

【午後の部】

○嘉数座長　それでは、定刻になりましたので、これから午後の部の討議をお願いしたいと思っております。

その前に、琉球大学副学長の大城肇先生に基調発言をお願いしたいと思っております。約20分程度、よろしくお願いします。

・基調発言　大城　肇　琉球大学副学長(ゲストスピーカー)

○大城副学長　皆さん、こんにちは。私は、最近あまり研究らしい研究はしておりませんので、この場でお話しする資格があるかどうか、ちょっと気になっていて消極的でしたが、嘉数先生から「やれ」と言われて、断れないところがございました。

今日お話し致しますのは、既に皆さんご承知のことでもありますし、本当に勉強していませんので、今さっき午前中の資料なども見せてもらいましたら、もう既に書かれていますからあえてしゃべることもないだろうと思っております。そういう意味で、現状もあまりわかりません。新しい研究もしておりませんが、今日ご紹介するのは、産業振興と雇用問題についてということでしたので、それを20分程度でお話ししたいと思います。

まず始める前に、沖縄の振興開発、「開発」という用語は使わないようですけども、産業、雇用を考えるキーワードは何だろうというのを考えました。沖縄とは、特有の地域特性を持っていて、素材化できる要素を持っています。その素材化の方程式をつくれれば自ずと発展成長が開いていく。一方では政治の分岐点でもあり、防衛の真髄でもあります。振興というのは、混沌とした中から感性によって価値を引っ張ってきて、それを転化して新規に個性をつくって完成させる、そのためにお金も要りますということです。

開発というのは、未知の野生の個性的なものを特定化していく道です。その根拠を示して思考過程を続けていくのが開発です。

産業については、資源を構造化していく、そのための理念が必要であると思っております。

雇用は熱意、忍耐、涵養が必要であり、インセンティブ・勧誘が必要になります。沖縄の場合は、雇用を回復できるかどうかというところなんです。このように、ちょっととりとめないキーワードを拾ってみました。

以上はとりたてて直接関係ありませんが、頭のほうでこれを押さえておいて、本日のあらましを申し上げます。まず、沖縄を取り巻く内外条件と沖縄産業の自給構造をご紹介します。それから労働市場の分析ですが、労働市場の分析については既に野崎先生がかなり

細かく分析しておられますが、ここでは野崎先生が分析しておられない中で、私の大学院生がやったものをご紹介します。それらを踏まえて、経済自立へ向けてどういうことをやるかということと、専門委員会に望むことについて述べたいと考えております。

最初に、沖縄を取り巻く内外条件ですが、これもご承知のことですので、さっといきます。注目したいのは、沖縄は非常に高い潜在成長率を持っているということです。これは1つの明るい可能性です。それから島嶼性という特性を持っています。これはいい面も悪い面もありますが、癒しの空間という形でいい面を活かしていけると思います。不利な面は不利な面での対策が必要でしょう。一方、アジアについては、世界の成長センターと言われて、二十数年来きております。東アジア共同体も見えておりまして、その中でアジア・太平洋の交流拠点＝津梁になり得るということです。東アジアのダイナミズムについては、ご承知だと思いますので、説明は飛ばします。OECDのレポートがありましたので、それをそのまま使っております。

それから、BRICsの話がございます。

これは資料には載ってないと思いますが、ルーパ・プルジョサーマン女史が2050年のGDPを予測したのですが、2004年の実績で、アメリカ、日本、ドイツと並んでいるのが、2050年には中国、アメリカ、インド、日本、ブラジル、ロシアの順になるだろうということです。BRICsとして中国、インド、ブラジル、ロシアがそこに入ってきております。BRICsの中でもアジア、とりわけ中国の動きはすごく大きいだろうということです。

それから、先ほど沖縄の潜在成長率が高いということでしたが、これは日本経済研究センターがまとめたものですが、2020年ころまでに2.24%ということです。全国では第5位、全国が1.57%ですので、沖縄の潜在成長率が高いということが言えます。

これに関連して、私の学生が予測したものでは、2008年度は、実績はまだ出ておりませんが、実質2.1%ぐらいになります。2010年はちょっと落ち込んで1.8%ですが、2015年あたりからは回復してくるのではないかとということで2.6%、2020年は潜在成長率が2.24%ですが、3.2%、プラス1%ぐらいの実質成長率が見込まれるんじゃないかという予測を学生がやっております。

次に、沖縄産業の自給構造ですが、これはスカイライン分析というのがございまして、横軸に産業構成比をとりまして、それから縦軸に自給率をとった計算の仕方です。産連表からつくりますが、それによりますと、産業構成比では建築・補修、土木建設、運輸、そ

れから三次産業は太く出てきます。構成比が大きいことを表します。これに対して製造業、第1次産業は細く、産業構成比も小さい。しかし、自給率で見ますと、漁業とか石油・石炭製品、土木建設、運輸、その他対個人サービス、これらが100%を超えています。

産業構成比を横軸にとって、自給率を縦軸にとります。同じデータを自給率と産業構成比に分けて、1980年、1990年、10年刻みで2000年まで20年間とてあります。それを今度は年ベースでそれぞれまとめたものが右の欄です。これに基づきますと、20年間、産業構造はあまり変わっていないということがわかります。

これらは図にしたのがございますが、100というところが自給率の境目になりますが、ちょうど土木建設が100%です。それから上にいっているのが、いわゆる特化している産業ということで、沖縄の場合は、80年は漁業、石油・石炭製品、石油製品に加えて、島嶼圏という特徴を反映した運輸があります。あと、対個人サービスがあります。これが90年になっても、基本的にはほぼ同じです。第1次産業と製造業については、ほとんど歯抜け状態になっているのが特徴です。それから注目したいのは、自給率100%ではないが、食品製造業があります。後でこれについては言及したいと思います。

これが20年後、2000年で見ますとほぼ同じような形になっていて、特化しているのが漁業、石油製品、そして運輸、対個人サービスということです。この構図は20年間、産連表があれば、もっと先から見ることができますが、あんまり変わってない。

以上からわかることは何かといいますと、まず、公共サービスとか対個人サービスを中心に第3次産業は肥大化している。これはよく言われることです。それから石油・石炭製品に特化しているというのが第2次産業です。第1次産業は漁業が比較優位を持っています。産業構成比は小さいけれども、自給率はかなり高いです。そういう1次、2次、3次の産業構造上の特性があります。

スカイライン分析の帰結としては、土木建設業と第3次産業の肥大化、あわせて物的生産部門が歯抜け状態にあることです。物的生産部門は、第1次産業と製造業です。ここから物的生産部門の再生と振興が必要であることを主張したいと思います。これについては、異論があろうかと思えます。全国的には今さら物的生産力を高めるのは時代遅れですという議論もあります。サービス産業化を目指すべきだという議論がございますが、沖縄の場合はやはり物的産業部門の振興は必要だろうと思えます。

その理由は、自給率を高める必要からです。観光とかで4,000億円超のカネが落ちますけれども、どれだけ歩留まっているのかということがございます。それから食の安全と

か安心の問題もあります。製造業の中でも、戦後、米軍統治時代にB円高になって製造業が育たなかったという中で、食品製造業は何とか自給してきました。その部門が生き延びて、それが今の健康食品とか食品産業の基礎になっているところです。基本的には高度な技術は要らない、巨額な資金も要らない、素材は地元にある、という要素があります。以上は、産業振興に係る話でした。

あと5分ですが、急いで労働市場の分析へいきます。

私がやったのは、完全失業率を2つに分けたことです。完全失業率を深刻な失業率と深刻でない失業率に分けてみようということをやりました。私自身の分析はちょっと古くて、1990年代に分析していましたので、方法は違いますが、私が確率モデルという経済学の分析用具を使ってやりましたが、たまたま3~4年前に大学院生が入ってきたので、失業率の分解を研究の一つとしてやってもらいました。彼はデータの積み上げで実証分析を行いました。数値的には同じ結果でした。私が古いところでやったのとはほぼ同じでしたので、それをご紹介します。定義では、非自発的失業というのは、働く能力があっても働く意思もあるが、働く機会がない。だから社会的に問題です。自発的失業は、働く能力があっても働く機会もあるが、本人に働く意思がないということです。これを沖縄と全国について比較してみようと、院生の島尻光雄君が分析をしました。

このデータは1994年からとっております。私は98年までしかやっていませんが、彼の分析と私がやった分析の数字はほぼ似ていましたので、新しいところまでやっている彼の分析結果をご紹介します。それによりますと、沖縄と全国の完全失業率の差は、平均しますと、この間、全体では3.1%です。大体これぐらい乖離がございます。これを見ると構造的な問題だというのがわかると思います。ですから、自然失業率はおそらく沖縄は3%に近いという感じはします。

2002年以降についてみると、沖縄と全国の非自発的失業の乖離は、やや広がっています。全国の景気がよくなっていったときに、全国のそれは改善してはいますが、沖縄はそんなに改善してない。とはいえ、2002年あたりからちょっと乖離は出るものの、いわゆる深刻な非自発的失業率については、あまり差はない。それが特徴の1つです。

繰り返しますと、沖縄の場合、深刻な失業は全国とあまり変わりません。だから失業率が高くても社会的に深刻ではないという側面があります。深刻でない失業というのが自発的失業ですが、これはただ怠け者ゆえに、仕事をしないという意味でのものではなくて、私は「消極的な自発的失業」という言葉を使っております。学生などの就職状況を見ます

と、県内には第1志望がないというのが1つあります。県内志向とか公務員志向とかいろいろ言われますけど、結論から言いますと、魅力のある職場・企業がないということです。自分が一生懸命頑張って働きたい職場というのがないということです。

これを別の観点から見てみましょう。これは年齢階層ごとの、5歳階級ごとの完全失業率ですが、15～19歳層の失業率が一番高く、例えば平成2年は20%です。5年後はというと、コーホートとして彼らは20～24歳層に移りますが、13.6%に改善しています。さらに5年後になるとだんだん改善して行って、家庭を持たないといけない30代になると、ほぼ仕事に就いています。

問題だというのは、この前も沖縄経済学会で沖縄公庫の譜久山當則副理事長に講演いただきましたが、この15～24歳層の失業率は社会的には深刻ではないけれども、組織で働く訓練ができてないというのはまずいだろうという内容の講演をされてました。20～24歳層も大体5年ごとのコーホートでいくと、ちゃんとそのように収まっています。繰り返しになりますが、沖縄における失業の深刻度というのは、全国とほぼ同程度です。その中で消極的な自発的失業が多いということです。だから、私としては魅力ある職場づくりが必要ではないだろうかと思えます。産業振興のポイントはそこにあります。

それと、レジュメには書いてありませんが、もう1つは、彼らを就職の観点だけで労働者としてみるのではなくて、むしろベンチャー・起業家としての訓練をする方へ切り替えていったほうがいいのではないかと思ったりします。振興施策として自立的発展ということを考えるのであれば、産業政策と雇用政策は当然のことながら表裏一体であるべきであり、そういう形で進めてもらいたいということです。

以上から結論としては、物的生産力を向上して、産業のすそ野の広がりをつくるべきだろうと思えます。域内での経済循環のループづくりが必要だと思います。

それから比較優位の創出についてですが、沖縄の場合は比較優位というのはそんなにありません。比較優位というのは与えられているというのが経済学の分析にあります。なければ創っていったらいいのではないかということで、今、6Kというカ行を並べておりますが、先ほど平田さんの顔を見ましたら、やっぱりカルチャーというのも入れて7Kにしたほうがいいかなと思っております。

もう1つは、東アジアのダイナミズムを活用すべきです。午前中、おそらく伊藤先生がアジア・ゲートウェイの話なされたのではないかと思います。アジアのダイナミズムを活用しながら、中小企業の振興策と雇用改善についての海図と羅針盤をつくってもらい

たいというのが私の考えです。

今までのところをまとめたものがこれです。特に具体的な中小企業施策として、ベンチャー創業への支援とか、現在やっておられることではありますが、産学官と言われている産学公連携を進める。これもやっておられるクラスタープロジェクトです。そういう施策を継続的に展開してもらおう。それらに加え、雇用の改善と労働条件の向上もやってもらおう。このような政府の振興施策と、もう一方では政策金融が沖縄では必要だろうと思っています。具体的には沖縄公庫の出融資機能の強化ということになりますが、どうしても島嶼性、しかも規模が小さいというところではリスクがかなり高くなり、産業振興を阻害しています。そのリスクを補完する機能として、沖縄公庫に沖縄固有の政策金融を立案する権限をもっと与えてやればうまくまわっていくと思います。これまでもやってこられてはいますが、さらに広げていけたらと思っています。

最後に、専門委員会に望むことを申し上げます。新しい沖振法ができれば沖縄がよくなるのではないと思います。沖縄をよくしようとするときに、この新しい法律が生きてくると思いますので、そのような制度を設計してもらいたい。中小企業の皆さんと話をしているとき、必要なときに役立つような制度設計があまりないのではないかという話をよく耳にします。これは利用するほうの認識の差とかいろいろあって、一概には何とも言えないところですが、必要なときに役に立つような制度設計が思い切りできれば振興施策はうまくいくのではないかと考えています。

付録になりますが、これは私個人のアイデアではなくて、私が勉強会をしているメンバーで出しているものです。沖縄からの発信ということで、沖縄の五行をまとめてあります。守禮の邦というのは、礼を重んじましょうということです。国際化は、イチャリバチャオーダーが表しています。チャンプル文化というのは、文化の多様性を認め合うということです。カチャーシーというのは、ルーチンワークだけでなく、いろいろと即興的に対応できる力だと思います。そして、中心にあるのが「ヌチヌユヌ（後世の）ヌチ（命）ドゥタカラ（宝）」という、いわゆるいのちを中心においた持続可能性です。後世の後々までを時間視野に入れるということです。

時間が過ぎましたので、以上で終わりたいと思います。

・自由討議

○嘉数座長　大城先生、ありがとうございました。貴重なご報告、問題提起、これからの議論につなげたいと思います。

それでは、今のお話を踏まえながら議論していただくんですが、今、大城先生の問題提起に多分、一番詳しいのは野崎委員ではないかと思しますので、野崎さんのほうからちょっとコメントをいただけますでしょうか。

○野崎委員 大城先生、どうもありがとうございました。

最後のページにあります、「沖縄からの発信：沖縄の五行」というのが出ていまして、カチャーシーが即興性、これはやはり社会に出ていくときにどういうふうに対応しているのかというのが非常に重要だと思いますが、そのあたりが非常によく出てきているというふうに思っております。今後、どれだけの経済成長が見込めるだとか、人口がどうなるだとか、これはこれからの課題になりますけど、貴重な資料をどうもありがとうございました。

それで、沖縄の産業のスカイラインのほうも出していただきまして、こういうようなスカイライン分析というものと、それからこの中におそらく戦略産業は何か、あるいは域内でためていくような域内需要に対応した産業は何かということにヒントがあるかと思いません。

これは今のものは、経済データで示したわけですが、そこで人が働いているときに、雇用種、同じような形のものが出てくる。当然だと思いますが、重要なのは、こういうようなところから戦略的な産業はこれこれだ、それから域内産業というのはこれだっていうことなんですけど、この戦略産業というようなものをどんどん作り替えていくというんですか、細くなるかもしれませんが、それぞれどんどんキャッチアップしていきますから、それぞれ新たなものを創り上げていくというようなことが大切だと思います。ないならばどうするかということなんですけど、そういうときには人為的にでも押し込めていく、そういうようなところが非常に重要だと思っております。

それから、雇用に関しまして、実は月曜日と火曜日、愛知県に行っておりました。愛知県は非常に複雑な思いがあるわけなんですけど、愛知県のほうには沖縄から毎年5,000名とか6,000名、それから多いときで1万名以上が就職しているというような状況にあります。愛知県のほうでお話をお伺いしますと、沖縄県さんに非常にお世話になってますというような挨拶から始まっていくということになります。でもいろいろ聞いてみますと、そこでねらいは2つありました。高校生の新規学卒者、それから季節で働いていく人たち、先ほど何万名というのは季節で働いていくというような形になります。高校生の場合でも、よくできるという評価もあるんだけど、文字が読めないだとか計算ができないとか、そういうような基礎的能力というのが欠けているという大きな不満もあるということをお聞きま

した。ですから、この基礎的能力をきちっと若いときに整理しなきゃいけないだろうというようなことになります。

それから、愛知県の場合ですと、例のトヨタの「カンバン方式」というのがありまして、不良品は出せないというような、そういうものにあります。トヨタは世界的な企業ですが、使える制度はすべて使えというようなことで雇用調整助成金、それはデンソーをはじめ、大きな企業はしっかり使っていたんですね。

翻ってみて、沖縄の場合はどうかというと非常に弱い。そこのほうも我々も原因をきちっと調べなければいけないということだと思いますが、いろいろなお話を聞いて、非常に短期的な話になるかもしれませんが、この雇用調整助成金というのは、働ける人が休んだり休業したり、あるいは何らかの形で訓練をやるとか、解雇を伴う場合、伴わない場合、いろいろあるわけなんですけど、そういったようなものに関して、市町村、首長の人たちももう少ししっかり見てほしいという気がします。

場合によっては、この雇用助成金に市のほうが上乘せしてもいい、そういうようなことをやらなければいけないのではないかというふうに思っております。1つの産業で雇用がなくなるときに、そのまま放っておくというようなことで、沖縄の場合ですと、人の替わりはいくらでもいるだろうということかもしれませんが、もう少しそういう人を大切にすると、そういうものが必要じゃないか。大城先生が最後のところでおっしゃっていたことというようなことになります。

それから、すみません、ついでですからもう1つ、そのときに考えたのがありますが、県外就職者の中では常用雇用者を嫌うという方も非常に多いというふうに聞いています。数カ月働いて、また戻ってくる。でも優秀なやつもいるということなんだけど、現地での雇用を嫌うということなんです。先ほどの若者もそうなんですけど、若者の非正規雇用者、それから県外就職者のほうでずっと年月を重ねて50歳以上になる方がたくさんいますので、いずれこれは社会に貢献できるような形になるだろうというふうに、転職というふうに思っていたんですが、なかなかそうはならないということで、能力開発をそういうようなところにもしっかりやってほしい。若者に対しては今、県と国とで進めていると思いますが、金型工業の誘致を図っているんですが、そこのほうでは学生のときから訓練をやっていく。そのときにインセンティブとして就職ですが、うまくいったらそこのほうで働くというインセンティブを置いているというようなことになります。

そういうものとか、あるいはこの間ずっと見ていまして、職業訓練システム、それを

もっと強力にしてほしい。自分の働いている、今、持っている能力をさらに活かす、そういうものがアメリカの場合だとコミュニティカレッジですとか、そういうのがありますけど、沖縄のほうはまだそのようにはなっていないとか、大城先生の完全失業率のデータを見ていまして、若者の失業率がものすごく高いわけですから、そのほうでの職業観の涵養とか、あるいは能力の再開発、そういうものが非常に重要ではないか、一番下のほうに魅力ある職場づくりというのは起業化であるというふうに書いてありますが、そのほうにセットできるような、そういうような就職訓練が重要じゃないのかなというふうに思いました。以上でございます。

○嘉数座長 ありがとうございます。

観光部門をちょっと議論したいと思うんですけど、1つだけクリアしておきたいのがあります。先ほどの大城先生のご説明で、14ページの自発的失業というのがありますよね。就いている仕事を自発的に辞めちゃうという、これはある意味ではミスマッチ、摩擦的な失業とか言われていますが、これはものすごく大きいですよ。いわゆる沖縄県内には5万人弱程度の完全失業者がいるわけです。その8割近くが自発的、つまり自分で仕事を辞めちゃうという話になっていて、これは失業者のクオリティー、質をここで問題提起しているわけですよ。ですから、深刻度は本土とあまり変わらないという話なんですけど、果たしてそうなのか。

ちょうど今、森川さんがお見えになっていますので、ちょっとコメントをお伺いしたいんですが、いかがでしょう。

○森川沖縄労働局長 自発的な失業についてですけれども、辞める理由を聞いている調査が幾つかございます。拝見いたしますと、上位は労働条件にかかわるもの、しかし、一番多いのは、上司への不満であるとか、企業への将来性についての疑問であるとか、そういったものが自ら辞めた理由としては上位にきております。上司への不満というのはなかなか数値の内訳、調査で選択しただけの話ですからわかりませんが、事実関係として、賃金が低いのはデータにあるとおりですし、それから労働条件の面でいうと、労働時間の部分。これはやはり所定外の労働時間、いわゆる残業ですとか休日労働は沖縄は全国に比べて少ないんですけれども、所定内労働時間が長いということがございます。

コンビニ等で求人情報誌をご覧いただくと、多分、週休1日の求人が結構出ていると思います。法定労働時間は商業等で例外的に週44時間というのがありますけれども、やはり週40時間労働が基本になりますので、ちょっと微妙な求人も結構ある。その条件で働

かせたら多分、労働基準法違反になるような求人も若干あるということは事実としてございます。その数は3分の1ぐらい。そういう求人もございますので、深刻か、深刻でないかというのは別にして、自発で辞める理由としては、そういった点が考えられるということです。

○嘉数座長 ありがとうございます。

今、おふたりの発言に対して何かコメントございませんか。

はい、どうぞ。

○宮平委員 宮平です。もう1つ考えられる理由が、最近の傾向としては、例えば沖縄の企業さんが求人広告を出した場合に、営業職で募集する応募者が集まらない例が多い。それで企画営業という形で営業の前に企画を付けてしまうと集まりますが、最初から企画なんてできるはずないわけですね。そういう経緯で、入社しても、まず何をさせられるかという、やっぱり雑巾がけから始まります。それが嫌だから辞めるという事例もあります。これは慶應義塾大学の高橋先生なんかはよくおっしゃっていますが、要するに憧れ系で入社しても、中に入ってしまうと条件が違うことがあった場合に辞める例もありますので、このへんはもう少し分析しないと、なぜ沖縄は離職率が高いかというのは一概には言えないようなところがあります。以上です。

○嘉数座長 今の自発的失業については何かほかになんかコメントありますか。

あまり深刻でなければいいんですが、ただ、人口はこれからも多分、増えてきて、野崎さんの推計では140万ぐらいでピークに達して、その後、減少していくという話になっていますが、ご承知のように、全国ベースでの人口は2005年にピークに達して減少して、若干増えて、また今年、減っているんですよ。沖縄はまた増えていくわけですね。大体4,000~5,000人ぐらい。ですから、労働力人口は今、70万人弱なんですが、増えていって、この量的な雇用を一体どこで吸収するかというのが、多分、ここの議論の大きな課題の1つだと思うんです。

であれば、先ほどのスカイラインチャートで、この100%から上に頭が出ている部分でサービス産業が出てくるわけですね。このサービス産業の、いわゆるリーディングセクターというのは観光です。観光も若干、ここしばらく5~6カ月ぐらいマイナス傾向が続いていて、このへんで少し見直す必要もあるんじゃないかと皆さんは思っておられると思うんですが、ちょっと観光について各論を中心にして今後どうすればいいのか、ご議論いただきたいと思っております。

池田先生、先ほど観光とのかかわりで沖縄の都市部の景観のお話をなされて、ずっと研究なされておりますので、まずそのあたりからお話を。

○池田委員 発言の機会をいただきありがとうございます。

私は社会資本とか、あるいは都市計画とか景観のほうなので、今回のそういうのとは直接かかわりない部分があるんですが、観光はかなりあります。今日の資料を基にちょっと何点か指摘したいんですが、先ほどの資料4の中の4ページの観光振興の取り組みが今、行われているのがあるんですが、この中で細かいことですが、左側の国際海洋性リゾート地の形成の中の、右側の○が上から1、2とありますが、自然観光資源の保全・活用、ここの部分に1つ事業が抜けているんじゃないかなというのがあります。

これは内閣府でやっています平成20年度から始まった、ちょっとタイトルは正確ではないんですが、美ら島がついた沖縄か、美ら島風景づくり推進事業というのが5年間の時限で動いています。これは県内で各市町村が景観行政になって景観計画をつくる場合についての支援ということで、独自のものが始まっていて、非常に市町村は今、頑張っているんです、そういうものが観光とも非常に関係があるなと私は思っていますので、こういう事業の動きはぜひ入れていただいたほうがいいんじゃないかと。今後の継続も関連します。

その次が、やはりそれに関連して、同じ資料の10ページのところの中で、新たな観光振興の下の論点のボックスの中に、一番下に共生型観光の推進があります。ここに平成19年の閣議決定で、観光立国基本計画をつくられているんですが、同時に20年にエコツーリズムをやっているんですが、実は20年の、この頃に景観法ができて、要は国の観光基本計画と景観法は一体なんですね。景観法がいきなり日本でなぜできたかという、要するに美しい日本をつくろうということも含めてなんですが、観光振興が非常に根っこにあります。その効果も観光振興にあるんだという位置付けで、景観で飯が食えないということではなくて、景観で自然を守り、まちをよくすることが、実は観光振興になるんだという、この不離一体の関係があって、もちろんそれにエコなり自然環境の保全がかかわってくるわけです。だから、ここの部分の指摘が少し抜けているんじゃないかなということです。

要は、自然を守るとか、それから地域をよくしていくとか、それから地域の人たちが頑張っている地域の魅力、先ほどお金をもうけたらどうするのといったら、そういうリゾート地で過ごすんだと、この目標のゆったりしたライフといいますか、それはやはりリゾート地

としての全体的な景観形成にもつながってくるんじゃないかと思っていますので、非常に重要な要素だと思っています。

もう1点、今回のテーマである観光はとても重要なので、19ページに農業があるんですが、農業のほうでも、先ほどどなたか農業関係のご指摘の中で、農業と観光、景観は関係があるんだというご指摘もありました。まさにそうであって、自然を守ると同時に、やはり農業系の関係する景観というものを守っていったり、つくっていくというのは大変重要だと思っています。

ちょっと細かくは、ずれてしまうので、別のことをふってみますが、加えて、私も農業についてはいろいろとあって、自給自足のことも含めてあるんですが、実はこの中の議論で抜けているなどと思ったのが一部あったかもしれませんが、農業の高度化といいますか、農業に関する技術開発といいますか、先ほど座長のほうから野菜工場もあるねと、そういう話もちらっと一言出ているのがありましたけども、要するに農業はいろいろと周りにたくさんあるんですが、先ほどの雇用の話にもかかわってくるんですが、私も大学のほうで雇用もいろいろとあるんですけども、要は沖縄での雇用というのは、高等教育を受けた人材を雇用する企業が非常に少ない、要するに中小企業が多いとか、しかし、それが悪いということではないんですよ。それを活用する企業が育ってないために、大学を出ても県内で非常に就職しにくいと、この部分があります。

先ほど自発的失業率の中の部分にもそういうところがあって、なかなか自分がやりたい、先ほどの企画とかありましたけど、やりたいと思ってもそういうのがない。あと、その経験もない。そこでやむなく、とりあえずというので動いて辞めてしまうとか、初めから行かないとか。本来ならば、国内、要するに沖縄以外、あるいは国外、そこにも大いに進出すべきなんですけど、この部分は非常に、気力のある学生もいるんですけども、かなりの部分はまだそこで欠けているので、ここの部分をどう伸ばしていくのか、沖縄だけで高等教育を受けた人をどんどん雇用するというのは大変難しい話で、ITにしてもご存じのとおり、コールセンターでとどまっているような感じですので、ちょっとどんどんそれるかもしれませんが、先ほど大城先生のお話の中にもありましたが、起業家の育成というような言葉も受けて、いきなり起業家なんてなれるものではなくて、要は下積みも含めてしっかり頑張るということを教育と一緒にあって、当然やる。まずベースが必要なんですけど、その上で起業家育成とか、いろんなものを沖縄から発信していくようなつくり方がいるんじゃないかな。

この話は実は農業の高度化の創出なので、農業はただ跡継ぎとかそういう問題だけではなくて、高度化する、技術化することによっていろんなものが進んでいくということなんです。実はちょっと、今回の振興開発の関連のベーシックなところで一番気になっているところがありまして、それは振計の中に、前に、今現在の振計で挙げた、沖縄が自立することも含めてそうなんです、沖縄は格差是正から脱して、要はこれから日本の国の内、あるいは外にどう貢献するかということで振興策が考えられたはずなんです。やはりそのときにその議論をした。

沖縄が国外に、世界に貢献するものは何なのかということは、ぜひやはり今回の中でも議論していただいて、その中でやはり僕は人材というのは非常に大きな話だと思っています。その人材を育てる中で、私は技術系なものですから、先ほど島嶼の発言もありました、アジアへ向けてのいろんな貢献策の中で人材もあると思いますし、技術移転とか、協力とか。それから今、動いている、これはこの次のいろんな議論の中で環境問題も出てきますけど、環境産業とかエネルギー産業の開発の中で、いろいろと沖縄から発するものが出てきて、この部分の産業を興していく、技術開発をする、人材を育てる、ここが大変重要ではないかなと思っています。

少し、景観からどんどん飛び火しましたけども。

○嘉数座長 ありがとうございます。観光についてはもう議論が始まっておりますが、観光の深化というんですか、念頭に置きながらご発言をお願いしたいと思っています。

どうぞ。

○宮平委員 宮平です。嘉数先生がイースト・ウエストセンターにいた頃に、多分、ハワイのコンセプトを変えました。ツーリズムから研究観光等へと幅広い形に変えたのですが、沖縄も観光ばかりではなくて、もっと旅行産業という幅広い交流の場の意識でなされたほうがいいのかというふうに考えています。

例えば先ほど稲田さんなんかが出たように、医療ツーリズムとか、あるいは交流の場、研究の場となると、観光だとどうしても非常にコンセプトが狭くて、発展性が限られてきます。それらをもう少し幅広い、例えば沖縄でもMICE(マイス)とか、あるいはスパなんかも出ていますので、そういうふうなものも取り入れるとしたならば、もう少し幅広いことをやったほうがいいのかと思っています。

それと大城肇先生のほうで、沖縄で物的生産部門を高める理由ということをおっしゃっていましたがけれども、ご承知のように、沖縄は海洋離島地域であるため、そこで例えば農

産物、あるいは漁業なんかをやっても、マーケットまで遠いわけですね。この問題を解決するためには、例えば南大東島村が流通業者などと連携した取り組みで海鮮タコライスをつくっているんですけども、そういうふうに農産物や海産物を加工して製品化を行わないと、どうしても輸送コストに見合った生産が非常に難しいわけですね。

そういった意味で、沖縄の離島地域で物的生産部門を高めるには農商工連携を深めていってやらないといけないということですね。海鮮タコライスの場合には、これは実は大手の旅行会社も加わってしまっていて、なぜそうやったのと聞いたら、実は離島観光をやったときに、観光をやったときにお土産がないと、要するに商売にならない。だから、かかわったんだというお話があるんですが、そういうふうな形で農商工連携も含めた形での製造業もやはりやらないといけないのかなと思っています。そして重要なポイントは、農産物、漁業品なんですけど、トップの商品は高付加価値化していったらどんどん出すわけです。次に第2段目のものは、島内、域内で自給自足するわけです。そして、どうしても傷物とか出てきますので、その部分を加工品という形でやるような、捨てるものがないような形の落とし込みをやらないと、自給率や、あるいは高付加価値化には結び付かないだろうなというふうに考えています。

そして第3点目ですけども、特にマーケティング・オリエンテーションですね。マーケティングでのニーズ調査を離島であるとか、中小企業単独では非常に難しいわけですね。失敗した場合にはいわゆるサunkコスト(sunk cost)化しますので、そういったソフト開発の面、マーケットがどういうふうなニーズをとらえているのかについても政策予算を投じると、製品化から商品化、さらには特産化というように発展するのではないかと考えております。以上です。

○嘉数座長 ハワイ大学の観光学部はTIMというんです。Travel Industry Managementというんですよね。それを多少見習って琉球大学に観光学部をつくったんですが、うまくいくかどうかわかりません。ですから、その意味では観光の概念を少し幅広くしたほうがいいかもしれませんね。

さっきちょっと申し上げました、沖縄観光というのは多分、もう岐路に立っていると思います。それをどういう形で、今、言った、もっとアジアからの観光客を受け入れたり、あるいは付加価値を高めていくかというのは相当難問だと思うんですが、それについて、観光を研究なさっている方たち、あるいは携わっている方たち、長嶺さんでもいいし、玉沖さんでもいいし、いかがでしょう。

○玉冲委員 では、私どもが先に、全国も含めた全体のお話をさせていただいて、その後、ぜひ長嶺社長に現場のご尽力のお話をお願いしたいと思います。

私は2000年から2005年まで、沖縄にお世話になっておりました。当時はリクルート沖縄支局長として、その後2年間、県の当時は雇用対策課という名称でしたが、そこに出向させていただきまして、キャリアセンターの立ち上げをさせていただいて、2年、その運営を担当させていただいておりました。その中で観光と、後に少し雇用に関することとお話しさせていただきたいと思います。

まず、観光についてなんですけれども、いろんな計画を拝見しておりまして、これは日本全国言えることなんです、具体策は本当に出ていて着手もされている。けれども、実現率や成功率がどうなんだろうかとということを考えた場合、今までのことがどう成功してきたのか、そういったところの分析も非常に重要だと思います。そして、先ほど来、いろんな先生方がおっしゃっておられますように、いろんな地域にお伺いさせていただいておりますが、もう総合産業という視点で皆さん取り組んでおられます。

なので、農商工連携という言葉もありますが、かつては農観連携ですとか、今は医療との連携もですし、最近では医療の連携に加えて、さらにやや福祉的な連携、地域を支援しに行くというようなことまで観光の視野に入れて、いろんな地域やいろんな方々が尽力して活動しておられるというのが、今の観光という産業のとらえ方、見られ方、展開の仕方の、いわば潮流というところがございます。

そこで、私はぜひ沖縄では具体策もなんですけれども、こういったところに着眼点を置いて、今後、考えることができないでしょうかということを2つお話しさせていただきます。総称して利益率を上げるというところで、もう少し着眼していきませんか。どうしても入域数の数字、観光客の入り込みの頭数に引っ張られてしまいがちなんですが、そこを増やしていくことに併せて、1人当たりの利益率を上げる施策。例えば、今、日本全国、着地型観光の推進という点で、ここがさらにさらに進化しております。今までは地域での観光商品の商品化ということで、今、国土交通省に観光庁が立ち上がりましたが、観光庁が中心に旗を振ってまいりました。

少し前まではガイドの養成だったり、着地したときの体験ツアーなどの商品の開発ということが主流でしたが、今はそれに加えて、地域が自分たちでツアー商品売っていきけるようにと、そのために国は規制緩和をし、旅行業の第3種というものを設置いたしました。今、それを旅館組合や観光協会、果ては旅館が単一で旅行業の第3種を取得されて、自分

たちでツアー商品を売れるようになりました。そこで今まではエージェントに売ってもらっていたけれども、売ってもらうのではなくて、自分たちで売れるようにするという活動が非常に活発化されてきています。

今、じゃどこが具体的に成果が出ているのかというと、今、旅行業の第3種を取られて、自分たちで自売りをしていく、直販をしていくという取り組みを始めた地域がポツポツ出てきました。そういったことの活動資金をとということで、国のいろんな企画応募型の事業にいろいろ審査員などをさせていただいておりますと、そういったものの企画応募の数が今、増えてきたなという印象がございます。

2つ目の視点なんですけど、沖縄県は非常に観光ポテンシャルが高いです。私は今、リクルートにもまだ在籍しております、旅行部門の研究所の客員研究員をしております。今回もこの資料の中で『じゃらん』のデータをお使いいただいておりますが、調査物をつくっている部門なんですけれども、沖縄はすべてにおいて数値が高く、1人当たりの消費単価も、5年間の経年調査でみえますと、1位は北海道、2位は沖縄、ある都市では1位は沖縄、2位は北海道というふうに、いわゆる客単価、沖縄県内に落ちている消費単価も非常に高うございます。いろんな支持率、人気ランキング、もう上位すべて沖縄で、ほかの県の方たちが嫉妬するほど沖縄県は上位を占めています。という今だからこそ、強いポジションにおりますので、新たな挑戦をぜひしていただきたいと思っています。

そこでぜひ、これは地域も観光事業者の皆さんも直販率を高めるところに挑戦をしていただきたいなと思っております。リクルートのほうも今、沖縄県において非常に体制強化をしております。

例えば海外ではもう主流なんですけど、多分、沖縄でも外資系のホテルには、レベニューマネジャーという方を設置しておられると思います。これはネットで自分のところの部屋を直販で売っていく、金融分野から来ていると思うんですが、レベニューマネジャーという発想です。室稼働率、部屋という総量を計画的にどのように売っていくか。そういったことをすべて任せているレベニューマネジャーという方がいて、この方たちの引き抜き合戦が熱かったりということが起こっているんですけども、そんなふういかに直販で売っていくか。

そのために公共がする支援として、企画力を磨くとか、経営手法を磨くとか、そういったところの支援を今も観光人材育成をしておられますので、そういったプログラムも視野に入れていただきたいなと思っております。リクルートの「じゃらん」のほうでも、今、そうい

ったところを磨くために「旅づくり塾」というプロジェクトを持っているんですが、沖縄でも1本実施させていただきましたが、地域の関係者みんなでワークショップ形式で商品企画開発を行い、売るところまでの実施サポートを行う。それを一ホテルという施設の中でも関係者全員、フロントの方からお掃除を担当していらっしゃる方、厨房の方までも加わって全員で商品企画開発をし、全員で売っていくなんていう取り組みもし、それは今、十数本くらい終わっているんですが、どこもかなり売上げが上がっておられます。こういったような直販率を高めるためにどんなことができるのかという視点を加えていきたいと思えます。

そしてあと雇用のことに少しふれさせていただきたいんですが、私がキャリアセンター長をさせていただいておりました2004年、2005年時代よりも今はかなり進んだなと思ひまして、今日のご説明をとともうれしく聞かせていただきました。

どうしてもいつも課題ばかり追い掛けていると、まだ何ができていない、これができていないというネガティブなところに意識がいきがちなんですが、2005年の今から4年ほど前です。キャリアセンターというと、キャリアってどういう意味だという説明からしなければならなくて、輸送機関かと言われてたり、ジョブシャドウイングも説明が大変でした。今や、こういう公文書の中にも出てくる。ワーク・ライフ・バランス、当時はワーク・アンド・ライフ・バランスと説明しておりましたが、これも大変で、キャリアパスなんていう言葉も、「定期券か」ですとか、もうそんな質問が出てくるほどだったんですが、今や全くこういった文書の中でも普通に挙がってくるということを思えば、いろんな施策が展開され、いろんな手を打ち、いろんな努力はされてきたんだということを踏まえた上で、次の新たな地平といいますか、視界をもって雇用問題に取り組んでいきたいと思ひます。

その1つに、新たな視点というところで、もっと大胆なことをやっつけていかないと、この次の雇用対策のところは難しいんじゃないかなと考えております。例えば雇用吸収力という、物理的にどうにもならない点、じゃ産業振興でということもありますが、沖縄県の面積はこれ以上、広がりませんので、企業立地がたとえ進んだとしても限りがあると思ひます。この雇用吸収力の絶対数が小さいというところについて、けれども反面、大学生たちは本土就職希望者は少なくはないんですよ。けれども、そこには大きな壁があります。それは就活コストですね。東京に就職活動に行こうと思ひましたら、一財産つぶしてしまうくらいです。学生たちはよく親から借りて、就職してから月額5万円ずつ返していくなんていうような本土就活をしておりました。

さらには残念ながら、本土の学生との経験値の大きな差で、不合格率が高い。ここは私がおりましたときに、キャリアセンターも、沖縄県の東京事務所と連携してキャリアカウンセラーを派遣して、滞在中の支援できること、合格率をいかに上げるかということも取り組んだりしていたんですけれども、金銭的な面について少しメスが入れられないのかと思います。物流コストの検討というところではいつもいろんな議論で挙がるんですが、人も含めた移動コストの検討みたいなところまで大胆に枠を取り外して、ぜひ国のほうにもご理解いただきたいなと思います。

例えば就活に関する奨学金制度のようなコストの支援みたいなこともできないのかなと。なので、観光についても雇用につきましても、今までとは少し違った概念、一段上がった、やや常識外れのものかもしれませんけれども、少し大胆な視点で新たな振興策と一緒に考えさせていただきたいなと思っております。以上です。

○嘉数座長 どうもありがとうございました。人材育成、それから移動コストについてはまた後ほど議論があるかと思うんですが、沖縄観光の付加価値を高めていくということでもかなりご苦労なさっている長嶺さんのご意見をちょうだいしたいと思っております。

○長嶺委員 長嶺でございます。玉沖さんの次に話すのは大変ですが、今おっしゃったように、直販でやっていくという、ネットでということは私どもの会社のほうでも実際やっていることなんですね。それからまた、お越しになってからお部屋のタイプを替えてもらうとか、そこでまた売上げを上げていくということもしております。それから、今、私がやっていますのは、ホテルの中でどう楽しんでもらえるかということで、これは直販率を高めるということもつながるんですけども、全国のサークルを含めてのところにメールを打ちまして、ピンポイント、絞って誘客をするということで、会社のほうでもそれを努めているところでございます。今、実際にやっていることなんですけど、まだまだそれは努力が足りないところでもあるんですけども。

あと、芸能を見せるというところではやっているんですけども、琉球舞踊が長い伝統の中で、国指定の無形文化財になりましたところで、やはり担い手がない。それはなぜいけないのかというと、それが生活としていけない。それから芸術大学を出ても就職がないという現状があって、大学生たちも私どものほうでときどき出はいただけるんですけども、やっぱり保護をしていき、育成をしていくという流れの中を少し検討してつくっていかないと、これからの琉球舞踊がせっかく、とても素晴らしい沖縄の財産ですし、アジアにも売り出していけるような素材ですので、それをどうにか検討していただけたらなというふ

うに思っています。

それから、これは避けて通れない現状の問題なのですが、感染症の問題で観光は大打撃です。修学旅行を含めて本当に2月までキャンセルがあります。それに関してキャンセルチャージがかかっていないのはとっても痛い話なんです。いつまた来てくださるかもわからない状態があるわけです。ですから、そういうことでは世界的にもそうですし、全国的にもそうなんですけれども、沖縄独特、独自性の何か将来的な感染対策支援みたいなものもつくっていただけたら大変ありがたいと思います。

要するに、これも雇用にもつながるんですけども、お客様が来ないと従業員を休ませることしかできないんですね。そうしますと、今度は生活給にかかわってくるわけですね。ですから、そういう意味でも感染症対策は避けて通れないものですので、それを含めて支援策をいただけたら大変ありがたいと思います。以上でございます。

○嘉数座長 ありがとうございます。観光のリスク管理については、多分、もう1回議論する、台風とか感染症も含めて専門家を呼んでお話を伺えればと思っております。

先ほど玉沖さんのお話で、ワーク・ライフ・バランスの話が出てきまして、これは観光とも非常に密接に絡んできますが、小室さん、ご専門ですのでちょっとご発言をお願いしたいと思います。

○小室委員 ありがとうございます。

ちょっと今の議論と別なことも一緒にお話ししてしまいますけれども、今まで午前中からの議論を拝見しておりまして、雇用のことが主にですけれども、幾つかポイントがあるかなと思ったところが、資料5の薄い冊子の16ページ、1つは待機児童の問題のところ。これは前回の質問に対する答えで書いていただいている部分で、このへんからポイント2つ、保育の問題と、それから新しいワークスタイルのお話をしたいなというふうに思っているんですけれども、1つ目の保育の問題で、1つは、この雇用の問題の中でも、まず女性の労働力活用というところができる待機児童解消ということについて、ちょっと数字を見させていただきましたら、微妙に減ってないですかね。真ん中の数字ですけれども、待機児童率は増えているような、減っているようなというところで、ほとんど変わっていないというのと、一番上の表を見ていただくと、待機率、一番高かったんですね。東京よりも高いということでちょっとびっくりいたしました。東京も十分、待機児童の率は高いんですけれども、それより高いということでかなり驚きました。

この対策をするということが実際にぐるっとまわってくる年なので、女性が働けるとい

うところは、まず1点に、出生率が上がる、納税が上がるというのはもちろんそうなんですけれども、女性自身の税を納めるということも上がってくるというので、ここの部分の対策がひとつ大きなポイントかなと思っているんですが。それをここの待機児童対策を保育所をつくるということでしたとしても、先ほどの自発的失業でしたか、初めて聞いたんですけれども、それとちょっと近いんですけれども、働ける環境になっていないことによって、これは無理やり働けないこともないんですが、子供を預けて働くという人と、それから若い世代に関していうと、自分が働きたいスタイルで働くということに、会社側の働き方になっていないことによって、例えば保育の場合でいうと、柔軟な時間で働けるとか、それからもう1つは、せっかくITの整っているところで、もっと在宅勤務とか、そういったことの活用が進めばいいと思うんですけれども、これはさつきちょっとお伺いしたら、意外にもITのインフラは整っているんだけど、在宅勤務には使われていないというのを聞いてちょっとびっくりしました。

もちろん、仕事内容が観光関連だとそんなに在宅勤務の仕事というのは難しいんですが、IT関連の仕事も一方であるということで、在宅勤務の仕事の仕方の取り入れであるとか、それからフレキシブルに時間を変更できる働き方だとか、そういったものを取り入れると若い世代も非常に定着するようになる。これは両方にとって重要なのかなと思いました。

先ほど早期に離職をしてしまう原因というところで労働条件で挙がっていたんですけれども、あと上司への不満とか幾つか挙げていたと思うんですけれども、上司への不満とか労働条件ということは、実は1つのものでして、いわゆる新しい世代の働きたいスタイルになっていないというような、これは都心のほうでも、東京のほうでも若い世代の望む働き方に企業が非常に合わせて変わってきているのはかなりあるんですけれども、私は沖縄のことを深く存じ上げないのでわからないんですが、もしかして企業の体制のほうはなかなか変わらないままではいるのではないかなというふうに思いました。

フレキシブルに働けるという新しい形になっていないことによって定着もしないし、それを仕事として苦しくても続けるという気持ちになれないというような、これは甘いと思われるかもしれないんですけれども、実際にはスタイルのほうにこだわらないで働き方を提供していくと、意欲や能力のほうは十分あるという方はたくさんいらっしゃるというので、そういった活かし方のほうに切り替えるといいのではないかなと思いました。

そこには沖縄ならではのITというものをうまく入れ込んでいくと、例えばこれはイギリスの例なんですけれども、ワーク・ライフ・バランスの一番成功した例というので、イ

ギリスの、日本でいうNTTのような会社さんがよく挙げられるんですけども、社員の大半がコールセンターなんですね。そのコールセンターの仕組みそのものを在宅でできる状態にしたことによって、大体社員の4分1しか出勤しないというスタイルで、不動産代から何からかなりのコストの削減と、それから子育て世代を積極的に採用できることによって若手も定着しますし、子育て世代の採用もできるというので、それでいて会社で保育所を建てるコストは要らないという形で、非常に利益が上がった会社がありました。

あとは日本でいうと、「カヤック」さんという会社があるんですけども、これは鎌倉にあるんですけども、そもそも先ほどの平田さんのお話にあったように、海にみんなが行きたいから鎌倉にあるという会社なんんですけども、非常に利益率の高い会社でして、ここも非常にフレキシブルな仕事の仕方をして、優秀な若手の定着をさせている会社です。ここがちょっとやっついておもしろかったのが合宿テレワークというのをやっているんですけども、1つの部署自体が1週間ぐらい一緒に全部旅行に行ってしまうんですね。しかし、旅行先が、カヤックさんの場合はよく熱海に行っているんですけども、熱海に行ったら1週間、昼は仕事をしているんですね。その旅館の中で、何なんでしょうね、昼は仕事をしていて、夜は飲んだりだとか遊んだりだとかするんですけども、仕事の環境を変えることによって、部ごと動いてしまうことによってみんなでリフレッシュして仕事をしようというような、おもしろいんですけども、次はバリに行ってみるというふうにおっしゃっていたんですけども、そんなふう部ごとどこかに移動しても仕事ができるということをやっつて、みんなで旅行もできるし、気分も新たに発想も豊かに仕事をするということをやっているんですね。真っ先に沖縄が選ばれていいんじゃないかと思ったんですけども、まだ行ってないらしいんですけども、今、次々にそうやっついているんな部が旅行に出掛けて、旅行先から朝の報告を送ったりとかということをしているらしいんですが、来られる側になってもいいし、沖縄の企業にそういう自由な働き方というところが出てきてもいいのかなと思いました。

それから、「パタゴニア」さんというアウトドアの会社があるんですけども、アメリカ発だだと思いますが、パタゴニアさんの社長は、サーフィンに社員みんなを行かせるという本を出している会社さんなんんですけども、海のいい波は来たときにしかサーフィンに乗れないと、なのでそれになるべく出るように、いい波が来ているときに仕事なんかさせないというような考え方の会社なんんですけども、非常にまた利益が出ている会社で、

社内の制度で有名なのがドミノ人事というんですけれども、様々な人が抜けても仕事が回る仕組みというような、1人が抜けると1個下の職位の人が1個ずつ繰り上がって仕事をし、その人が急用とか休暇とかから帰ってくると全員繰り戻るといような仕事の仕方をすると、1個上の仕事をする事で人材の育成になるんだそうですけれども、こういう様々な人が抜けようと何だろうと成り立つ仕組みというのを、逆にそれに合わせて開発することによってフレキシブルさを保って、それで社員を定着させているといような会社が、これをおそらくワーク・ライフ・バランスというんだらうと思うんですが、こののを非常に活用している企業が出てきています。

東京だと非常にそれはまれな企業の取り組みという形になってくるんですけれども、こういったフレキシブルな企業のあり方みたいなことをもう少し、逆に何かそれをやりやすいことを行政側からもバックアップしてしまっ、そういう働き方ができる場所というふうにしていってはどうかなと思うんですね。せつかくのITが、非常に活かされ方がまだ中途半端かなといような気がしてしまっ、個人がワーク・ライフ・バランスをとりながら仕事の生産性を上げられるためにもっとITも使ったほうがいいと思っ、そうすると結果として育児女性には非常に働きやすくなりますので、大体これがぐるっとつながってまわってくるような形かなと思っ。

また、起業をさせるベンチャー支援といようなお話も途中で出ていたんですけれども、なぜかベンチャーを立ち上げると寝ずに働かなきゃいけないといようなイメージがあっ、ベンチャーを立ち上げるとすぐ寝食を忘れてやるといことになるんですけれども、それだとなかなか非常にベンチャーといもののハードルが高く感じられて、また燃え尽きてすぐ終わってしまうといようなベンチャーが非常に多いんです。

こういった新しいこれからのベンチャーといものもワーク・ライフ・バランスをきちんととりながらできるスタイル、それをある程度、法的な知識なんかがないと、じゃそうやって休ませた分を別の時間に働かせるとか、フレキシブルに働かせるといのは、どうい法律に基づいてできるんだらうかといようなことが、おそらくベンチャーでわからないと思っ、そういった支援といことが必要なのかなと。弊社もベンチャーでまだ20人弱しかいない会社ですけれども、非常にフレキシブルなワークスタイルをとるときに、他社に前例がないので、果たしてそれが法に触れるのか触れないのかといことを相当悩んで、独自のスタイルをつくるのにとても時間がかかってしまっ。

このことを最初から支援するといのを、単にベンチャー支援でお金でといこと

ではなくて、ワークスタイルそのものをベンチャーに合った新しい働き方というところで支援していかないと、今の若手が起業したいと思って、さらにそれが継続できるというところにならないのかなというところで、ちょっとワーク・ライフ・バランスとITとの間みたいな話になるんですけども、今日お話をお伺いして思ったことをちょっとお伝えさせていただきました。

○嘉数座長 ありがとうございました。

これと関連して安田さんと中島さん、情報の専門家にお聞きしたいんですが、確かに沖縄の企業の体質は、私はよく研究したわけではないんですが、いわゆるパソコンなどのハードはいっぱい持っているが、この使い方がよくわかってないところがあるんじゃないかと思うんですが、その人材育成も含めて、安田先生、どうですか。稲田さんが先？

○中島委員 沖縄の人は別に、パソコンに習熟しているとか、習熟してないとかというのは、あんまり全国と変わりがなくて、今、沖縄でITの技術者として雇用しているのは極めて、まだ低レベルな業務です。これをITと言っていいのかと疑問になるぐらいのレベルの業務が多いですね。今、だんだんそれが、もう少し上のレベルに進化しているところです。それは大体、企業の側で教育をすることになっています。沖縄のいいのは、企業で教育すると非常に素直にそれに応じてくれる。素直に応じてくれるのですが、後でそれがあんまり素直すぎたので、ハッと気がついて我に返ってみると、自分の考えた職業と違うじゃないかというので、多分、自発的失業があるんじゃないかと思うんですが、それが1つある。

ですから、基礎的な勉強が必要な人たちが、沖縄ではまだあまり雇用されてなくて、そういう意味ではまだこれからやるべきことはたくさんあると思っています。かなりレベルの高い教育を受けた方は、大体、内地の大手企業の沖縄支店とか現地子会社に採用されて、そのまま内地に異動されて、3年から5年、内地のほうで働いている。したがって、沖縄の雇用としてはあまり増えてないというのが現実です。沖縄にはお金が落ちてこない状況です。つまり、レベルの高い教育を受けた人たち、一生懸命高い技術を育成した人たちは、必ずしも沖縄にとどまっていないというのが現状です。これは非常に大きな問題だと思っています。

それで、安田先生、フォローしますか。

○安田委員 沖縄振興審議会の委員になって、何とか振興策をとという話があったときに、4大柱、つまり観光と情報通信と農業と、それからITを2つに分けて考えました。観光

ほとんどの皆さんは力を入れているから大いに結構です。ただ、1つだけ問題は、人数が増えすぎると観光資源そのものがだめになるから気をつけなきゃいけませんよね。それから農業は大いに頑張っておられるのですが、これはまた生産性としては、トータルの量としては少ない。

やっぱり生きる場所はITを振興してという話ではないかということで、いろいろ調べてみるとコールセンターはうまくいった。これは随分雇用も増えたのですが、その後が続くものが進まないというお話なんです。よくよく考えると、コールセンターはある意味、まだまだ自分の資質、つまり沖縄の人の持っているウエルカム志向というものを使うと大変優しいコールセンターになっているので、みんなが気に入ってうまくいっているということは確か。ただ、ITまでいかかという、その後は、やっぱり知識とか技術とか、そういうのが必要になってくるので、そのところがまだ進んでいない。じゃ、ソフトで何か、オフショアで何とかしようという議論をいろいろ申し上げている。

あるいは、いろいろとやってみてはいるのですけれど、現実問題として、まだ沖縄の地区において、ある意味、理科教育なり算数教育なり科学教育なり、そういったことを持ち上げてくれる雰囲気は少ないのじゃないかなという気がする。ですから、そういう意味で、みんなやりたい、あるいは意識もあってそっちのほうに行かないといけないよねという議論はあるような気がしますけど、全体の雰囲気としてはそっちのほうに行った人を大いにウエルカムだと、大変立派だよというふうに言ってくれる雰囲気は少ないような気がする。

だから、端的に申し上げると、やっぱり沖縄全地区として科学教育というものをみんなを持ち上げようという雰囲気の醸成を何とかしないとイケない。そこからまずスタートしないとイケないのじゃないか。そうしますと、やっぱり、全国で点数がうんと低いという状況では、やっぱりそういう方向には行かないのじゃないか。だから、そういう意味でもうちょっと教育委員会にも頑張ってもらって、全体として科学教育が持ち上がるということからスタートをしていただいて、5年もあれば十分行けるのじゃないかと思いますよ。

その上でソフトの新しい教育というか、付加価値のあるソフトをつくれるような、そういう教育をつくっていったらいいのじゃないかということも思っています、そろそろ付加価値の高いソフトをつくる教育を何とかつくりたいというふうに今、思っています。いろいろお願いはしているのです。やっぱり全体としての科学教育に関する雰囲気を、あるいは全体レベルを持ち上げるといっても考えていただけたら、ITに関してどんどん進むのじゃないかということも思っています、ぜひよろしくお願ひしたいと思います。

○小室委員 これは別に、今回答えがということじゃなくて、また次回にぜひということなんですけれども、さっきの待機児童の問題の件で、これはどれぐらい、今後、減らす計画になっているかが、この間、聞いたんでしたっけ？ それに対して答えがこれなんですよね。減らす計画のほうがあれば知りたかったんですけれども、それがもし今日出たければ。

○小池参事官 待機率が非常に高いということ、それからまた認可外の保育所が非常に多いということでその状況のデータをお示ししたわけですが、実はこういった問題があるということで、これはもともと占領下でそういった時期に公立保育所の整備が十分できなかったという事情もあってのことなわけなんですけれども。この問題を受けて各市町村が計画を立てて保育所を整備する、あるいは認可外を認可していくということで取り組んでいるんですけれども、具体的な計画があるかどうか。これは私、直接担当してないのでわかりませんが、そういった方向に向けて努力をしているというのが実態だろうと思います。

内閣府でも平成20年度に調整費を使いまして県に基金をつくっていただきまして、認可外の保育所を認可してもらうような形で、そういった動きを支援する、そういう基金なんかもつくって取り組んでいるところでございます。

○小室委員 できればこの先の計画についてもお伺いしたいので、次回、ぜひお願いします。

というのも、この間、東京都さんにお伺いしたら、1万5,000人分の待機児童を3年で解消しようと思って、5,000、5,000、5,000とつくる計画を立てて、今年5,000つくったら8,000増えたので、まったく減らなかったという形で、よく考えると1万5,000人を3年間で減らそうという計画ではだめで、どれだけ増えるかを見込んでそれを0にする計画を立てなきゃいけないのに、ほとんどの場合は現在のものを何年かで0にするというイタチごっこで終わらない計画を立てているケースが多いんですけれども、その計画の立て方自体が問題なのかなと思ったので、そのところをぜひお伺いしたかったのと。もう1つは、在宅勤務に関する、何か企業が在宅勤務を導入しやすくする支援だとか、そういうことというのは始められているのかどうかというのは、今日じゃなくてもいいので、ぜひ教えていただけたらと思います。

○嘉数座長 上妻さんに観光を含めてちょっとご意見をちょうだいしたいと思っておりますが。

○上妻委員 午前中、伊藤会長のお話にあった、「沖縄にとっての生命線」の1つ、‘外

から人をどう引き込めるか’ というところを焦点に大城先生のご講義を含め、一連の議論を聞いておりました。まず1つ、観光ですが、資料4の9ページに明白になっておりますが、平均滞在日数、ハワイが9.11日に対し、沖縄は3.73日という現状があります。このような現状を見れば、より明確な目標というのが立てられるんじゃないかなと思ったのが1点。それは平均滞在日数の延長しかり、それから地元収益の向上しかり。先ほど玉沖先生のほうから、現地での旅行商品の開発と直販率を高めるという貴重なご提言もありました。滞在日数の延長、地元での消費拡大、収益率の向上等が強く望まれるわけで、特に離島も含めた沖縄全域で考える・進めていくということが重要ではないかと考えます。

それから、先ほど池田先生から景観のお話もありましたが、自然遺産・文化遺産の保全、また、人材の育成という問題を考えたときに、旅行商品に一部寄付を組み込んで、そういった公益に役立て、活かしていくということ。これはやろうと思えば具体的に進めていけるんじゃないかと思えます。

観光にかかわるリスクについては、後ほどあらためてということですが、1点申し上げたいと思います。以前、2001年の同時多発テロの影響、特に風評で沖縄への修学旅行が20数万、一気にキャンセルで減ったことなども振り返りますと、観光におけるリスク分散は重要な問題だろうと思います。先ほどMICEの話も出ましたが、ツーリズムの多角化とリスク分散を図りながら1つのジャンルがこけても、沖縄観光全体としては別の分野でカバーできるようなツーリズム。また、滞在についても、一時滞在から半定住や二地域移住、さらに移住まで視野に入れた短期・中期・長期に即した考え方や戦略が大事だと感じます。

午前中、大変興味深く聞かせていただいたのは、稲田先生のお話で、三重のメディカルバレーのご紹介もありました。特に「保養」と「医療」の間、ちょうど「療養」という領域が、非常に幅広いニーズのある重要なマーケットじゃないかなと感じております。端的にいうと、‘病気ではない、でも健康でもない。’という「半病人市場」のようなマーケットが結構あると思います。先ほどの稲田先生の話ですと、「長寿県の前提そのものが今、崩れつつある」と。とは言え、やっぱり沖縄の固有の食文化やライフスタイル、また、イメージを含め、沖縄の誘引力は断トツにあると感じます。

「健康長寿」と「観光」、「健康長寿」と「農業」の掛け算という、今後、期待される領域もあろうかと存じます。先ほど、沖縄の農産物を特徴づける抗酸化成分の話がございました。もう1つ、高ミネラルという要素もあるのかなと。北緯20数度の帯での日照量、

台風常襲地域だということでも潮まみれになる土壌・農産物。植物にとっては成長阻害要因なんでしょうけれども、そこを克服しながら成長した沖縄の果物とか野菜、薬草というのは、健康長寿の基礎資源として価値がある。従いまして、これを科学的に検証し、高付加価値化をしたりブランド化するということでの観光あるいは産業との関わりはありましよう。今、資生堂さんが与那国島の長命草を前面採用したドリンクとかサプリメントの全国展開を図っているというのも、これからの1つのあり方を示すものじゃないかと思っております。

もう1つ、冒頭の‘外から人をどう引き込むか’についてですが、知恵やお金を持っている人をどう引っ張り込むかという問題は、産業振興全般に関わる問題と考えます。特に、沖縄の振興に資する「国際化」のあり方という切り口がポイントだと思います。沖縄にとってデメリットを伴わない分野・領域で国境のボーダーを下げる。全国一律の規制の一部緩和も含め、例えば、具体的にこういうことを考えられないかと思うんです。1つは、長期在留資格認定の緩和です。沖縄で新たに事業を創出する人、事業に必要な人、事業を担う人を念頭に、長期在留資格の認定緩和を図る。法務省の出入国管理の規定はいろいろありますが、技術者や研究者にとどまらず投資家とかビジネスマンとか、そういった方々を新事業の創出、大きく言えば産業振興のための頭脳や人材の流入ということで引っ張り込む。沖縄にとってデメリットにならないジャンルを中心に、規制緩和を含めてボーダーを下げ、国際化を促進する。

また、これはまちづくりとの連動性もあると思いますが、海外からそうした人たちを呼び込むだけではなくて、家族の滞在環境とか、子弟の教育環境とか、外国の方が不便を感じないような利便性や快適性、安心できる環境づくりを進める。外から人を引っ張り込んで沖縄の振興に貢献していただくということに関しては、全国一律の規制の緩和を含め、それを促進する措置があつていいのではないかと考えています。

最後の1点は、「離島」に戻るんですが、特に離島では非常に零細・小規模な資本、事業所が圧倒的に多いというのが現実です。それでも展開できるような手当てというのが大事で、これは観光に限らず物産もそうかもしれません。そういった意味では小規模事業と金融という話になってくると思うんです。そのときに、往々にしてイニシャルコストがなくてなかなか具体化できないとか、また、やりたいことはあるんだけど、それを組み立てるノウハウの部分が不足しているといった問題に直面します。小規模事業というのも、観光に限らず環境、福祉、教育などいろいろなジャンルがあると思うんですが、その意味でも

最近よく耳にするマイクロファイナンス、小規模貸付の果たす重要な役割やニーズがあるのではないかと。今日は公庫さんもみえているようですが、これまで公庫さんのなさってきたこと、そして、これから担っていくこととして離島を重視した政策金融ということも非常に大事じゃないかと思います。

いささか散らかった話になりまして、以上でございます。

○嘉数座長 中島さんに行く前に、ちょっとよくわからないところがあるんですが、先ほど沖縄でITの専門家、技術者は本土に流出していくという話をやっていましたね。先ほどの話は、沖縄に優秀な人材を入れるべきだと、全く逆のお話なんですけど、なぜ逃げていくんですか。せっかく沖縄はポテンシャルがあって住みやすいというのに、なぜ沖縄に定着しないんですか。

○中島委員 いや、大手の人たちが企業誘致で沖縄に来て、沖縄×××という現地法人を作る。内地の著名な大会社をバックにした現地会社と、沖縄の地元の企業と比較すると、地元の人たちの多くは、世界的知名度のあるような会社を選んで就職する。ところが、就職をした途端に研修名目で、本人の意思ではなくて、企業の内部研修で県外に出て行くケースが多い。別に本人の意思で県外に逃げていったのではないのですね。本人は地元で就職したつもりなのですけれども、ただし、ブランド力のあるところに就職してしまった。それは沖縄の現地企業ではないものですから、形は地元企業ですけれども、実際には内地のほうに研修名目で連れていかれて、そういうことなのですね。ですから優秀な方がなかなか残らない。

ですから、琉球大学等々の有名なところの優秀な学生さんのうち、何割ぐらいが沖縄に残っているかというのと、あんまりいないのではないかと思う。その代わり、後から戻ってくる方も多いですよ。辞めて戻ってこられる方もいらっしゃるし、また希望して沖縄にある子会社に戻ってくるという方もいらっしゃいますけども。というのが、待遇はもちろん全国待遇ですから、ただし、東京に行けばその分だけ生活費がかかりますので、やっぱり沖縄のほうがよかったという方もいらっしゃいます。

観光についてなんですけれども、観光とプラス何かという中で、もう1つ、今まで触れられてないのは、観光に行った人がお土産を買ってきますけど、買っていったお土産を、またインターネット通販でリピートでオーダーしてくる方が多いんですね。通販会社の方に聞いても、例えば北海道の産品とか青森の産品とか、こういうものがどうして売れるかというのと、そこに観光旅行で行って、そこのおいしい味を覚えた。東京で似たものを食

べてもあんまりおいしくないのだけど、あの味が出ないのだけど、というので、結局、インターネット通販でそのものを求める。このリンクをできないか。

先ほど稲田先生のお話を非常に力強く思いました。というのは、たとえば、ウコンの錠剤がたくさん内地のショップに出回っていますが、瓶の裏のラベルを見ると、沖縄ではなくて群馬県産とか山梨県産とか、ウコンの産地が拡散しているのですね。こういう内地産出のウコンとの競争力は何なのかと考えていました。先ほど稲田先生がおっしゃったことをお借りすれば、同じウコンでもおそらく出来上がった成分は違うものではないかと感じました。「沖縄産」というふうに書いたら、本当に価値が高く流通できるのではないか。マンゴーでも沖縄産マンゴーのほうが、どこかのマンゴーよりは実は価値が高い、ということと同じことが言えるのではないか。

そうすると、やっぱり輸送システムですね。物流システムをきちんとやらないと、それは高くなってしまいますので、その物流システムをどうやってコストダウンをするか。24時間の輸送便が出るようになって、それをきちんと組織的にまとめて大消費地に送るような、そういう手段を、例えば東京に沖縄専用の物流センターをつくって、そこまでは非常にコストを安く運べるというような仕組みですね。観光事業で集めた沖縄ファンをさらに継続的に沖縄にお金を落としていただけるような仕組みができるのではないかと思います。

観光プラス物販というのを、沖縄に滞在しているときだけに売るのでなく、それ以降、ずっと売っていくような、そのための会員制クラブ、何とかファンクラブ制というようなものを組織していくというようなアイデアが必要ではないですか。そうなれば、さっきの感染症が流行っているときも通販で売り上げが挙げられる。販売チャンネルの多角化によってある程度ショックを和らげることができるのではないか。インターネット通販が非常に急速に伸びているけど、その伸びているうちの1つが、一度行ったところの観光地の現地のものを買いたいという要求があるので、それを刺激するような仕組みをつくったらいかがかというのが私の意見です。

○嘉数座長 多分、7割ぐらいはリピーターになっていると思うので、このネット販売というのは随分いろんな形でやられていると思うんですが、どの程度なのかよくわかりません。物流コスト面でね。

○中島委員 物流の仕組みが必要だと思うのですね。例えばみんなでばらばらに混載しているとコストダウンは難しい。組織的に物流費を下げる仕組みをつくるべきです。

○嘉数座長 わかりました。物流コスト、就活コスト、電力コスト、これは全部下げな

くちやいけませんね。まとめて議論しましょう。

○大澤委員 観光についてなんですけれども、観光というのは非常にすそ野が広いという意味で、沖縄の観光が伸びてくることによって個人消費にも波及し、製造業、建設業にも波及していろんな効果を及ぼしていると思うんですけれども、ただ、観光そのものについていうと、沖縄は私は全然成功してないようにも思っていて、さきほど玉沖さんが非常にやわらかい言葉でおっしゃったんですけれども、沖縄にお金が落ちていないという点、これは大問題だと思うんです。振興計画の中でもこの点はまずいのではないかというふうにとらえたほうがよい。成功しているというふうにとらえてしまうと、何も生まれてこないのではないかなと思っています。

というのは、先ほどからも出ていますけれども、雇われている人が沖縄の人じゃないということです。沖縄の人が観光業で働きたいと思うような会社がないということです。それから、沖縄の観光業の企業経営というのは非常に不安定であるという、その2点で、まさに非常に脆弱な体質になっているということだと思います。

その理由として、これはほかの観光地でもうまくいってないところはみんなそうなんですけれども、価格に関する過剰競争が起こってしまうんです。ですから、とにかく価格を下げる、価格を下げ、自分たちだけがお客さんをたくさん取るとか、旅行会社にオーバークミッションを払って、自分たちだけがたくさんお客を連れてきてもらうとか、そういう非常に過激な競争だけが蔓延してしまうと、来る人はいいんですけれども、観光産業としては成り立たないという状態になってしまう。したがって重要なのは付加価値を高めるということだと思うんですが、その付加価値を高めるというのは、やっぱり地域のブランド力をどうやって上げるかということだと思うんですね。ブランド力が上がれば、長期に滞在する人たちも、いろんな楽しみがでてくる。例えば最近、琉球ゴールデンキングスでしたか、バスケットで最下位から1位になったチームがありますが、あれは沖縄の方々が、つくった非常にいい例だと思うんですけど、ああいうものがエンターテインメントとしてみんなで作っていくとか、それから先ほど文化とか芸術の振興の話ができましたが、これも1社でできることって、すごく限られていると思うんです。

だから、そこは何か観光関連業者がみんなで協調してつくっていく、ブランド化していくとか、ファンクラブの話なんかも、まさに沖縄の中で長期滞在してもらいたいんだったら、沖縄の企業が連携して、沖縄に長期滞在してくれる人たちは特別のサービスを提供するとか、そういう連携はできると思うんです。その過程でエンターテインメントでむしろ

儲けるとかいろいろな発想が必要だと思います。競争ではなくて協調でやるためにはリーダーがいないとなかなかうまくいきません。うまくいっているところは、黒川温泉にしても湯布院にしてもそうですけども、リーダーがいて、リーダーがある程度、ブランドを守るような動きというのをやっているわけですよ。そういう意味で沖縄はそこがすごく弱い。弱いから、逆にいえばこれからはいろんなことができる可能性がある。話は飛ぶんですけども、ローコストキャリアの話なんかも、今までは日本の航空会社の利益を保護する意味もあって日本に参入しにくい面があったわけですが、逆にローコストキャリアとは沖縄の人たちが直に交渉してやってしまうとか、いろんなことをできると思うんです。何かもう1回、沖縄の観光というのは、これでいいのかというのを考えたほうがいいのかというふうに思います。

○嘉数座長 平田さん、どうですか。

○平田委員 まさに、僕も実家が民宿をやっております、30年来、この観光の仕事というものに関しては、むしろ現場でやっております。一番の大きな問題は、玉沖さんもおっしゃったみたいに、少しふれてもらったんですが、代理店というところがすごく頑張ってしまうわけです。

言い方は変ですが、僕はバスの案内もやっていたので、非常に横柄な態度もとられたりして、とても困ったことがありましたが、1つは、島の方がもっと賢くならないといけないなど。同時に、農産物も同じです。私はキビ刈り援農塾というのを開いて農業体験塾をやりましたけども、結局、そのときにも感じたのは、生産農家はなかなか実体験として稼いでいるという感覚が全く持てないようなシステムになっているわけですね。3分1しか収入がないと、自分がつくった作物、別に計算しても。

そういうシステムの中では、営業をすべて農協さんや経済連に任せて、本当に島のおじいちゃん、おばあちゃんたちが、難しいと思うんですが、それを実際に販売をしていく、営業をしていくということは、全く自分たちでもできないから任せているんだということで、つまりいいものをつくろうという意欲まではいかないんです。ですから、1つはそういう旅行にしても農業にしても、それから観光にしても、代理店とのシステムというのがもっといい形での関係性を保っていかないと、沖縄の人たちが自分たちでつくるということに強く意思を持ってやらない限り、きっと厳しいんじゃないかな。

ですから、そういう面では本当に、大事なものは、やっぱりもっとも若い世代からいろんな意識を変えていくということをやらないといけない。大きくなってからでは

遅いというのが僕の実感でございます。青年会ではもう遅い、青少年の時代からやらなきゃいけないというので、子供たちで地域に根差した舞台づくりを通して自分の生まれた町を知る、いわゆる学んでいく。自分の生まれた町に誇りを持てる子供は、人に対しても自分に対しても優しくなれる。そういう人たちがゆくゆくは大きなジョイント役リーダーとなって地域を守っていく。そして地域と国際社会をちゃんとつないでいく役目をしてくれるというふうに、今、思っております。

今日、いただいた資料の中でも、先ほど来、ハワイとの比較の表がありますが、非常に見れば見るほど悔しくて残念、しょうがないと。ハワイが平成17年の資料で、沖縄は平成20年の資料ですから、既に資料の段階でも3年のタイムラグはあるわけですがけれども、もしこれが平成21年という資料であれば、もっともっと差は開いているんじゃないかなということ若干感じながら、沖縄の観光ももっともっと、僕は危機感を感じています。

ですから、逆にいうと、年間入域者数を大幅に増やすことが本当に必要かどうかも含めての議論になると思うんですが、いくら多くなっても空港にべったり座り込んで弁当を食べている修学旅行生の姿が、本当に沖縄が求めていた観光の姿なのかということ、僕らは見ながら感じながら、そうではないはずだと、バリ島みたいですけど、観光客が島を選ぶのではなくて島が人を選ぶんだというような、そういう本当にステータスのある観光体制というか、つくっていかないといけないし、それになるまでの大きな覚悟と、それから沖縄の人たちの勉強というのがすごく重要なんだということ、今日改めて感じました。以上です。

○嘉数座長 ありがとうございました。

多分、ハワイと沖縄観光の大きな違いは、向こうは滞在日数が9日、沖縄の3倍ぐらいあるわけですね。それが1つと。ですから、落とす金も全然違ってくる。向こうは1兆円産業になっていますから。

もう1つは、平田さんのご専門のエンターテインメント、これの落差が結構あるんですね。沖縄は交通と宿泊、これが4割強を占めますかね。結構エンターテインメントで金を稼いでいるところがあるんですね。そういうところがあって学ぶべきところがいっぱいあるんじゃないかと思うんです。

1つだけ玉沖さんにお聞きしたいんですが、先ほど着地型観光という話をなさっていましたが、これは大事だと思うんですね。つまり高付加価値観光というものですが、これはJTBの皆さんと随分議論をしましたが、なかなか沖縄で定着しにくいという話がありま

す。これは言うは易しいんですが、実行にはなかなか難しいと。ですから、この着地型観光を定着させて高付加価値を高めていく観光を実施するには、何か特別な仕掛けが必要じゃないかと私は思っています。制度改革も含めて、ある意味で支援も含めて。あまり研究されてないんじゃないかという印象を持つんですが、いかがでしょう。

○玉沖委員 まず、今のところ、着地型観光の取り組みで、いろんな地域の方が試行錯誤をされて、これからという進み方は小さなエリアで進めていく、全県とかではなくて、静岡県熱海市の非常勤職員を2年前までやっていたんですが、例えば熱海市などは観光協会が第3種の旅行業務の免許を取得して、観光協会で旅館組合と連携をして着地型の体験商品を自分たちで販売をしていこうという動きがありました。こういうところからスタートするのが一番いいと思います。

必要な支援というところなんです、今、沖縄でというときに、じゃ旅行業法の資格、主任者の資格を取っていらっしゃる方がどうなのかというところまでさかのぼると、その学習から支援をするのかどうか、立ち上げるときには営業方法や販売プロモーションのPR費用もですけども、PRというのも販売プロモーションってどうやってやったらいいのかというところの、お金なのか、知恵なのかの支援、ここが一番、今の本土の地域でも苦労されていますし、例えば先ほど来、農産物の話が出ておりましたが、私もマンゴーも野菜も絶対沖縄だと思います。

これは大きな声では言えませんが、いろんな蒼々たるプロの方がおっしゃっておられます。けど、宮崎のマンゴーがなぜ話題になるかという、プロモーションがお上手なんです。お金をかけているか、かけてないかは別として。なので、旅行業、旅行という商品もプロモーションのスキルとか、その手法、ここがところが一番難しくなってくる、つまりとところになってくると思います。

○嘉数座長 先ほどの話、いわゆる互いに過当競争をやっているわけですね。低価格の低レベルの過当競争をやっていて、お互い消耗戦を展開しているところがあって、なかなか高付加価値を実現できないというところがあると思っています。いわゆるマーケットメカニズムだけに委ねて、果たして沖縄観光の付加価値化が可能かどうかですね。これをしっかり議論してほしいと思うんですが、いかがでしょう。

○大澤委員 その答えは持ち合わせていないですよ。その先は競争と協調というところだと思うんですね。協調のメリットというのが、やっぱり皆さん認識されれば、そうなるのかなと。例えば地場産業で、陶器で有田焼と美濃焼というのがあります、有

田焼というのはすごく成功しているんですよ。なぜかというと、柿右衛門のような、本当にいいものと中流のもの、それから一般使いというものはちゃんと分かれていて、お互い領域には入らないんですね。だから、柿右衛門がすごい安いものをつくるということはない。地場産業の中で暗黙の合意ができていて、だからある意味で暗黙の協調みたいなことが行われているからいいと。

だけど、美濃焼の場合はみんなが同じものをつくって、価格だけで競争してしまって全体が沈んでしまった。ですから価格で競争しないで、まさに先ほどから出ているような、付加価値というか、どうやったら魅力を、もっとお金を取れるのかということを考えるべきです。そのためのインフラをつくったりとか、ブランドをつくったりというのは、1社でやるのはやっぱりすごく難しいと思うんですね。

だから、そこは公的な関与というのも必要かもしれませんが、その協調してやっていくというスタンスを民間のリーダーの方がこれは共有しないといけない。長嶺さんがいらっしゃるのでちょっと言いにくいんですけども、沖縄にはこうした企業のリーダーは、あまりないのではないかと思います。皆さん、やっぱり自分のところがとにかく生き延びるというために一生懸命やっぴらっしゃるだけで、付加価値をみんなで高めていくという、そういう発想が私にはあんまり感じられないので。そこをどうやってやるか。こうしたことを続けていくと長期的にはみんな死んでしまうということが、今、おそらくわかってきているんじゃないかと思うんですね。これだけ本土からたくさん資本が入ってきていて、そこでまた過当競争が起こっているわけで、ですから、今、それを考える一番いい時期じゃないかなと思います。

そのときはリーダーの方々、まさにホテルとか、そういう観光業でまさにトップにいらっしゃる方々をどうやって、そういうことを連携してやっていけるか、そういう場を持つかというのが、やっぱり非常に重要なのかなという気がします。

○宮平委員 大澤さんが今、リーダーという言葉をおっしゃっていましたが、もう1つのプロデューサーも必要なのかなと考えています。というのは、例えば沖縄の企業でも付加価値の高い商品を出している企業さんというのはあるわけですね。これはどうしかということ、やはりマーケットに近いところで観光商品売り出して、顧客を沖縄に引っ張ってきているわけですね。そういったところはプロデューサーもいますし、リーダーもいるわけですね。協調をやるときにはリーダーが必要なのかなと考えています。

沖縄で協調型の観光はないのかということ、実は久米島でありまして、アトピーの子供た

ちを集めてやった事業があるんです。それは何かというと、アトピー性の子供を抱えているご家庭というのは、なかなか旅行ができなかったんですけども、久米島の旅行組合の人たちが一致団結して、島の人も含めてアトピー性の子供たちに、アトピー性の子供を抱えているご家庭向けの観光メニューを全部つくったわけですが、その際、島内のホテル観光協会や自治会等が集まり、食事のメニューを含む受け入れ体制などの研究を行ったということです。これは、沖縄だから、むしろできる。イヤリバチョーデーの価値なのかなと思っています。

沖縄にはこのような横のつながりはありますから、縦のつながりをどうやっていくか。こういったところの仕組みづくり、これをやらないと、大澤さんが今おっしゃったような、客は拾ってくる、あとはおまえたちに任せたいよ部分の低価格のほうでの争いになっていってしまう可能性があります。そこのあたりの仕組みづくりを変えていくというのが、沖縄には今後、求められているのかなというふうな気がしました。以上です。ありがとうございました。

○平田委員 エンターテインメントの話が出ましたので、類しまして、今の観光の中で文化という、文化の産業化は大きなテーマだと、1つは思います。ただし、長嶺委員もおっしゃったみたいに、なかなか人材を活かし切れてないというのは、ある意味、仕方がないことで、というのは、プロデューサーもそうですが、非常に沖縄の人の勘違いがあるんだということを、この間、先週、北米のほうに行ったときに感じました。沖縄の人はみんな、沖縄は世界の中の沖縄という意識がありますけども、だれも世界の人は沖縄のことを知っているわけじゃないと。

ところが、沖縄の伝統芸能の人たちは、みんな自分たちの芸能が一番だと思っているわけですね。それは、誇りとかステータスとしては大事だと思いますが、必ずしもエンターテインメントという世界の中では、沖縄の芸能は基本的に埋没しているわけです。ですから、僕は1つ感じたのが、まず2つあります。1つは、彩りがやっぱり必要だと。おそらく伝統芸能という大きな深いもの、先ほどの有田焼の話じゃないですが、そういう伝統的な深いものもあれば、もっと身近に寄ってきてくれるような、そういう芸能も必要だと、そして、さらには一緒に参加できるような芸能も必要だというふうに、沖縄の人が持っている文化、芸能というのは、イコール伝統芸能というのを、考え方、価値観をもっと多様化していかないといけない。そうじゃない限り、沖縄の本当の芸能は残っていかないと。知られないままに、もうマイノリティで小さくなっていくだけだというようなことにもな

りかねないという危機感も感じながら、沖縄の人たちの意識は変えなきゃいけないというのは、まず1つの思いです。

もう1つは、やはりアイコンというか、シンボルが足りないということですね。青い海、青い空、これはどこの地域でも、もっときれいなところはあるわけです。ですから、逆にいうと、それだけではなくて、一番びっくりしたのは、北米の県人会の皆さん、それから去年のハワイの県人会の皆さん、ブラジルの皆さん、必ず県人会には首里城の幕があるわけです。それは何かというと、彼らにとって、4世、5世、6世、要するに沖縄に行ったことがない次の世代は、首里城の幕の前でずっと踊っているわけです。本物の首里城を見たことがないと。ただ、言えるのは、目に見えない、物の心の部分も大事ですけども、目に見えるシンボルというのが、実は沖縄は首里城というのを今やっているということがよくわかりました。ただし、首里城は紫禁城と似ているんじゃないかというような批判もありました。

これは逆にいうと、沖縄の人たちが自分たちのシンボルを何だというふうに決めてない。もっと自分たちの目印になるもの、象徴的なものを何だということを意識せずに、ずっと観光というものを、ただただ精神論というか、感情論でやっていこうとしているというところに、非常に作戦のなさを感じますので、ぜひ沖縄が本当の意味で沖縄であるための何か、目に見える目標と、そのシンボルと、それから目に見えないけれども、大事にしなきゃいけない部分というものを大事にしなきゃいけないなということを感じて帰ってまいりました。

○稲田委員 医療界と観光ということで少し現在進行形のお話をしますが、沖縄においては、ちょっと遅れをとっていますけれども、重粒子線というがんの最新鋭の装置がありまして、情報を入手したのは、沖縄が確か相当早かったと思います。ところが実行に移したのは佐賀県であるとか、鹿児島であるとか、もう既に遅れをとっていたのを、確か台湾のエバーグリーンなんかも数台、契約で台湾に重粒子線を持っていくという話が決まっていると聞いています。僕は重粒子線の話が5～6年前に出たときに、これは沖縄に持ってきて琉大と連携して、本当に一縷の望みといいますか、非常に効果的な機械ですから、アジアや困っている人が沖縄に滞在する医療と観光のドッキングになるだろうと予想しましたが、現時点ではできていない。ただ、それに近いんですが、PETという早期の診断装置を利用して人間ドックを重ねて、アジアの富裕層を沖縄に招いて観光化しようという動きはあります。

そういう意味では、また、今、平田さんのおっしゃった沖縄の持っている様々な喜びとか笑いとか、そういったものが全部病んだ人の解放、癒しにつながるという素材だと思っておりますので、いろんな工夫ができるというふうを考えております。

○嘉数座長 ありがとうございます。

重要なご指摘です。これから議論を深めていきたいと思うんですが、観光に限らず農漁業分野でもご発言をお願いしたいと思います。

上原委員、せっかくいらしているのに、よろしくお願ひいたします。

○上原委員 上原でございます。今日初めて参加をさせていただきまして、時間が時間でしたので、今日私は振られることはなく帰るかなと思っていたんですが、座長のほうからいきなり振られたので、ちょっと思いついた、これまでいろんなお話を聞かせていただいた中で少しだけ気になったところを話したいと思います。

今日は午後から大城先生が出された産業スカイラインという中で、漁業は、産業の構成比としてはものすごい小さいんですが、自給率がだいぶ高いということでグラフが出ていましたけれども、実感的にどういうところで自給率をとられているのかなと思っています。これは県内の自給率なのかなという部分と、今、資料の中で昭和47年以降、海面養殖業がだいぶ伸びていて、モズクとか車エビなんですが、それはほとんど県外向け出荷なので、県内での自給率にはちょっと当てはまらないんじゃないかなというところを少し疑問に感じましたので、そのへんはもう一度、後で教えていただければと思います。

あと、今回、振興計画の中心になるのは、やっぱり先ほど来、観光産業が中心になろうかとは思っているんですが、私たちは1次産業、漁業という立場から今、参加をさせていただいておりますので、やはり力強い1次産業があっべきだというふうを考えております。これからはいろんな形で支援策等々、これまでやってきたことの反省も踏まえて見直し、今後の振興策が皆さんとともに検討していければと思っております。

すみません、急に振られて何をしゃべっていいのか、頭がパニックってしまいました。申し訳ございません。次回にちゃんと発言させていただきます。

○嘉数座長 先ほどのお話、スカイラインですね。漁業は確かに比較優位があるんですが、これは県内、県外を問わず全体的な自給率です。大城先生、それでいいですね。

○大城委員 はい。

○仲地委員 午前中の沖縄の農産物はほかの地域に比べて弱いといった私の発言につきまして稲田先生と玉沖さんから「いや、質はいいんだ」というお話がございました。確

かに、質は良いとされています。そのうえで、私が申し上げたかったのは、その品質の良さを打ちだしていくプロモートと言いますが、販売の面が弱いということです。マンゴーについて宮崎との比較で言いますと、宮崎のマンゴーは「太陽のタマゴ」という名前をつけて、きれいに装飾をほどこして東京で高く売られています。そういうことに比べると、沖縄の販売方法は改善の余地があると思います。

したがって、そういうことを意識して、そのプロセスをもっと改善しく課題があると申し上げたかったということをおきします。

○嘉数座長 ありがとうございます。今、ちょうど時間になりましたので、これで終わります。長時間ありがとうございました。

あと事務局、今後のスケジュールについてお願いします。

○小池参事官 次回につきましては、先ほど資料3に記載してございましたけれども、11月10日を予定いたしておりますので、どうぞよろしく願いいたします。

それから、本日の議事録につきましては後日、各委員の皆様にご確認いただいた上で、ホームページに公表する予定でございますので、どうぞよろしく願いいたします。

また、本審議会終了後、空港に行かれる方につきましては、1階ゲート付近に15時15分にお集まりいただきますと、バスでお送りいたしますのでどうぞよろしく願いいたします。以上です。どうもお疲れさまでした。

3 閉 会

○嘉数座長 どうもお疲れさまでした。ありがとうございました。