

3類型	鉱工業品、観光資源	通巻番号	10-29-006
地域資源名	沖縄のビーチ、琉球王国のグスク及び関連遺産群、万座毛、木造カーラヤー、フクギ並木、沖縄の空手・古武術、沖縄音楽、エイサー、沖縄の市場、北谷美浜アメリカンビレッジ、コザのまちなみ、琉球料理	認定日	平成29年10月13日
地域	沖縄県那覇市	所管省庁	国土交通省、経済産業省

事業名： 発見沖縄！
地域資源を活用した着地型観光プレミアム～スタンダード商品の開発・販売事業

会社名： 株式会社セルリアンブルー 所在地： 沖縄県那覇市曙2-24-13
(法人番号：1360001006827) 曙沖商ビル6-A
連絡先： TEL: 098-941-6828 H P: <https://www.cerulean-blue.co.jp/>

事業概要(地域産業資源の活用)

オプションツアー(着地型旅行)専門代理店として、個人向け(FIT)にバスツアーやホエールウォッチングやダイビングなど豊富な商品を取り揃え、国内客はもとより、インバウンド受け入れも大きく伸ばしてきた。

当事業では、“お客様のニーズが高いのに沖縄では充実していない商品”として、**A.ナイトツアー**、**B.富裕層向け**、**C.半日体験型ツアー**を開発・販売する。沖縄の風土、文化、歴史、生活の独自性を伝え、旅行者から高く評価されるであろう観光資源を活用し、オリジナリティのある商品プランを豊富に揃え、インバウンド需要の取り込み、国内マーケットの掘り起こしを図る。



【ナイトツアー：
北谷町アメリカンビレッジ
&ディナークルーズ】

新たな需要の開拓の見通し(市場性、販路、商品の特性)

◆市場性

沖縄県の入域客数は、平成28年には前年増11%、861万3,100人に達し、平成29年も好調に推移している。旅行形態に関しては、国内・外国人観光客(空路)とも、「個人旅行」や「フリープランのパック旅行」が増える傾向が見られ、着地型観光のニーズは高まると予想される。中でも、上記3タイプの商品に対するニーズは顕在化している。



【富裕層向けツアー：
リムジン観光&
リコプター遊覧飛行】

◆需要の開拓の方針

国内販路開拓：既存販路である国内大手旅行代理店はじめ、WEBポータルサイトへの商品提供、旅行雑誌・フリーペーパーなどでの広告、県内ホテルとの宿泊セット販売等を行っていく。

海外販路開拓：韓国・香港・中国では現地旅行代理店を開拓中。東南アジア圏の旅行博、商談会にも参加し、新規販路開拓を行う。

◆商品の特性

- A.ナイトツアー：女性・ファミリーも楽しめるナイトタイムツアー。ディナークルーズ&ライブハウスなど。
- B.富裕層向けツアー：沖縄のホスピタリティマインドを活かした高付加価値型ツアー。専用クルーザー遊覧&リムジン観光など。
- C.半日体験型ツアー：旅慣れた人が満足する沖縄ならではの観光や体験・町歩きツアー。三線体験&ステーキランチなど。



【半日体験型ツアー：
三線体験&
木造カーラヤー町歩き】

地域を挙げた取組と協力者・関係事業者等との連携

地域密着型プログラムを開発するにあたり、運輸・マリン・観光施設・レストラン等の地域のアライアンス企業や団体とのネットワークを充実させ、併せて地域の行政や観光協会との協力関係を築き、地域の住民や事業者にも支持されるよう地域経済活性化に貢献することを目指す。