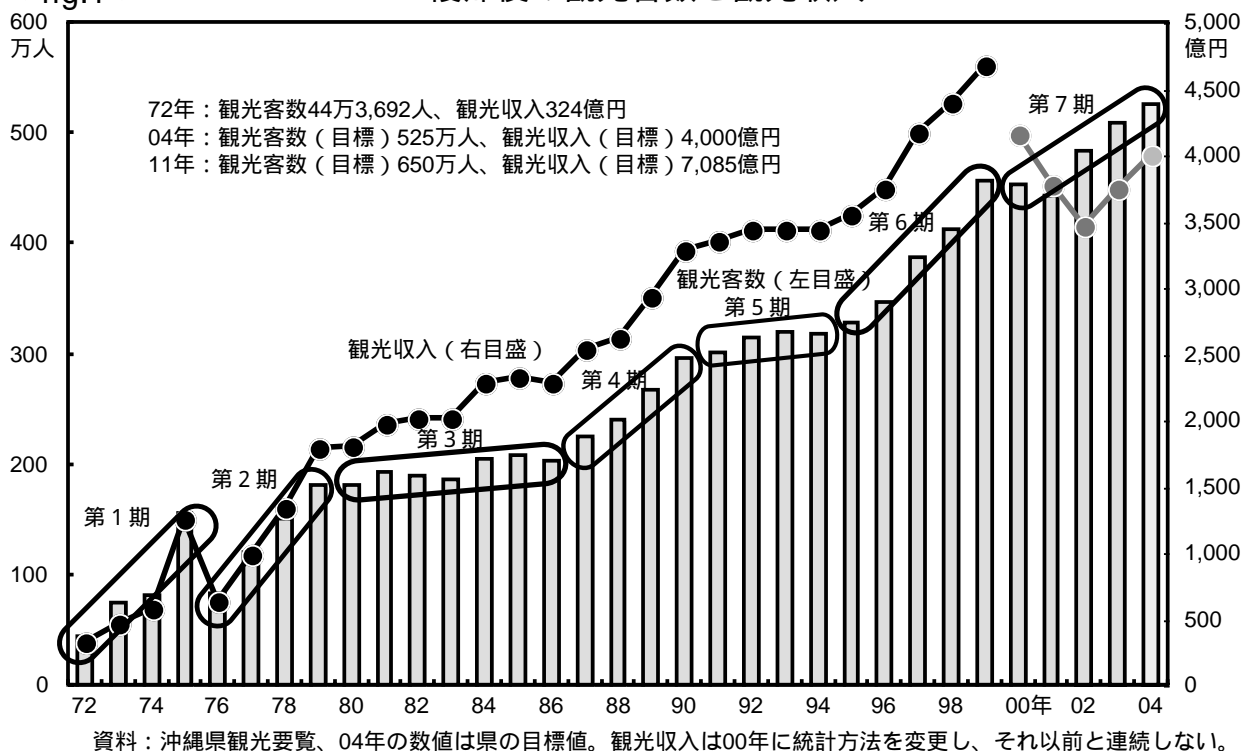
すなわち、沖縄の日本復帰の年1972年から政府が復帰おめでとうといってプレゼントした沖縄国際海洋博覧会が開かれる75年までがひとまとまりの伸び。

イベントが終わって大きく落ち込んだ76年から80年代初頭までが別の理由で伸びている。

さらに80年初頭から86年頃まで低迷し、87年頃から急成長している。

< fig.1 >

復帰後の観光客数と観光収入



80年代後半の急成長が終わって91年から94年頃まで低迷し、95年から2000年まで急成長がある。

沖縄サミットの00年、テロがあった01年と低迷し、02年からまた成長しているように見える。

低迷と成長のセットの繰り返しがほぼ10年間隔で現れているわけです。特に急成長期が70年代、80年代、90年代の後半に現れ、低迷が各年代の前半に現れている。

これは、なんだろう。最初に考えたのは戦争の影響です。01年にテロがあって沖縄観光は大幅な落ち込みを経験した。そのちょうど10年前の91年には湾岸戦争があって低迷が始まっていることと関連があるかも知れない。

しかし、81年には大がかりな戦争はなかったわけで、低迷の原因は戦争ではない。

皆さん、何がこの周期をつくったか分かりますか。

はい、実は沖縄に住んでいないと分からない、ある仕組みがあるんです。政府と沖縄県は10年計画の沖縄振興開発計画というのをつくっていて、最初の10年計画(一次振計)で海洋博を沖縄振興の起爆剤だと位置づけていた。

70年代前半の成長は明らかに海洋博に向けてホテル建設ラッシュがあり、海洋博に訪れた160万人を全部吸収した結果でした。業界はそれ以降は160万人から上乗せして伸びると考えていたんです。ところがイベントが終わると観光客は半減してしまう。これは大変な誤算なんです。海洋博を目当てに土地を担保に銀行から借り入れてホテル業に新規参入した人たちがほとんどですから、これまでのストックが潤沢にあるわけではなく、手持ち資金が不足して倒産が続出します。首をつって自殺する社長もあった。

「なんとかすべきた」ということで業界は行政も巻き込んで危機突破大会を開催するわけです。「なんとかせい」というわけですが、これに応じて旅行会社が沖縄送客を強化したり、運輸省と航空会社はグループ割引運賃を新設したり、キャンペーンを本格化するんで

すね。

海洋博で160万人を受け入れた実績があるわけですから、販売をどれだけ強化しても沖縄には十分な受入能力があるわけです。キャンペーンとセールス強化で市場に刺激を与え、活性化、旺盛な需要を吸収して海洋博後の観光客数は180万人まで急成長します。

そして180万人に達した頃、ホテル不足がおこるんです。受入能力がないからこれ以上お客が行けなくなった。これが80年代初頭から中盤にかけての長期低迷の原因と思われる。

で、81年、最初の振興開発計画が終了して次の振興開発計画(二次振計)が立てられ、その中で10年後の観光客数を300万人にすると明記したんです。この時からわたしは沖縄について専門記者として仕事をしていましたから、当時の業界の雰囲気を知っているわけですが、最初はみんな信用しなかったんですね。観光客は180万人台で低迷しており、この先どうなるんだろう。ホントに300万人まで行くのか。そのためには当時の商工労働部長は大型ホテルがあと20軒必要だと県議会などで発言している。しかし、誰がホテルを建設するのか、周りを見渡してもそのような体力があるところがない。300万人という目標は紙に書いてあるだけじゃないかと。実際に紙に書いただけなんですけど...

しかし、「よし、やってやろう」というところがでてくる。84年開業の万座ビーチホテルです。鮮烈なデビューを果たし、薬師丸ひろ子が主演した映画の舞台にもなりました。久々の大型ホテルで、ロケーションも抜群ということで、大成功するわけです。それを見て沖縄本島西海岸にいくつもリゾートホテルができる。それまで沖縄のリゾートホテルはムーンビーチだけだったんですが、万座ビーチホテルの出現でその後の沖縄は海浜のリゾートという方向性が定まった。

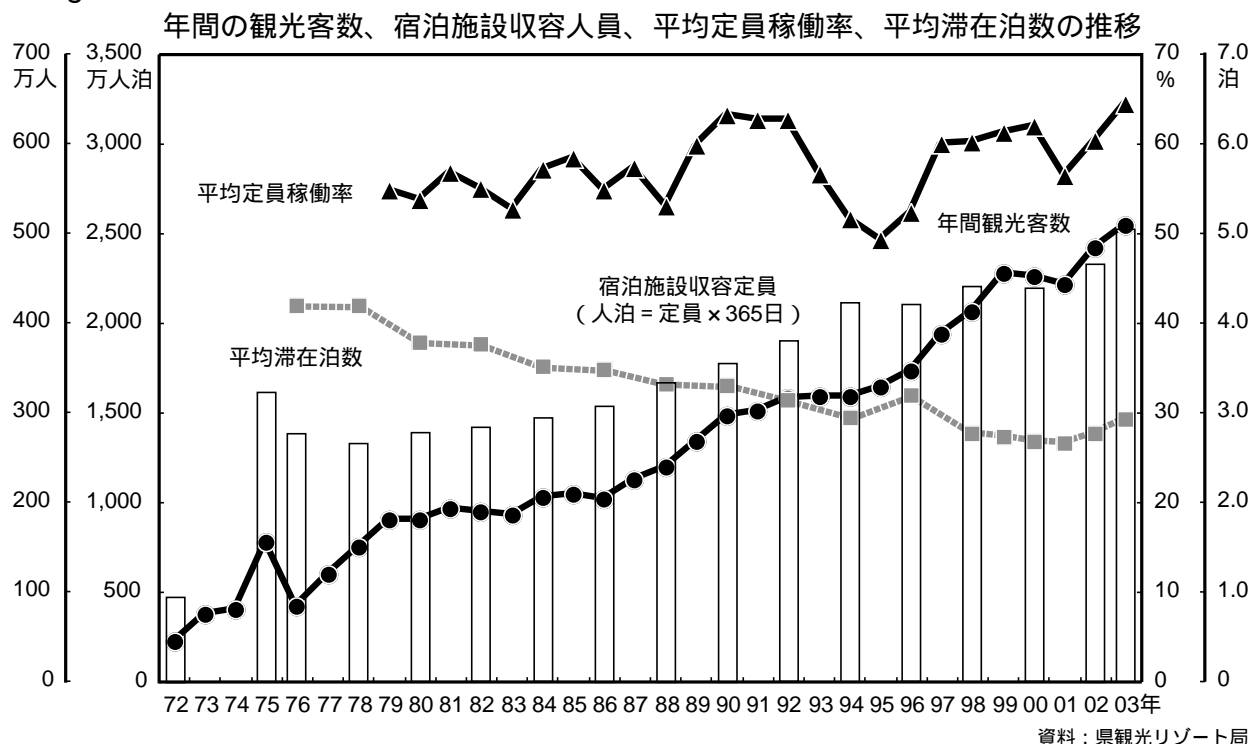
こうして受入体制が確立して、再び沖縄観光は伸びる。それが80年代後半の伸びの原因です。そして91年にはめでたく10年前に立てた目標300万人を達成します。

90年代にはいると再び低迷するんですが、この時すでに客室不足になっていたんですね。湾岸戦争も91年の沖縄の不振の一因になっていますが、基本的には客室不足だったんです。そこにタイミング良く3度目の沖縄振興開発計画(三次振計)が立てられる。この時、10年後の01年の観光客数を500万人にするという計画が立てられた。10年前と違ってこの数値は信用する人が多かった。バブルの絶頂期がまだ沖縄では継続していて、200を越えるリゾート構想が民間から出ていた。しかし、バブル崩壊で実際に着手されたのは数軒のリゾート計画だった。これが整い始めるのが93~95年です。その間、沖縄観光は低迷する。おまけに超円高の時代で、日本人の海外旅行も絶頂期を迎えていた。

つまり、空前の円高による海外旅行ブームの中で沖縄はハワイや東南アジアのリゾートと競合してかなり苦戦しているところに、新設ホテルが続々オープンしたのだから、大きな需要不足(供給過剰)が発生し、県内ホテルの稼働率が軒並み前年比大幅ダウンとなった。それを示すのがFig.14のグラフです。

客室が大幅に増えて観光客が前年並みか前年割れしている状態では新しいホテルも大変ですが、新しいホテルにお客を奪われた既存ホテルもたまらないわけです。しかも、ホテル稼働率の前年割れが3年続いている。「沖縄観光はもうダメなんじゃないか」と朝日新聞が書き、日本経済新聞は「もうだめ」と書いたわけです。当時はそのような報道に腹を立てたものですが、あとから振り返ると地元を奮い立たせるといった一定の効果があったのではないかと思います。

< fig.14 >



そこでもう一度「なんとかせい」というわけで危機突破大会が開かれる。この「なんとかせい」というのは誰に対しての発言かという、県内観光事業者から県や政府、旅行、航空会社、自分自身に対するものです。このような大会はかなりの効果があります。社会情勢としては米兵による不幸な少女暴行事件が起こって、日米同盟を揺るがす事件に発展したことから、連日新聞は沖縄問題を取り上げるようになっていました。

沖縄県は業界の求めに応じて重い腰を上げ、長年の懸案だった観光立県宣言を行います。同時に95年の補正予算で3億円の緊急キャンペーン予算を組んだ。また、これがきっかけだったかどうかは分かりませんが(たぶん関係はないですが)、航空運賃の一部自由化、ダブルトリプル路線規制の廃止と路線参入の自由化が実施された。また、県と運輸省は緊急対策としてオフ期の10月に大琉球まつり王国というイベントを創出して沖縄観光へのテコ入れを図った。この結果、沖縄路線の割引率が大きくなったこともあって、十分整った客室をフルに活用するかたちで90年代後半の急成長があった。90年代後半にはプセナリゾートとカヌチャベイという大型ホテルが建設されますが、その客室を全部埋めた上で再び00年には客室不足の状態になっているんです。

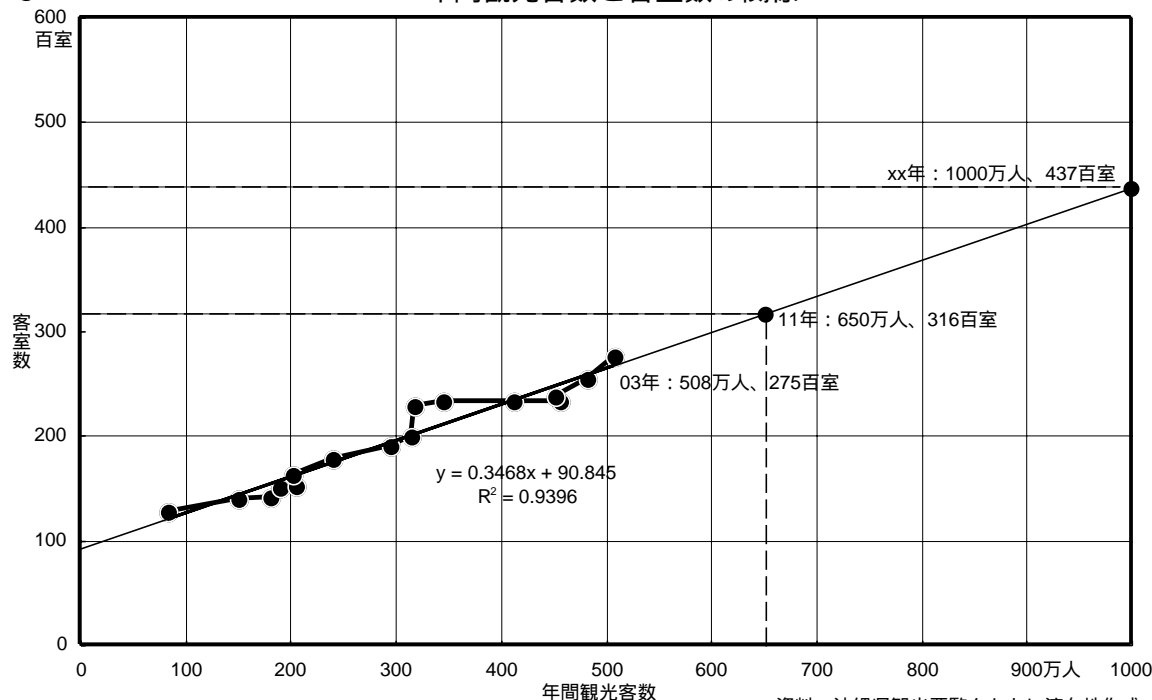
全国紙で「沖縄観光はもうダメ」と書かれ、記事そのものは間違っていたんですが、それをきっかけに一連の回復行動につながり、見事にリカバーしたわけですから、ネガティブな新聞記事が一定の役割を果たすこともあるわけです。

00年の低迷はサミットの開催に伴い、7月のリゾートホテルの稼働率が著しく低かったことがあげられます。各国が一つのホテルを独占してサミット前からお客さんが泊まれない状態になったので7月の落ち込みは大きかった。01年は記憶に新しいですが、米同時テロの影響で沖縄への観光客が10月から減少し始め、11月には前年比半減という事態になった。

そこで3度「なんとかせい」という危機突破大会が開かれます。この時は国土交通省や内閣府が前面にでて那覇市内のホテルに国内観光関連事業者1,000人が集まった。二階俊博元

< fig.11 >

年間観光客数と客室数の関係



資料：沖縄県観光要覧をもとに渡久地作成
 (泊数、稼働率の変動は無視したため、沖縄県が11年、650万人の目標達成に必要な客室数より少な目になる)

運輸大臣が「沖縄観光は萎えてはならない。10年後の700万人を目指せ」と激励。この700万人という目標は彼が運輸大臣時代にぶち上げた目標でした。松橋功日本旅行業協会会長は「早期完全回復をお誓い申し上げる」と約束し、実際3カ月で観光客数は回復を見るわけです。

県内ホテルは2,000円とか3,000円で客室を提供し、航空会社は東京から片道9,000円という運賃を出した。政府は沖縄公庫を通じて金利1%程度の緊急融資を行い、また、各省庁が計画している国際会議を沖縄に集中するよう号令をかけた。

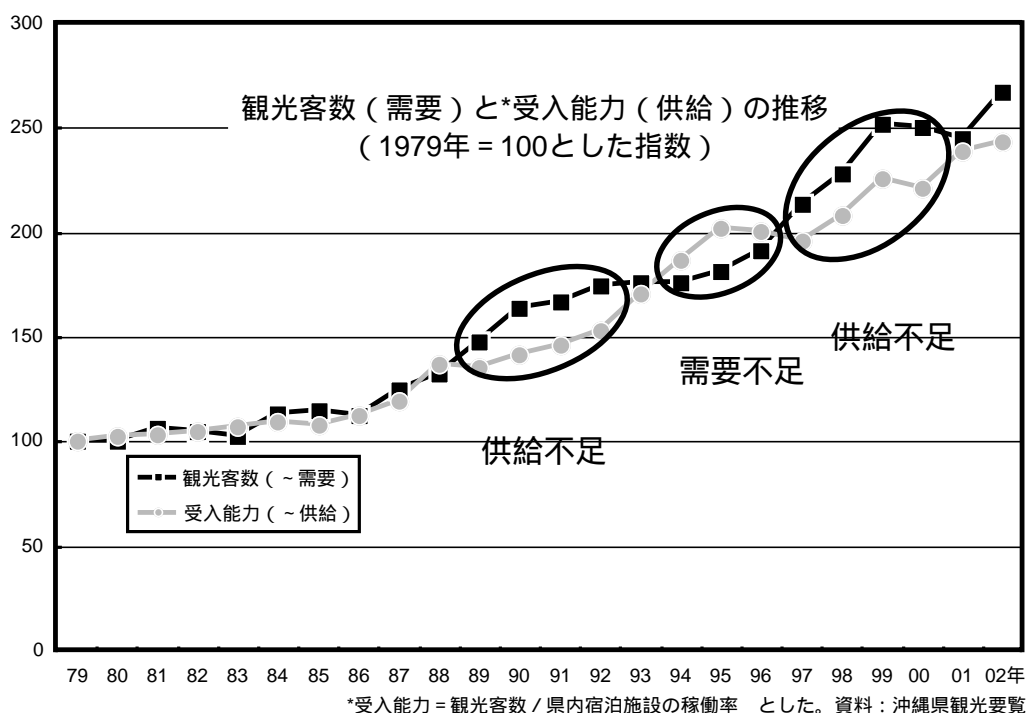
このようこのようなりカバリ策の結果、01年はテロで440万人と落ち込み10年前の計画500万人には届きませんでした。テロ後の沖縄観光はV字形に回復して02年は大幅に伸び480万人を達成します。10年前の目標は1年遅れてほぼ達成したと見ていいと思います。

その後、03年も好調に伸びましたが、これはこれまでとは別のメカニズムが作動したものとわたしは見ています。つまり、02年からの沖縄振興計画(新振計)とは別に03年8月の沖縄都市モノレールの開業に合わせて駅前ホテルが続々できた。これによって拡大した受入能力が03年の大きな伸びを実現したものと見ています。新振計の目標に基づくホテルの充実はこれから始まりますから、本格大型リゾートが整うことによって00年代後半はもっと勢いよく伸びる可能性があります。

3. 次の10年、県計画の650万人を上回る伸びも可能だ

で、いま、次の沖縄振興計画がスタートしていて、2011年の観光客目標は650万人です。この650万人という目標はFig.20に戻ると非常に弱気の目標になっていることが分かります。グラフからは700万人から750万人が予想されるわけですが、700万人を越えるには那覇空港にもう一本滑走路をつくらないといけい。それができそうにないということで、目標を決める審議会政府委員が「日本経済はこれまでのような右肩上がりは期待できな

< fig.12 >



いので600万人」と発言した。それに対して業界代表の日本航空の沖縄社長は「777万人を目指そう」、全日空の沖縄社長は「もし沖縄県が必要なら1,000万人を目標としてもいいじゃないか」と強気な発言をしたわけです。その時の審議では一旦700万人で話がまとまったんですが、沖縄県は600万人と700万人の間をとって650万人と目標を定めた。非科学的な目標決定プロセスですが、仕方がない。おそらく現実には2011年には650万人を大幅に上回る結果が出るんじゃないかと思います。もしホントに滑走路限界で650万人で頭打ちというなら、2、3年前に前倒しで650万人を達成して、その後は横這いの方が観光業界は利益を最大化できるわけですから、その方がよい。実際には滑走路は1本でも800万人近くまでは受け入れることができそうですから650万人を上回ると思います。

4. 客室収容人員と観光客数にきれいな比例関係

さて、本当に客室が増えたから観光客が増えたのか検証してみましょう。Fig.11は客室数と観光客数の関係を描いたものですが、かなりきれいな比例関係があることが分かる。このグラフの中で客室が著増した部分がぽっかりありますが、これは95年のホテル開業ラッシュを表すものです。

また、Fig.12は客室数と観光客数の時間軸上の関係を見たものですが、これまでの説明の通り80年代後半に観光客数が急成長して客室不足が起こっており、90年代中盤に円高で観光客数が低迷するのと同時に客室が増え、大幅な需要不足が発生したことを示しています。90年代後半にはまたまた観光客の急増と供給不足が起こって業界は非常に儲かったことが分かります。

ここまでが昨年5月にわたしが気づいたことです。重要なのは過去30年間およそ5%平均で伸びた沖縄観光は、二次振計、三次振計を通じて20年間平均して5%成長の目標を立てていたことでした。その目標達成に向けて供給が増え、旅行社がセールスし、航空会社がキャンペーンを張った。旅行・航空会社にとっても5%成長が必要だったわけです。これが見事

に成功して5%成長が達成され、過去30年間の観光客数をセミログに描くときれいな直線になったわけです。したがって、もし方程式で沖縄観光を表現すれば「目標値」のような項が出てくるのではないかと予想されるわけです。これで大内先生の3年前の「なぜ直線になるのか、解明しろ」という宿題に応えたことにします。答えになっていますでしょうか。

5. 熾烈な競争が沖縄全体を伸ばした

この間、沖縄の観光事業者は力を合わせて目標に向かって走ったわけですが、現実には互いに熾烈な競争をされていて、仲良く難局を乗り切ったというわけではありません。分かりやすいのは日本航空と全日空の競争ですが、これは互いに協調したのではなく、激しく戦った結果、沖縄全体が伸びた。旅行会社も同じです。上から5番目くらいまでの大手が沖縄を舞台に相撲をとった。県内ホテルも業界団体はありますが、互いに競争したんですね。これが全体としての沖縄を強化した。決して仲良く手に手を取り合っていたかという、そうではなく、むしろ取っ組み合いの競争をしている様子をこの20年間、わたしはずっと見てきた。そしてこのことが沖縄を確かに活性化していたんだと実感しています。だから沖縄の観光人は自らいまの発展をつかんだんだ、という自負がある。わたしがいま述べたような成長の法則があったという、「調子に乗るな」という反応をする社長も結構いるんです。しかしその反応は観光業界が置かれていたこれまでの歴史から見て致し方ない。

観光業界は補助金をもらって伸びた業界ではないです。県や市町村の観光予算は雀の涙ほどで、独自のキャンペーンがなかなか組めなかった。また、初期の沖縄観光には県民の理解が得られず、軽視されていたフシがある。しかし、この競争環境や逆境のようなものが業界を奮起させ、全体を伸ばす原動力になったと思います。ときどき大幅な落ち込みを経験して仕方なく全員で手をつないだことが10年に一回くらいあるという印象です。この点は沖縄観光は湯布院など理念先行型で地域造りに邁進して成功した観光地とは大きな違いがありそうです。沖縄の場合、メカニカルに観光産業が伸びてきた。実際には沖縄でも地域造りを一生懸命やっている人がいるんですが、その人達が目立たないんですね。それほど大きな波が復帰後の沖縄に来ていたわけです。

6. 市場と沖縄の間を航空・旅行会社という情報企業が結びつけた

次ぎに需要と供給が明快に綱引きして沖縄観光を拡大してきたメカニズムを明らかにしたいと思います。

Fig.17をご覧ください。この絵はわたしのイメージをグラフィックデザイナーに説明して描き起こしてもらったものですが、巨大な市場(需要)と受入先である沖縄(供給)があります。市場の規模は年間に一泊以上の旅行に出かける日本人の総数で3億5,000万人です。一方の沖縄の観光客数は現状で約500万人です。遠く離れた市場と沖縄が2本の太いロープまたはパイプで結ばれている。2本のパイプとは航空会社と旅行会社であり、実際に観光客は航空機に乗って沖縄との間を行き来するわけですから、このパイプの中を通る。もう一本の旅行社のパイプは観光客は旅行商品を選んで旅行社に旅行代金を支払うので、旅行社は市場と沖縄をつなぐ太いパイプであるといえます。

このパイプは実際は情報の流れるパイプでもあるわけです。旅行社は沖縄に新しいホテルができれば商品ラインナップに加え、綿密なマーケティングに基づきパンフレットに掲

< fig.17 >

需要と供給を情報が媒介した観光産業



載する。座席や客室、域内交通機関を仕入れ、旅行商品を組み立てて価格を設定し、セールスするわけです。これらの作業はすべて情報の塊です。航空会社は座席を売るという仕事を通じて情報を販売していると考えられます。太い2本のパイプの中を密度の濃い情報と金と人が流れている格好になります。市場と沖縄をつなぐ役割が旅行社と航空会社であり、その引力の正体は情報であると観光情報学会ですから、都合よく考えたわけですが、理解しやすいと思います。このイメージについては数値による検証は特に行っていませんが、例えば航空路線が切れたら市場と観光地のパイプがなくなって観光客は激減するはずで、そのような実例は世界中を探せばいくらかでも出てくるものと思います。戦争によるパイプの切断という事例はすぐ出てきそうです。また、航空路線はあっても旅行社との関係にひびが入れば観光客は激減するでしょうね。

このようなつながりがあることから、長い間、沖縄では観光産業は水物であるといわれ続けた評価はあたらなないと考えます。水物どころか非常に強固な土台の上に成り立っているのが観光産業であるといえます。

絵の中でパイプの下の方に市場と沖縄の間で相互作用が起こったと書いてありますが、面白い実例として日本で初めてのリゾートホテル・ムーンビーチホテルの例が適当だと思います。このホテルは75年にできたのですが(ここも当時大きな反響を呼び、山口百恵主演のTVドラマ「赤い」シリーズでロケ地になった)このホテルはビーチでねっころがって体を焼くというリゾートライフを提案した日本で最初のホテルでした。しかし、当時の観光客はまだ、せっかく沖縄に来たんだからと、忙しくいろんなところを見て回る周遊型

の観光が主流だったんですね。そこに本格的な欧米のライフスタイルに合わせたリゾートホテルができて、日本人も欧米型のビーチリゾートを楽しむようになったというわけで、沖縄が市場に作用を与えた典型的な事例です。その後、日本人が世界中を旅行すると今度は沖縄側に世界のリゾートで見たことや経験したことを伝え、新しいリゾートを提案するという具合に沖縄側のリゾートホテルのスタイルに影響を与えた。このような相互作用が市場と沖縄の間で起こり、観光客数も拡大したことを表しています。

7. 県内失業者がなくなるまで観光客増やせる

さて、では今後、沖縄観光はどんどん伸ばせて1,000万人とか2,000万人に本当に届くようになるのでしょうか。Fig.20によると1,000万人到達は2017～19年となりそうです。その前に頭打ちはあるのか。これを考えるにあたって経済学の結論を借用します。つまり、完全雇用が達成されたら、それ以上経済は伸びないという理屈です。

04年の6月に国土交通省は「観光消費による経済波及効果簡易推計システム」というものを開発し、HPで公開しています。これは日本の自治体の観光統計がそれぞれバラバラで基準が統一されていないことから、統一的な基準を設けて全国の自治体に基準に基づいた観光統計を出すように呼びかけているものです。このプログラムを使って沖縄観光の経済効果を算出してみました。計算には各自治体が必要最低限の調査を行う必要がありますが、沖縄県の場合、03年度末に観光産業実態調査をまとめていて、その中にある数値を使って波及効果推計システムを動かしてみました。

< fig.24 > 観光波及効果推計システム入力データ

経済波及効果の推計を行うための各種指標の入力
観光消費総額

(千円)	
観光消費の総額	
飲食費	71,003,160
宿泊費	141,462,760
交通費	34,269,680
土産品購入	85,511,640
現地ツアー、入場料など	42,788,840
総額	375,061,480

収支構造 (対売上高比率)

	売上原価率	営業経費率	人件費率	その他率	営業利益率
飲食業	37%	18%	34%	4%	8%
宿泊業	27%	31%	30%	6%	6%
交通・運輸業	32%	23%	52%	9%	-15%
土産販売業	47%	26%	25%	1%	1%
観光施設業	25%	32%	37%	6%	0%
全産業	33%	28%	33%	4%	2%

域内調達率 (支払先の域内率)

	売上原価	営業経費	人件費	本社比率
飲食業	32%	85%	93%	94%
宿泊業	47%	78%	86%	71%
交通・運輸業	83%	98%	96%	91%
土産販売業	58%	93%	96%	86%
観光施設業	40%	93%	89%	81%
全産業	50%	88%	89%	83%

その他

限界消費性向	0.86	
市内消費率	100%	← 100% 三大都市圏での目安
給与地域補正值	60%	← 100% その他地方圏での目安
調査対象期間	12ヶ月	
域内人口	1,350,000人	

観光客実人数	5,080,000人
宿泊者実人数	5,080,000人
日帰り客実人数	0人
宿泊者の消費単価	73,831円
日帰り客の消費単価	0円

< fig.25 > 推計結果

地域への観光客数と観光消費の状況

地域に訪れている観光客数は、実人数で5,080,000人であり、そのうち、宿泊者は5,080,000人、日帰り客は0人となっています。また、宿泊者、日帰り客、各々の消費単価は、73,831円、0円となっています。これより、観光客の消費総額は375,061百万円にのびます。

	実人数(人)	単価(円)	計(百万円)
観光客	5,080,000		
宿泊者	5,080,000	73,831	375,061
日帰り客	0	0	0

観光客の消費総額 375,061 百万円

1 市町村民経済計算の市内産出額と比較することで相対的な大きさを測ることができます。

観光消費がもたらす効果

直接的な効果

この、観光客の消費総額のうち、直接効果として域内に留まる額は259,095百万円と推計されます。また、観光産業における雇用者数は、40,784人、生じた付加価値は132,567百万円と推計されます。

域内にどまった観光消費額 259,095 百万円

観光産業での雇用者数 40,784 人

観光産業で生じた付加価値 132,567 百万円

1 観光消費の内、地域内の原材料調達や人件費に留まったものです。

2 域内の従業者総数と比較することで相対的な大きさを測ることができます。

3 市町村民経済計算の市内総生産と比較することで相対的な大きさを測ることができます。

波及効果

この直接効果をもととして、域内にもたらされる生産波及効果の総額は、518,863百万円と推計されます。また、これによる雇用効果は、45,894人と推計されます。

生産波及効果の総額 518,863 百万円

波及効果による雇用者数 45,894 人

1 市町村民経済計算の市内産出額と比較することで相対的な大きさを測ることができます。

2 域内の従業者総数と比較することで相対的な大きさを測ることができます。

総額

以上より、観光客の消費によって域内にもたらされた経済波及効果の総額は893,925百万円となり、その乗数効果は2.38となります。また、それによって生じた雇用者数は86,678人と推計されます。

観光消費による経済波及効果の総額 893,925 百万円

乗数効果 2.38

雇用者総数 86,678 人

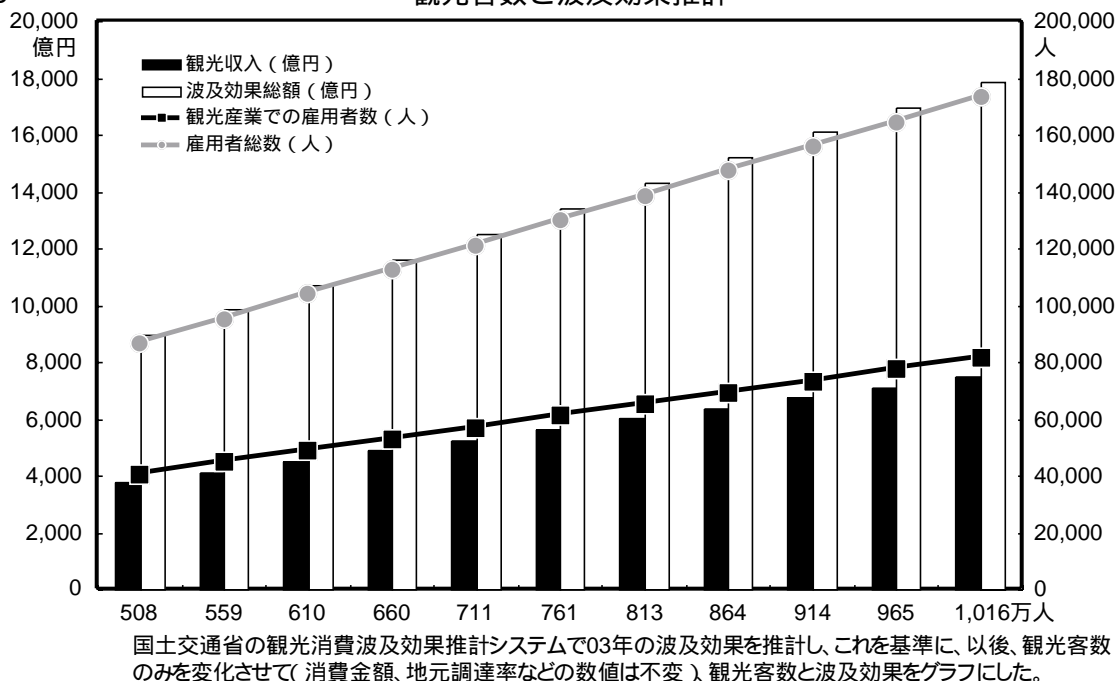
1 市町村民経済計算の市内産出額と比較することで相対的な大きさを測ることができます。

2 観光消費額に対し、どの程度の規模の効果が生じたかを計る目安となります。

3 域内の従業者総数と比較することで相対的な大きさを測ることができます。

< fig.22 >

観光客数と波及効果推計



地元で調査しなければならないのは観光客数、一人当たり観光消費額、地元観光関連企業の売上高や地元調達率などです。これらの入力数値をFig.24に示しました。結果はFig.25です。それによると、03年の沖縄県の観光客数508万人に対し、観光収入は約3,750億円、観光産業での直接雇用は4万人であった。この3,750億円が、農業、漁業、製造業へ波及し、波及効果総額は8,900億円、雇用者総数は8万6,000人に達しているという推計です。これまで観光波及効果の計算には随分お金がかかったんですが、国土交通省の推計支援システムで随分安く計算ができるようになりました。函館でもぜひこの仕組みを活用されることをおすすめします。

では観光客508万人が10%増えたらどうなるか、倍の1,016万人まで10%刻みでシミュレーションしたのがFig.22です。これを見ると観光収入や雇用者総数は観光客数に比例して増加することが分かる。

さて、沖縄の失業率はいま8%弱、失業者数は5万人ですから、雇用者総数で5万人を吸収する観光客数はどの程度かグラフから読み取りますと、ほぼ800万人です。観光客が800万人に達した頃に、失業者5万人が全部吸収されることが分かります。つまり、観光客800万人で沖縄観光は一旦頭打ちとなる可能性がある。実は地元から見た観光産業の大きな目的の一つはこの失業率の改善なんです。もしこれがゼロになれば、観光産業の役目はほぼ完了します。おそらくその後の伸びは県民所得の一層の拡大に資するものとなります。

実際に観光客800万人を達成した頃には、どこもかしこも人手不足になっていて、ここで初めて生産性の向上が起こるわけです。これまで一人でホテル一室の面倒を見ていたとしたら、一人で二室担当しなければならなくなる。このような生産性の向上で1,000万人はいけると思います。さらにいままで子育てで家庭に戻っていた女性や高齢者の方々にも出番が回ってきます。あるいは他の地域から沖縄に住みたいという人が、いまかなりおられるので、このような人たちにも仕事が提供できるようになり、1,000万人超はそれほど難しくはないと思います。

肝心のお客さんですが、日本人の年間の旅行需要3億5,000万人に対し、沖縄が5%くらいのシェアを取っても不思議ではないと思われまから、約1,700万人という線が見えると思います。08年には北京オリンピックが開催されて、おそらく中国人の高所得層の渡航自由化が実現しているでしょうから、需要はさらに10倍以上に拡大しているでしょう。

沖縄側の事情としては広大な米軍基地がそろそろ返還の時期であり、土地の供給が格段に増えます。JTBの沖縄社長は「返還軍用地の住宅部分は全部JTBがリゾートホテルとして地主から借り受け、商品化したい。もちろん中国市場も視野に入れている」とわたしに述べたことがあります。このように長期にわたって沖縄観光は伸びる要素がいくつもあり、今後も目が離せない観光地であると思います。ぜひともわたしが生きている間に1,000万人達成を見てみたいものだと考えています。以上です。

質疑応答 競合相手は東南アジアのリゾート、ハワイを含む太平洋の島々司会 いい機会ですから、フロアから質問はありませんか。

質問 沖縄の優位性はなんですか。今後はどこが競争相手になると見ているんですか。

答え 沖縄の国内での優位性を18項目列挙しましたので、「沖縄観光成長の法則」22ページをご覧ください。亜熱帯性気候、日本語が通じること、治安がいいことや医療設備が整っていることなどが優位性です。さらに、海外資本にとっては沖縄に進出する際、これまで海外旅行で取引関係のある旅行・航空会社がそのままパートナーになるわけですから、投資のリスク軽減という意味で沖縄は有利です。

競争相手は東南アジアのリゾート、ハワイも含めた太平洋の島々であると思います。これらの地域と競争して互いに伸びていく関係が構築できれば、すばらしいと思います。

質問 観光消費が減少しているという話しですが、対策は。

答え 確かに観光客数は順調に伸びているんですが、消費金額が縮小する傾向にあります。これは日本のデフレの影響があるのではないかと睨んでいます。だから、早く日本はデフレから脱却すべきです。日本全体を巻き込むようなマクロ経済政策に手が出せない沖縄県は、量より質という政策を打ち出して消費単価を上げようと努力しており、具体的にはエコツーリズムや健康・長寿、リゾートウェディングに取り組んでいます。しかし、リゾートウェディングを除いてエコツーリズムなどは海に潜りに来た、山を歩きに来たのだから宿泊施設は民宿やウィークリーマンションでいいということになる可能性があり、そうすると必ずしも消費単価は上がらないという恐れはあります。

わたしはカジノが最も効果が高いと見ており、沖縄の場合テーマパークを併設する2,000室規模のカジノ複合施設が構想されています。わたしはカジノ賛成派ですが、大がかりな投資によってのみ、最も効果的に消費金額の拡大が図られると考えます。ただし、カジノは明日できるという話しではないので、すぐできる仕組みとしてはエコツーリズムや人間ドック付きの健康ツアーとかリゾートウェディングを強化するしかないのかなと思います。リゾートウェディングは予想以上の件数が実施されており、かなり効果が出ているようです。

質問 ダイビングの満足度は高いのですか。

答え 今日を用意しませんでした。沖縄県は2、3年に一回、満足度調査というものを行っており、その中でダイビングの満足度は非常に高いスコアが出ています。