

那覇市都市型MICE振興戦略

中間見直し（案）

戦略後期 2027-2030

那覇市 経済観光部 観光課

令和 8 年 9 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	——	18
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	中間見直しの基本的考え方			3	誘致ターゲットの再定義		
4	都市型MICE 振興の意義・効果			4	戦略と具体的な施策例		
5	都市型MICE 振興戦略の位置づけ			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	——	10				
1	戦略前期（2024-2026年度）の振り返り						
2	国内のMICE を取り巻く環境						
3	那覇市のMICE受入施設（中心市街地エリア）						
4	那覇市のMICE受入状況						
5	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 中間見直しの基本的考え方
- 4 都市型MICE 振興の意義・効果
- 5 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	企業が目的に応じて、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 Travel	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、報奨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、その他イベント	第〇回〇〇商談会・展示会 〇〇競技大会

1. 策定の背景

- 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誘致開催を図ることで、従来よりも参加人数の多いMICE開催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の開催促進に取り組み、観光事業者のみならず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。

2. 策定の目的

- 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）

3. 都市型MICEとは

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

1. 中間見直しの背景及び目的

■ 那覇MICEブランドの策定と国内需要の定着

- ・本市MICEの強みや独自性を活かし、他都市との差別化を図るため、「那覇MICEブランド」を策定した。
- ・開催件数600件(令和6年)を突破した旺盛な国内需要を一過性のものとせず、当該ブランドを活用した効果的な誘致営業を展開する。
- ・令和9年の宿泊税導入や令和10年度の屋内型多目的施設（奥武山公園内）の供用開始予定等の環境変化を捉えた施策に見直す。

■ ブランド活用期間の確保と後期戦略の再構築

那覇MICEブランドを「認知・浸透・誘致定着」まで実効性をもって展開するため、戦略後期の期間を4年とし、戦略的・効果的な誘致・受入体制を構築する。

2. 戦略期間の変更（7年計画へ延長）

■ 前期：現場ニーズに基づくブランド策定（令和6～8年度）

那覇エリアMICE推進連絡会等からの要望を踏まえ、令和7年度に「那覇MICEブランド」の検討を開始し、令和8年度に策定する。

■ 後期：「ブランド展開期」としての期間確保（令和9～12年度）

那覇MICEブランドを地域内外に浸透させるために必要な「情報発信・誘致活動」の期間として、戦略後期の期間を策定当初の2年から延長し、4年とする。

■ 外部環境変化への活用

後期4年のうち、宿泊税導入や屋内型多目的施設供用開始予定等の「追い風」となる環境変化とブランド連動させ、誘致・受入効果の最大化を図る。

3. 後期戦略における「3つの方向性」

「4つの戦略」の体系・構造は維持しつつ、戦略後期の取組について以下の3つの方向性に基づき見直しを行う。

① 前期取組の継続実施

前期における成果である「窓口体制」や「開催歓迎支援メニュー」を基盤とし、施策の実効性をさらに高める。

② 地域連携の具体化・深化

戦略前期から掲げる「地域連携」を一歩進め、前期で構築した基盤の上に「一般市民（学生ボランティア等）」や「幅広い地域事業者（飲食・小売等）」を直接巻き込む実務的なアクションへ拡充・シフトする。

③ ターゲットの明確化

「那覇MICEブランド」を軸に、形態別の誘致ターゲットを再定義し、本市の優位分野へ資源を重点投入する。

第1章 MICEと戦略策定について

4 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

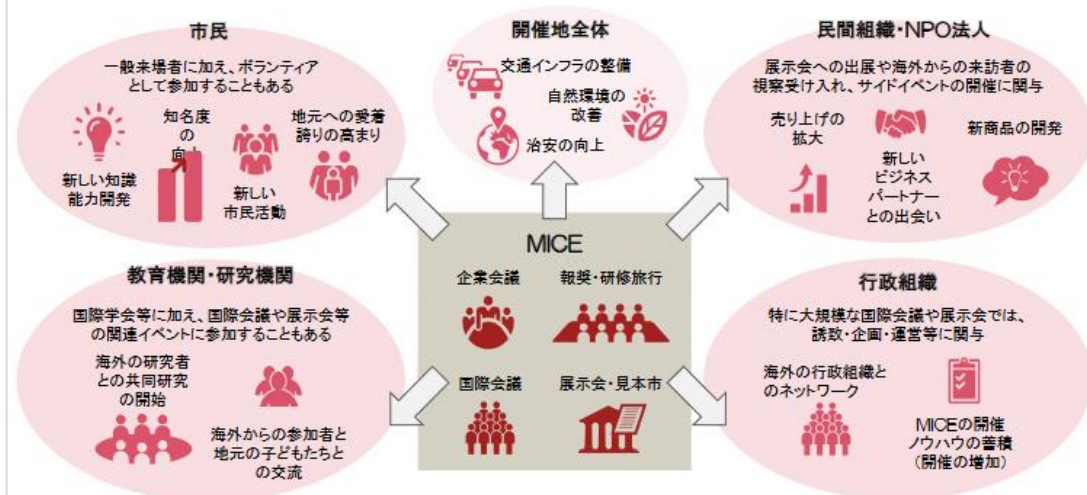
- ・ 幅広いステークホルダーに経済波及効果以外の効果が生じる

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誘致・開催を推進することで、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

第1章 MICEと戦略策定について

5 都市型MICE振興戦略の位置づけ

- 那覇市の観光分野において根幹となる“第2次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。



那覇市総合計画



第2次那覇市観光基本計画

MICE分野を
具現化



那覇市都市型MICE振興戦略

連携



沖縄県第6次
観光振興計画



沖縄MICE
振興戦略

連携



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 戦略前期（2024-2026年度）の振り返り
- 2 国内のMICE を取り巻く環境
- 3 那覇市のMICE受入施設（中心市街地エリア）
- 4 那覇市のMICE受入状況
- 5 MICE推進上の課題

第2章 那覇市MICEの現状について

1 戦略前期（2024-2026年度）の振り返り

前期の成果（戦略1・2）

- 戦略前期（2024-2026年度）においては、観光課に担当グループの設置や他組織と連携した受入基盤の構築など、MICE開催を円滑に支える「受入体制の土台づくり」を最優先で推進してまいりました。
- また、本市が誇る既存の歴史・伝統文化資源を活かした体験コンテンツの造成や、地域一体で歓迎するムード創出の仕掛けなど、「那覇ならではのおもてなしメニューの構築・提供」に取り組みました。

戦略の柱	前期（令和6～8年度）の成果（実績）	評価詳細（課題と後期への取組方向性）
戦略1 受入体制整備	○ 専門窓口の設置と相談対応 観光課内に「MICE推進グループ」を新設し、市内のMICEに関する相談対応。主催者への視察（ファムトリップ）調整や情報提供をOCVB等と連携して実施。 ○ 学術会議と連動した「市民公開講座」の実施 学術会議と連携したによる市民公開講座を開催。	○ 専門性と体制強化の必要性 専門性の高いMICE誘致・開催支援に必要な知識・ノウハウの蓄積が必要であり、これらの引継体制強化が必要。 【後期への対応】専門人材のスキルアップや学生ボランティア等の仕組みづくりを進める。
戦略2 地域資源の利用促進とMICE開催支援	○ ユニークベニュー&コンテンツの造成 識名園（世界遺産での琉球王朝おもてなし）、首里城（世誇殿での正餐）、夜の栄町市場（ぶらり飲み食いクエスト）など、他都市にない特別な体験価値を造成。 ○ 「那覇MICE開催歓迎メニュー」の創設 なはまぐろブースの設置や、那覇市伝統芸能演舞派遣、国際通りストリートビジョンの活用による歓迎ムード創出支援を実施。参加者満足度88%（R7）を達成。	○ 一過性から「周遊促進」への課題 会議終了後の隙間時間、個人行動の時間等に応じて「まち歩き」や「市内周辺・延泊」を促すために必要な情報発信（マップ化等）に十分着手できていない。 【後期への対応】これまでに造成した体験コンテンツの選択肢拡大を図るとともに、MICE開催に合わせた「飲食店周遊マップ」等のツール製作を検討する。



識名園の活用について意見交換



首里城うとういむちディナー
（首里城公園・世誇殿）



なはまぐろPRブース設置



国際通りストリートビジョンの活用

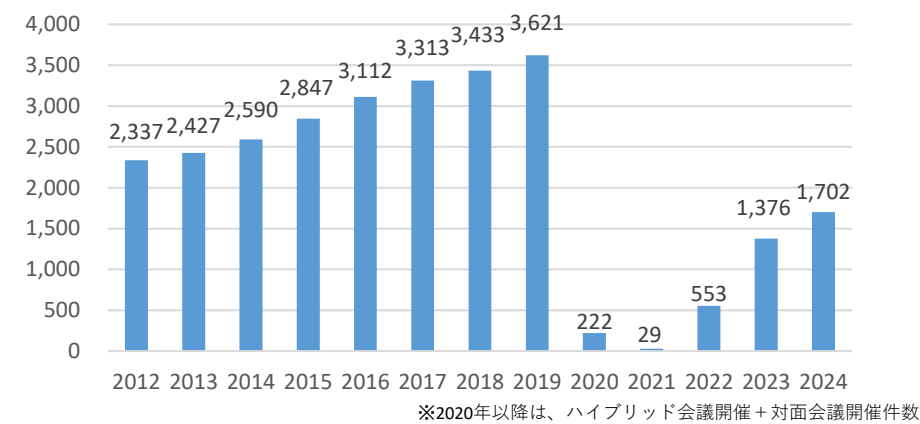
前期の成果（戦略 3・4）

- 市内MICE関係事業者で構成する那覇エリアMICE推進連絡会の設立や那覇MICEガイドブックの制作などを通じた「地域一体となったMICE推進基盤の整備」を進めました。
- また、国内の主要な商談会へ出展する等の能動的なアプローチを継続するとともに、他都市との差別化において重要な役割を果たす「那覇MICEブランドの策定」に着手しました。

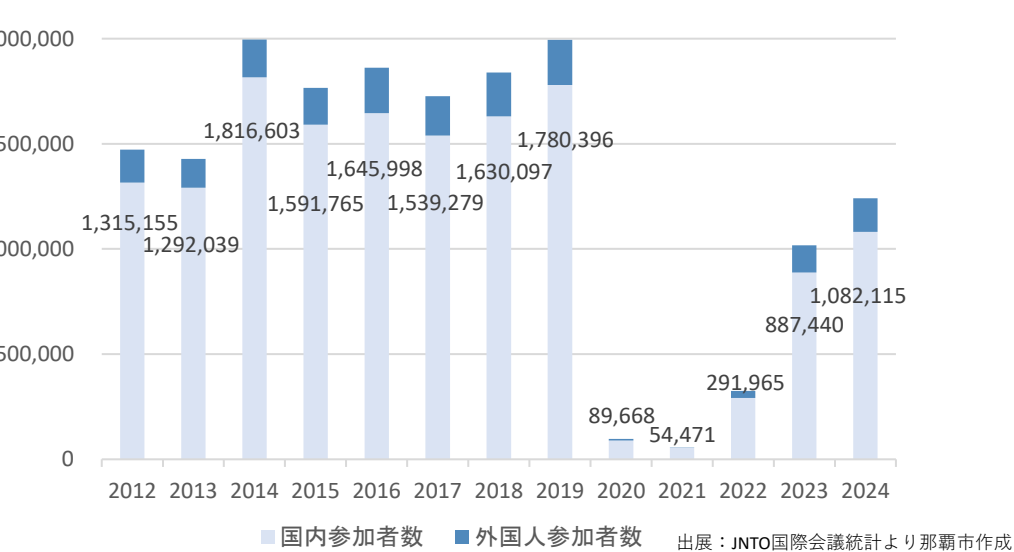
戦略の柱	前期（令和6～8年度）の成果（実績）	評価詳細（課題と後期への取組方向性）
戦略3 地域で稼ぐ力の向上	○「那覇エリアMICE推進連絡会」の設立・連携 市内の宿泊施設、PCO、DMC、観光協会、那覇市などで構成する連絡会を設立。事業者間で連携したMICE誘致・開催の推進に関する議論を定期的に実施。 ○ガイドブック「NAHA MICE GUIDE」の制作 那覇市でのMICE開催に必要な情報（ユニークベニュー、アフターMICE情報等）に加え、那覇市以外のエリア情報も併せて掲載したガイドブックを制作。 ○広域連携プロジェクトへの参画 「ブルーゾーン」をフックに欧米のサステナビリティ意識などの需要に対応する広域MICEプログラム（本島全域・離島地域）や、「英語ガイドツアー」と那覇市を含む2市1町を巡るMICE向けツアー造成を推進。	○実務的なマッチングの仕組み不足 連絡会の設立や共同出展に取り組んでいるが、主催者の個別ニーズに対応し、多様な地元事業者同士が連携・マッチングして自発的にビジネスを創出する具体的な仕組み（プラットフォーム）が未整備。 【後期への対応】 多様な事業者が参画する事業者ネットワークの構築と、主催者ニーズと地元事業者を結びつける具体的なビジネスマッチングの仕組み化に着手する。
戦略4 誘致・プロモーション	○那覇MICEブランドの策定 那覇市ならではの強みや独自性を確立し、他都市との差別化を図るため、那覇エリアMICE推進連絡会等の知見を集約した「那覇MICEブランド」を策定。 ○MICE商談会等への積極的出展 「VISIT JAPAN MICE マート」や、「国際MICEエキスポ」へ出展。 ○能動的アプローチの推進 那覇開催検討中の主催者に対し、OCVBと連携して継続的なアプローチ（視察受入や開催地情報の提供等）を展開。	○ブランド浸透と誘致プロセスの可視化 「那覇MICEブランド」を市内のステークホルダー全体に浸透させる取組、およびMICE形態別のターゲットに向けた能動的な個別アプローチが不足。 【後期への対応】 ブランド浸透に向けインナーブランディングを推進するとともに、単に「問い合わせを待つ」のではなく、能動的営業活動を展開する。

- JNTOの「2024年国際会議統計」によると、国内の国際会議開催件数および参加者数はコロナ禍による減少を経て、回復が続いています。最新の2024年時点では、過去ピーク（2019年）の約半分（件数ベースで47%）の水準まで回復傾向にあります。
- 同年における都道府県別の開催件数では、大都市圏が開催の中心を占める中、沖縄県は全国12位（40件）に位置しています。

▼国際会議開催件数（件）



▼国際会議参加人数（人）



▼2024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	371
2	京都府	230
3	福岡県	181
4	神奈川県	110
5	大阪府	106
6	兵庫県	79
7	宮城県	76
8	北海道	54
9	千葉県	51
10	広島県	48
11	茨城県	44
12	沖縄県	40

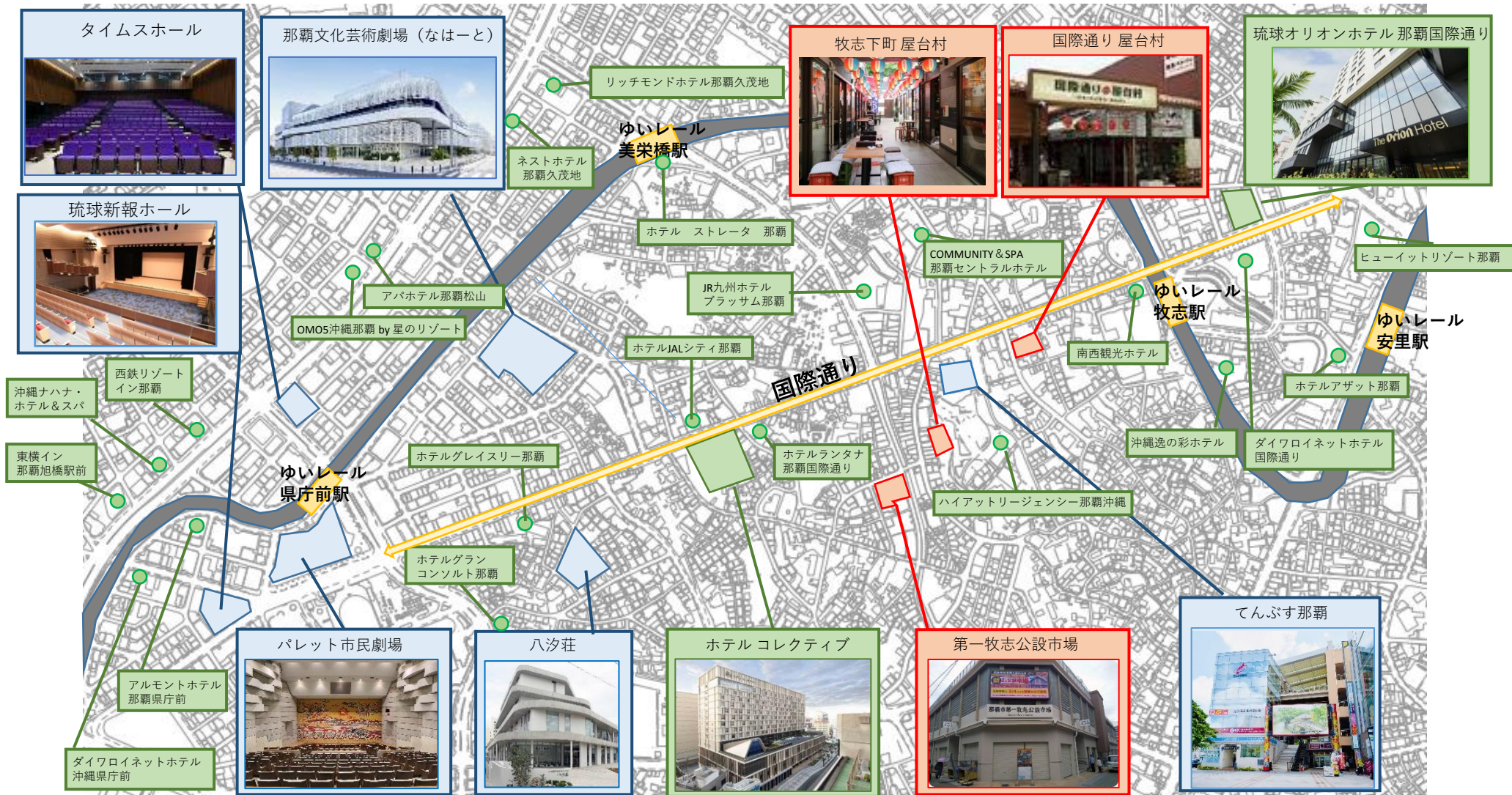
出典：JNTO国際会議統計（2024年）より那覇市作成

第2章 那覇市MICEの現状について

3 那覇市のMICE受入施設（中心市街地エリア）

中心市街地エリア

- 那覇市の強みである会議・宿泊・飲食施設集積状況の一例として、中心市街地エリアの立地状況を以下図のとおりです。
※宿泊施設は客室100室以上かつ収容人数300名以上、飲食施設は店舗が集積した施設を一例として示しています。（令和8年1月時点）



※青は会議施設、赤は飲食施設、緑は宿泊施設

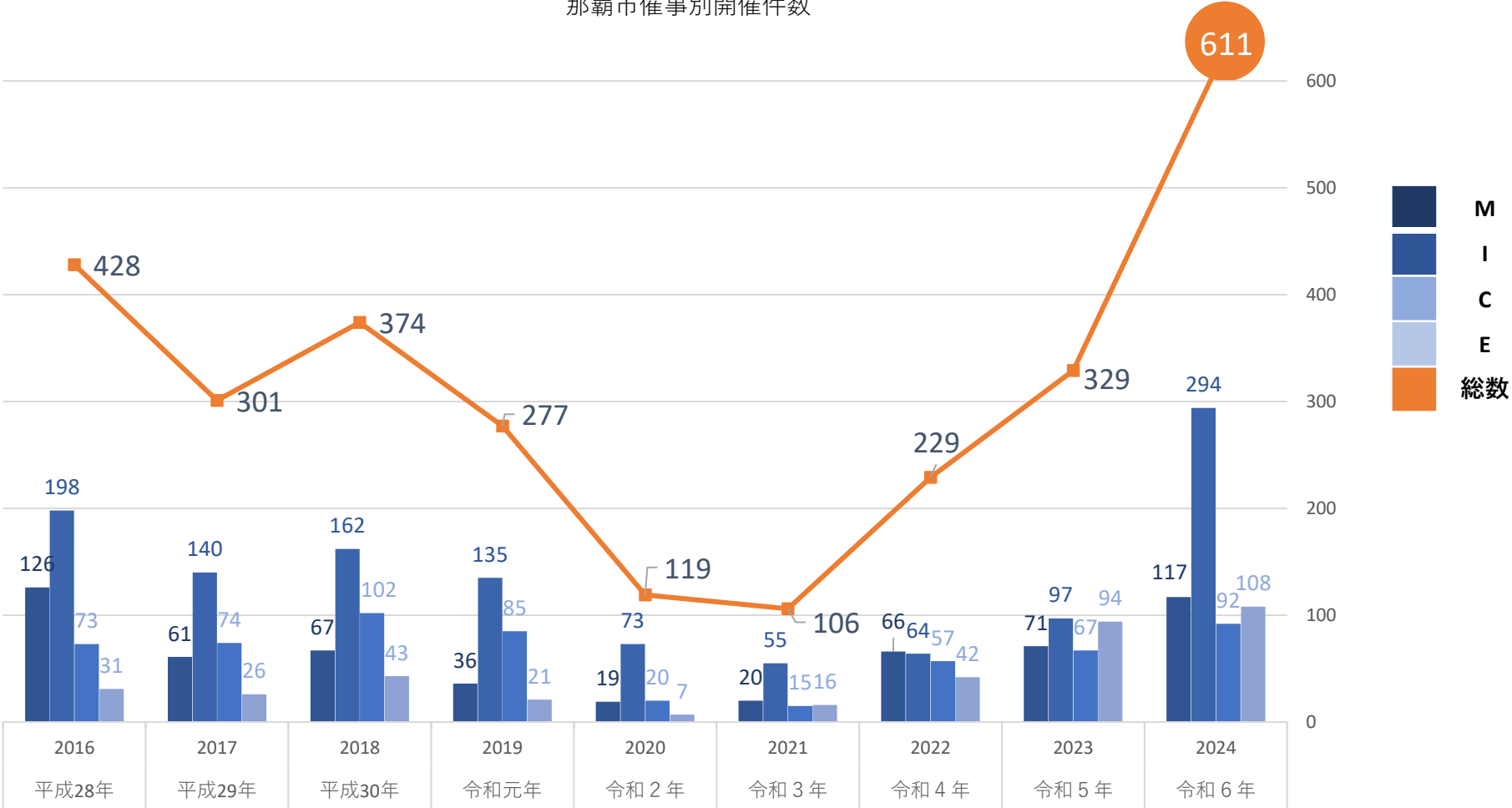
出所：那覇市の観光統計「那覇市内の主な宿泊施設の立地状況(令和7年度版)」（条件：100室以上かつ収容人数300名以上）

第2章 那覇市MICEの現状について

4 那覇市のMICE開催状況

- 本市におけるMICE開催状況は、新型コロナウイルス感染症流行（2020年～）からの回復が顕著に進んでおり、件数は大幅に増加しています。最新の調査結果（令和6年/2024年）では611件を記録し、コロナ禍以前の水準を大幅に上回っています。
- 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。

那覇市催事別開催件数



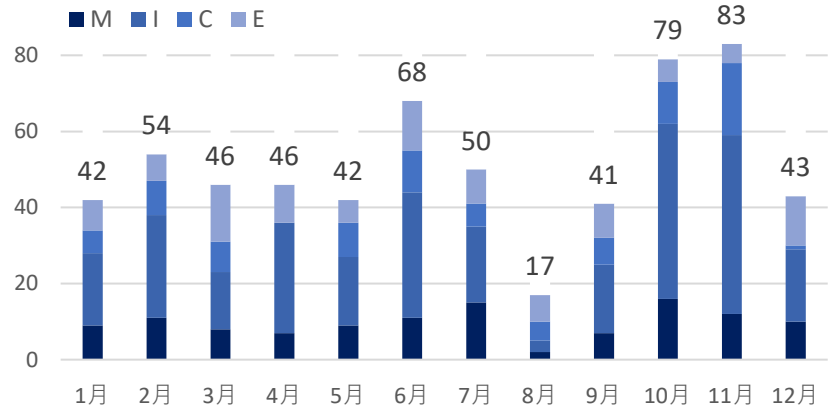
出典：令和6年沖縄県MICE開催実態調査を基に那覇市加工

第2章 那覇市MICEの現状について

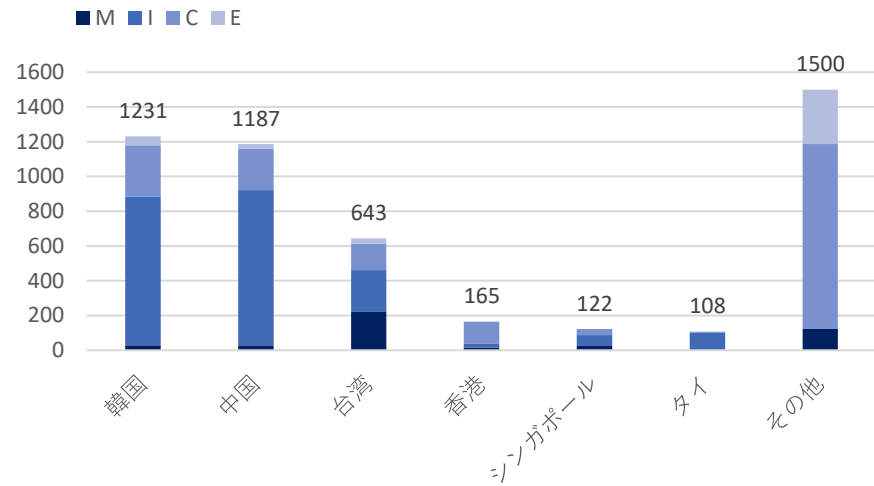
4 那覇市のMICE開催状況

- 本市におけるMICE開催件数は、秋季（10月・11月）および初夏（6月）に集中する傾向があり、規模別に見ると、300人以上の開催件数は3月・6月・7月、300人未満は10月・11月にピークが形成されています。
- 国別参加者数では、韓国、中国、台湾からの参加が全体の多くを占めており、特にM（会議）やI（インセンティブ）において東アジア市場が本市の主要なターゲット層となっています。

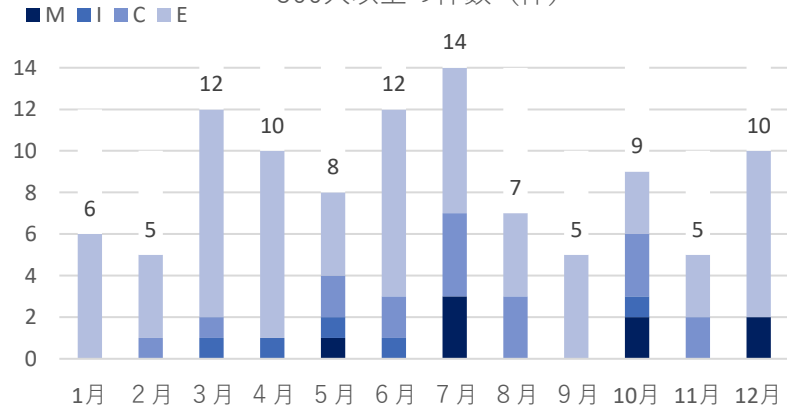
月別開催件数（件）



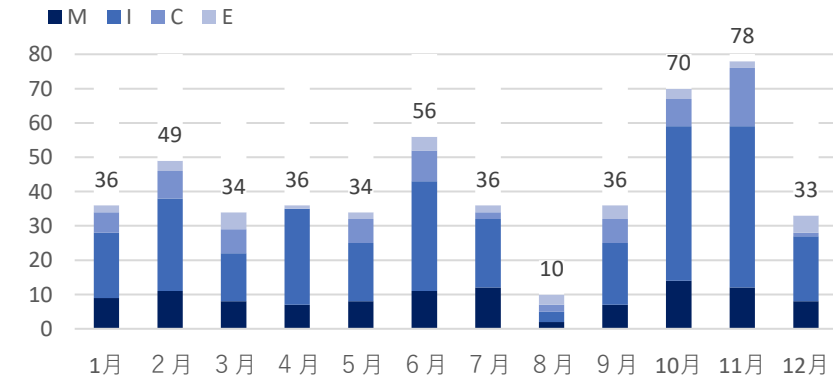
国別参加者数（人）



300人以上の件数（件）



300人未満の件数



- 戦略前期（2024-2026年度）の取組や成果を踏まえ、MICE誘致・開催を推進するための課題を、大きく次の4つに再設定しました。

都市型MICEの誘致・開催を推進するための課題

■ 課題1 受入体制の構築

- 「那覇エリアMICE推進連絡会」を設立し、段階的に取り組む連携体制について、今後はさらに連携対象の事業者を拡大し、主催者のニーズと地域関連事業者を結びつける仕組みが必要です。
- 開催地としてのホスピタリティを高めるため、外国語対応を含めた受入体制の底上げを図るとともに、市民公開講座を通じた「市民・地域への還元」や、将来を担う学生がMICEに関わり活躍できる仕組みづくりが必要です。

⇒ 地域事業者ネットワークの拡大と、市民・学生が参画する体制構築

■ 課題3 地域で稼ぐ仕組みの構築

- MICE開催情報を事前に共有する仕組み構築や、ビジネスマッチングを促進する受入基盤の整備が必要です。
- MICE開催に伴う経済効果を開催施設のみに留めず地域へ波及させるため、参加者や同伴者の市内周遊（まち歩き等）や消費拡大、延泊等による地域経済への波及効果を最大化させる仕組みが必要です。

⇒ 参加者の市内周遊促進・消費拡大、および地域事業者と主催者を結ぶ情報の事前共有

■ 課題2 地域資源や観光資源の利用促進とMICE開催支援

- 前期において識名園や首里城など「那覇ならではのユニークベニュー＆体験コンテンツ」が造成されました。主催者やバイヤー等への能動的な提案に向け、コンテンツの選択肢拡大や磨き上げが必要です。
- また、魅力的なコンテンツであっても受入可能人数に制約があるケースがあるため、小グループ（M・I）向けへの特化や、大人数向け代替ベニュー、多様な食事メニュー対応の充実化が必要である。

⇒ コンテンツの多様化・磨き上げ

■ 課題4 効果的な誘致活動

- 「那覇MICEブランド」を一過性のロゴやスローガンに留めることなく、那覇市全体のステークホルダーや市民に浸透させ、地域一体となった受入機運（インナーブランディング）を推進していくことが課題です。
- 単に主催者からの問い合わせや相談を待つだけでなく、認知向上から興味関心を持っていただき、将来的な那覇市誘致・開催へと繋げる「戦略的な誘致営業活動」を展開していくことが重要である。

⇒ インナーブランディング、能動的な戦略的誘致営業の展開

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 誘致ターゲットの再定義
- 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。

- 第5次那覇市総合計画では、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、那覇市が、「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包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。

■ 誘致ターゲットの考え方

本市が定義する「都市型MICE」の強みと、那覇が提供できる価値を照らし合わせ、単なる規模の追求ではなく、「交流・体験・共創」を重視する「高付加価値型MICE」を重点ターゲットとして設定し、戦略的な誘致・開催支援を展開します。

■ ターゲット選定の基準

那覇が提供できる3つの価値（機能的価値・感情的価値・社会的価値）に共感し、地域経済への波及効果や地域課題の解決に寄与する市場を積極的な誘致に取り組むターゲットとします。

立脚する都市の価値

機能的価値

ーアクセス・運営効率

那覇空港から10分、半径2.5km圏内に集積するコンパクトシティによる高い利便性と移動ストレスの少ない運営効率

感情的価値

ー特別な体験

琉球王国の歴史文化や独自の空気感が醸す「非日常体験」と、人々の意図的・偶発的な交流を生むスケール感

社会的価値

ー共創・多様性

「万国津梁」の精神が息づく多様性受容、地域文化・事業者との「共創」、サステナブルMICEへの対応

那覇市が誘致に取り組むMICE市場

	那覇の強み	対象分野イメージ
1) Convention 国際会議 / 学術会議 / 団体・協会・行政系会議	○ 知的交流拠点×健康長寿文化(医療・ライフサイエンス系) ○ 島嶼環境×サステナブルMICEの実現(環境・サステナビリティ系) ○ 「万国津梁」×「アジア結節点」としての価値(アジア地域連携型) ○ 琉球王国文化の価値の提示(観光・文化系) ○ 県都ならではの潜在的なローカルホストの存在(国内経済団体・行政・組合組織系)	○GW2050（成長産業分野） 「GW2050成長戦略」が掲げる成長産業（既存産業《観光》、ブルーエコノミー、先端医療、航空宇宙など）および地域課題解決を担う学術会議。 ○国内団体・行政・組合系分野 全国規模・九州沖縄ブロック規模の業界団体総会、行政・組合組織系会議、那覇に支部・推進組織のある各種団体。 ○学術会議・国際会議 医療・ライフサイエンス系、環境・サステナブル系、アジア地域連携型学協会系、観光・文化系アジア地域連携分野。
2) Incentive Travel インセンティブ旅行 / 周年事業 / リーダー研修	○ 短距離アクセスによる移動ストレスの最小化 ○ 琉球王国文化や歴史、自然環境と接続した非日常体験の提供	国内外大手企業・グローバル企業、高付加価値インセンティブ（50～300名規模）、スタートアップ・ユニコーン企業。
3) Corporate Meeting 企業イベント	○ 集中とリフレッシュ（ビジネスとリゾート）の両立 ○ 一体感の醸成と、高い記憶定着をもたらす体験 ○ 社会的価値（多様性受容など）に共鳴する環境	グローバル企業・日系企業の戦略会議、社内カンファレンス・キックオフ、人材開発・次世代リーダー研修。
4) B2B Event / Exhibition テーマ特化型 商談会 / 展示会	那覇の強みである「コンパクト性」と「偶発的交流」を活かした“テーマ特化型”展開	観光・ウェルネス・食・文化等の地域資源特化型展示商談会、スタートアップ・イノベーション系マッチング。
5) クロスタarget 全MICE形態に共通するターゲット	○ アジアとの近接性・文化的親和性 ○ 那覇ならではのユニークベニュー等を活かした提供価値の最大化	アジア発・アジア連携型案件（台湾、韓国、シンガポール等）、参加者満足度や「体験価値」を重視するブランド志向主催者。

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那覇市観光協会（DMO）を含む受入体制構築を目指し、那覇市観光協会及び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役割を担い、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。
- MICEの地域浸透と市民参画
市民のMICEに対する理解と関心を高め、MICEを自分事として捉えてもらうための「市民向けインナーブランディング」を推進します。
具体的には、市民公開講座を通じた知の還元や、開催効果（経済波及効果等）の視覚的な『見える化』を定期的に発信する仕組みを構築し、地域一体となった開催歓迎機運の醸成を促進します。

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MICEブランド」を踏まえ、伝統芸能や施設等の地域資源をMICE向けに磨き上げるとともに、一般観光客や富裕層への多角展開も視野に入れた高付加価値コンテンツの開発を支援します。

■ 開催歓迎メニュー活用促進

地域資源を利用したMICE主催者・参加者の満足度向上を目的とする「MICE開催歓迎メニューの利用を促進します。

■ 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。

■ MICEコンテンツの磨き上げと周遊促進

那覇MICEブランドコアを体現する個々のMICEコンテンツを多角的に磨き上げ、主催者の多様な目的やニーズに応じたアレンジ可能な素材として整備・情報発信します。

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。

■ 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

MICE参加者へ那覇市の魅力を最大限に伝え、回遊性と消費を促進するため、MICEに特化した付加価値のある情報発信の仕組みを確立します。

■ デジタル技術を活用したMICEマッチングと情報共有の推進

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段階的に検討します。

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

■ 事業者ネットワーク強化

多業種（飲食、小売り、伝統工芸等）の市内事業者が参画する強固な事業者ネットワークの体制構築を推進します。また、事業者向けインナーブランディングとして、MICEがもたらす具体的ビジネスメリット（消費データ等）を普及・啓発するとともに、参画意欲を高める各種インセンティブを整備し、自発的な参画と効果的なビジネスマッチングを可能にする受入基盤の強化を図ります。

■ 情報共有と戦略的に稼ぐ施策実証

MICE関連情報の戦略的な収集・共有体制を確立し、MICE主催者の詳細なニーズや未来の開催情報等を事業者ネットワークと共有方法を検討します。また収集したMICE関連データを分析し、データに基づいた効果的なMICE誘致活動の実施と、地域全体で『稼ぐ力』を最大化するための施策を推進します。

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

■ 那覇市を起点とした周辺市町村との広域MICE連携の推進

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、那覇市のゲートウェイ機能を活かして周辺市町村（周辺離島含む）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

- 情報収集と積極的アプローチ
MICE形態別ターゲットに関する情報収集を行い、那覇誘致・開催に向けて効果的な情報発信及びキーパーソン等に対するアプローチを行います。
- 地域キーパーソンへの営業と誘致支援
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。

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。
- 那覇MICEブランドの発信
那覇MICEブランドの対外的な発信や地域への浸透に取り組みます。

■ 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

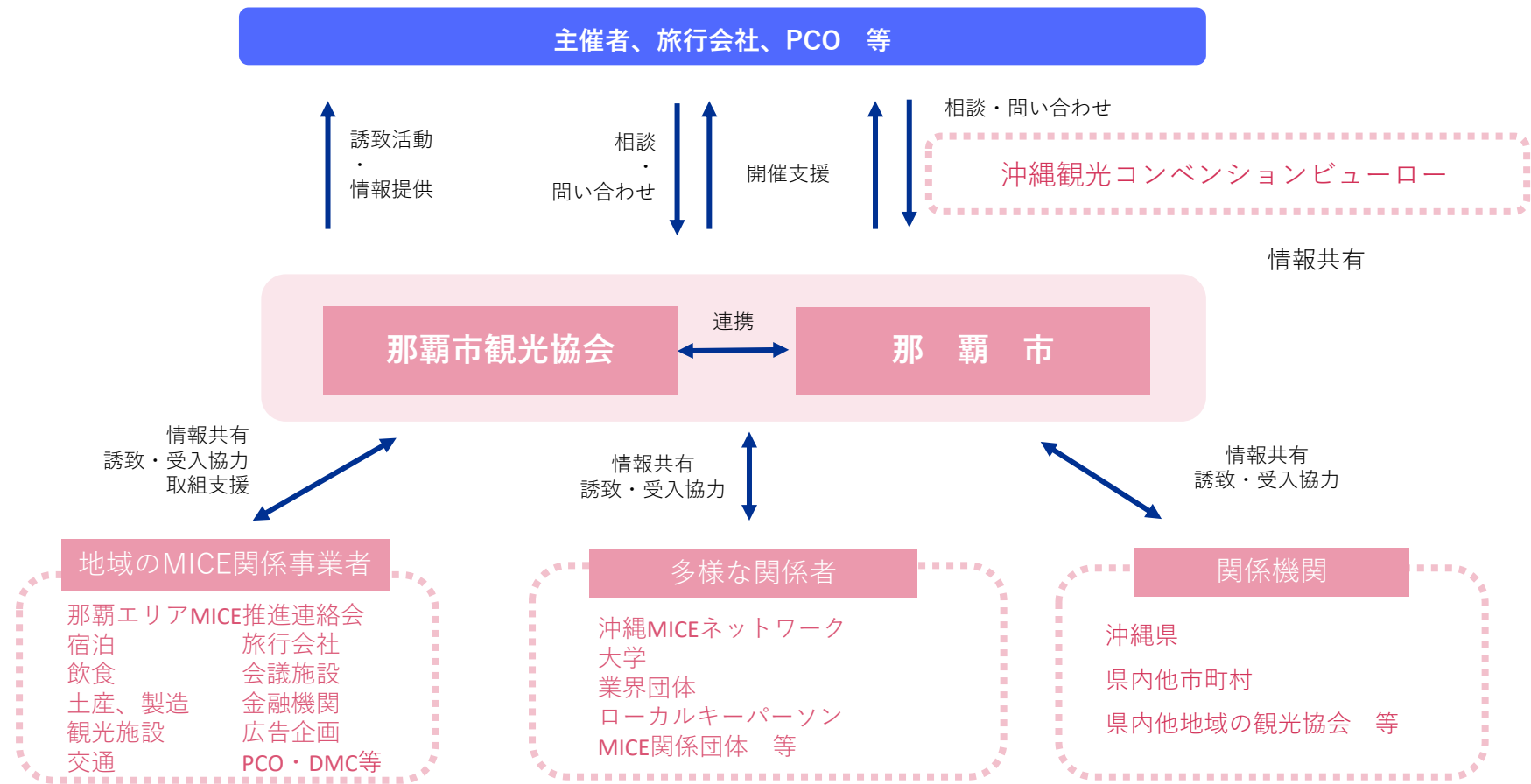
戦略 3

地域で稼ぐ力向上

戦略 4

誘致・プロモーション

■ 那覇市と那覇市観光協会を中心に、以下図のように関係者との連携体制の構築を目指します。

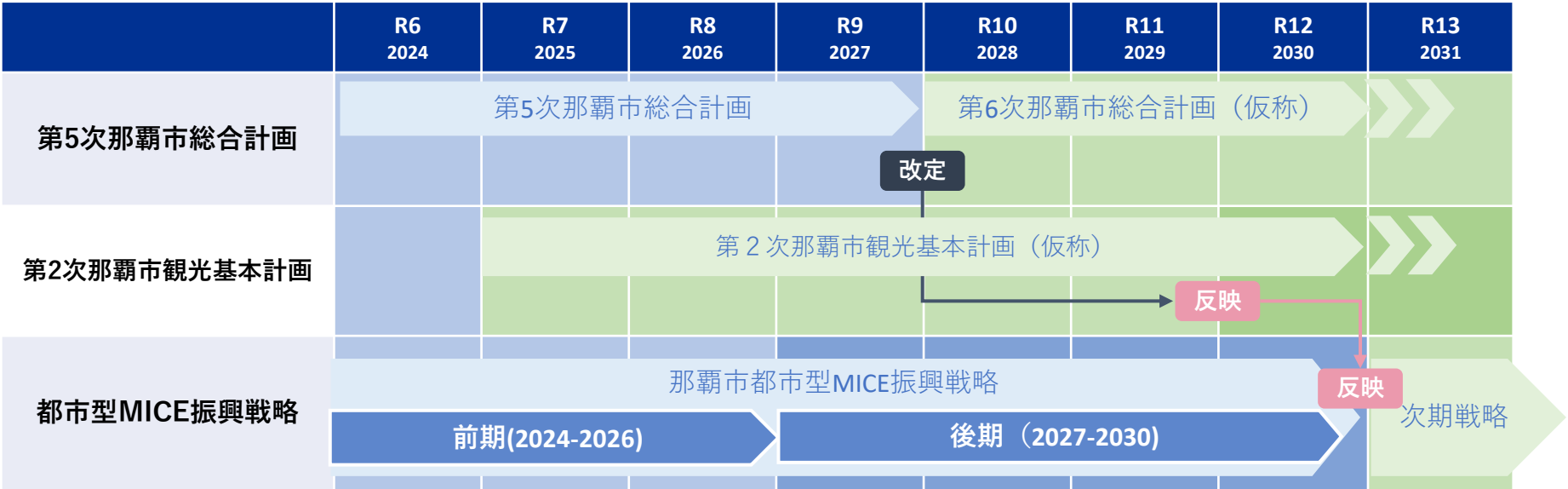


那覇市（観光課MICE推進グループ）	戦略の策定・進捗管理、庁内関係部局の連携、開催支援の実施、那覇市観光協会と連携した誘致活動
那覇市観光協会	MICE開催相談対応、開催支援の実施、那覇市と連携した誘致活動
MICE関係事業者 施設・宿泊・飲食・交通・体験コンテンツ・イベント など	MICE受入対応、サービス提供、MICE向けコンテンツ造成 MICE人材の育成、那覇開催実績、主催者ニーズ等の情報提供 など

戦略期間

■ 2024(令和6年度)から2030(令和12年度)までの 7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」を本戦略期間中に、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2次那覇市観光基本計画の中間見直しの内容を踏まえて、MICE分野に関わる本戦略の時期戦略への改訂を検討します。



成果目標

前期3年の取組を踏まえ、後期4年のKGI/KPIを設定します。

- 「第2次那覇市観光基本計画」の評価体系に準拠し、「3つの主要ステークホルダー」ごとにKGIを設定します。
- 各戦略の具体的な行動指標として、KPIを設定します。

ステークホルダー	KGI	基準値	令和12年度目標
1 市民	MICE開催に対する市民の歓迎度（シビックプライド） MICE開催による地域への好影響の認知	歓迎度 〇〇% 認知度 〇〇% ※R8年度中、調査予定	歓迎度 〇〇% 満足度 〇〇% ※R8年度調査後、設定。
2 MICE主催者・参加者	MICE主催者・参加者の満足度	主催者：75% 参加者：29%	主催者：85% 参加者：50%
3 観光関連事業者	観光関連事業者のMICEへの関心度・参画意識	関心度・参画意識 〇〇% ※R9年度調査予定	〇〇% ※R9年度調査後、設定。

戦略別	KPI	基準値	令和12年度目標
戦略1 受入体制整備	市民向けMICE公開講座 開催回数および延べ参加者数	開催回数: 年間2回 延べ参加者数: 年間120名 (令和8年度)	開催回数: 年間4回 延べ参加者数: 年間200名
戦略2 地域資源の利用促進とMICE開催支援	MICE参加者の平均消費額（滞在中）	17.4万円 (令和6年度)	21.2万円
戦略3 地域で稼ぐ力の向上	MICEスマートマッチングプラットフォーム 経由のMICE案件成約（施設予約等）件数	新規取組	年10件
戦略4 誘致・プロモーション	国際・国内商談会における確度別獲得リード数（Ⅰ・Ⅱ分類）※	新規取組	Ⅰリード：50件／Ⅱリード：15件

※【Ⅰリード（情報収集・中長期育成段階）】
商談会等において、那覇市での開催に一定の関心を示したものの、具体的な開催時期や規模、予算等は未定であり、今後の定期的な情報提供を通じて関係性を構築していく段階の見込み案件。
【Ⅱリード（具体案件・商談進行段階）】
那覇市での開催を具体的に検討しており、具体的な開催候補時期、参加予定人数、必要な施設要件、または他都市との競合状況などが提示され、本市として具体的な提案（開催支援の提案等）をすぐ開始できるレベルの、確度の高い商談進行段階の案件。

