

那霸市都市型MICE振興戦略

那霸市 経済観光部 観光課

令和 6 年 5 月

第1章	MICEと戦略策定について	3	第3章	都市型MICE振興戦略	15
1	MICEとは		1	基本的な考え方・視点	
2	戦略策定の背景・目的		2	取組の柱	
3	都市型MICE 振興の意義・効果		3	ターゲット	
4	都市型MICE 振興戦略の位置づけ		4	戦略と具体的な施策例	
			5	推進体制	
			6	戦略期間と成果指標	
第2章	那覇市MICEの現状について	9	参考資料		29
1	国内のMICE を取り巻く環境		参考1	モニターツアー参加者アンケート分析 (令和5年度実施)	
2	那覇市のMICE受入施設（中心市街地エリア）		参考2	事業者アンケート結果 (令和4年度実施)	
3	那覇市のMICE受入状況				
4	MICE推進上の課題				

第1章 MICEと戦略策定について

- 1 MICEとは
- 2 戦略策定の背景・目的
- 3 都市型MICE 振興の意義・効果
- 4 都市型MICE 振興戦略の位置づけ

■ MICEはMeeting（会議）、Incentive Travel（報奨旅行・研修）、Convention（国内外学会・総会）、Exhibition/Event（展示会・見本市、その他イベント等）の頭文字を取った言葉で、一般的な観光とは異なる集客交流の機会を提供するビジネスイベントを指します。

区分	項目	定義	具体的事例
M Meeting	企業等の会議	企業があることを目的に開き、関係者を招集する会議	企業全国拠点会議 IT関連セミナー ビジネス啓発セミナー
I Incentive	企業等の報奨旅行・表彰、研修旅行	企業が行う、在籍する職員、販売代理店、顧客などを対象に実施する表彰、研修、報償などを目的とした旅行	営業成績優秀者表彰式 会社設立周年行事旅行
C Convention	国内外学会・総会 国際会議 その他会議	国際機関、一般団体、学会等が主催、またはその他形態で実施する会議	第〇〇回△△全国大会in沖縄 第〇〇回△△学会沖縄大会
E Exhibition/Event	展示会、見本市、商談会、各種イベント	国際機関、一般団体、学会、企業等が主催、またはその他形態で実施する展示会、見本市、商談会、スポーツイベント、その他イベント	第〇回〇〇商談会・展示会 〇〇競技大会 スポーツキャンプ

背景

- 那覇市は大規模なコンベンション施設はありませんが、中心市街地（国際通りエリア）を中心に、ホール・会議室などの施設や宿泊・飲食施設が集積しており、コンパクトなエリアでMICE開催が可能となっています。これまでも、市内では企業研修や各種セミナー、団体等の大会や学術系学会等が開催され、多くの参加者が那覇市を訪れています。
- なかでも、令和3年（2021年）10月に国際通りエリアに那覇文化芸術劇場なは一とが開館したことで1施設での収容人数が1,600人規模に拡大したことにより、エリアで連携したMICE開催誘致を図ることで、従来よりも参加人数の多いMICE受入の可能性が広がっています。
- このような環境変化を捉え、充実した都市機能が集積する強みを最大限活かしながら都市型MICEの受入促進に取り組み、観光事業者のみならず来街者の増加による他産業への波及効果を拡大し、全体の稼ぐ力の向上を図ります。

策定の目的

- 那覇市のMICEに関する計画は那覇市観光基本計画の一つの取組としていましたが、MICEは専門性が高く一般的な観光と性格を異にする部分もあるため、観光分野の中でもMICEに特化した戦略を策定し、本市のMICE関連施策を推進します。
なお、戦略策定に当たっては、沖縄MICE振興戦略の趣旨を勘案しつつ、本市の充実した都市機能が集積する強みを最大限に活かした施策を優先かつ重点に実施する戦略を描きます。

出典：「沖縄MICE振興戦略」（沖縄県）

都市型MICE

那覇市（本戦略）における都市型MICEとは、那覇市の施設を中心に次の3つの強みを活かし、必要な場合は、複数施設の連携による開催を含めた参加者の市内宿泊を伴うMICEを本市における都市型MICEとします。

- ✓ 空港や港を有するとともに、モノレールを含めた陸上交通の結節点
- ✓ コンパクトな中心市街地において、公共及び民間のMICE実施可能施設が集積していること
- ✓ 宿泊施設及び飲食施設等の関連施設が近隣に集積していること

第1章 MICEと戦略策定について

3 都市型MICE振興の意義・効果

- 観光庁が掲げるMICE振興の意義は、MICEによる人の集積によりビジネス・イノベーションの機会創出、また比較的滞在が長く、消費するファクターの裾野が広いことから地域経済への貢献が高く、情報集積による研究環境の向上やひいてはその地域、国の国際競争力につながることを期待されています。

1 高い経済効果

- ・ MICE開催を通じた主催者・出展者・参加者等の消費支出は、開催地域を中心に大きな経済波及効果となる
- ・ レジャー目的（一般観光）よりも高い経済効果を生み出す

2 ビジネス機会の創出

- ・ 国際会議や展示会の機会を活用したネットワーク販路拡大
- ・ グローバル企業との共同研究や世界の先進的研究者との交流創出 など

3 交流人口の平準化

- ・ 観光（休日型）
- ・ MICE（平日型）

4 都市ブランド・競争力向上

- ・ 世界都市ランキング（国際会議件数など）
- ・ MICEを通じたネットワーク構築により都市の競争力向上

5 レガシー効果

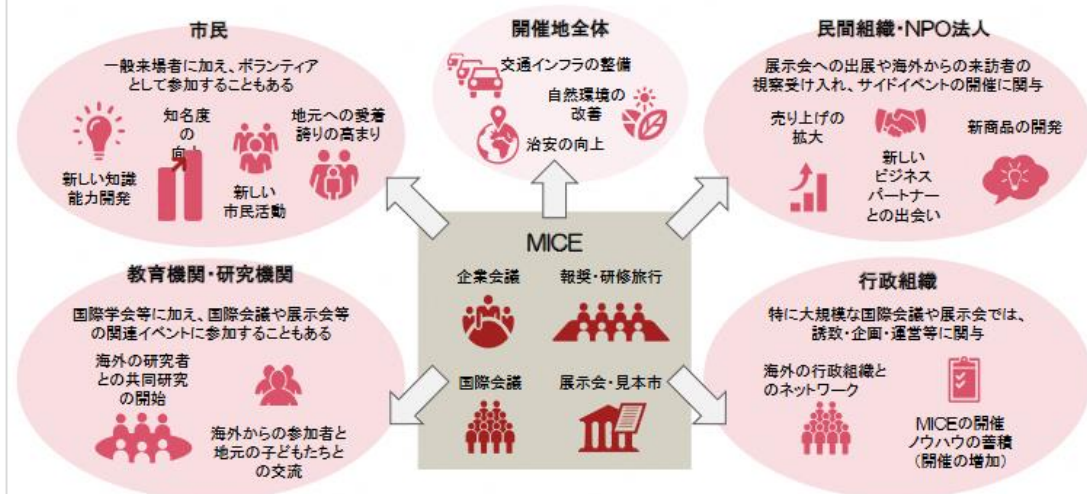
- ・ 幅広いステークホルダーに経済波及効果以外の効果が生じる

経済波及効果（平成30年4月18日公表）

平成28年の国際MICEによる経済波及効果	約1兆590億円
新たに生じた雇用創出効果	約96,000人分
税収効果	約820億円
外国人参加者一人当たり平均消費額	約33.7万円（航空費込）

出典：観光庁 国際観光部 MICE室

レガシー効果の波及イメージ（一例）



3つの効果

那覇市がMICE受入・誘致を推進することで、次の3つの効果を取り込むことが期待されます。

1	地域への 経済波及効果	● 観光閑散期の需要喚起 ● 主催者による支出 ● 参加者によるMICE前後の滞在
2	学術・産業分野及び 都市ブランド化の向上	● 那覇市の戦略的産業及び多様な産業振興 戦略的産業：情報通信産業、物流、観光 多様な産業振興：文化 等 ● 那覇市の都市ブランドの発信 ・ 国際観光都市（世界遺産～首里城・奇跡の一マイル国際通り） ・ 文化資源等を活用した都市ブランディング
3	地域・市民へ もたらされる効果	● 市民講座等による教育機会や一般来場・ボランティアなど新たな市民活動創出 ● MICE参加者と地元のこどもたちの交流 など

- 那覇市の観光分野において根幹となる“那覇市観光基本計画”の中で、MICE分野の振興を具現化する戦略として位置付けます。
- 戦略の策定・推進にあたっては、沖縄県のMICE分野を具現化した沖縄MICE振興戦略との連携、那覇市の関連計画と連携した取り組みを推進します。

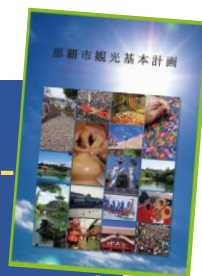
第5次那覇市総合計画



沖縄県第6次
観光振興計画

連携

那覇市観光基本計画
(那覇市コロナ期観光回復戦略)



MICE分野を
具現化

沖縄MICE
振興戦略

連携

那覇市都市型MICE振興戦略

連携

那覇市関連計画

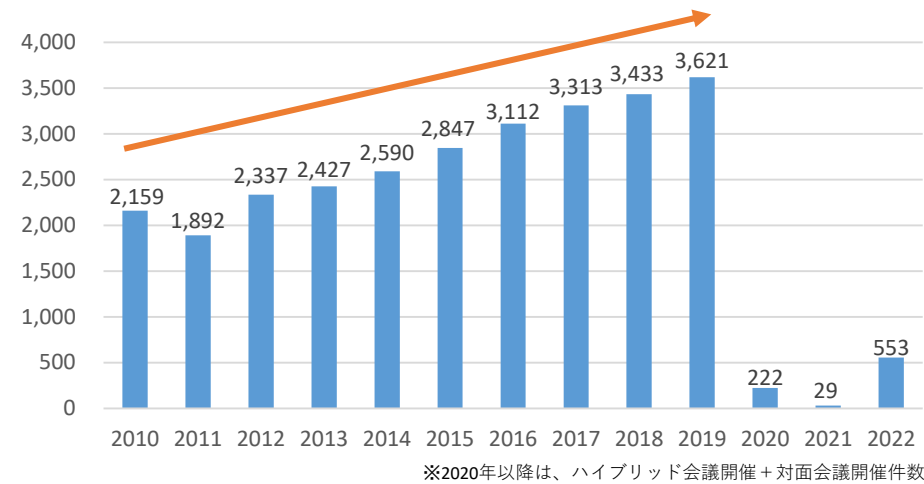
- ・ 中心市街地活性化基本計画
- ・ 那覇市文化芸術基本計画
- ・ 第4次那覇市男女共同参画計画
(なは男女平等推進プラン) など

第2章 那覇市MICEの現状について

- 1 国内のMICE を取り巻く環境
- 2 那覇市のMICE受入施設（中心市街地エリア）
- 3 那覇市のMICE受入状況
- 4 MICE推進上の課題

- JNTOの「2022年国際会議統計」によると、2019年のピークを迎えるまで国際会議開催件数・参加者数ともに増加傾向にあります。
- ピークの2019年においては、主要都市がMICE開催の中心で、沖縄県は全国15位となっています。

▼国際会議開催件数（件）

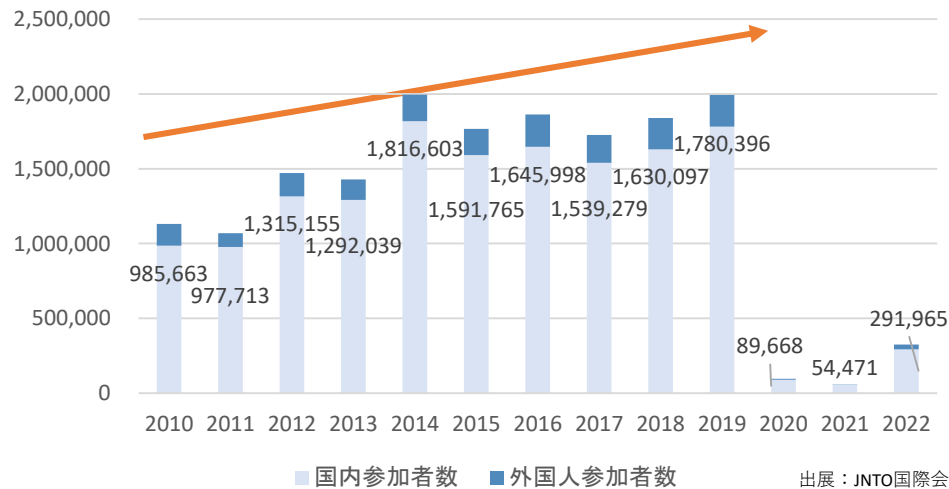


▼2019年都市別国際会議開催件数（件）

ランキング	都道府県名	開催件数
1	東京都	581
2	福岡県	464
3	兵庫県	461
4	京都府	398
5	大阪府	300
6	神奈川県	282
7	愛知県	259
8	宮城県	139
9	北海道	115
10	千葉県	109
11	広島県	92
12	茨城県	60
13	岡山県	43
14	奈良県	35
15	沖縄県	35

JNTO国際会議統計（2019年）より作成

▼国際会議参加人数（人）



出展：JNTO国際会議統計

- 観光庁は国際MICE誘致競争力強化を図るため、「グローバルMICE戦略・強化都市」を選定し、様々な支援を行っています。近年では、グローバルMICE都市以外の地方都市にも支援対象を広げ、コンベンションビューロー支援事業を実施し、MICE誘致・開催件数の底上げに取り組んでいます。
- 地方都市でも独自にMICE戦略を策定し、誘致目標を明確に産学官連携協議会を設立するなど、MICE誘致と受入態勢の強化に取り組んでいます。

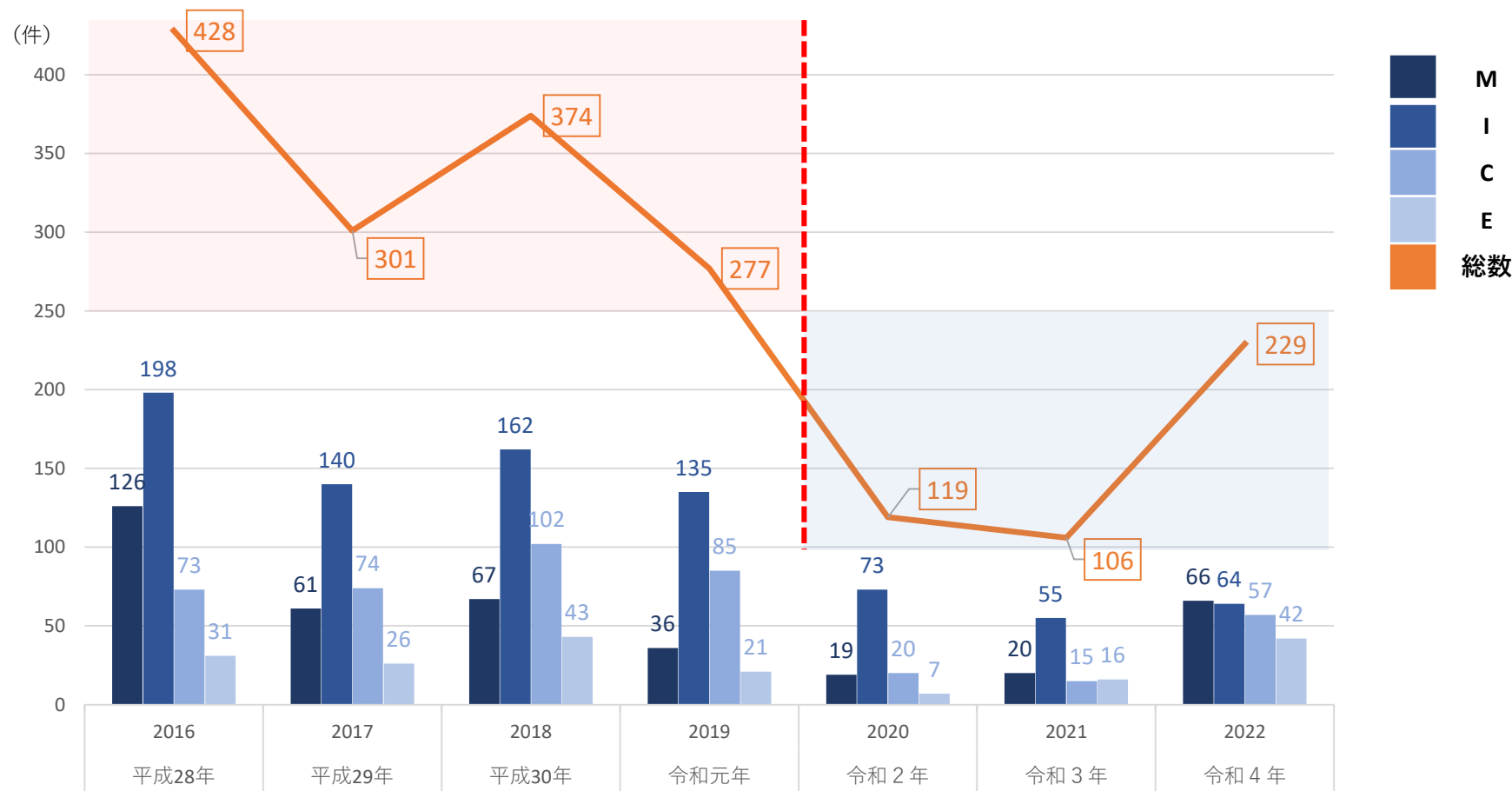
▼中核市における取組事例

	長崎市	大津市
受入体制	- MICE分野は「長崎市」「DMO：（一社）長崎国際観光コンベンション協会」「出島メッセ長崎：（株）ながさきMICE」の3者で役割分担・情報共有を行う。 - 長崎市MICE事業者ネットワークを構築し、市内事業者が相互に連携することでコンベンション業務受注拡大を図り、地域活性化等に資することを目指す。	- 大津市MICE推進室を中心に、市内のステークホルダーや行政が担う役割を明確にし、地域一丸となったMICE推進体制を構築。
開催支援	- 開催検討から開催後までワンストップ・サポート（会場の提案、専門事業者紹介、各種資料など情報・物的支援、歓迎看板など歓迎ムード醸成など） - 長崎 MICE 誘致推進協議会では、企業、団体、大学等が行うMICE誘致活動を予算内で支援。	- 会場の調整や会場間輸送等ワンストップで調整を担う窓口の整備検討 - 開催助成金制度の見直し（びわこビジターズビューローと連携し、助成金制度の提供を検討）や、視察支援、サステナブルな取り組み支援、誘致提案書の作成などの支援や、特有のノベルティの提供を実施。
地域で稼ぐ仕組み	- 「まち MICE プロジェクト」を推進し、MICEの参加者や同伴者の回遊を促進。 - ユニークベニューの活用促進、MICE参加者向けのアクティビティの充実、おもてなしの機運醸成に取り組んでいる。	- 専用Webサイトを構築し、MICE専用のプロモーションツールを作成。 - 地元事業者の情報提供を行い、市民の積極的な参加を促進。 - 商工会議所と連携した新たなネットワークを構築し、地元企業や研究者がMICEに積極的に参加できる環境を整備する。
誘致活動	- DMOと民間事業者との連携により情報発信と誘致活動を行い、観光案内所を設置して利便性の向上を目指している。 - データ分析に基づいた戦略を用いた一元的なプロモーションを実施し、誘客効果の最大化を図っている。	- 直接訪問や各種展示会への出展による誘致活動を行い、国やJNTOと連携しプロモーション事業に参加。 - 民間事業者と連携した誘致促進事業やモニターツアーを実施する。
	出典「長崎市観光・MICE戦略」「長崎市DMO事業計画」	出典：大津市MICE推進戦略

那覇市におけるMICE受入状況

- 本市におけるMICE開催状況は、200～400件台で推移していたところ、新型コロナウイルス感染症流行（2020年～）の影響を受け、100件程度まで落ち込みました。最新の調査結果（2022年）では、229件まで回復しており、今後は件数が増加していくことが期待されます。
- 本市のM～E別の開催状況では、I>M>C>Eの順番で開催件数が多くなっています。企業系会議が開催可能なMICE施設や充実した宿泊・商業施設の立地、また、多くの企業が立地しビジネス活動に適していることから、インセンティブ旅行や企業ミーティングに好まれていると考えられます。

▼那覇市催事開催件数



- MICE開催に先進的に取り組む都市や那覇市が実施したモニターツアー参加者意見を踏まえ、MICE受入・誘致を推進するための課題を、大きく次の4つに整理しました。

都市型MICEの受入・誘致を推進するための課題

■課題1 受入体制の構築

- MICE推進都市では、MICE受入・相談対応の窓口一本化し主催者への開催サポートに取り組んでいます。
- また、MICE施設をはじめ、飲食、宿泊、観光等のMICE関連事業者との連携強化および市民に対するMICEがもたらすメリットの理解促進と受入機運醸成や、市民がMICEに参加する仕組みを構築しています。

⇒主催者の円滑な開催サポートや受入地としての機運作り

■課題2 地域資源や観光資源の利用促進とMICE開催支援

- MICE先進都市では、コンテンツの磨き上げに対する支援、MICE開催に対する助成、ノベルティグッズなどの無料配布などを開催支援メニューとして提供しています。
- モニターツアー参加者より「那覇独自の観光資源は充実しているが、MICE向けに磨き上げる必要がある。」と意見がありました。

⇒開催支援、MICE向けコンテンツへの磨き上げ

■課題3 地域で稼ぐ仕組みの構築

- MICE推進都市の事例として、MICE開催効果をまち全体に波及させるため、MICE参加者や同伴者の回遊を促進し、滞在時間と消費の拡大につなげるとともに、MICE開催をまち全体で歓迎しおもてなし機運を醸成する仕組みを構築しています。
- MICE開催を支援するため事業者ネットワークを構築し、地域事業者の紹介や受注促進を図っています。

⇒参加者回遊性向上や地域事業者と主催者を繋ぐ仕組み

■課題4 効果的な誘致活動

- MICE先進都市では、地域の産学官連携および商工団体等プレイヤーと連携し、エリアでの誘致活動や、データの収集分析により一元的なプロモーションを実施しています。
- また、関係団体が行う誘致活動に係る旅費の支援などに取り組んでいます。

⇒エリア単位で地域事業者と一体となった誘致活動

第3章 都市型MICE振興戦略

- 1 基本的な考え方・視点
- 2 取組の柱
- 3 ターゲット
- 4 戦略と具体的な施策例
- 5 推進体制
- 6 戦略期間と成果指標

MICE振興によりめざすまちの姿

ヒト・モノ・コトが集い、育ち、ひろがる 万国津梁（世界との懸け橋）のまち NAHA

アジア主要都市との近接性や集積する都市機能・自然豊かなリゾート地への交通結節点である特性を活かした「ビジネス・リゾート」、琉球王国時代から受け継がれてきた誇り高い「歴史・文化」が融合するMICE都市として新たな地位を築きます。

- 那覇市第5次総合計画では、めざすまちの姿の一つに「ヒト・モノ・コトが集い、育ち、ひろがる 万国津梁のまち NAHA」を掲げ、「ビジネス・リゾートと歴史・文化が融合する観光まちづくり」の政策展開に取り組んでいます。
- 本戦略期間でMICEの受入体制構築や各種支援、誘致活動に取り組み、那覇市第5次総合計画に掲げるめざすまちの姿の実現を、MICE振興を通して加速させます。



- 那覇市MICE振興に向けた基本的な考え方として、次の2つの視点のもと、3つの取組の柱、4つの戦略をまとめます。

1 経済振興の視点

都市型MICE振興にあたり、本市が産官学連携を牽引する立場に立ち、観光産業に加え他産業（情報通信産業、物流、都市計画、文化など）にも波及効果をもたらし、地域全体で稼ぐ体制や仕組みを構築する視点。

2つの視点

2 街づくりの視点

MICEの振興、ひいては観光振興を通じて良好な景観形成や住民生活の向上、文化・歴史の継承（伝統文化、歴史的遺産や文化財の保存・継承）、MICEで集う人々への那覇の魅力発信による交流人口創出などを通じた持続的な街づくりの視点

- MICE振興の取組の柱として「受入体制の構築」「那覇ならではの価値の提供」「ターゲットを見据えた誘致」の3つを掲げます。

取組の柱 1

受入体制の構築

- 本市がMICE受入を推進していくため、受入地側と主催者の橋渡し機能を構築し、主催者の要望等を踏まえ適切なMICE関係事業者を紹介するなど、地域事業者とのネットワーク構築を目指します。また、本市のみならず周辺エリアも含めてMICE受入を推進するため、MICE関係事業者・関係機関・団体との連携を図ります。
- 市民がMICEの効果を享受する観点から、市民に対するMICEの理解促進や実際にMICEに参加できる機会を創出します。

取組の柱 2

那覇ならではの価値の提供

- 伝統芸能（琉球舞踊やエイサー、空手、旗頭等）の鑑賞や体験、伝統工芸品（首里織・壺屋焼等）の製作見学や体験など、那覇市ならではの文化・芸術・伝統に触れる場を提供し、MICE参加者へ認知向上・消費促進を図るとともに、伝統文化の継承や担い手の活躍の場を創出します。
- “食”をMICE開催成功の重要ポイントと捉え、琉球王朝時代に諸外国との交流の中で人々の生活に根付いて育まれてきた琉球料理や泡盛、那覇のまちぐわぁー（市場）という独自の雰囲気にもまれて食する地域の料理など、MICEを契機に訪れる人々が知り、楽しむ機会を提供し、参加者満足度を押し上げます。

取組の柱 3

ターゲットを見据えた誘致

- 市内の会議施設や宿泊施設が集積している強みを活かし、経済振興と街づくりに寄与するMICE開催誘致に取り組みます。

ターゲットの考え方

- MICEとして開催される催事は多岐に渡りますが、経済振興の視点・街づくりの視点からターゲットを明確にし、対象のMICEに対して効果的な開催支援や誘致を進めます。
- ターゲットは、本市が定義する“都市型MICE”（那覇市の施設を中心に那覇市の強みを活かした参加者の市内宿泊を伴うMICE）であることを前提に、最重点ターゲット・重点ターゲットを定めます。

最重点 ターゲット

経済効果

経済波及効果が高い
と見込まれるMICE

重点 ターゲット

開催時期

観光ボトム期（冬期・
梅雨時期）に開催され
るMICE

分野

稼ぐ力の施策推進
に貢献するMICE

「都市型MICE」：本市の施設を中心に本市における強みを活かし、必要な場合は、複数施設の連携による開催を含めた参加者の市内宿泊を伴うMICEを本市における都市型MICEという。

- ①空港や港を有するとともに、モノレールを含めた陸上交通の結節点
- ②コンパクトな中心市街地において、公共及び民間のMICE実施可能施設が集積していること
- ③宿泊施設及び飲食施設等の関連施設が近隣に集積していること

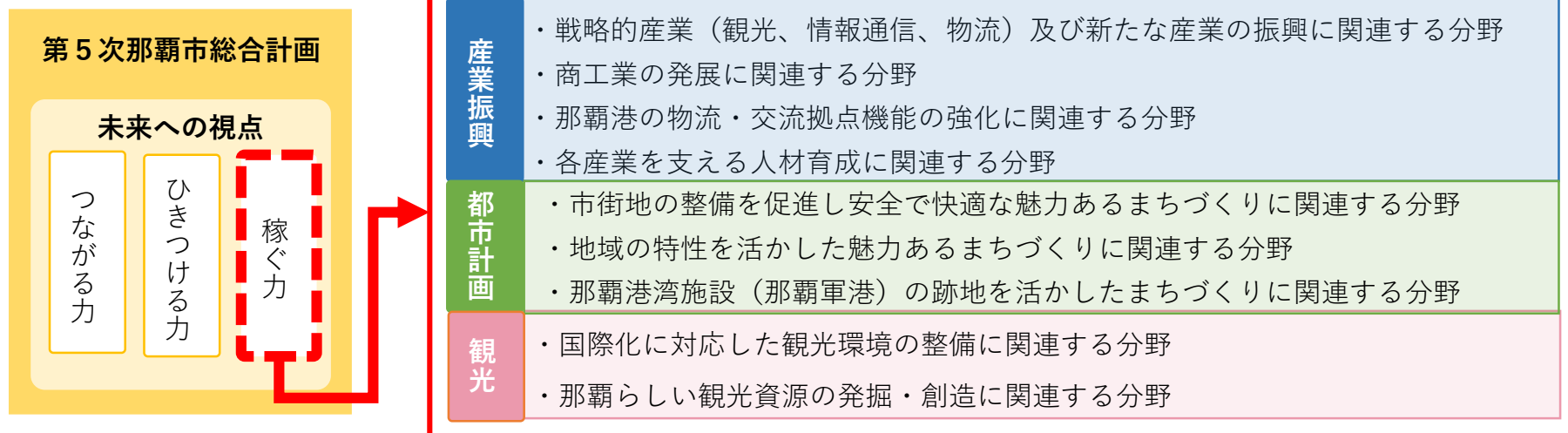
分野の考え方

■ 第5次那覇市総合計画における未来への視点のうち、“稼ぐ力”に最重要視点を持つ分野の施策推進に貢献するMICE

■ “稼ぐ力”に最重要視点を持つ分野

- ・ 第5次那覇市総合計画では施策遂行する上で、未来を拓く視点として「つながる力」「ひきつける力」「稼ぐ力」の3つの力を位置付けています。
- ・ 同計画の施策のうち、「稼ぐ力」に最重要視点をもって遂行する施策に関連する分野のMICE開催・誘致を推進することで、MICEを通して施策の実現に貢献します。

▼第5次那覇市総合計画の施策のうち、未来への視点の「稼ぐ力」が最重要の施策



出典：第5次那覇市総合計画より作成

4 つの戦略

めざすまちの姿の実現に向けた4つの戦略を定め、これに沿った施策を推進します。

戦略 1	受入体制整備
	施策 1 推進体制の構築 施策 2 地域との連携推進
戦略 2	地域資源の利用促進とMICE開催支援
	施策 3 地域資源の利用促進 施策 4 MICE開催支援
戦略 3	地域で稼ぐ力の向上
	施策 5 事業者ネットワークの構築・連携強化 施策 6 周辺エリアとの連携
戦略 4	誘致・プロモーション
	施策 7 誘致活動 施策 8 プロモーション

戦略 1 受入体制整備

施策 1 推進体制の構築

MICE受入を推進する都市として受入体制構築を目指し、那覇市を中心に関係機関や市内事業者、地域と連携しMICE受入体制を構築し、MICE受入を推進します。

取組の例

- 市と観光協会の連携
那覇市が所有する施設の有効活用や関係事業者との連携など、必要に応じて観光協会と連携し、MICE受入を推進します。
- 相談窓口の整備
地域に詳しい立場から最適な提案やMICE誘致に向けたコンテンツ開発など主催者と地域を繋ぐ窓口機能を設置し、市内でMICE開催を検討する主催者等の利便性を高めます。
- 専門性の向上
継続的にMICE誘致・開催支援を担う人材を育成やMICEに関する専門的な知識や経験を持った人材の登用などにより、持続的なMICE受入推進に繋がります。

施策 2 地域との連携推進

市民がMICEを身近に感じ、またMICE主催者や参加者も市民と交流する機会を創出する等、地域全体でMICE開催効果を享受できるよう取り組みます

取組の例

- 教育機関との連携
市内の高校、専門学校、大学と連携し、学生がMICEに参画する機会を提供することで、学生のMICEに対する理解を深めます。
- 市民のMICEへのつながり
市民公開講座で各分野の第一人者による講演を聴講する機会の提供など、国際会議などを通じて国際交流の経験を得られる機会を創出します。
- 受入機運の醸成
市民のMICEに対する理解と関心を高め、まちの魅力向上につながるMICE開催を歓迎する機運の醸成に取り組みます。

戦略 2

地域資源の利用促進とMICE開催支援

施策3 地域資源の利用促進

那覇ならではの地域資源の魅力を伝え、関係コンテンツの利用や関連商品・サービス消費を促すとともに、主催者・参加者ともに満足度を高めることで、リピート開催や旅行者としての再訪意欲喚起を図ります。

取組の例

- 地域資源の磨き上げ
那覇市の地域資源(伝統芸能、食文化など)やユニークベニューとして利用できる施設をMICE向けコンテンツとしての磨き上げを支援します。
- 開催支援プランの創設・活用促進
地域資源を利用したMICE主催者・参加者の満足度向上に繋がる開催支援プランを創設し、利用を促進します。
- 公共施設・空間の活用
重点ターゲットに対して那覇市所有施設を会議やユニークベニュー等として柔軟に運用できるよう、施設の設置目的を勘案した、利用方法を検討します。
- コンテンツパッケージ化
個々のコンテンツだけでなく、MICE施設や芸能団体の連携などによる提供コンテンツのパッケージ化を支援し、利用促進に繋がります。

施策4 MICE開催支援

MICEの開催を促進するため、主催者のニーズ対応や参加者の利便性向上に繋がる開催支援に取り組みます。

取組の例

- 歓迎機運の創出
レセプションやオープニングセレモニーなどの場面での歓迎演出、歓迎機運を高めるためのシティドレッシングなど、歓迎機運を高めるツールの活用を推進します。
- 参加者の回遊性向上
MICE参加者の会議やイベント前後の市内回遊を促進する仕組みづくりに取り組みます。
- 分散開催の支援
会議・レセプション・食事など徒歩圏内で会場分散して開催する場合の会場案内サイン設置等の協力や雨天時の移動支援など円滑な開催ができるようサポートします。
- 参加者向けの情報発信
空港からのアクセスや飲食店等の情報提供、プレ・ポストMICEを推進するため那覇市及び那覇周辺エリアの自然・文化などの地域資源を発信し市内周遊や市内延泊等に繋がります。
- デジタル技術の実証・活用
分散立地するMICE施設や観光施設間の円滑な移動を目指したデジタル技術活用やMICE施設、宿泊、飲食、コンテンツなどMICE開催に必要な手続きの一元化を目指したデジタル技術活用に向け検討します。

戦略 3

地域で稼ぐ力の向上

施策5 ネットワークの構築・連携強化

地域全体でMICE開催の効果を取り込み、稼ぐ力の向上を図るため、市内事業者等のMICE受入ネットワークを構築し、主催者ニーズへ柔軟に対応できる体制構築を推進します。

取組の例

- ネットワーク構築と市内事業者への啓発
MICE開催に必要なサービス等を提供する地域の事業者とのネットワーク構築を目指します。また、MICEによりもたらされるビジネスメリットの周知啓発により、事業者のMICE受入の意欲喚起を促し、ネットワークに加入する会員の拡大を図ります。
- マッチングと会員同士の連携強化
MICE主催者等に対する会員の紹介やマッチング、事業者ネットワーク会員同士の連携強化など、事業者の活躍の場を創出します。
- 情報共有と戦略的に稼ぐための実証
事業者ネットワーク会員の協力を得て未来のMICE開催情報を収集し、主催者のアプローチや会員同士の連携で如何に地域の稼ぐ力向上に繋げることができるか等の実証を検討します。
- データやエビデンスに基づく施策立案
経済波及効果の試算・分析、各種データの収集に努め、データに基づく施策立案を検討します。

施策6 周辺エリアとの連携

MICE開催に当たり、一つの施設・事業者・自治体の枠を超え、主催者のニーズや要望に合わせた価値の提供ができるよう連携を推進します。

取組の例

- 周辺エリアとの連携
アフターMICEやユニークベニューなど、提供コンテンツの多様化・充実化を目指し周辺市町村等との連携を推進します。

戦略 4

誘致・プロモーション

施策 7 誘致活動

ターゲットの考え方に沿ったMICE誘致に向け、主催者等への情報発信やキーパーソンに対する働きかけを行います。

取組の例

- 情報発信
重点ターゲットを対象とした開催支援や柔軟な施設運用、会場周辺の交通事情や移動等に関する情報発信を行います。
- 地域キーパーソンへの営業
企業や大学、各種団体沖縄支部等を対象に、MICE開催予定・開催意向調査を実施し、誘致可能性の高いMICEの積極的な誘致の働きかけを行います。
- 誘致支援
那覇市開催による意義・効果が高いMICEに対しては、誘致活動を行う団体等への支援を行います。

施策 8 プロモーション

ターゲットの考え方を意識したMICE開催地NAHAをPRするツール等作成し、本市のMICE開催の魅力を発信します。

取組の例

- PRツール作成
那覇市でMICE開催する理由やメリット、開催する場合の関連施設、アフターMICE等で活用できるコンテンツを広く紹介するPRツールを作成します。
- MICE商談会等への出展
MICE商談会に出展し、MICE開催地としての魅力の発信、関係者とのネットワーキングに努め、誘致促進に取り組みます。
- MICE都市ブランドの磨き上げ
那覇市のMICE開催上の魅力の磨き上げ、ブランドイメージの確立に向けて検討を行います。

■ イメージ

めざすまちの姿

ヒト・モノ・コトが集い、育ち、ひろがる
万国津梁（世界との懸け橋）のまち NAHA

2つの基本的な考え方

経済振興の視点

地域全体で稼ぐ体制や
仕組みの構築

街づくりの視点

市民・地域の
持続的な街づくり

3つの取組の柱

取組の柱 1

受入体制の構築

取組の柱 2

那覇ならではの価値の提供

取組の柱 3

ターゲットを見据えた誘致

4つの戦略

戦略 1

受入体制整備

戦略 2

地域資源の利用促進と
MICE開催支援

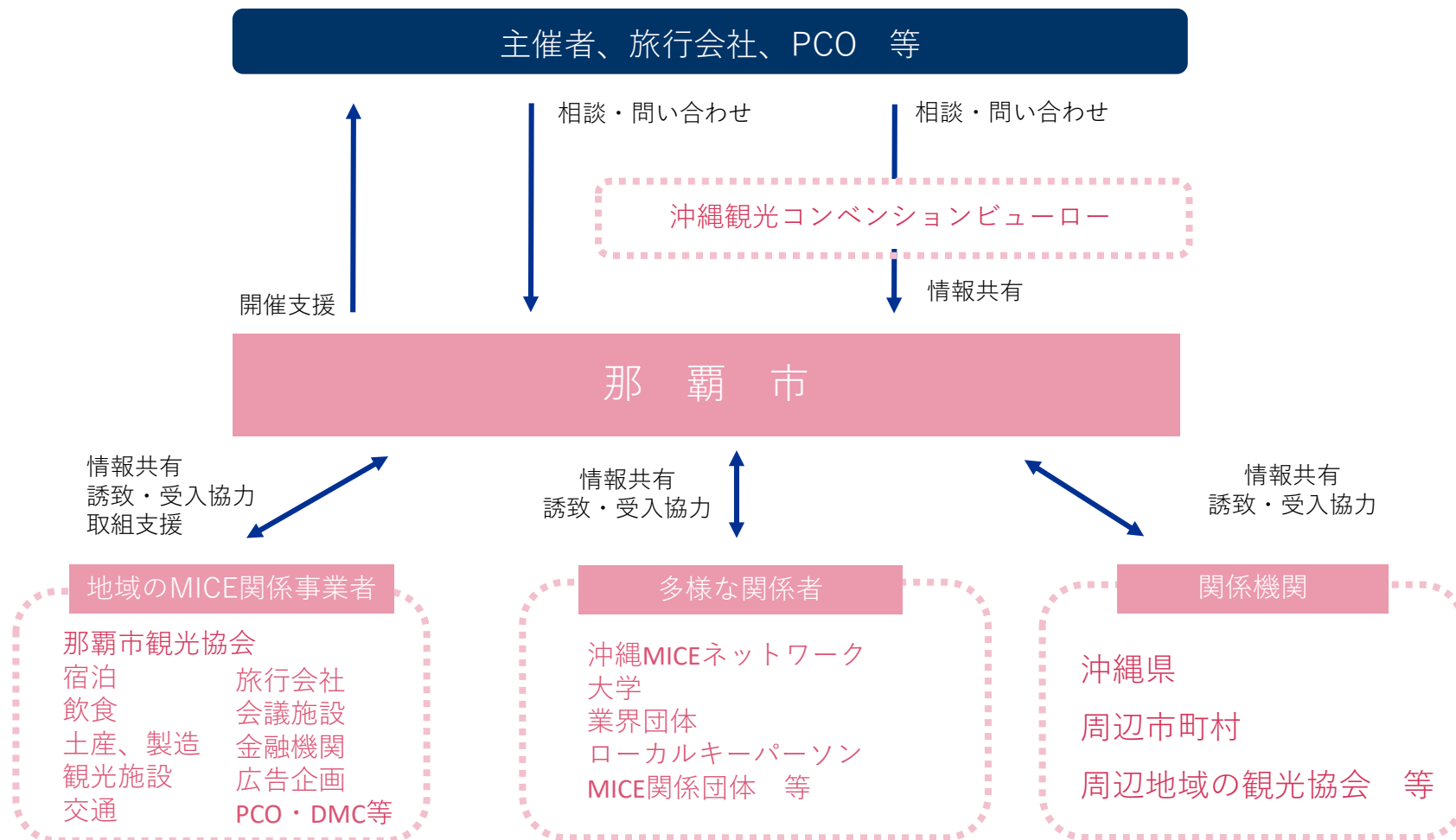
戦略 3

地域で稼ぐ力向上

戦略 4

誘致・プロモーション

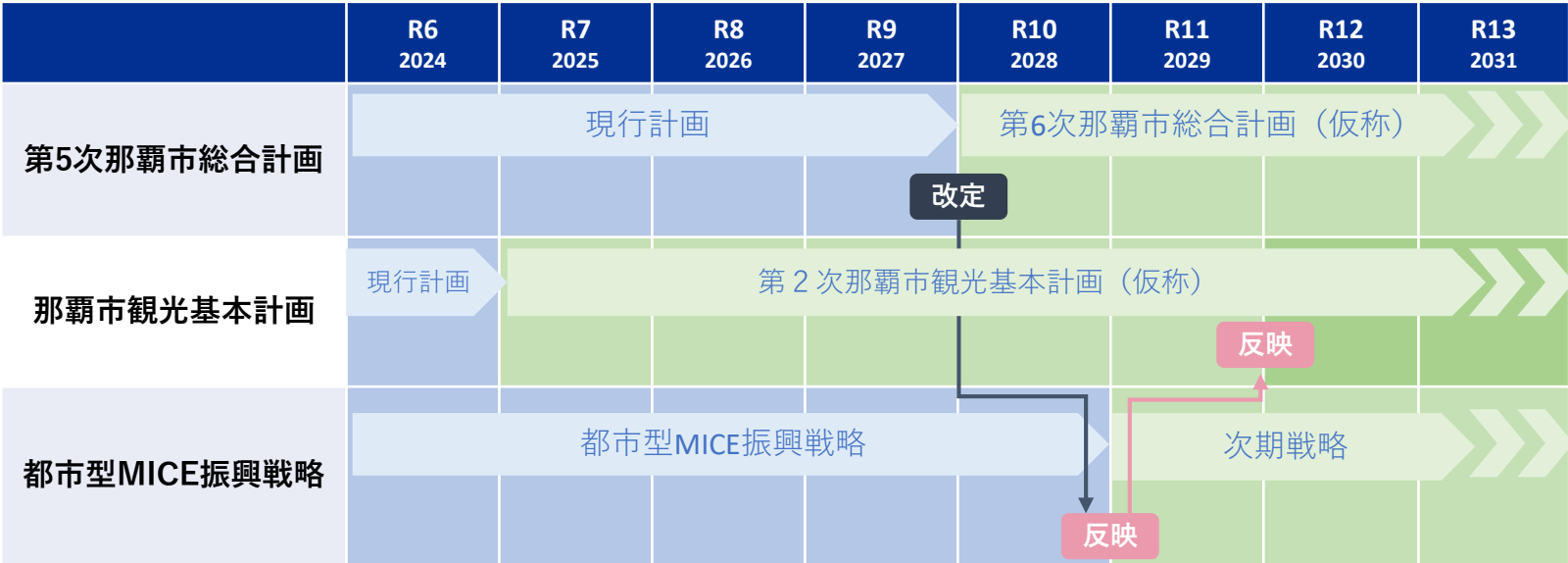
- 那覇市を中心に、以下図のように関係者との連携体制を構築し、本戦略に基づく施策を推進。
 ※本戦略前期（R6～R8：3年）経過時点で体制の検証を行い、必要に応じて見直しを行います。



戦略期間

■ 令和6年度から令和10年度までの 5年間 とします。

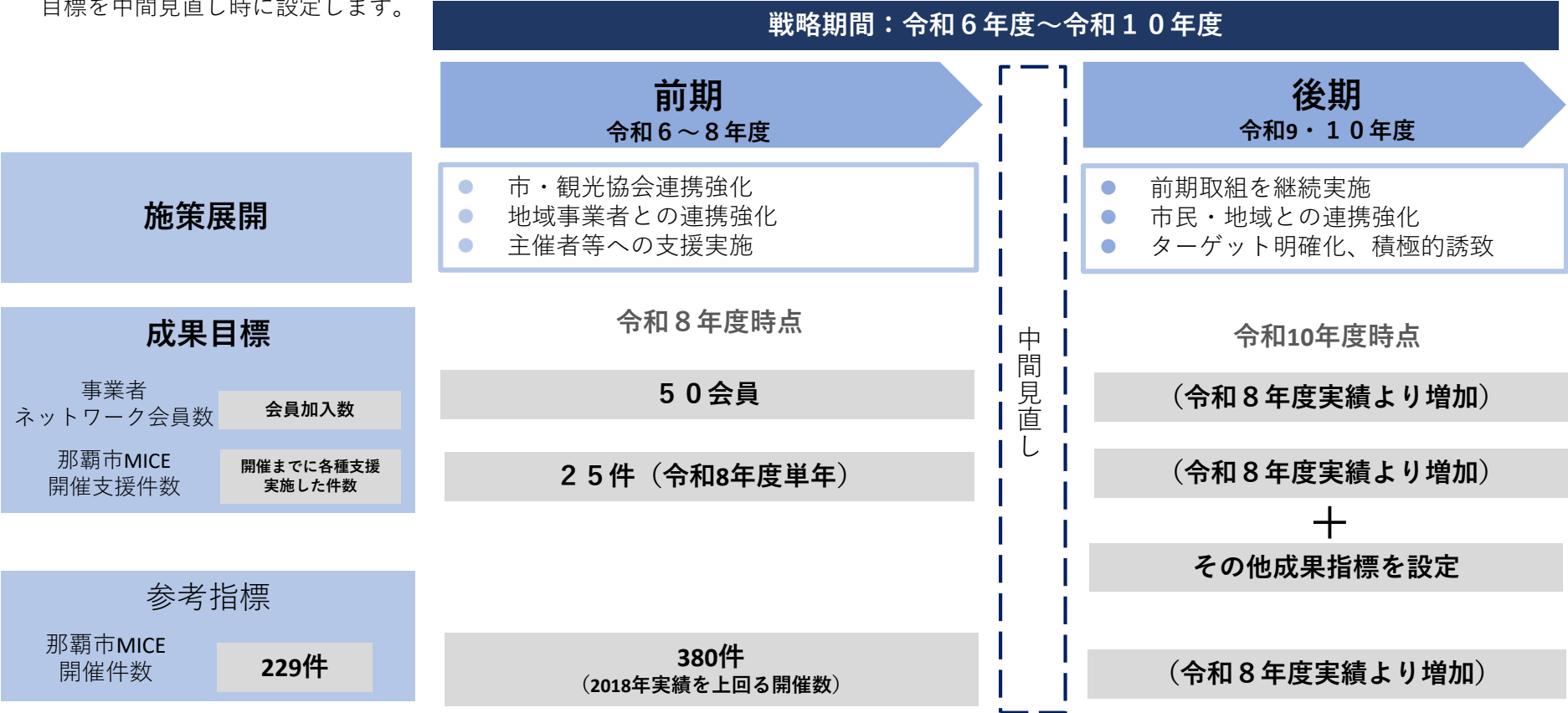
- MICE振興の方向性として掲げる「受入体制の構築」、「那覇ならではの価値の提供」、「重点ターゲットの誘致活動」いずれも主体的な取組に着手できていません。本戦略期間中に、本戦略で掲げる方向性に沿った戦略を展開し、地域全体で稼ぐ体制や仕組みの構築、市民・地域の持続的な街づくり取り組みを進めている状態を目指します。
- また、上位計画との関係では、第5次那覇市総合計画の改定内容を踏まえて本戦略の見直しを検討します。また、（仮称）第2次那覇市観光基本計画の中間見直しにおいては、MICE分野に関わる本戦略を踏まえた見直しを検討します。



成果目標

■ 成果目標は、前期・後期の施策展開を踏まえて設定します。

- 本戦略を前期・後期に分け段階的な施策展開とそれに関連する成果目標の設定を行います。
- 前期の成果目標は施策展開として連携（体制）強化、主催者等への支援実施が主になるため「事業者ネットワーク会員数」「那覇市MICE開催支援件数」を成果目標とします。
- 後期は、前期取組を継続実施、及び、市民・地域との連携強化やターゲットとするMICEの積極的誘致活動を強化するため、これらを踏まえた成果目標を中間見直し時に設定します。



参 考 資 料

参考 1 モニターツアー参加者アンケート分析（令和 5 年度実施）

参考 2 事業者アンケート結果（令和 4 年度実施）

コンパクトMICEをお勧め出来るターゲット

- ・開会式や全体会などで使う広いスペース、分科会などで使用する小規模会議室を一日で何度も移動しない国際会議や学会などはお勧めできる
- ・会場施設やホテル、ソーシャルプログラムにも不安はないので、内地でローテーションしていた学協会のコンベンションや企業イベントもターゲットになりうる。特にスタートアップやICT系、スポーツコンベンションなど若年層の参加者が多いMICEに需要があるはず
- ・企業研修の活用を考えれば、「まち」全体を生かしたユニークなプランを創出できそう
- ・C：学会関係（医学会、医療系） M：ミーティング（全国規模の企業のキックオフなど） I：インセンティブはリゾート型施設との併用が必要か？

ターゲットに対して特にPR（評価出来る）する点

- ・「なはと」で文化プログラムとセットでPRすると会場が持つストーリーが強みに
- ・沖縄を代表する繁華街・国際通りでの開催となればインパクトは強い。どこへ行くにもアクセスが良く、時間の有効活用は参加者にアピール出来る。
- ・企業系会議は空港からのアクセスの良さが大きな強みになる
- <主催者視点>
 - ・空港からのアクセスの良さ・コンパクトかつ那覇(沖縄)の文化や魅力を感じられる
 - ・沖縄の歴史背景に基づくおもてなし文化や、多様性を受け入れるチャンプルー文化
 - ・那覇中心部での開催は一般的なMICEの雰囲気とは違って新鮮・運営面で移動ロスがない利点は大きい・繁華街なので自由時間でも参加者が退屈することもない・ホテル・会議場の施設面の充実度/従業員のMICE開催の豊富な経験
- <参加者視点>
 - ・空港からのアクセスの良さ・那覇(沖縄)の観光の中心地・離島も含め周辺に様々な自然環境、文化施設等がある・国際通りでの食事やショッピング、前乗りやアフターコンベンションなど那覇を起点としたバカンス気分を楽しめる・ワーケーションの提案・年間を通じて温暖季候
 - ・長く豊富な経験を持ったサプライヤーが多く教育訓練もされている（DMC、旅行会社、ホテル、会議場等）

ターゲットを設定するにあたっての不足・改善点

- ・徒歩圏内を謳っているが、施設同士が隣接していないとやはり厳しい。学術会議のようにプログラム参加に自由度が高いもの（セッション途中で会場を各自が移動する文化）はやはり距離の問題がある
- ・那覇空港に着いた瞬間から国際通りまで、ゆいレールの貸切やサイネージ、フラッグなどで連続性を持たせたおもてなしの演出やシティドレッシングなどできると、企業系会議やインセンティブなど提案時の+α要素となる
- <主催者視点>
 - ・サステナブルな取り組み・会場が分散するのは不安材料(参加者の行動が把握しづらくなる)
 - ・雨天時のケア・「コンパクトMICE」を謳うのであればエリア一帯を会場一体ととらえる取り組みが必要・モノレールは一度に乗車できる人員が少ない・貸切バス問題（但しコンパクトMICEに関しては中北部に対する優位性となる可能性も）・空港の施設が貧弱、エンタメ性が低い
- <参加者視点>
 - ・MICE参加者への複数情報提供手段・複数会場使用時の移動に関するケア・分散会場徒歩移動時の雨天対策、年配者や障害者への配慮・国際通りの雰囲気や食生活を全面に出したブランディング
 - ・ライドシェア（自転車や電動キックボード）の導入快適に利用できる道路環境整備
 - ・空港への手荷物配送サービス拡充

ツアー参加前の「那覇市」のイメージ

- ・沖縄の玄関口・東アジアの交通ハブ・沖縄の政治、経済、文化、観光の拠点
- ・MICE開催地観点からは中小規模会場は多い
- ・アフターミーティング（コンベンション）は首里城を筆頭に規模面から各種あり
- ・素材が少ない（首里城というキラーコンテンツはあるが）
- ・レンタカー以外の2次交通の課題（コンパクトMICEには不向き）

ツアー参加後の「那覇市」のイメージ

- ・沖縄の玄関口であり、多様な自然を持ち、歴史の中で様々な文化が交わり独自の文化を発展させた街
- ・ポテンシャルの高いグローバルMICE都市 ・知られていないところがたくさんある場所
- ・チーピンナガンヌ島は「売りたい」ミーティングサイトである、目的を明確に制約条件して利用を進めたい
- ・MICE取込を意識した新しいホテルが「中心部に」誕生している
- ・思っていた（想像していた）以上に個性的な素材があると再認識した
- ・ナガンヌは那覇市内という大都会から高速船で30分で行ける非日常感（無人島のイメージの良さ等）
- ・「なはと」「リニューアルされた牧志公設市場」と魅力的な素材が生まれている

	お勧め出来るお客様のターゲット	特にPR(評価出来る)する点	お客様へお褒めする際の不足・改善点
なはーと	綺麗で上質な空間は国際会議や学会の開会式や全体会議に向いている／医学系などは学会内に管弦楽団があるところもあり懇親会などで披露することもあるので使える／団体協会の全国大会や企業イベント(表彰式、記念大会等)／學術系会議・団体協会等の会議に使いやすい	大劇場、小劇場ともに、ステージから観客席を見た画が綺麗／小劇場で座席を収納して広いフラットスペースが作れる／外観・内装とも沖縄らしいデザインで洗練／ゆいレール、国際通り、周辺飲食店、ホテルと周辺環境が充実／飲食に関する一定の対応が可能な点は公的施設においても柔軟性が高い	・大スタジオ、小スタジオ共に、土足で入るために養生が必要ながやや使いづらい ・飲食可能なエントランスやロビーなどでネットワーキングの場として実際に利用風景のイメージ素材があると営業時に使える ・学会や国際会議で利用するには分科会用の会議室が足りない ・大人数でのランチやコーヒープレイク、パーティ会場をどうするかも課題 ・周辺施設との組み合わせで提案する場合は雨天対策(傘の貸し出しやシャトルバス等)も必要 ・公的な施設として基本的な施設利用方針をどのレベルでMICE利用に対してオープンしていくのかが不透明
公第一牧志市場	3階の多目的スペースでの料理体験は企業系会議や研修旅行向けのチームビルディングコンテンツになる／1階の市場、2階の食事エリアは、学会等の参加者が自由時間で訪れる場所の候補／少人数グループでアフターミーティング・会食	他の地域ではなかなか食べられない、沖縄の食材や食文化に触れられる／お土産の購入場所としても良い	・2階の食堂は、全面貸切や一店舗貸切などのプランがあるとMICE活用の幅が広がる ・懇親会の会場とするには収容人数がネック。ユニークベニューとして提案するのであれば複数のレストランが協力して対応する体制づくりが必要。通常の懇親会では音響やアトラクションが入るので一般客への対応をどうするか ・持ち上げは、料金体系やシステム(お店の席を予め確保が必要など)がややわかりづらいため、何か案内冊子のようなものがあると良い(特に海外の人には必須)
ティコブ那覇	分割可能な大型バンケットはMICEに最適／25mプールやバーは雰囲気良く外国人にアピール／会議室が足りないため大型会議の会場には難しい／企業や団体協会による表彰式や懇親会などにも良い／国際通りに新たに誕生した国際基準のMICE施設、訪日MICEに大きな期待	会議室数も多く、スクリーン等設備も充実／チャペル利用等会場側が主催者の要望に柔軟に対応しようとしている点が好ましい／国際通りの中心に位置するロケーションが最大のアドバンテージ／国際通りに新たなMICE仕様のホテルが出来たことは、那覇市、沖縄県にとってもインパクトがある	・サステナブルな取り組みに関するPRが少ないと感じた。MICE向けに提案できるホテル自体のサステナブルコンテンツやホテルの取り組みのアピールなどがあると更に良い ・ホテルは同館内で宿泊も出来、コンベンション(特に国際会議)に特に人気が高いが、同当ホテルにはホール以外の会議室がないので単体での開催は現実的ではないと感じた。なはとも会議設備が不足しているため、周辺で十分な会議施設を確保できれば開催できるMICEの幅が広がるだろう ・ADAに配慮した客室を増やす事(車椅子で支障なく利用出来る客室が少ない)
識名園	M・Iの特別な場所での体験を望む相手に褒められる／Eとして将棋のタイトル戦の会場などにも訴求／・比較的小規模なVIP向け午餐会もしくは夕食会の会場(庭のライトアップがあれば)に商品化できると魅力的	琉球王国時代に、王朝がおもてなしに使っていた場所というのは強いPRポイント／食事メニューに琉球宮廷料理を再現できると更に関心が高まるだろう／庭園としてはかなり広い場所のようで、制約をクリアできれば様々な使い方ができそうだと感じた	・こういった活用ができるのか、必要な手続きや文化財として(どうにもならない)制限事項、利用可能エリア、搬出入方法など、活用に向けて具体的な検証が予めされていると、プランナー側も検討・提案がしやすくなると思います ・御殿の中だけではなく、御殿周辺の芝生エリアでの立食パーティなどにも活用できると提案の幅が広がると思います ・食事にはケータリング業者を入れる必要があるが、MICE需要があるかは料金や条件次第。何度か実証して商品化を目指して欲しい ・園内の通路は正直言って歩きづらく、転倒の恐れもある。園のコンセプトも必要だが、事前に「ハイヒール不可」等の告知案内が必要 ・要望：冊封料理の提供を復活させて下さい
いゆまち	そのままではMICEでの活用はしづらい／学会等で那覇滞泊期間中に希望者でセリの見学からの朝食など早朝コンテンツとして、活用は出来そう／最大15名であれば、学会等の市内ツアーや同伴者プログラム、少人数のインセンティブ旅行向き	・泊港に隣接する市場内店頭での買物、朝食、昼食の弁当は面白い印象に残るアクティビティ ・種類の多さ(マグロ以外) ・価格もリーズナブル ・県外モノもあり	・なはマグロ市場2階のテラススペースの貸切など、飲食できる場所の確保 ・食事会場となる屋上テラス(なはまぐろ市場)が市場と離れているので、せっかくの市場の雰囲気を生かしていない ・弁当スタイルではなく、海鮮丼などのメニューを注文できる食堂があれば人気が出そう ・競りやマグロの解体を見学できれば更に魅力がアップするだろう ・体験の仕方の事前説明が必要。どこで何が売っているとか
ナガヌ島	予算が潤沢な報奨旅行に最も向いている／大会等のエクスカッションとしても有望／最も必要があるのはチームビルディングやアクティビティを目的としたインセンティブ／ビーチクリーニング等のCSRプログラム／貸し切り利用ができるのは企業研修にとっても良い	・沖縄の離島の美しい海と、そこにわずか25分で到達できる／島を貸し切ることのできるようなので、オリジナルプログラムを探している主催者に刺さる	・欠航時の代替プランの用意はあると良いと思いました。 ・サステナブルな要素のあるチームビルディングコンテンツなどがパッケージ化されているとより良い ・「無人島」がアピールポイントなので過度な設備拡充は避けたいが、200名程度のMICE利用に対応できるだけのインフラはほしいところ(食事対応やトイレなど)
沖縄空手会館	空手体験からの、演武・ランチなどでM・Iでチームビルディングコンテンツ／空手は世界中にファンが多く企業研修や訪日インセンティブ旅行向けの強力なコンテンツ／空手発祥の地、沖縄で空手の歴史や実技に触れる機会は貴重。企業のチームビルディングにも最適	・講師となる空手家の方を多く抱えている点、施設運営している会社がMICEのノウハウを持っている点などはPR要素	・空手演舞は、見るだけでも迫力はあるのですが、こういった技なのかなど、説明があるとより楽しめる ・BBQランチを体験パッケージに含めるのであれば、より大人数に対応できる設備が必要 ・演武については、英語など外国語で実演、指導ができる師範がいると外国人参加者にもわかりやすい ・夕方から夜にかけてのパーティーションにおいて、照明や虫の状況はどのようなものだろうか？ ・道場でのスクリーン、音響関連の対応方(自前？施設側？専門の設営会社？)いろいろと不透明。主催者の予算感にもよるが)
	<体験プログラムについて> ・船でたった25分で美しい海に囲まれた無人島に到着できるのは素晴らしい・実績もあり、貸切で様々な企画に柔軟に対応できそうで活用可能性は幅広い・ツアーの所要時間がちょうどいい ・沖縄ならではの自然の魅力を手軽に体験できるプランとして、このナガヌ島ツアーは最適。天候リスクはあるが、コンディションがよければ参加者間のコミュニケーションを促すうえでも最高の体験になるだろう ・<評価ポイント>無人島のイメージ「波の音」「星空」「非日常」・コテージ、グランピング・マリンスポーツの安全性が高い(地形上)・300名という大人数での貸切可・ビーチクリーン、ペットボトル拾いなどのSDGs活動・イノ体験		
	<体験プログラムについて> ・空手演武は空手のルーツとしてこの場所で行うストーリー性があり、とても良いと思いました ・BBQランチは、BBQ自体が売りというよりは、演武を見つつ瓦割り体験をしつつのランチコンテンツとして良い。直火がもし使えるのなら、参加者で火起こしから焼くところまでできていい ・説明が素晴らしく、様々な質問にも具体的に対応いただけたのは大変良かった。利用上のルールも明確で素晴らしい		

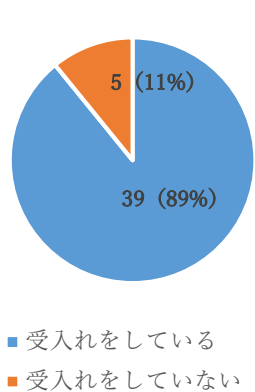
MICE受入に関するアンケート結果（那覇市内宿泊施設・観光施設・飲食施設・ユニークベニュー）

MICE受入にはほとんどの施設で積極的に受入推進をしており、比較的コンパクトなMICEが多いことがわかります。また独自メニューを開発している施設も見受けられる一方で、人材不足や施設の老朽化の問題など現場での課題は大きいことがわかります。また、MICE受入が多い時期は、10月～12月と回答した施設が多いことがわかった。その他「年度によってバラバラ」、「夏以外」、「会議：春/宿泊：春～夏/宴会：冬」等の回答があがった。続いて、平日および週末の動向を調査したところ、回答数は18件で、平日・週末ともに9件ずつとなった。その他、木曜日と金曜日と回答した箇所もありました。

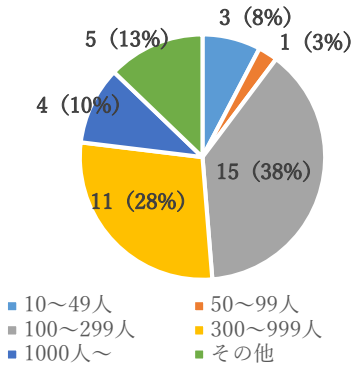
令和元年（暦年）の那覇市観光統計を見ると、入込観光客数は月別で8月が90万人弱でピークシーズンを迎え、12月から2月にかけて70万人を下回るオフシーズンである。ヒヤリング調査結果と比較すると、オフシーズンにMICEを誘致することで年間の観光客数の平準化に貢献することが期待できます。

対象区分	送付件数	回答（MICE受入の確認）			未回答	回答率
		受入有	受入無	合計		
ホテル	30	17	4	21	9	70.0%
ユニークベニュー	5	4	0	4	1	80.0%
MICE事業者	2	1	0	1	1	50.0%
会議・集会施設	18	13	1	14	4	77.8%
食事会場	12	4	0	4	8	33.3%
合計	67	39	5	44	23	65.7%

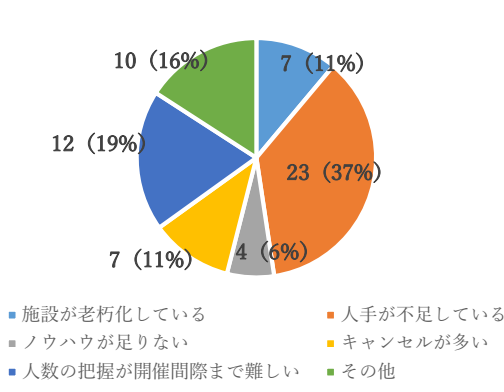
MICE受入の可否



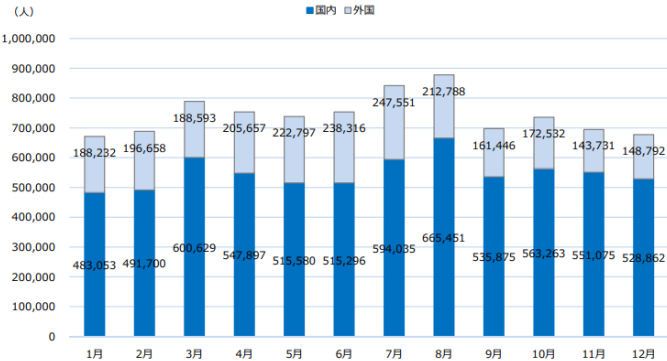
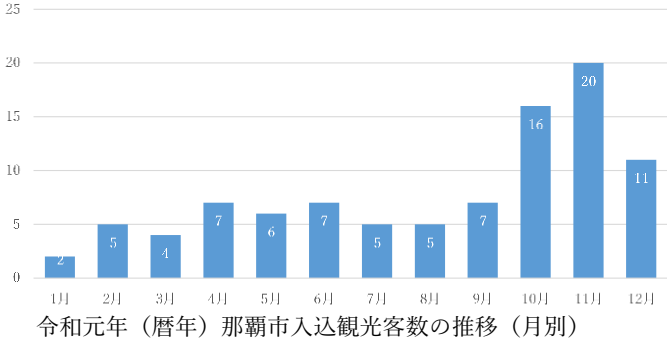
最大収容人数



MICE受入の課題



(6) MICE 受け入れが年間を通して一番多い時期





那覇市 経済観光部 観光課

〒900-8585 那覇市泉崎1丁目1番号
TEL : 098-862-3276 FAX : 098-862-1580
E-mail : K-KAN001@city.naha.lg.jp