

南大東村フォーラム
～ 新たな産業の取り組みを検証する～
レポート

現状と展望

平成17年3月

沖縄観光速報社・渡久地明

1. 南大東島の現状

1-1 ホテル宿泊は観光客が急増

搭乗客は横這い 内容が変化

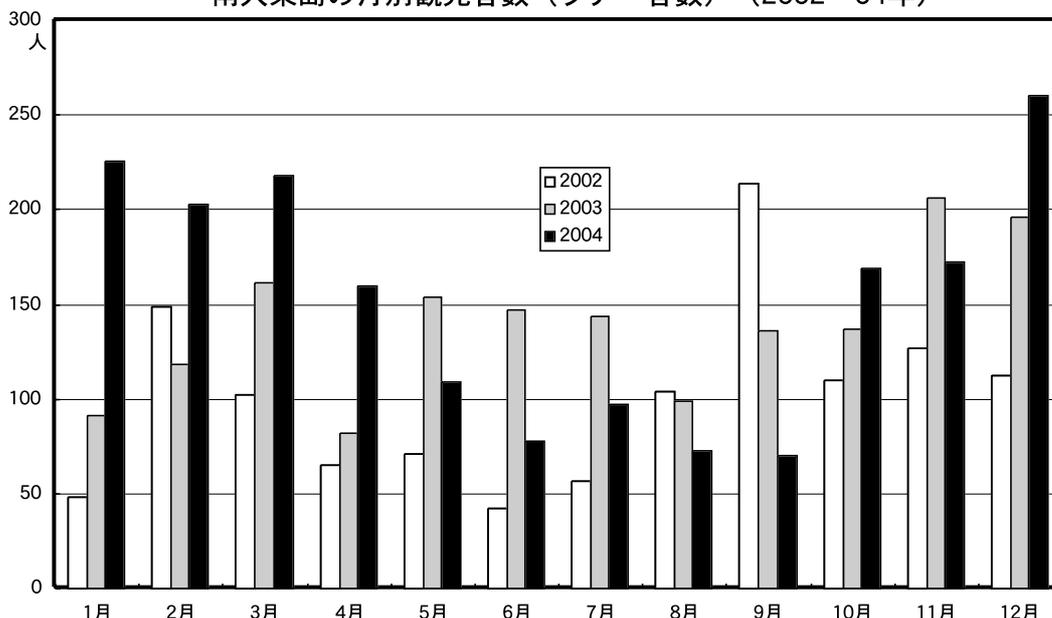
南大東島の観光が静かな人気を呼んでいる。39人乗りのダッシュ8が毎日2便就航していて、もともと席数が少ないため大きな団体客を受け入れられないが、10人前後の県外からのツアーが毎週一本入り、昨年の観光客は3,000人に達したとする見方もある。観光客が主に利用する吉里ホテルは「観光客（ビジネスや公務を除く「観光目的」の宿泊客）の統計をまとめているが、それによると、02年が1,201人、03年が1,671（39.1%増）、04年が1,835人（9.8%増）となっている（グラフ「南大東島の月別観光客数（ツアー客）」参照）。04年の伸びが小さいが、台風が毎週発生するという昨年の異常気象により、大量にキャンセルがでたことが影響している。「観光客」の取扱旅行社別には04年は阪急交通社のツアー客が32%、近畿日本ツーリスト（クラブツーリズム）7%、その他 J・T A P とホテルパック、個人客が61%を占めている。

これ以外に、ビジネスや公務の来島客があり、沖縄県の統計に次元を合わせると、観光客（居住が南大東島以外）3,000人はオーバーな数値ではない。

また、観光客数は4、5、6、7、8月の夏場に低調でそれ以外の季節で水準が高い。これは夏場の運賃が上がり、県外から南大東島にわたるには那覇までの旅費がオンシーズンで割高となり、ここからさらに南大東島に行くには割引がなく、かなり高額となるためであると見られる。

航空輸送実績は00年に2万9,107人（往復）のピークがあり、その後、横這いが続いている（グラフ「南大東島年間旅客輸送実績の推移」参照）。00年は入植100周年イベントなどがあって、大東島が大きくクローズアップされた年で、1月に J・T A P も初めて南大東ツアーを設定し、価格は5万4,800円であった。01年12月から翌年2月にかけて南大東村商工会の事業で県内向けに100人のモニターツアーを実施すると、価格2万9,800円と大幅に割安感があったため、すぐに売り切れるという人気を見せる。それから4年で大幅に観光客が増えたわけだが、05年4月以降の J・T A P 商品を見ると「大自然と遊ぼうエコツアー」に南大東島が新登場、キャンプ場コテージを使って3万2,800円～、「週末スペシャルプラン（ホテル吉里）2万9,800円～など

南大東島の月別観光客数（ツアー客数）（2002～04年）



資料：吉里ホテル集計による。沖縄観光速報社制作

がある。

J・T・A・Pは3月9日に県内旅行社十社と南大東島を視察し、4月からの増買に取り組んでいる。旅行社の中にはこの視察に参加したいというスタッフが多く、抽選を行ったところもある。

1-2 計画的に観光と物産を推進

商工会事業のモニターツアーがきっかけに

この間、観光目的の旅客が増えたが、航空実績が横這いであることから、公務やビジネス客、特に空港や漁港など大型公共事業が一段落した影響がありそうだ。

100人のモニターツアーを契機に南大東島は観光部門が大きく伸びた。この間のいきさつについて南大東村商工会の吉里正清会長は

「四年前に商工会事業で百人限定のモニターツアーを実施したが、それが実った。その後、航空会社が割引運賃を出し、旅行社が商品をつくっている。いまでは県内外の五つの旅行社が南大東島を旅行コースに組み込んでいる。一週間前には長野県の方々21人が来島して、そば粉を持ってきてそば打ちを島の人たちに体験させたいと、材料・道具持参でそばを打った。地元と県外の方々との交流が進展している。

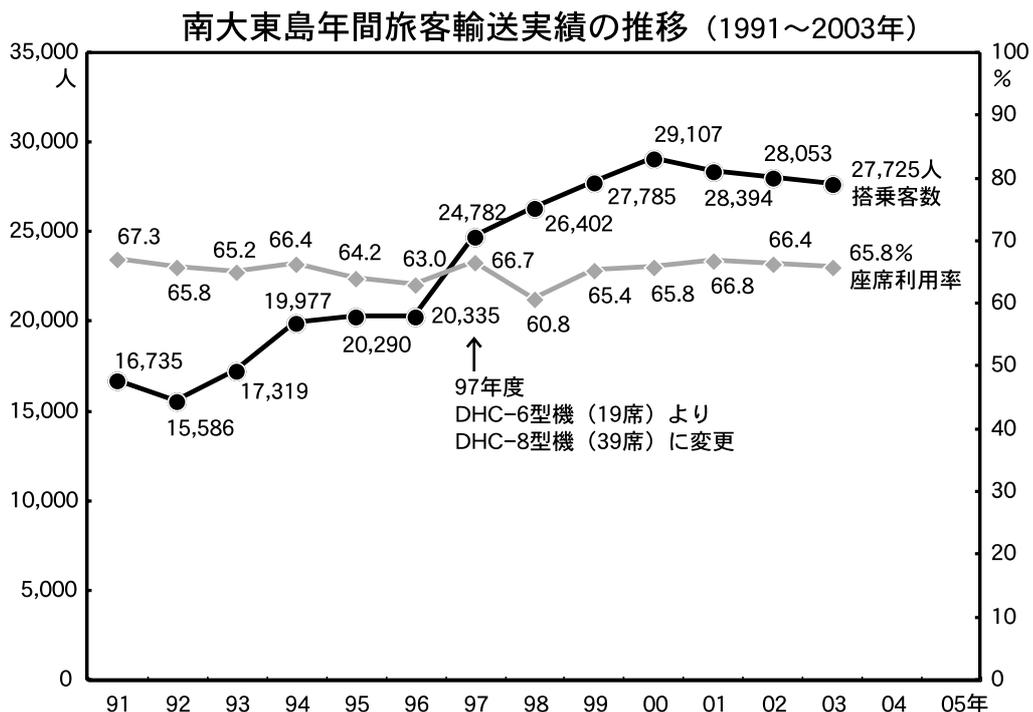
村と商工会はビデオを作成して県外の旅行社に配布するなど力を入れている。

課題としては観光客がなかなかホテルの外に飲みに出かけないことで、ナイトツアーで銀座通りを案内しているところだ」

という。

実際に観光客はどう感じているのだろうか。有限会社大東観光商事は商工会のメンバーを中心に観光客の受入を専門に行うために設立された会社だ。取締役ガイドの上江州仁志さんはいう。

「最初のモニターツアーで百人を受け入れ、次の年は一日一人年間365人くらいを目標にし、



「沖縄県観光要覧」より沖縄観光速報社作成



ナイトツアーで星空に驚く観光客ら

3年目に3,000人が訪れた。四年目の昨年は台風の影響で3,000人程度とあまり伸びなかったが、今年は4,000人は行くと思う。本州からかなりのお客が来ており、世界中を見て回ったという中高年層が多い。島に何があるのかという旅行ではなく、あまり期待していなかったのにこんなに楽しいところだとは思わなかったという反応だ。リピーターが目立つが、釣り体験やコウモリを見るナイトツアー、星を見るツアーなどが受けている。鍾乳洞湖のダイビングなど、要望に応じられる体制が整っている。リクエストに応じたツアーを臨機応変につくれるのがいいと思う」

島の歴史や自然を詳しく説明し、専門的な問いにも調べて返事をするなどしているが、これを仕入れて帰った観光客が今度は家族を連れて再訪し、得意になって家族を案内している。

実際にナイトツアーに参加してみたら雨上がりでコウモリはいなかったが、バスから下車したとたんに晴れ間から見えた星に「うわーっ、何でこんなに星がいっぱいあるの」と驚き、星空を見て絶句している。オリオン座がくっきり見え、それを見ている間に气象台から気球が上がるという演出で観光客はびっくりしている。

1-3 ラム酒実現、次の手探る

観光は供給不足の可能性も

南大東島の観光への取り組みは空港や国内でも珍しい堀込み式漁港の大型工事が一段落するのを機に商工会が主導して始まった。この時、既存の農業、漁業を最大限に活用した観光産業を計画したのだった。県内最大のサトウキビ産地であることから、ラム酒を製造してはどうかというアイデアが提案され、これは後に沖縄電力が社内ベンチャーとして支援してグレイラムという会社を設立、04年暮れには旧飛行場のターミナルビルを活用して工場を稼



ラム酒工場

働させた。大東糖業の廃糖蜜とフレッシュサトウキビの搾り汁の2種類の原料を組み合わせ、今年6月には初出荷が可能になっている。

漁業も有望だ。もともと島にはシージャーキーなどがあるが、「今日捕れた魚しか食べない」という気質があるため、魚の加工品が少なかった。また、他の地域で人気があるマグロの目玉などは全部処分しているといい、これを料理にするなど利用価値がありそうだ。漁港の供用が始まっており、船舶の大型化などで魚介類や同調製品の開発が期待される。

海の産物ではノエビア化粧品が研究所と工場を設置し、水深200メートルの海洋深層水の取水に成功し、塩とにがりを生産し、得意客向けに限定販売しており、好評という。

この静かな人気を盛り上げているのが、マスコミ報道だ。100周年をきっかけに、自然の美しさがTVで紹介されたり、台風時に南大東島からの中継もあった。永六輔さんを講演に招いたら、生まれて初めて魚を釣って食べたといい、それを自分の番組で紹介したため「永さんの話を聞いて来ました」という観光客もあるという。

大東そばはフジテレビ系で「うまい」とナンバー1にランキングされた結果、那覇の大東そばが連日満員になっている。そばを出荷する伊佐盛和さんはいま毎日深夜までそばを打っている。南大東村の郵便局のゆうパックは海産物を中心に右肩上がり取扱が増えているといい、好材料だ。

島ではいま観光の波及効果の拡大を目指してフォーラムを開き、次の手を打とうとしている。

2. 南大東村主催フォーラム～新たな産業の取り組みを検証する～

2-1 計画的に観光客増やせた 夏にはラム酒も初出荷

南大東フォーラム「新たな産業の取り組みを検証する」(南大東村主催)が3月19日、南大東村離島振興総合センターで開かれ、70人の村民が集まって、これまで取り組んだ観光産業や物産の成果と今後の方策について話し合った。照屋林明村長が「農業、漁業に加え新しい産業で村を活性化しよう」と開会の挨拶。知名洋二リユーセロ会長が基調講演。フォーラムは島田勝也県産業振興公社サブマネージャーが総合司会で進行した。観光の部を村商工会の吉里正清会長、吉沢直美南大東観光大使、前南大東村商工会経営指導員の西浜尚人座間味村商工会経営指導員、渡久地明沖縄観光速報社編集長が担当。物産は上地哲デジタルあじまあ代表、與那嶺安雄海邦商事社長、南大東村農漁村生活研究会菊池涼子さん、熊切崇県産業振興公社ゼネラルマネージャーが担当した。

2-2 基調講演 知名洋二リユーセロ会長 由布島の観光開発に学ぶ

南大東島フォーラム



知名氏基調講演

人と違うことをやりたいとこれまでいろんな仕事に取り組んできた。43年前、包装紙をつくる仕事を始めた。それまで沖縄には包装という考えはなく、新聞紙になんでも包んでいた。それからパンを包むものが必要とリユーセロを興した。当時はパンを包む袋がなく、誰もいないといわれたが、あるパンメーカーに3ヶ月間タダで提供した。これがアツという間に広がり、売れるようになった。三次産業向けの新しいサービスだった。さらに一次産業にも使ってもらおうとビニールハウスのビニール供給した。

由布島の開発にも取り組んだ。復帰後、海洋博の開発で経済界はみんな北を向いていた。しかし私は逆に南に向かった。東南アジアを見に行き、シンガポール、グアムも見たが、東南アジアでは難しいと感じた。その途中で西表島の由布島に注目した。

当時、八重山には船でわたらなければならなかった。大金を投じて開発に着手したが、県内の大先輩の何人かから「本部町に進出すべき」ともいわれた。しかし、当時、台風被害で空っぽになり、入ってはいけないといわれた由布島が、5年先、10年先には注目されるようになって考えたわけだ。

なぜ由布島だったか。当時はジェット社会が幕開けし、早い社会が当たり前となった。その逆の水牛車でわたる遅い社会をつくった。東南アジアからヤシの木を輸入して植え、10年後に備えた。

当時、写真家の大塚勝久さんが西表島に入ってネコを撮りたいので泊めてくれとやってきた。ネコよりも西表の自然を撮ったらどうかといったら由布島を中心に作品を取り始め、東京で人気が出た。こんな島があるのかと観光につながる。10数年前は人が集まらない時期が続き、一日13人ということもあった。しかし、写真展以来300人くらい入るようになり、いまでは1,500人が訪れるようになっている。お客の流れは水牛車でのゆっくりリズムが変わっ

てきている。

いまは農園の経営も手がけている。パイナップル、ドラゴンフルーツ、パパイア、マンゴを作っているが、観光客は地元でできたものを買うようになっている。観光客とつながりのある農業をやりたいと考えている。農場に併設してジュース工場、ジャム工場がある。ここにさらにコテージを百軒建て、定年退職後の長期滞在者に夫婦で住んでもらおうと考えている。滞在中の仕事も提供するヘルシーアイランド構想を進める計画だ。この話しを東京ですると、すぐにでも行きたいという人がかなりあるので、成功すると見ている。海と山で遊べ、滞在できる社会を10年がかりで実現したい。

南大東島はこの点で環境が整っており、大変うらやましい。何ととっても海がきれいだ。サトウキビプラスアルファで観光産業にもぜひ取り組んで欲しい。

2-3 パネルディスカッション 観光

100人のモニターがきっかけ いま3,000人、基本計画の好機



観光のパネルディスカッション

島田 フォーラムの目的はこれまで南大東村で取り組んできた観光と物産の振興事業がどのような影響を島に与えたかにある。そこで南大東島をズーッと見ている観光大使の吉沢さんはこの十年くらいの流れを見てきている。どう映っているか。

吉沢 ○○年頃までは、それまでは南大東島は四国や伊豆七島の一つと思っている人

がいた。それが開拓百周年でガラリと変わった。南大東島って沖縄なんだよねという人が増えた。

島田 西浜さんは初代の商工会経営指導員として事業を引っ張ったわけだが、この間の印象は。

西浜 島は進化しているなあという印象。いまは座間味村商工会所属だが、南大東島は農業があって観光がなかった。座間味は逆に観光が非常に強い。商工会事業はこれまでと違うことをやるというターニングポイントになった。特に气象台を観光に取り入れたのが大きかったと思う。台風の最初の情報はここから出ているわけで、日本中で興味を持たれている施設だ。それがいま、気球をリリースする光景が観光メニューに入っていて、人気がある。

商工会は平成6年に設立し、去年十周年パーティーを開いた。平成13年にJ・T A P、R A Cの協力を得て南大東島のモニターツアーを実施し、すばらしい成果をあげた。この他、世界のラム酒を集めて試飲会を開き、上地さんはその時のメンバーだ。バーテンダーを招いている。いろいろなカクテル、多種多様なラムを味わった。その結果、ラム酒工場が立地して島の特産品が開発できた。十四年度には島の表情をビデオにして旅行会社に配った。これでかなりの旅行社が南大東島を見に来てくれた。去年暮れには永六輔さんを招いて講演会を開いたら自分の番組で南大東島について早速PRしてくれた。

吉沢 私は永さんの講演の時にここにいた。その時、歩くのが好きという年輩の女性観光客三人グループがいて、話を聞いたら、「この島って歩く人向けの地図がない」という。このような情報が必要になってきた。バリバリとか星野洞があることはマスコミの情報で知っている。そのくらい情報が出ている。空港などに歩くための地図を置いて、到着した瞬間にももらえるようにすると便利。

西浜 空港が出来、次ぎに受け皿造りが必要だとしてインバウンドの会社を作った。信頼感を出すために法人組織にしてある。次は補助事業をどうからませていくかが課題だと思う。

吉里 平成11年に吉里ホテルが落成し、00年には皇族をお迎えし、100周年記念を成功させることが出来た。その後、商工会のモニターツアーで百人の観光客を受け入れ、いまでは旅行商品で来島する観光客は2,000人前後となっている。このモニターツアーは商工会の予算を投入して、初めて2万円台のツアーを造成したもので、行ってみたいという県民が殺到し、大成功となった。

島田 渡久地さんは一週間前にこのフォーラムの下調べをしている。その結果を踏まえて、いまどうなっているのか。

渡久地 ツアー商品を購入して来島する人を観光客といているが、沖縄県では住所が県内にある人以外は全部観光客と計算している。同様にビジネスや公務での来島客も南大東島の観光客と見ると、年間三千人程度になっている見られる。一方、航空搭乗客数を見るとここ2、3年横這いの状態であり、このことは、工事関係者が減少した空席を観光客が埋めているということになる。もし観光への取り組みがなかったら来島客は激減していたかも知れない。また、航空搭乗実績が横這いになっているということは、供給不足になっている可能性が高い。RACは昨年11月からダイヤを変更して東京からの乗り継ぎがしやすい体制を組んで利用率を高めている。山田有社長は需要に応じて供給を増やすのが航空会社の使命だといっており、供給体制はある。客室を増やす必要があるかも知れない。

島田 今後にむけてアドバイスを。

渡久地 吉里ホテルのナイトツアーに同行したが、星空を見て「何でこんなに星がたくさんあるの」という観光客の反応は面白い。来た人はかなり喜んでいる。満足度の高い観光地になっていると思う。

吉沢 星空で感動する観光客とは、もっといえば、島の人たちと話しがしたい、触れあえる場面が欲しいという人たちだ。ゆんたく会などのアクセントがあるともっと面白くなる。

西浜 座間味村の場合、ホエールウォッチングなど著名なメニューがあるが、那覇から直接見に来る3,600円のツアーにキャッチアップされている。もっと内容を掘り下げていく必要がある。

南大東島の場合は一次産業と二次産業を組み合わせる観光のロマンを語る事が出来ると思う。私の夢はシュガートレインをもう一度走らせることだ。

島田 座間味村は東京で1万円の会費で謝恩会を開いたら、1,000人が集まるようなところ。この1,000人が座間味村にお客を呼び込んでいる。観光客自身が力を持ち得る。

吉里 これからも頑張っていこうと思う。

渡久地 南大東島は地域の人が望めば、計画してその通りに観光客を増やせる。そのため何が必要なのか計算が出来る地域だ。もちろん、南大東島が一人で走るわけではない。航空会社、旅行社と一緒に走り、目標を達成できる。

垣花恵忠(フロアから) 電気が全くない夜空の星は手の届きそうなところにある。一滴も

酒を飲まないで深夜まで観光客と話したこともある。このような経験がしたいという人が多いのも知っている。

キビ造りは手放せないが、キビだけでいいのかと思う。最近ではカボチャがブランドになってきているし、野菜類はそれほど苦労しなくても作れると思う。一次産業と観光をどう結びつけるかだ。夢を見なければ走れないと思う。わざと作らない観光、壊さない観光が出来るのではないか。シュガートレインについては何人もの人から復活してはどうかという話を聞いた。

島田 基本構想を持つべき時期が来ているかも知れませんね。

2-4 パネルディスカッション 特産品

島は宝の山、カギ握る共同開発 黒糖、薬草類すぐにも商品化できる



特産品のパネルディスカッション

島田 物産の開発については当初から上地さんがつづさに見てきている。この間の事情をまとめると。

上地 平成13年の商工会事業で特産品開発を担当した。島の皆さんがやりたいと思ったことのお手伝いをした。この時、ラム酒を創ろうという話しも出た。いろいろな方々の協力を得て最終的には沖縄電力のベンチャービジネスと

して立ち上げようということになり、感慨深い。

昨年は30都道府県で特産品開発のコンサルタント業務を行ったが、地域資源をいかに活用するかがテーマだ。そして造ったものを今度は誰に売ることが課題になる。全国的に、造ることから売ることにはテーマは移っており、観光がここで深く関わるようになる。

南大東島の場合、大東そばは数万円の旅費を支払っても食べる価値がある。開拓100周年の00年にはわたしたちのショップで大東島フェアをやり、東京でも那覇でも注目を集めた。開拓100周年は知名度を上げる大きなイベントだった。

與那嶺 県内15の事業者、3つの離島と組んで黒糖商品を製造している。材料を出すところ、私のところが加工・製品化し、流通事業者が販売するというコラボレーションを重視して各産地の商品開発に成功している。コラボレーションとは一人だけで走るのではなく、みんなですぐも負担するので沖縄に最も適した仕事の仕方だと思う。

平成6年からサトウキビを中心にこの方式を取り入れ、アガリスク、ゴーヤーと組み合わせた黒糖商品を開発、物産公社で販売して成功した。さらに伊是名の黒糖シリーズが成功し、これを見た多良間島からの申し入れで、サトウキビを使った二次産業の振興をアドバイスした。

最近では本部町でシークワサーを絞った搾りカスを捨てているのを見て、われわれの技術で粉末化に成功し、5種類の商品を開発した。このうちの一つがこの冷やし中華でサン食品とコラボレート、イトーヨーカ堂が独占販売してヒットした。

物産公社が商品化しているココアは黒糖を使ったもの、お菓子のファッションキャンデー

とコラボレートした商品もある。

われわれは加工技術を提供できるので産地や流通がそれぞれの機能を提供し合って新しい付加価値を生みだすことが出来る。産地さえ元気を出してくれれば加工する能力のある企業は県内にたくさんあり、今後もこの方式で問題なく産業が出来る。

若者がUターンできるようにするために二次産業が必要だ。そのために出来る応援はいくらでもやりたい。物産公社は与那国の石灰岩からカルシウムを取り出して黒糖ココアに入れているが、こうするとトン当たり200円の石灰岩が100グラム1,000円の商品になる。こういう商品は南大東島では確実に出来る。シージャーキーも柔らかくできる。そして、商品は必ず三次産業に結びつけることが大切だ。ぜひ一緒に頑張りましょう。

島田 熊切さんは経済産業省の制度を使って南大東島の特産品を開発しようとしている。

熊切 いま、離島が何かやるといえば国の助成が付くので非常にやりやすい面がある。物産公社で美ら島ブランド創出事業を担当しており、安心・安全の商品、いい商品を出そうと活動している。希少価値の発掘がテーマで県観光リゾート局や経済産業省の考えとも同じだ。スポーツミネラルという考え方の商品をつくり熱中症対策として注目されている。

南大東島の植物をいま分析に回しており、さまざまな可能性が出てくるものと思う。

消費者はいまトレーサビリティに敏感だ。商品表示、成分表示をキッチリしないと流通段階で受け入れられない。来年はF O O D E Xに南大東島の商品を出したい。ここに出展できれば那覇の市場攻略は簡単だ。

菊池 平成九年の新空港供用開始で補助金をいただき、特産品開発に取り組んだ。新空港に特産品を並べるのが目的で、ネーミングなどあまり重視せずとにかく商品を出した。このため表示法についていき切れてない面があるのは確かだ。主婦らの手作業で商品を空港に並べたら、次々に供給しなければならなくなり大がかりなことになったが、いまから頑張る。

熊切 どの市場をターゲットにするかが重要で、島の中なのか、那覇なのか、県外なのか見定めないと原材料の供給が問題になる。試作品をわしたショップや空港でテスト販売してマーケティングを行えばどの市場で売れるか分かる。

島田 議論を重ねて地域の人が熊切さんを使うくらいになって欲しい。

與那嶺 重要なのは「一人でやらないこと」だ。南大東のサトウキビはすばらしい。すぐにも商品化する自信がある。メーカーと地元の信頼関係が最も需要だが、南大東は供給面の信頼がバッチリある。無理をしない、背伸びしない、莫大な投資にしないことで共同開発すればメジャー商品が出来る。助成に飛びつかないことも大切だ。限定販売でいい。商品については最初から詳しく説明して売る。できるものからやればよい。

上地 昨年全国でコンサルタントした経験では155事業所のうち東京で流通できる可能性がある商品は13品目しかなかった。このうち、大手流通に載せられるのは2品目だった。一番のネックは生産量だ。東京に商品を出すなら供給可能かどうかを最初に考えないといけない。どういう売り方をするかは商品によって異なる。

島田 いま石垣に物産公社が出来、久米島にも出来た。県内でも地域間競争の時代に入っているが、南大東島での商品開発はすぐ出来るというヒントが得られた。観光と結びつけた戦略的取り組みも成功しそうだ。

3. 着実な成果出せる:南大東島の今後の展望

3-1 「観光」は供給を増やして需要を創出できる産業である

観光産業のますますの発展は可能である。そのためには南大東島の魅力、人気の源泉となっている部分をさらに掘り下げる行き方がある。その上にマーケティング手法を取り入れて、観光客数を増やす方策が求められ、それが正統な方法と思われる。

観光客数を増やす目的の一つは、沖縄県の場合、失業を減らし、所得を拡大することである。南大東島も同じ目的から、仕事を確保し、所得の拡大効果が見込める。しかし、重要なのは島の人たちにとって観光産業の拡大が必要なことであるかを徹底的に吟味することだ。現状で満足なら、無理をする必要はない。

しかし、もっと伸ばすには客室の充実が必要になり、それに応じて航空路線も計画的に増やして行くべきだ。どの程度の客室があれば、島の経済にどの程度寄与できるかは国土交通省の基準に基づいて計算が出来る。かなり精密な将来計画を整えることが出来、実際にその通りに実現可能だ。そのための基本構想を立てる作業は村民にとって楽しい作業となるであろう。

3-2 「物産」は宝の山、加工、販売のルートはある

特産品造りは今回のフォーラムで大きな気づきが得られた。南大東島には高品質の原料があり、加工業者と協力しあって商品化し、販売は物産公社などで展開が可能である。海邦商事と那嶺社長の「一人でやらないこと。これポレーションで商品化することによってリスクが減らせる。成功する確率も高くなる」という提言は当人が県内有数の技術を持つ加工業社であり、机上の理論を述べたものではない。実績の裏打ちがあり信頼が置けるものである。

3-3 海と山で遊べ、滞在できる社会環境

由布島を観光地に造り替えた知名社長は農園をつくり、コテージを建てるなど今後10年がかりでヘルシーアイランド構想を進める計画だが、南大東島にはすでにその環境があり、うらやましいと述べている。農業、漁港の完成によって一層拡大が期待される漁業の一次産業、特産品加工の二次産業、観光を中心にした三次産業のバランスを取りながら、南大東島を一層振興させる方策があり、今回のフォーラムではその答えに近いものが出たと思われる。

上質のサトウキビや薬草類・野菜類、海産物を使った特産品の開発は相乗効果で一次産業と二次産業を強化することが出来る。地元の原料を使った二次産業の立地は若者のUターンにつながる。さらに、観光を振興し、できたものを観光客に供給することによって観光産業の波及効果が一次、二次産業に及ぶことになる。観光客は南大東島に行きたがっており、島に来たら地元の産品を買い求めたり、味わったりする。

政府の観光立国推進戦略会議は報告書を04年11月30日にまとめた。国際競争力のある「観光立国の推進」をテーマに55の提言を掲げ、全国的な観光への取り組みを推進している。この中で「国民観光の促進」として一章を設け「国民が健康を維持し、創造力を蓄え家族の絆を強めるなど社会の発展を支えていくためには、休暇を通じた観光活動がすべての国民にとって必要である」と述べ、政府の取り組みについて具体的に提言している。

南大東村は観光立国推進戦略会議の提言がまとまる前にこの方向に沿った取り組みを行ってきており、今後も着実な成果が出せる地域である。

