

第2章 マーケティング計画

1. 課題の明確化

沖縄こどもの国を取り巻く観光動向、ニーズの把握とともに、沖縄こどもの国が現在推進しているマーケティングの現状の把握を行い、今後、日本一ユニークな施設をめざすために求められる効果的なマーケティング計画の立案に向けた課題の抽出と改善点、強化すべき重視要素の分析を行った。詳細な内容は次項以降に示す。

マーケティング計画策定に向けた調査	
ヒアリング調査	観光及び集客に関する専門事業者、団体等へのヒアリング調査
沖縄こどもの国のマーケティング現状把握調査	沖縄こどもの国が推進している広報、情報発信活動等に関する既存データの分析
補完調査	広告・コミュニケーション媒体等に関する最近の傾向の把握

(1) ヒアリング調査

①調査の目的

マーケティング計画立案のための調査として、県内外や海外の観光客ニーズ及びその中における「沖縄こどもの国」の位置づけの把握を具体的に行い、効果的なマーケティング計画立案に必要な基礎情報の収集、分析を行った。

②調査の手法

県内外や海外の観光客ニーズを熟知した組織や事業者に対してヒアリングを行い、県内外、インバウンドの観光客の動向、観光客が活用している情報媒体、観光客のニーズ等の基礎情報、沖縄こどもの国に対する評価や改善のポイント等についての情報収集を行った。

③調査の対象

ヒアリング調査を行った対象は下記の通りである。

1. 広告代理店
2. 大型商業施設運営事業者
3. 県内観光振興団体
4. 地元宿泊事業者
5. 旅行事業者
6. プロモーション事業者
7. 旅行代理店 沖縄支社
8. 旅行サイト運営事業者
9. 広告代理店 沖縄支社

④調査の内容

ヒアリングの設問は下記の通りである。

- Q1. レジャー施設への個人客集客のために有効な広告宣伝媒体と手法
- Q2. レジャー施設への団体集客のために有効な営業手法
- Q3. 県内外のレジャー施設の集客イベントの事例
- Q4. 県内外のレジャー施設のリピーター獲得施策の事例
- Q5. 沖縄こどもの国の集客に関して連携できる可能性とその内容
- Q6. 1～12月の月別の県内レジャー客動向
- Q7. 1～12月の月別の県外レジャー客動向
- Q8. 1～12月の月別のインバウンド観光客動向
- Q9. 学校団体の観光動向
- Q10. M I C E^{※2}団体の観光動向
- Q11. 沖縄こどもの国の新規客やリピーターを増やす方策
- Q12. 沖縄こどもの国が県民や観光客に支持されるようになるための自由意見

⑤調査の結果

a) ヒアリング結果要旨

各対象からの回答の要旨を記載する。

設問と回答の要旨
<p>Q1.レジャー施設への個人客集客のために有効な広告宣伝媒体と手法</p> <p><全体></p> <ul style="list-style-type: none">○沖縄こどもの国の事業活動が十分にPRされていない。○観光客の情報収集方法に変化があり、情報入手の手法が多岐にわたっているため絞りきることは難しい。○テーマを絞り込み、適切な媒体や場所を選択して情報発信を行うべき。○テレビでアピールするのであれば、番組の買取広告を行ってはどうか。○新聞や雑誌に関しては、読者が多いものを選ぶべき。 <p><ターゲット></p> <ul style="list-style-type: none">○ターゲットを明確にしてから、フリースポットではなく、ターゲットにより訴求する媒体を選定して展開すべきである。○ターゲットが県内であれば主要4媒体、県外であれば特定の地域の絞り込み、媒体の絞り込みを検討する必要がある。○ラジオはメインターゲットであるファミリー層が聞く時間帯に流すと効果がある。○旅行雑誌とタイアップし、見開き広告を掲載すると県外からの観光客にPRできる。○広告の効果測定により、今後の広告媒体を検討する。県民向けには特に地元FMが効果的であり、観光客向けにはWEBが効果的。SNSも良い。

※2 MICE : Meeting (会議・研修・セミナー)、Incentive tour (報奨・招待旅行)、Convention または Conference (大会・学会・国際会議)、Exhibition (展示会) の頭文字をとった造語で、ビジネストラベルの一つの形態。参加者が多くだけでなく、一般の観光旅行に比べ消費額が大きいことなどから、MICEの誘致に力を入れる国や地域が多い。日本でも、インバウンド振興策の一環として、国や自治体により誘致活動が盛んに行なわれている。

<タイミングと媒体>

- 旅行に出る「前」の情報源として、旅行ガイドブック、個人のブログ等がある。
- 沖縄到着「前」の媒体は、ガイドブック、エリア特集雑誌、インターネット記事、SNSや個人ブログ。身近な知人体験に基づくクチコミを参考に行程を検討するケースが多い。
- 沖縄到着「後」の媒体は、機内媒体、空港、ホテル、レンタカーステーションで無料配布されるフリーペーパー、現地メディアであるFMラジオによるイベントのお知らせも有効。

<タイアップによる展開>

- 沖縄到着便の機内誌媒体を活用してはどうか。またスマホ用アプリも有効では。
- 旅行会社の沖縄旅行コースに組み込んでもらう。

<ICTの活用>

- 来園者自身のSNS発信は効果がある。宿泊施設やレンタカー手配予約時にコンテンツ連動広告として掲出することで認知度を高めることができる。
- WEBの活用に関しては、観光客がよく見るサイトに情報を掲載したり、リンクを張ってもらうようにする。
- 訪問者と類似する属性を持つ人の意見を参考としている。
- インターネットやSNSの情報更新を行い、常に新しい情報を発信することは必須である。

<インバウンド対応>

- インバウンド対応として、多言語化（英語、中国語、韓国語等）が必要。
- 日本紹介サイトへの掲載は重要。例えばトリップアドバイザー等、訪日外国人の多くが訪問先選定の際に参考としているサイトでの情報発信は重視すべきである。

Q2. レジャー施設への団体集客のために有効な営業手法

<沖縄こどもの国ならではの特色>

- 沖縄こどもの国ならではの特色ある企画が必要。他園との差別化を図る必要がある。
- 施設に一定の魅力があることが前提で、その魅力を他の施設との比較を考えながらHP等で発信できることが大切である。

<旅行会社との連携>

- 旅行会社に相談し、具体的なアドバイスを得るようにする。
- パッケージツアー団体、学校団体、アフターMICE等の集客方法は、スケールメリットが大きく営業力のある大手旅行代理店の商品造成部門へのアプローチが有効である。
- 団体顧客送客を得意とする旅行代理店等と組み、団体集客に必要なコンテンツ開発を行う。

<ターゲット>

- 居住地や年代等、ターゲットの設定がまず重要である。現状調査を行い、顧客実績（属性、来場時間、曜日等）を把握する必要がある。
- ターゲットを明確にして、そのニーズに対応する必要がある。県内向け、県外向けと分けて考えなくてはならない。
- 来場者の園内の回遊径路の把握も有効である。イベントを手法とすると良い。
- リピーターのターゲットは県民となる。

<インバウンド対応>

- インバウンドは、クルーズ船の約8割を扱っているJTB等と組んで周遊コースをつくってもらってはどうか。
- 中国人、台湾人はバスでの利用が多いので、夜に動物園に来るコースをつくり、ナイトコンテンツを演出しては。またカートに乗っての園内移動は良い。
- 多言語表記が必要である。

<イベントを活用した営業>

- 国内外の展示会や見本市への出展等、施設の個性を表現でき多くの人々の目に触れられるイベントへの参加や組織営業を増やしていくと良い。

<ICTの活用>

- 観光客の各団体の担当者がWEBを利用して情報を得ることが多いため、検索されやすいキーワードを厳選して、WEBアクセスに誘導する。

Q3.県内外のレジャー施設の集客イベントの事例

<全体>

- 首都圏での観光PRイベント等を活用して積極的にPRする。
- 成功している東京ディズニーランドやユニバーサルスタジオジャパン等の施設では、毎年、何らかのイベントや施設改修を行っている。
- 目的を集客とするのか教育とするのかで成果と考えるものは異なってくる。子どもたちにその土地ならではの文化や伝統を気軽に伝えることができることも一つの成果である。

<事例>

- 東京の花屋敷では、施設を貸切にして4つのテーマで謎ときイベントを行い、非常に良かった。沖縄こどもの国でも貸切は難しくとも夏休みの夕方限定、あるいは週末限定の夕方等、「この時間・この日・ここだけ」という特別感を打ち出すことができると魅力向上につながるのでは。テーマに多様性を持たせることで、多様なターゲットにも訴求できると思う。
- 横浜のこどもの国では、料理教室、手作り教室、スポーツイベント等の参加体験型イベントがバリエーション豊かに提供されている。
- 美ら海水族館では、県内農産品や物産品等の青空マーケットが実施されている。

Q4.県内外のレジャー施設のリピーター獲得施策の事例

<全体>

- アトラクションの定期的なリニューアルの継続は必須である。
- 行くたびに新しい変化、魅力が生まれていることがリピーター獲得の大きな要素である。

<事例>

- 神戸どうぶつ王国では、動物が放し飼いになっており、動物の中に人がいる感じで感動した。
- おきなわワールドは、沖縄風の古民家等、沖縄らしさを出している。
- ガンガラーの谷は、神秘的なイメージでPRしている。ハブカレー等の特色のある商品開発を行っている。
- 名古屋市科学館のこども向け月例教室（動植物観察、スケッチ体験等）。
- 井の頭自然文化園の毎週日曜日に行われる動物コンサートや寄席等のイベント。
- 愛媛県立とべ動物園では、マスコットアイドルとなる主役動物を軸に、ファン化を図っている。
- あしかがフラワーパークや国営ひたち海浜公園、国営昭和記念公園等では、季節ごとの花や景色等を創出し、リピーター来園を促している。
- 旭山動物園のような行動展示ができればリピーター化は可能では。動物の自然な姿を見せることで、何度でも来場したくなる状況を作り出せるのでは。
- 愛知県のラグーナテンボスは、魅力的なアトラクションやイベント、地元食材を使ったレストランや有名パティシエのプロデュースによるカフェ等、近隣居住者を飽きさせない施設としてリピート化が図られている。

Q5.沖縄こどもの国の集客に関して連携できる可能性とその内容

<チケット持参等による連携>

- 動物園の入園券を商業施設に持参すると特典を受けられるといった連携体制の検討は可能である。

<コースづくりにおける連携>

- 沖縄こどもの国と商業施設との回遊コースを構築し、例えば宿泊施設のバスアクセスと園内の案内、それに商業施設での飲食・買い物といったコンテンツ等の検討もできるのでは。「夜の部」が必要であればコザの街で「飲食」を入れてはどうか。

<プロモーションにおける連携>

- 沖縄県の観光振興を目的とする組織であるため、連携の可能性は十分にある。
- 海外へのプロモーションにあたっては、翻訳支援等、具体的な連携もできる。
- クーポンブックへの記事広告掲載、広報誌への記事広告掲載等が検討できる。
- 観光券契約をベースとしたネットでのレジャーチケットの取扱、自社HPへの施設情報掲載等で連携を図ることはできるのでは。

<テーマに基づくコラボレーション>

- イルミネーションやクリスマスイベント、夏のイベント等、同じテーマで同時開催し、連携を図ることは可能である。

Q6.1～12月の月別の県内レジャー客動向

<冬季>

- キャンプ（野球、サッカー）、避寒等が多い。

<年間>

- 年間を通して稼働が低い月に地元プランを提案している。当月の2ヶ月前頃に稼働を予測してプランを打ち出している。

Q7.1～12月の月別の県外レジャー客動向

<全体>

- どのゲストも、基本的に美ら海水族館には行っている。
- 地元の人が利用する居酒屋等を目的としている人も増えている。
- 石垣島等の本島以外を目的地とするリピーターが増えている。

<4～6月>

- 修学旅行、エスコート型募集团体。
- 教育旅行団体（中高生）の修学旅行、また一般団の観光。主な行き先は平和・体験・文化の学習ということで南部の戦跡、首里城、読谷村伝統工芸センター、万座毛等。
- ファミリー層、個人型。
- ファミリー、カップルの夏休み旅行。主な行き先はビーチアクティビティとして本島中部ビーチリゾート、那覇市内を拠点とした島内各エリア等。

<10～2月>

- 教育旅行団体（中高生）の修学旅行、また一般団の観光。主な行き先は平和・体験・文化の学習ということで南部の戦跡、首里城、読谷村伝統工芸センター、万座毛等。
- スポーツ愛好家のマラソン、サイクリング大会、プロ野球キャンプ観戦等。主な行き先はイベントの開催各地。

<9月>

- 学生層。

<10～12月>

- 修学旅行、エスコート型募集团体、一般団体。

<1月>

- エスコート型募集团体、一般団体。

<2月>

- エスコート型募集团体、一般団体、キャンプ関係。

<3月>

- 個人型、エスコート型募集团体。

Q8.1～12月の月別のインバウンド観光客動向

<全体>

- 春節の時期が多い。
- 香港のチャーター便による集客月、韓国のTVショッピング系ツアー集客等もあるが、集客できるかは各エージェントの手腕による。
- 最近ではツアーよりも個人客、海外のオンライン旅行エージェントが伸びている。海外のオンライントラベルエージェントのサイトとプロモーションを行ってはどうか。
- 通年共通している傾向。客層は台湾・香港から直行便を利用する形が顕著。韓国や中国本土からの渡航者も含め、アジア系が圧倒的多数である。目的は観光・ショッピングで人気の目的地は国際通り、DFSギャラリア、ドン・キホーテ、イオンモール沖縄ライカム（以下、ライカムという。）、家電量販店等。
- 目的は食事、自然、景勝地観光、ショッピング、ゴルフ等。ショッピングは高額なものよりも日用品等の手軽なものが好まれている。

Q9.学校団体の観光動向

<全体>

- 人気の目的地は、南部戦跡を訪問する平和学習、首里城見学、美ら海水族館見学、万座毛見学、マリンスポーツ体験等の従来からの人気プランに加え、近年は体験学習（伝統工芸、琉球舞踊、民泊）を行程に組み込む学校も多い。修学旅行を単なる物見遊山に終わらせないために、平和学習や体験学習を取り入れている。
- 人気の目的地は、ひめゆり平和祈念資料館、糸数壕、道の駅かでな、美ら海水族館、ナゴパイナップルパーク、首里城公園、国際通り等。平和学習及び世界遺産見学が目的となっている。
- 国際通りを中心に、モノレールを利用した移動がやはり多い。
- 泡瀬漁港のピヤオ食堂等、学生が行って食事を楽しめるコースが人気。
- 宿泊を伴う場合は、マリンスポーツをセットで利用する学校もある。
- 民泊が人気。特に読谷、東村、伊江島等が有名。地域経済効果のため、沖縄市でも民泊を検討してはどうか。

<月別傾向>

- 基本的に4～6月は西日本の中学校、10～12月は首都圏の高校が多い。
- 4～6月、10～2月（年末年始を除く）が学生団体（修学旅行）の繁忙シーズン。
- 4～6月（中学生）、10～2月（高校生）が多い。

Q10.MICE団体の観光動向

<全体>

- 食事で困らない、雨天の心配がないところが好まれる。
- 全ての行程を団体に動かず、個人個人で動く傾向がある。
- 客層は40～70歳代で目的は学術会議、展示会等への参加とそれに付随した島内観光、休暇。人気目的地は那覇周辺及び沖縄中部・北部のビーチリゾートエリア。
- 客層は、医療系国際会議参加者、社員慰労の報奨旅行参加者等。人気目的地は、万国津梁館、恩納村周辺ホテルエリア、万座毛、美ら海水族館、首里城等。

<月別傾向>

- 基本的に、6月は1週間規模で250名の学会団体。これは大人数を収容できることと食事・会議ができることが条件。2月は韓国プロ野球のキャンプ。
- 3～4月、11～12月の気候が安定する時期に多く開催される傾向がある。
- 天候のリスク、夏休み混雑及び価格高騰時期を避けた秋口の開催が多い。

Q11.沖縄こどもの国の新規客やリピーターを増やす方策

<ネーミング>

- 「こどもの国」というネーミングは、客を限定するため、あまり望ましいものではない。
- 現在のネーミングは、何をやっているところなのかかわからない。ネーミングの変更が必要ではないか。
- 何をやろうとしているのか、事業目的が明確でない中途半端な印象を与える。動物園を前面に出した方が良い。

<展示>

- 動物で勝負すべきである。
- 展示に関係する広告を出した方が良い。
- 集客につながる動物園内のコンテンツをよく知ることが大切。
- 動物の見せ方を工夫する。体験型の動物園として自然な見せ方は大切だが、安全性の確保も重要である。
- 動物園もワンダーミュージアムも学習効果があると良い。沖縄南部の平和学習のように学習における効果があると学校が旅行先として決めやすくなる。園内も広く、学校利用としては好条件である。
- コンセプトを決め、空間をどのように見せるかが重要である。
- 動物園に関しては、利用者が宣伝媒体を見た瞬間に「行きたい！」と思わせるような、わかりやすくインパクトのある特色が必要。他の動物園にはない亜熱帯地域の動物の展示やそれらの生態系を含めた展示を行い、それらを「特色」として打ち出すことができれば、新規訪沖客への効果的なアプローチとなる可能性は十分にある。
- 最南端の動物園だからこそその苦労や工夫をストーリーに仕立てて伝えると魅力度がアップするのではないか。また観光客への訴求として、沖縄在来種の展示を際立たせては。
- ワンダーミュージアムは、こどもの科学に対する知見や感性を刺激する施設であれば、動物園との違いを明確にした方が良い。施設内展示物の面白さをHP等で発信することが必要である。

<夜のコンテンツ>

- 沖縄は「夜のコンテンツ」が少ないため、サタズーナイトを定期的で開催するなどの工夫が重要。
- 昼間は暑くて歩けないため、夜の運営は良い。
- アクセスが良くないので地域全体で考えると良い。例えば沖縄市を回遊できるコースをつくるなど。夜は沖縄市の魅力ある場所を回遊するといった発想も活かせるのでは。
- 音楽やライトアップ、星空観賞等をテーマとしても良いのでは。

<園内告知>

- ワンダーミュージアムの魅力は、入館し体験しないと伝わらない。ポスターの掲示やデジタルサイネージ等、入館意欲を高める告知が必要である。
- 餌やり体験やもぐもぐウォッチング等、魅力的なイベントを開催しているが、いつどこでやっているかの告知が不十分である。マップや入り口付近への掲示だけでなく、実施エリア周辺での告知や館内アナウンス等を徹底すると良いのでは。

<イベント>

- 飼育員によるガイドツアーやバックヤード見学等、生の解説付きで園内を見学できるイベントがあると面白い。
- 温暖な気候を活かし、通年楽しめる音楽・ライブイベント等があっても良いのでは。

<インバウンド対応>

- アジアにうける動物を展示する。
- アジアにいない動物、その国にいない動物を調べ、確保する。
- 訪沖するアジア圏外国人が多いため、多言語対応は必須である。

<飲食・物販>

- 「あそこに行けば美味しいものが食べられる」をコンセプトとして検討する必要がある。
- 外部に依頼し、自らにリスクがないようにすることがポイント。県内で伸びている実績を有する事業者に入ってもらおうと良い。
- 清潔なトイレ、飲食施設の充実は最低限、基本レベルまで行わなければならない。
- 沖縄こどもの国ならではの動物を目玉としたキャラクターグッズの企画開発が必要。
- 観光客の集客を考えるのであれば、沖縄色を強く感じさせるアイテムの取扱は必須である。
- 園内が広いので、軽食提供店舗をもう少し点在させると良いのでは。
- グッズとレストランの充実が望まれる。
- グッズについてはライセンス事業として収入源とすることも考えられる。

<営業施策・広告宣伝>

- クーポン券、旅行雑誌等を活用し、旅行会社と提携して地域での回遊ルートをつくる。
- 営業の終了時間が 17:30 では早すぎる。無休化も検討しては。
- 沖縄市の東南植物楽園とのセット料金も有効では。
- 動物園、ワンダーミュージアムのターゲット、コンセプトを明確にし、それを各媒体に掲載することが必要である。県外からの観光客に対しては、「沖縄こどもの国」の知名度は決して高いとは言えない。
- 他県への露出が少なく認知が十分でない。ターゲット像を明確化し、有効な媒体への情報提供が必要である。
- 施設としてのコンセプト、ターゲットが不明確であるため、それらを整理した上で、必要な施策、適切なパートナー、適切な媒体を選定する必要がある。
- 来場者からの紹介を促進するため、園内に SNS 用の撮影スポットをつくり、拡散してもらおう。
- 近郊の商業施設（ライカム、美浜タウンリゾートアメリカンビレッジ等）で来場促進策を展開する。
- 来場者ポイントの導入、積算ポイントを使える優良な特典の提供。
- 来場者の移動と行動を読むことが大切。実態の把握からニーズを把握し、改善テーマにすると良い。

<アクセス>

- レンタカー以外のアクセス手段の確保が必要。近隣の大型商業施設であるライカム等とのタイアップによるシャトルバス設置等が実現できると良いのでは。
- 行きと帰りのアクセスがわからない。特に夜まで滞在したとき的那覇方面へ帰るアクセスの確保は難しい。

<その他>

- 全般的には「沖縄らしさ」をアピールすると良い。
- 地理的な高低差をふまえ、高齢者向けなどに電動カート、園内バス等があると便利である。

Q12.沖縄こどもの国が県民や観光客に支持されるようになるための自由意見

<認知度の向上>

- 観光客の主要な目的地と比べ、認知度が低い。WEBでのリスティング広告の活用やガイドブック掲載等、まず周知を図ることが必要である。

<アクセスの問題の解消>

- 駐車場対策、渋滞解消対策が重要。特に天気の良いイベント開催日の大渋滞は大きな課題。イベント時は沖縄市の 100 円バスを増発してはどうか。
- バスのアクセスがわかりにくい。
- 那覇空港～旭橋～ライカムといった既存のアクセス基幹コースを活用し、公共バスでライカムまで来て、そこからは市内循環バスで移動できるようなアクセスルートができると良い。

<ターゲットの明確化>

○ターゲットを絞った方が良い。ターゲットに合わせて展示方法を工夫し、宣伝告知を強化すればリピーター確保につながるのでは。

<インバウンド対応>

○インバウンドもターゲットとするのであれば、HPや案内の多言語化とともに、WEBを活用してスマホ等で園内を楽しめるような仕組みに変えていく必要がある。

<入場料金>

○新たなイベントを行う際は、入場料を高くしても良いのでは。

○平日と祝祭日の料金に差をつけ、来園者数の平準化を図っても良いのではないかな。

○沖縄こどもの国を拠点として沖縄市の地域活性化につなげることができると良い。

○例えば、県民向けの運営対応は行政が行い、県外の観光客対応は民間事業者が行うということにして、入場料に差をつけるといったことを検討してはどうか。民間の活力を活用するためにも、差分の一部を収益として還元するかたちもあるのではないかな。

<協議会による運営>

○協議会をつくって進めてはどうか。沖縄こどもの国が沖縄県の観光コンテンツの一つになると良い。

<オリジナルの魅力の向上>

○各エリアやゾーンの境目が曖昧で、それぞれの特性を活かし切れていない。沖縄らしさのあるふるさと園は、古き良き沖縄、沖縄の生活を感じさせる演出を行うと良いのでは。

○来場者数が増えるとレストランの摂食率や売店で販売率も増えるので、沖縄こどもの国でしか食べることができないメニュー、買うことができないお土産等が必要である。

<その他>

○こどもが安全に体を動かせる場としての訴求はどうか。

○沖縄唯一の動物園でワンダーミュージアムのような施設もあり、県民からは一定の認知や親しみを持たれている施設。地域住民に貢献する企画（学習会や体験会等）を拡充、継続開催することで、今後も地域社会への貢献の意義を追究すれば良いのでは。

b) ヒアリング結果の分析

ヒアリングの結果より、マーケティング計画の立案において重視すべき事項等を整理する。

【1】有効な宣伝媒体

- ・沖縄こどもの国のマーケティングの実態把握が必要である。
- ・フリースポット中心の全媒体出稿は決して効果的ではなく、ターゲットを明確にし、ターゲットに対してターゲットニーズにマッチした宣伝広告が重要である。
- ・県内媒体ではラジオが有効である。
- ・観光客の集客を重視する場合、到着前・後で有効な媒体が異なるため、タイミングに合わせた適切な媒体の選択、発信する情報の吟味が重要である。
- ・WEBの活用は重視すべきである。特に近年はSNSを活用したクチコミに基づく個々人の旅程構築が多く、ICTの基盤整備とより効果的な情報発信は極めて重要である。
- ・インバウンド対応における多言語対応は必須である。

【2】団体集客

- ・旅行代理店やコンベンションビューロー等の支援機関と連携して団体向け商品や見本市出展等を積極的に行うことが有効である。
- ・季節的な観光動向をふまえ、近隣の商業施設や宿泊施設と柔軟な連携を図り、エリアとしての集客及び回遊性の創出を図ることが効果的であり、連携の可能性は十分にある。
- ・学校団体への訴求に関しては、「学びの要素」が重要である。沖縄こどもの国ならではのテーマやコンセプトを明確にし、適切なプログラム等を整え、旅行代理店等と連携して商品化を推進することが有効である。

【3】レジャー施設で成功している集客策事例

- ・参加型イベントや地域文化をテーマにしたイベント、施設の更新、イルミネーション等、沖縄こどもの国が実施している様々なイベントも有効策として多く出てきた。現在の沖縄こどもの国実施のイベントは方向性として良いものと考えられる。これに加えて動物の個体や個別スタッフなど顔の見える一対一の関係性の構築や、良いイベント情報の発信媒体や表現の検証が必要である。
- ・成功事例の大きな要素として、「多様なコンテンツ」と「新鮮さ」が挙げられる。効果的な広報、宣伝広告においては、そのベースとなる優良なコンテンツを持続的に維持、創出することが不可欠であり、マーケティングの仕組みの構築と同時に優良なコンテンツ創出の仕組みも考える必要がある。

【4】企業との連携

- ・出費を伴わない連携先としては周辺エリアで大きな集客力及び駐車場を有するイオンモール沖縄ライカムが考えられる。駐車場のパークアンドライドの拡充や相互施設の割引、アウトリーチ等の可能性がある。
- ・大手旅行代理店とはガイドブック掲載や旅行商品開発等、多方面の連携が考えられる。
- ・コンベンションビューローとは広報や多言語対応支援等、経営の多方面にわたる連携が考えられる。

【5】月別の観光客動向

- ・月別に明確に客層と観光目的が異なるため、それぞれのターゲットに対する商品開発と宣伝広告が有効である。ターゲット及びターゲットの動きを想定した事業計画が求められる。

〈ヒアリング事例による月別観光客動向〉

4月	○教育旅行団体：修学旅行、一般団体／エスコート型募集团体：観光 (平和・体験・文化の学習：南部戦跡、首里城、読谷村伝統工芸村、万座毛等)
5月	
6月	
7月	○ファミリー／カップル：夏休み旅行 (観光及びビーチアクティビティ：本島中部ビーチリゾート、那覇市内を拠点とした島内各エリア等)
8月	
9月	
10月	○教育旅行団体：修学旅行、一般団体：観光 (平和・体験・文化の学習：南部戦跡、首里城、読谷村伝統工芸センター、万座毛等)
11月	
12月	
1月	○スポーツ愛好家：マラソン、サイクリング大会／プロ野球キャンプ観戦等 (スポーツの参加・見学：各開催地(自転車、マラソン、プロ野球・Jリーグキャンプ))
2月	
3月	
	○大学生・社会人等：卒業旅行・春休み旅行 (グループ旅行：主要観光地)

【6】リピーターの育成と維持

- ・沖縄こどもの国の創設の理念をふまえ、「こども」、そして「沖縄の未来をつくる」人は根幹にあるものであり、県民そして子どもたちが基本的なターゲットであることは変わることはなく、将来においても重視する。
- ・ヒアリング結果より、沖縄県の観光動向をふまえ、沖縄県の新たな観光コンテンツとしての展開が期待されており、この期待に応えることは本事業の目的である沖縄こどもの国を日本一ユニークな施設とすることに合致するものである。現状、来園者の多くが県内からであること、県内では一定の認知を得ている施設であることを考えると、県民をメインターゲットとすると来園者数の大きな伸びは期待できない。したがって、新規の来園者としてのみならず、リピーターの対象としても県外、国外からの観光客を大きく位置づけ、マーケティングを展開する必要がある。

【7】沖縄こどもの国集客力向上の方策

- ・ネーミングからどのような施設であるのか、展示、体験内容がイメージできない。また「こども」が施設名称にあることで、第一印象でターゲットを狭めてしまっている。今後の集客のターゲットの検討と合わせ、施設名称についても再考することが望ましい。
- ・動物園、ワンダーミュージアムともキラーコンテンツを明確にし、展示についての情報発信を積極的に行う必要がある。また、イベントが分類されておらず、またイベントの内容や時期がわかりづらい状況となっている。情報発信については、まず来園してもらうための情報発信、そして館内においてコンテンツを十分に堪能してもらうための情報発信がある。来園者が置かれている環境を想定しながら、インパクトがあり、かつわかりやすい情

報の発信を行うことが重要である。

- ・「沖縄こどもの国ならでは」という要素を明確にする必要がある。展示やプログラムのほか、飲食や物販において、オリジナルグッズの販売やテーマ性のある飲食メニューとして展開することで、大きな集客目的を創出することが可能となる。

【8】その他

- ・ポテンシャルを活かしきれていない。マーケティングリサーチ、ターゲットの設定、宣伝広告媒体の科学的選定、アクセス環境の改善、旅行商品や提携送客の仕組みづくりなど本来行うべきことで行われていないことが多い。
- ・アクセスの課題解決、市内の回遊性創出、民間事業者との連携等、沖縄市全体での観光客集客の戦略立案が不可欠である。

(2) 沖縄こどもの国のマーケティング現状把握調査

①調査の目的

沖縄こどもの国が現在推進しているマーケティングに関連する取り組みの現状把握及びその効果測定を行い、今後強化していく要素、及び改善を図る要素等の明確化を行う。

②調査の手法

沖縄こどもの国の入場者数、売店売上、売店客数、売店客単価等が、実施されたイベント、宣伝広告とどのように関係しているかを分析した。方法は相関分析という手法を用いた。データの分析にあたっては、沖縄こどもの国の実務推進者へのヒアリングを行い、各取り組みの主旨、推進体制等についての確認を行った。

入場者数について、特に宣伝広告は実施日の後に来園することも考えられるため、1 営業日、3 営業日、5 営業日、7 営業日、10 営業日後の入場者数との相関も分析した。さらに動物園は特に曜日や月によって来園者数が異なるため、他の動物園の曜日別月別入場者数で補正したデータでも分析を行い、純粋にイベントや宣伝広告でどのように入場者数が変化しているかの分析に注力した。

③調査の結果

a) 相関分析結果

各データの相関関係は次ページに示す通りである。

■ 1日あたりの傾向

	平成	年	月	曜日	平日・土日祝	入場者計	降水量(mm)	平均気温(°C)	最高気温(°C)	最低気温(°C)	日照時間(h)	メイン店売上	メイン店客数	メイン店客単価	東売店売上	東売店客数	東売店客単価	イベント実施2有1無	羽田フューチャージョン送回数	OTV沖縄テレビCM秒数	RBC琉球放送CM秒数	QAB朝日放送CM秒数	FM沖ラジオ秒数	ROKラジオ秒数	RBCラジオ秒数	
全体	319	319	319	319	319	319	319	319	319	319	319	319	319	319	113	113	113	319	319	177	211	219	50	38	140	
入場者合計 (1日あたり)	199人以下	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	0	0	0	11	11	6	4	6	0	0	3	
	200人～	76	76	76	76	76	76	76	76	76	76	76	76	76	2	2	2	76	76	33	41	51	4	4	27	
	500人～	55	55	55	55	55	55	55	55	55	55	55	55	55	2	2	2	55	55	25	34	37	9	9	25	
	750人～	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	4	4	4	48	48	30	36	29	11	11	16	
	1000人～	86	86	86	86	86	86	86	86	86	86	86	86	86	62	62	62	86	86	52	61	65	15	11	44	
	2000人～	26	26	26	26	26	26	26	26	26	26	26	26	26	26	26	26	26	26	26	17	21	19	4	0	15
	3000人以上	17	17	17	17	17	17	17	17	17	17	17	17	17	17	17	17	17	17	17	14	14	12	7	3	10
メイン売店 売上 (1日あたり)	9999円以下	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	0	0	0	11	11	4	3	6	0	0	4	
	10000円～	80	80	80	80	80	80	80	80	80	80	80	80	80	0	0	0	80	80	41	51	58	15	15	36	
	25000円～	84	84	84	84	84	84	84	84	84	84	84	84	84	9	9	9	84	84	48	60	58	15	15	34	
	50000円～	65	65	65	65	65	65	65	65	65	65	65	65	65	42	42	42	65	65	37	42	43	11	4	21	
	75000円～	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	32	32	32	33	33	22	23	24	6	2	21	
	100000円～	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	9	10	8	2	1	8
	150000円以上	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	15	15	15	31	31	16	22	22	1	1	16
東売店売上 (1日あたり)	9999円以下	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	0	0	1	0	0	2	
	10000円～	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	5	10	10	3	0	3	
	25000円～	21	21	21	21	21	21	21	21	21	21	21	21	21	21	21	21	21	21	14	15	17	2	1	8	
	50000円～	29	29	29	29	29	29	29	29	29	29	29	29	29	29	29	29	29	29	24	22	25	3	0	17	
	75000円～	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	6	7	9	0	0	9	
	100000円～	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	12	14	14	7	2	15
	150000円以上	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	9	8	4	1	1	5
メイン売店 客数 (1日あたり)	29人以下	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	0	0	0	25	25	10	10	13	2	2	11	
	30人～	88	88	88	88	88	88	88	88	88	88	88	88	88	0	0	0	88	88	45	56	69	13	13	35	
	50人～	68	68	68	68	68	68	68	68	68	68	68	68	68	9	9	9	68	68	37	49	43	14	13	23	
	100人～	94	94	94	94	94	94	94	94	94	94	94	94	94	71	71	71	94	94	58	63	65	16	7	48	
	200人～	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	16	16	16	25	25	17	22	18	4	2	14	
	300人以上	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	17	17	17	19	19	10	11	11	1	1	9	
	東売店客数 (1日あたり)	29人以下	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	1	3	4	0	0	2
30人～	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	4	6	6	2	0	2	
50人～	22	22	22	22	22	22	22	22	22	22	22	22	22	22	22	22	22	22	22	13	15	18	2	1	7	
100人～	41	41	41	41	41	41	41	41	41	41	41	41	41	41	41	41	41	41	41	27	26	31	4	0	25	
200人～	21	21	21	21	21	21	21	21	21	21	21	21	21	21	21	21	21	21	21	15	16	15	5	2	15	
300人以上	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	10	10	6	3	1	8	
メイン売店 客単価 (1日あたり)	299円以下	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	0	0	0	5	5	4	4	4	2	2	2	
	300円～	45	45	45	45	45	45	45	45	45	45	45	45	45	18	18	18	45	45	27	27	27	10	7	22	
	400円～	96	96	96	96	96	96	96	96	96	96	96	96	96	49	49	49	96	96	56	63	63	13	12	47	
	500円～	74	74	74	74	74	74	74	74	74	74	74	74	74	36	36	36	74	74	46	53	57	14	7	39	
	600円～	87	87	87	87	87	87	87	87	87	87	87	87	87	10	10	10	87	87	38	56	58	11	10	26	
	1000円～	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	0	0	0	12	12	6	8	10	0	0	4	
	東売店客単 価 (1日あたり)	299円以下	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	1	1	2	0	0	2
300円～	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16	13	10	12	1	0	10		
400円～	55	55	55	55	55	55	55	55	55	55	55	55	55	55	55	55	55	55	55	31	38	41	12	3	31	
500円～	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	21	21	20	2	1	13	
600円～	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	4	6	5	1	0	3	
1000円～	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	

■各データの相関関係

相関分析では、各表の一番上に記された入場者数、売店売上、売店客数、売店客単価と実施されたイベント、宣伝広告、天候因子が相関の強い順に降順に整列されている。表右側に記されている相関係数が 0.4 以上の項目が有意な相関のある（関係性があると判断できる）項目である。

順位	単相関	入場者合計
1	入場者合計	1.0000
2	①曜日指数/入場者合計	0.9238
3	①曜日指数/東売店客数	0.8397
4	②月指数/入場者合計	0.8101
5	東売店客数	0.7756
6	①曜日指数/東売店売上	0.7710
7	東売店売上	0.7136
8	②月指数/東売店客数	0.5114
9	②月指数/東売店売上	0.4345
10	②月指数/メイン売店客数	0.4033
11	1営業日後の入場者	0.3773
12	①曜日指数/メイン売店客数	0.3751
13	イベント実施2有1無	0.3732
14	①1営業日後の入場者	0.3423
15	RBC琉球放送CM秒数	0.3086
16	メイン売店客数	0.3085
17	②月指数/メイン売店売上	0.2775
18	FM沖縄ラジオ秒数	0.2457
19	①曜日指数/メイン売店売上	0.2353
20	②1営業日後の入場者	0.2168
21	メイン売店売上	0.2119
22	日照時間(h)	0.1878
23	7営業日後の入場者	0.1608
24	②7営業日後の入場者	0.1438
25	①曜日指数/東売店客単価	0.1320
26	ROKラジオ秒数	0.1223
27	QAB朝日放送CM秒数	0.1137
28	①3営業日後の入場者	0.1131
29	羽田フューチャービジョン放送回数	0.1100
30	①5営業日後の入場者	0.1100
31	3営業日後の入場者	0.1091
32	OTV沖縄テレビCM秒数	0.1028
33	RBCラジオ秒数	0.1020
34	5営業日後の入場者	0.0879
35	②5営業日後の入場者	0.0859
36	①7営業日後の入場者	0.0838
37	②3営業日後の入場者	0.0580
38	最高気温(°C)	0.0308
39	平均気温(°C)	0.0120
40	①10営業日後の入場者	0.0001
41	最低気温(°C)	-0.0073
42	②月指数/東売店客単価	-0.0263
43	②10営業日後の入場者	-0.0342
44	10営業日後の入場者	-0.0549
45	東売店客単価	-0.1030
46	降水量(mm)	-0.1227
47	メイン売店客単価	-0.2154
48	②月指数/メイン売店客単価	-0.2477
49	①曜日指数/メイン売店客単価	-0.2578

順位	単相関	①曜日指数/入場者合計
1	①曜日指数/入場者合計	1.0000
2	入場者合計	0.9238
3	①曜日指数/東売店客数	0.8669
4	②月指数/入場者合計	0.8177
5	①曜日指数/東売店売上	0.7926
6	東売店客数	0.6322
7	東売店売上	0.5688
8	②月指数/東売店客数	0.4835
9	②月指数/東売店売上	0.4053
10	②月指数/メイン売店客数	0.3744
11	①曜日指数/メイン売店客数	0.3704
12	1営業日後の入場者	0.3442
13	①曜日指数/東売店客単価	0.3352
14	FM沖縄ラジオ秒数	0.3225
15	①1営業日後の入場者	0.3171
16	RBC琉球放送CM秒数	0.2937
17	イベント実施2有1無	0.2693
18	②月指数/メイン売店売上	0.2601
19	①曜日指数/メイン売店売上	0.2347
20	メイン売店客数	0.2166
21	②1営業日後の入場者	0.1993
22	メイン売店売上	0.1367
23	ROKラジオ秒数	0.1352
24	日照時間(h)	0.1225
25	羽田フューチャービジョン放送回数	0.1145
26	7営業日後の入場者	0.1052
27	OTV沖縄テレビCM秒数	0.1009
28	QAB朝日放送CM秒数	0.0990
29	3営業日後の入場者	0.0965
30	②7営業日後の入場者	0.0932
31	①5営業日後の入場者	0.0815
32	②月指数/東売店客単価	0.0770
33	①7営業日後の入場者	0.0696
34	5営業日後の入場者	0.0661
35	①3営業日後の入場者	0.0598
36	②5営業日後の入場者	0.0516
37	②3営業日後の入場者	0.0223
38	最高気温(°C)	0.0153
39	平均気温(°C)	-0.0007
40	最低気温(°C)	-0.0142
41	①10営業日後の入場者	-0.0301
42	②10営業日後の入場者	-0.0530
43	10営業日後の入場者	-0.0566
44	①曜日指数/メイン売店客単価	-0.0610
45	東売店客単価	-0.0707
46	RBCラジオ秒数	-0.0881
47	②月指数/メイン売店客単価	-0.1107
48	降水量(mm)	-0.1192
49	メイン売店客単価	-0.1477

順位	単相関	②月指数/入場者合計
1	②月指数/入場者合計	1.0000
2	②月指数/東売店客数	0.8296
3	①曜日指数/入場者合計	0.8177
4	①曜日指数/東売店客数	0.8163
5	入場者合計	0.8101
6	①曜日指数/東売店売上	0.7865
7	②月指数/東売店売上	0.7643
8	東売店客数	0.6738
9	東売店売上	0.6585
10	②月指数/メイン売店客数	0.5902
11	ROKラジオ秒数	0.4890
12	FM沖縄ラジオ秒数	0.4436
13	②月指数/東売店客単価	0.4326
14	②月指数/メイン売店売上	0.4132
15	②7営業日後の入場者	0.3591
16	①曜日指数/東売店客単価	0.3244
17	イベント実施2有1無	0.3154
18	②1営業日後の入場者	0.3141
19	①曜日指数/メイン売店客数	0.2940
20	羽田フューチャービジョン放送回数	0.2833
21	1営業日後の入場者	0.2599
22	日照時間(h)	0.2434
23	②5営業日後の入場者	0.2342
24	QAB朝日放送CM秒数	0.2234
25	①1営業日後の入場者	0.2020
26	RBC琉球放送CM秒数	0.1961
27	7営業日後の入場者	0.1747
28	メイン売店客数	0.1698
29	OTV沖縄テレビCM秒数	0.1692
30	②3営業日後の入場者	0.1676
31	①曜日指数/メイン売店売上	0.1458
32	最高気温(°C)	0.1404
33	平均気温(°C)	0.1297
34	②月指数/メイン売店客単価	0.1127
35	最低気温(°C)	0.1115
36	①7営業日後の入場者	0.1074
37	②10営業日後の入場者	0.0828
38	①5営業日後の入場者	0.0740
39	メイン売店売上	0.0734
40	RBCラジオ秒数	0.0661
41	3営業日後の入場者	0.0613
42	5営業日後の入場者	0.0536
43	①3営業日後の入場者	0.0293
44	東売店客単価	-0.0094
45	①10営業日後の入場者	-0.0390
46	10営業日後の入場者	-0.0616
47	降水量(mm)	-0.1065
48	①曜日指数/メイン売店客単価	-0.1265
49	メイン売店客単価	-0.2163

順位	単相関	メイン売店売上
1	メイン売店売上	1.0000
2	メイン売店客数	0.9804
3	①曜日指数/メイン売店売上	0.9166
4	①曜日指数/メイン売店客数	0.9010
5	②月指数/メイン売店売上	0.7916
6	②月指数/メイン売店客数	0.6841
7	ROKラジオ秒数	0.3352
8	FM沖繩ラジオ秒数	0.2699
9	①3営業日後の入場者	0.2521
10	入場者合計	0.2119
11	最低気温(°C)	0.2009
12	平均気温(°C)	0.1885
13	最高気温(°C)	0.1783
14	3営業日後の入場者	0.1653
15	日照時間(h)	0.1619
16	メイン売店客単価	0.1461
17	①曜日指数/入場者合計	0.1367
18	②3営業日後の入場者	0.1346
19	①10営業日後の入場者	0.1338
20	RBCラジオ秒数	0.1132
21	イベント実施2有1無	0.0894
22	東売店客数	0.0845
23	10営業日後の入場者	0.0749
24	②月指数/入場者合計	0.0734
25	東売店売上	0.0692
26	5営業日後の入場者	0.0684
27	①5営業日後の入場者	0.0567
28	1営業日後の入場者	0.0548
29	7営業日後の入場者	0.0469
30	②10営業日後の入場者	0.0409
31	①1営業日後の入場者	0.0343
32	①7営業日後の入場者	0.0315
33	①曜日指数/東売店客数	0.0282
34	羽田フューチャービジョン放送回数	0.0247
35	①曜日指数/東売店売上	0.0196
36	②5営業日後の入場者	-0.0122
37	②7営業日後の入場者	-0.0185
38	QAB朝日放送CM秒数	-0.0246
39	RBC琉球放送CM秒数	-0.0365
40	②1営業日後の入場者	-0.0377
41	①曜日指数/メイン売店客単価	-0.0381
42	OTV沖繩テレビCM秒数	-0.0426
43	②月指数/東売店客数	-0.0673
44	②月指数/東売店売上	-0.0682
45	東売店客単価	-0.0826
46	①曜日指数/東売店客単価	-0.0961
47	降水量(mm)	-0.1000
48	②月指数/メイン売店客単価	-0.1811
49	②月指数/東売店客単価	-0.2090

順位	単相関	メイン売店客数
1	メイン売店客数	1.0000
2	メイン売店売上	0.9804
3	①曜日指数/メイン売店客数	0.9139
4	①曜日指数/メイン売店売上	0.8738
5	②月指数/メイン売店売上	0.7790
6	②月指数/メイン売店客数	0.7336
7	ROKラジオ秒数	0.4260
8	FM沖繩ラジオ秒数	0.3565
9	入場者合計	0.3085
10	①3営業日後の入場者	0.2585
11	①曜日指数/入場者合計	0.2166
12	最低気温(°C)	0.1893
13	日照時間(h)	0.1819
14	平均気温(°C)	0.1794
15	最高気温(°C)	0.1723
16	②月指数/入場者合計	0.1698
17	3営業日後の入場者	0.1669
18	東売店客数	0.1627
19	RBCラジオ秒数	0.1582
20	②3営業日後の入場者	0.1544
21	イベント実施2有1無	0.1456
22	東売店売上	0.1418
23	①10営業日後の入場者	0.1373
24	①曜日指数/東売店客数	0.1081
25	①曜日指数/東売店売上	0.0938
26	1営業日後の入場者	0.0746
27	10営業日後の入場者	0.0712
28	5営業日後の入場者	0.0624
29	②10営業日後の入場者	0.0581
30	7営業日後の入場者	0.0490
31	①1営業日後の入場者	0.0480
32	羽田フューチャービジョン放送回数	0.0423
33	①5営業日後の入場者	0.0408
34	①7営業日後の入場者	0.0203
35	RBC琉球放送CM秒数	0.0055
36	②月指数/東売店客数	0.0044
37	②7営業日後の入場者	0.0001
38	②月指数/東売店売上	-0.0033
39	②5営業日後の入場者	-0.0054
40	メイン売店客単価	-0.0058
41	OTV沖繩テレビCM秒数	-0.0163
42	②1営業日後の入場者	-0.0183
43	QAB朝日放送CM秒数	-0.0257
44	①曜日指数/東売店客単価	-0.0876
45	東売店客単価	-0.1006
46	降水量(mm)	-0.1078
47	①曜日指数/メイン売店客単価	-0.1748
48	②月指数/東売店客単価	-0.1891
49	②月指数/メイン売店客単価	-0.2368

順位	単相関	メイン売店客単価
1	メイン売店客単価	1.0000
2	①曜日指数/メイン売店客単価	0.8245
3	②月指数/メイン売店客単価	0.4556
4	①曜日指数/メイン売店売上	0.2442
5	②月指数/メイン売店売上	0.1684
6	メイン売店売上	0.1461
7	東売店客単価	0.1382
8	最低気温(°C)	0.0620
9	平均気温(°C)	0.0551
10	①5営業日後の入場者	0.0544
11	最高気温(°C)	0.0451
12	降水量(mm)	0.0385
13	①曜日指数/メイン売店客数	0.0308
14	QAB朝日放送CM秒数	0.0250
15	①7営業日後の入場者	0.0039
16	10営業日後の入場者	-0.0004
17	3営業日後の入場者	-0.0050
18	日照時間(h)	-0.0051
19	メイン売店客数	-0.0058
20	①曜日指数/東売店客単価	-0.0082
21	5営業日後の入場者	-0.0204
22	①10営業日後の入場者	-0.0241
23	①3営業日後の入場者	-0.0248
24	7営業日後の入場者	-0.0296
25	②5営業日後の入場者	-0.0302
26	①1営業日後の入場者	-0.0316
27	1営業日後の入場者	-0.0434
28	②1営業日後の入場者	-0.0478
29	羽田フューチャービジョン放送回数	-0.0626
30	②10営業日後の入場者	-0.0858
31	②3営業日後の入場者	-0.0867
32	②7営業日後の入場者	-0.0906
33	②月指数/メイン売店客数	-0.1001
34	①曜日指数/入場者合計	-0.1477
35	RBC琉球放送CM秒数	-0.1574
36	イベント実施2有1無	-0.1654
37	OTV沖繩テレビCM秒数	-0.1663
38	②月指数/東売店客単価	-0.1687
39	入場者合計	-0.2154
40	②月指数/入場者合計	-0.2163
41	FM沖繩ラジオ秒数	-0.2185
42	RBCラジオ秒数	-0.2640
43	ROKラジオ秒数	-0.3302
44	②月指数/東売店売上	-0.3899
45	①曜日指数/東売店売上	-0.3933
46	東売店売上	-0.4106
47	①曜日指数/東売店客数	-0.4169
48	②月指数/東売店客数	-0.4241
49	東売店客数	-0.4362

順位	単相関	東売店売上
1	東売店売上	1.0000
2	東売店客数	0.9649
3	①曜日指数/東売店売上	0.8490
4	①曜日指数/東売店客数	0.8147
5	②月指数/東売店客数	0.7586
6	②月指数/東売店売上	0.7497
7	入場者合計	0.7136
8	②月指数/入場者合計	0.6585
9	①曜日指数/入場者合計	0.5688
10	イベント実施2有1無	0.4487
11	FM沖繩ラジオ秒数	0.4281
12	②1営業日後の入場者	0.3895
13	②月指数/メイン売店客数	0.3839
14	①7営業日後の入場者	0.3817
15	②7営業日後の入場者	0.3577
16	①1営業日後の入場者	0.2966
17	7営業日後の入場者	0.2960
18	1営業日後の入場者	0.2813
19	日照時間(h)	0.2796
20	②5営業日後の入場者	0.2628
21	②月指数/メイン売店売上	0.2566
22	羽田フューチャービジョン放送回数	0.2385
23	QAB朝日放送CM秒数	0.2034
24	①曜日指数/メイン売店客数	0.1976
25	②月指数/東売店客単価	0.1739
26	RBC琉球放送CM秒数	0.1725
27	①5営業日後の入場者	0.1687
28	メイン売店客数	0.1418
29	5営業日後の入場者	0.1197
30	①曜日指数/東売店客単価	0.1167
31	①曜日指数/メイン売店売上	0.1059
32	②3営業日後の入場者	0.0955
33	3営業日後の入場者	0.0753
34	メイン売店売上	0.0692
35	東売店客単価	0.0665
36	最高気温(°C)	0.0562
37	平均気温(°C)	0.0496
38	①3営業日後の入場者	0.0436
39	最低気温(°C)	0.0364
40	OTV沖繩テレビCM秒数	0.0316
41	②月指数/メイン売店客単価	0.0080
42	10営業日後の入場者	-0.0108
43	②10営業日後の入場者	-0.0370
44	①10営業日後の入場者	-0.0443
45	①曜日指数/メイン売店客単価	-0.1081
46	降水量(mm)	-0.2074
47	RBCラジオ秒数	-0.3253
48	メイン売店客単価	-0.4106
49	ROKラジオ秒数	-

順位	単相関	東売店客数
1	東売店客数	1.0000
2	東売店売上	0.9649
3	①曜日指数/東売店客数	0.8479
4	①曜日指数/東売店売上	0.8231
5	入場者合計	0.7756
6	②月指数/東売店客数	0.7181
7	②月指数/入場者合計	0.6738
8	②月指数/東売店売上	0.6654
9	①曜日指数/入場者合計	0.6322
10	FM沖繩ラジオ秒数	0.4178
11	イベント実施2有1無	0.3995
12	①7営業日後の入場者	0.3701
13	②月指数/メイン売店客数	0.3556
14	①1営業日後の入場者	0.3402
15	②7営業日後の入場者	0.3183
16	①1営業日後の入場者	0.2857
17	7営業日後の入場者	0.2810
18	日照時間(h)	0.2799
19	1営業日後の入場者	0.2656
20	羽田フューチャービジョン放送回数	0.2533
21	②5営業日後の入場者	0.2530
22	②月指数/メイン売店売上	0.2291
23	①曜日指数/メイン売店客数	0.2146
24	QAB朝日放送CM秒数	0.2095
25	①5営業日後の入場者	0.1995
26	RBC琉球放送CM秒数	0.1762
27	メイン売店客数	0.1627
28	5営業日後の入場者	0.1598
29	①曜日指数/メイン売店売上	0.1139
30	最高気温(°C)	0.0993
31	平均気温(°C)	0.0930
32	メイン売店売上	0.0845
33	最低気温(°C)	0.0812
34	3営業日後の入場者	0.0729
35	②3営業日後の入場者	0.0604
36	②月指数/東売店客単価	0.0518
37	①3営業日後の入場者	0.0338
38	OTV沖繩テレビCM秒数	0.0105
39	10営業日後の入場者	0.0090
40	①曜日指数/東売店客単価	0.0073
41	①10営業日後の入場者	-0.0227
42	②10営業日後の入場者	-0.0314
43	②月指数/メイン売店客単価	-0.0667
44	東売店客単価	-0.1330
45	①曜日指数/メイン売店客単価	-0.1500
46	降水量(mm)	-0.1963
47	RBCラジオ秒数	-0.3282
48	メイン売店客単価	-0.4362
49	ROKラジオ秒数	-

順位	単相関	東売店客単価
1	東売店客単価	1.0000
2	①曜日指数/東売店客単価	0.5642
3	②月指数/東売店客単価	0.4500
4	①曜日指数/メイン売店客単価	0.2489
5	②月指数/メイン売店客単価	0.2375
6	②月指数/東売店売上	0.1842
7	②1営業日後の入場者	0.1534
8	メイン売店客単価	0.1382
9	②3営業日後の入場者	0.1192
10	OTV沖繩テレビCM秒数	0.1173
11	①曜日指数/東売店売上	0.0947
12	1営業日後の入場者	0.0937
13	①3営業日後の入場者	0.0722
14	①1営業日後の入場者	0.0706
15	東売店売上	0.0665
16	3営業日後の入場者	0.0647
17	②月指数/東売店客数	0.0615
18	RBC琉球放送CM秒数	0.0504
19	イベント実施2有1無	0.0466
20	②月指数/メイン売店売上	0.0335
21	②月指数/メイン売店客数	0.0331
22	②7営業日後の入場者	0.0237
23	7営業日後の入場者	-0.0086
24	②月指数/入場者合計	-0.0094
25	②5営業日後の入場者	-0.0107
26	①7営業日後の入場者	-0.0269
27	①曜日指数/メイン売店売上	-0.0363
28	日照時間(h)	-0.0370
29	降水量(mm)	-0.0529
30	①曜日指数/メイン売店客数	-0.0529
31	①曜日指数/東売店客数	-0.0633
32	①5営業日後の入場者	-0.0676
33	①曜日指数/入場者合計	-0.0707
34	メイン売店売上	-0.0826
35	メイン売店客数	-0.1006
36	入場者合計	-0.1030
37	5営業日後の入場者	-0.1072
38	②10営業日後の入場者	-0.1153
39	10営業日後の入場者	-0.1208
40	FM沖繩ラジオ秒数	-0.1313
41	①10営業日後の入場者	-0.1322
42	東売店客数	-0.1330
43	羽田フューチャービジョン放送回数	-0.1333
44	QAB朝日放送CM秒数	-0.1356
45	RBCラジオ秒数	-0.1844
46	最高気温(°C)	-0.3099
47	平均気温(°C)	-0.3165
48	最低気温(°C)	-0.3245
49	ROKラジオ秒数	-

順位	単相関	1営業日後の入場者
1	1営業日後の入場者	1.0000
2	①1営業日後の入場者	0.9240
3	②1営業日後の入場者	0.8096
4	FM沖縄ラジオ秒数	0.4179
5	入場者合計	0.3773
6	①曜日指数/東売店売上	0.3453
7	①曜日指数/入場者合計	0.3442
8	RBC琉球放送CM秒数	0.3362
9	①曜日指数/東売店客数	0.3246
10	東売店売上	0.2813
11	東売店客数	0.2656
12	①曜日指数/東売店客単価	0.2603
13	②月指数/入場者合計	0.2599
14	イベント実施2有1無	0.2456
15	ROKラジオ秒数	0.1642
16	QAB朝日放送CM秒数	0.1532
17	①3営業日後の入場者	0.1507
18	3営業日後の入場者	0.1423
19	7営業日後の入場者	0.1392
20	①5営業日後の入場者	0.1316
21	OTV沖縄テレビCM秒数	0.1294
22	羽田フューチャービジョン放送回数	0.1097
23	①曜日指数/メイン売店客数	0.1069
24	①7営業日後の入場者	0.0996
25	②月指数/メイン売店客数	0.0957
26	東売店客単価	0.0937
27	②月指数/メイン売店売上	0.0901
28	②7営業日後の入場者	0.0871
29	②3営業日後の入場者	0.0828
30	②月指数/東売店客数	0.0810
31	②月指数/東売店売上	0.0805
32	①曜日指数/メイン売店売上	0.0786
33	メイン売店客数	0.0746
34	5営業日後の入場者	0.0674
35	日照時間(h)	0.0601
36	②5営業日後の入場者	0.0578
37	メイン売店売上	0.0548
38	①10営業日後の入場者	0.0297
39	10営業日後の入場者	0.0252
40	②10営業日後の入場者	0.0100
41	最高気温(℃)	-0.0086
42	平均気温(℃)	-0.0149
43	最低気温(℃)	-0.0179
44	①曜日指数/メイン売店客単価	-0.0320
45	②月指数/メイン売店客単価	-0.0374
46	②月指数/東売店客単価	-0.0404
47	メイン売店客単価	-0.0434
48	RBCラジオ秒数	-0.0935
49	降水量(mm)	-0.0988

順位	単相関	3営業日後の入場者
1	3営業日後の入場者	1.0000
2	①3営業日後の入場者	0.9240
3	②3営業日後の入場者	0.8094
4	RBC琉球放送CM秒数	0.4377
5	FM沖縄ラジオ秒数	0.4215
6	OTV沖縄テレビCM秒数	0.2496
7	①1営業日後の入場者	0.2146
8	②1営業日後の入場者	0.1738
9	メイン売店客数	0.1669
10	メイン売店売上	0.1653
11	10営業日後の入場者	0.1569
12	QAB朝日放送CM秒数	0.1530
13	①5営業日後の入場者	0.1498
14	イベント実施2有1無	0.1455
15	1営業日後の入場者	0.1423
16	②10営業日後の入場者	0.1418
17	5営業日後の入場者	0.1410
18	①曜日指数/メイン売店客数	0.1368
19	①7営業日後の入場者	0.1309
20	①曜日指数/メイン売店売上	0.1306
21	①曜日指数/東売店客単価	0.1198
22	入場者合計	0.1091
23	②月指数/メイン売店売上	0.1087
24	②月指数/メイン売店客数	0.1028
25	RBCラジオ秒数	0.0977
26	①曜日指数/入場者合計	0.0965
27	①10営業日後の入場者	0.0823
28	②5営業日後の入場者	0.0818
29	東売店売上	0.0753
30	①曜日指数/東売店売上	0.0732
31	東売店客数	0.0729
32	①曜日指数/東売店客数	0.0722
33	7営業日後の入場者	0.0667
34	東売店客単価	0.0647
35	②月指数/入場者合計	0.0613
36	②7営業日後の入場者	0.0571
37	①曜日指数/メイン売店客単価	0.0451
38	最低気温(℃)	0.0070
39	羽田フューチャービジョン放送回数	0.0054
40	②月指数/メイン売店客単価	-0.0008
41	最高気温(℃)	-0.0015
42	平均気温(℃)	-0.0027
43	メイン売店客単価	-0.0050
44	②月指数/東売店売上	-0.0147
45	②月指数/東売店客数	-0.0180
46	日照時間(h)	-0.0349
47	ROKラジオ秒数	-0.0399
48	②月指数/東売店客単価	-0.0458
49	降水量(mm)	-0.1039

順位	単相関	①1営業日後の入場者
1	①1営業日後の入場者	1.0000
2	1営業日後の入場者	0.9240
3	②1営業日後の入場者	0.8176
4	FM沖縄ラジオ秒数	0.4338
5	①曜日指数/東売店売上	0.3451
6	入場者合計	0.3423
7	①曜日指数/東売店客数	0.3290
8	①曜日指数/入場者合計	0.3171
9	東売店売上	0.2966
10	東売店客数	0.2857
11	RBC琉球放送CM秒数	0.2573
12	①曜日指数/東売店客単価	0.2333
13	3営業日後の入場者	0.2146
14	②月指数/入場者合計	0.2020
15	①3営業日後の入場者	0.1888
16	ROKラジオ秒数	0.1624
17	イベント実施2有1無	0.1616
18	②3営業日後の入場者	0.1305
19	QAB朝日放送CM秒数	0.1194
20	OTV沖縄テレビCM秒数	0.1119
21	①7営業日後の入場者	0.0999
22	羽田フューチャービジョン放送回数	0.0927
23	①曜日指数/メイン売店客数	0.0772
24	7営業日後の入場者	0.0712
25	東売店客単価	0.0706
26	②月指数/東売店客数	0.0674
27	②月指数/東売店売上	0.0660
28	①5営業日後の入場者	0.0612
29	10営業日後の入場者	0.0601
30	②7営業日後の入場者	0.0578
31	①曜日指数/メイン売店売上	0.0539
32	メイン売店客数	0.0480
33	②月指数/メイン売店客数	0.0465
34	②月指数/メイン売店売上	0.0427
35	メイン売店売上	0.0343
36	日照時間(h)	0.0317
37	5営業日後の入場者	0.0285
38	①10営業日後の入場者	0.0178
39	②10営業日後の入場者	0.0156
40	②5営業日後の入場者	0.0145
41	①曜日指数/メイン売店客単価	-0.0097
42	最高気温(℃)	-0.0215
43	平均気温(℃)	-0.0259
44	最低気温(℃)	-0.0272
45	メイン売店客単価	-0.0316
46	②月指数/メイン売店客単価	-0.0398
47	②月指数/東売店客単価	-0.0528
48	降水量(mm)	-0.0982
49	RBCラジオ秒数	-0.0985

順位	単相関	①3営業日後の入場者
1	①3営業日後の入場者	1.0000
2	3営業日後の入場者	0.9240
3	②3営業日後の入場者	0.8174
4	RBC琉球放送CM秒数	0.4545
5	FM沖縄ラジオ秒数	0.4053
6	メイン売店客数	0.2585
7	メイン売店売上	0.2521
8	OTV沖縄テレビCM秒数	0.2230
9	5営業日後の入場者	0.2134
10	①1営業日後の入場者	0.1888
11	①5営業日後の入場者	0.1878
12	①曜日指数/メイン売店客数	0.1831
13	①曜日指数/メイン売店売上	0.1731
14	イベント実施2有1無	0.1676
15	1営業日後の入場者	0.1507
16	RBCラジオ秒数	0.1467
17	②月指数/メイン売店売上	0.1423
18	QAB朝日放送CM秒数	0.1363
19	②月指数/メイン売店客数	0.1350
20	②1営業日後の入場者	0.1330
21	②5営業日後の入場者	0.1295
22	入場者合計	0.1131
23	10営業日後の入場者	0.1025
24	②10営業日後の入場者	0.0918
25	東売店客単価	0.0722
26	①10営業日後の入場者	0.0685
27	①7営業日後の入場者	0.0603
28	①曜日指数/入場者合計	0.0598
29	東売店売上	0.0436
30	①曜日指数/東売店客単価	0.0354
31	東売店客数	0.0338
32	②月指数/入場者合計	0.0293
33	7営業日後の入場者	0.0275
34	羽田フューチャービジョン放送回数	0.0261
35	②7営業日後の入場者	0.0135
36	最低気温(℃)	0.0043
37	最高気温(℃)	0.0029
38	①曜日指数/東売店売上	0.0002
39	平均気温(℃)	-0.0022
40	①曜日指数/東売店客数	-0.0054
41	ROKラジオ秒数	-0.0066
42	日照時間(h)	-0.0132
43	メイン売店客単価	-0.0248
44	①曜日指数/メイン売店客単価	-0.0525
45	②月指数/東売店売上	-0.0637
46	②月指数/東売店客数	-0.0706
47	②月指数/メイン売店客単価	-0.0756
48	降水量(mm)	-0.0772
49	②月指数/東売店客単価	-0.1104

順位	単相関	②1営業日後の入場者
1	②1営業日後の入場者	1.0000
2	①1営業日後の入場者	0.8176
3	1営業日後の入場者	0.8096
4	FM沖縄ラジオ秒数	0.5503
5	ROKラジオ秒数	0.4506
6	東売店売上	0.3895
7	①曜日指数/東売店売上	0.3862
8	②月指数/東売店売上	0.3544
9	②月指数/東売店客数	0.3493
10	①曜日指数/東売店客数	0.3416
11	東売店客数	0.3402
12	②月指数/入場者合計	0.3141
13	②3営業日後の入場者	0.2992
14	②月指数/東売店客単価	0.2898
15	②月指数/メイン売店客単価	0.2600
16	羽田フューチャービジョン放送回数	0.2569
17	①曜日指数/東売店客単価	0.2513
18	RBC琉球放送CM秒数	0.2498
19	入場者合計	0.2168
20	②2営業日後の入場者	0.2142
21	OTV沖縄テレビCM秒数	0.2052
22	QAB朝日放送CM秒数	0.2052
23	②10営業日後の入場者	0.1999
24	①曜日指数/入場者合計	0.1993
25	②月指数/メイン売店客数	0.1883
26	3営業日後の入場者	0.1738
27	②月指数/メイン売店売上	0.1637
28	②5営業日後の入場者	0.1565
29	東売店客単価	0.1534
30	①3営業日後の入場者	0.1330
31	イベント実施2有1無	0.1274
32	最高気温(℃)	0.1084
33	日照時間(h)	0.1081
34	平均気温(℃)	0.1054
35	最低気温(℃)	0.0983
36	①7営業日後の入場者	0.0774
37	10営業日後の入場者	0.0746
38	7営業日後の入場者	0.0592
39	RBCラジオ秒数	0.0353
40	①5営業日後の入場者	0.0301
41	①10営業日後の入場者	0.0260
42	①曜日指数/メイン売店客数	0.0090
43	5営業日後の入場者	0.0039
44	①曜日指数/メイン売店客単価	-0.0169
45	メイン売店客数	-0.0183
46	①曜日指数/メイン売店売上	-0.0211
47	メイン売店売上	-0.0377
48	メイン売店客単価	-0.0478
49	降水量(mm)	-0.0784

順位	単相関	②3営業日後の入場者
1	②3営業日後の入場者	1.0000
2	①3営業日後の入場者	0.8174
3	3営業日後の入場者	0.8094
4	FM沖縄ラジオ秒数	0.4977
5	②10営業日後の入場者	0.3580
6	RBC琉球放送CM秒数	0.3357
7	OTV沖縄テレビCM秒数	0.3268
8	ROKラジオ秒数	0.2993
9	②1営業日後の入場者	0.2992
10	②5営業日後の入場者	0.2984
11	RBCラジオ秒数	0.2925
12	②月指数/メイン売店客数	0.2513
13	②月指数/メイン売店売上	0.2117
14	QAB朝日放送CM秒数	0.2114
15	羽田フューチャービジョン放送回数	0.1857
16	②月指数/メイン売店客単価	0.1821
17	5営業日後の入場者	0.1724
18	10営業日後の入場者	0.1712
19	②月指数/入場者合計	0.1676
20	②7営業日後の入場者	0.1556
21	メイン売店客数	0.1544
22	メイン売店売上	0.1346
23	①5営業日後の入場者	0.1320
24	①1営業日後の入場者	0.1305
25	最高気温(℃)	0.1293
26	最低気温(℃)	0.1265
27	平均気温(℃)	0.1259
28	東売店客単価	0.1192
29	②月指数/東売店売上	0.1098
30	②月指数/東売店客単価	0.1097
31	①10営業日後の入場者	0.1062
32	①曜日指数/メイン売店客数	0.1020
33	②月指数/東売店客数	0.0990
34	東売店売上	0.0955
35	イベント実施2有1無	0.0927
36	3営業日後の入場者	0.0828
37	日照時間(h)	0.0780
38	①曜日指数/メイン売店売上	0.0720
39	東売店客数	0.0604
40	入場者合計	0.0580
41	①曜日指数/東売店客単価	0.0370
42	①曜日指数/東売店売上	0.0330
43	①7営業日後の入場者	0.0291
44	①曜日指数/入場者合計	0.0223
45	①曜日指数/東売店客数	0.0095
46	7営業日後の入場者	0.0028
47	降水量(mm)	-0.0629
48	①曜日指数/メイン売店客単価	-0.0817
49	メイン売店客単価	-0.0867

順位	単相関	5営業日後の 入場者
1	5営業日後の入場者	1.0000
2	①5営業日後の入場者	0.9239
3	②5営業日後の入場者	0.8091
4	RBC琉球放送CM秒数	0.4258
5	FM沖縄ラジオ秒数	0.3334
6	①3営業日後の入場者	0.2134
7	OTV沖縄テレビCM秒数	0.2126
8	QAB朝日放送CM秒数	0.1868
9	②3営業日後の入場者	0.1724
10	東売店客数	0.1598
11	羽田フューチャードビジョン放送回数	0.1567
12	①7営業日後の入場者	0.1486
13	3営業日後の入場者	0.1410
14	7営業日後の入場者	0.1396
15	イベント実施2有1無	0.1285
16	①曜日指数/東売店客数	0.1205
17	東売店売上	0.1197
18	①10営業日後の入場者	0.1112
19	①曜日指数/メイン売店売上	0.0955
20	①曜日指数/東売店売上	0.0922
21	10営業日後の入場者	0.0908
22	入場者合計	0.0879
23	②10営業日後の入場者	0.0878
24	②月指数/メイン売店売上	0.0854
25	①曜日指数/メイン売店客数	0.0840
26	②月指数/メイン売店客数	0.0818
27	②7営業日後の入場者	0.0805
28	メイン売店売上	0.0684
29	1営業日後の入場者	0.0674
30	①曜日指数/入場者合計	0.0661
31	メイン売店客数	0.0624
32	②月指数/入場者合計	0.0536
33	日照時間(h)	0.0494
34	①1営業日後の入場者	0.0285
35	ROKラジオ秒数	0.0153
36	②月指数/東売店客数	0.0139
37	②1営業日後の入場者	0.0039
38	最高気温(℃)	0.0033
39	降水量(mm)	0.0022
40	平均気温(℃)	-0.0046
41	②月指数/東売店売上	-0.0063
42	①曜日指数/メイン売店客単価	-0.0120
43	最低気温(℃)	-0.0139
44	RBCラジオ秒数	-0.0195
45	メイン売店客単価	-0.0204
46	①曜日指数/東売店客単価	-0.0265
47	②月指数/メイン売店客単価	-0.0580
48	東売店客単価	-0.1072
49	②月指数/東売店客単価	-0.1309

順位	単相関	①5営業日後 の入場者
1	①5営業日後の入場者	1.0000
2	5営業日後の入場者	0.9239
3	②5営業日後の入場者	0.8172
4	RBC琉球放送CM秒数	0.5128
5	FM沖縄ラジオ秒数	0.3376
6	7営業日後の入場者	0.2124
7	東売店客数	0.1995
8	①3営業日後の入場者	0.1878
9	①7営業日後の入場者	0.1869
10	東売店売上	0.1687
11	QAB朝日放送CM秒数	0.1682
12	OTV沖縄テレビCM秒数	0.1610
13	イベント実施2有1無	0.1554
14	3営業日後の入場者	0.1498
15	①曜日指数/東売店客数	0.1496
16	②3営業日後の入場者	0.1320
17	1営業日後の入場者	0.1316
18	①曜日指数/東売店売上	0.1291
19	②7営業日後の入場者	0.1285
20	羽田フューチャードビジョン放送回数	0.1202
21	入場者合計	0.1100
22	①曜日指数/メイン売店売上	0.0862
23	①10営業日後の入場者	0.0818
24	①曜日指数/入場者合計	0.0815
25	②月指数/東売店客数	0.0770
26	②月指数/メイン売店売上	0.0756
27	②月指数/入場者合計	0.0740
28	10営業日後の入場者	0.0677
29	②月指数/東売店売上	0.0614
30	①1営業日後の入場者	0.0612
31	①曜日指数/メイン売店客数	0.0587
32	②月指数/メイン売店客数	0.0571
33	メイン売店売上	0.0567
34	メイン売店客単価	0.0544
35	②10営業日後の入場者	0.0525
36	日照時間(h)	0.0475
37	メイン売店客数	0.0408
38	①曜日指数/メイン売店客単価	0.0381
39	②1営業日後の入場者	0.0301
40	ROKラジオ秒数	0.0207
41	最高気温(℃)	0.0021
42	平均気温(℃)	-0.0018
43	最低気温(℃)	-0.0065
44	①曜日指数/東売店客単価	-0.0127
45	降水量(mm)	-0.0135
46	②月指数/メイン売店客単価	-0.0436
47	②月指数/東売店客単価	-0.0623
48	RBCラジオ秒数	-0.0647
49	東売店客単価	-0.0676

順位	単相関	②5営業日後 の入場者
1	②5営業日後の入場者	1.0000
2	①5営業日後の入場者	0.8172
3	5営業日後の入場者	0.8091
4	FM沖縄ラジオ秒数	0.4274
5	ROKラジオ秒数	0.3827
6	②月指数/東売店客数	0.3661
7	②月指数/東売店売上	0.3563
8	RBC琉球放送CM秒数	0.3245
9	②3営業日後の入場者	0.2984
10	羽田フューチャードビジョン放送回数	0.2983
11	②7営業日後の入場者	0.2975
12	OTV沖縄テレビCM秒数	0.2892
13	②月指数/東売店客単価	0.2687
14	東売店売上	0.2628
15	東売店客数	0.2530
16	②10営業日後の入場者	0.2367
17	②月指数/入場者合計	0.2342
18	QAB朝日放送CM秒数	0.2318
19	②月指数/メイン売店客数	0.2147
20	②月指数/メイン売店客単価	0.1733
21	7営業日後の入場者	0.1713
22	②月指数/メイン売店売上	0.1692
23	①曜日指数/東売店売上	0.1608
24	②1営業日後の入場者	0.1565
25	①曜日指数/東売店客数	0.1503
26	最高気温(℃)	0.1315
27	平均気温(℃)	0.1309
28	①7営業日後の入場者	0.1309
29	①3営業日後の入場者	0.1295
30	最低気温(℃)	0.1193
31	日照時間(h)	0.1165
32	イベント実施2有1無	0.1059
33	入場者合計	0.0859
34	3営業日後の入場者	0.0818
35	①10営業日後の入場者	0.0750
36	RBCラジオ秒数	0.0728
37	1営業日後の入場者	0.0578
38	10営業日後の入場者	0.0561
39	①曜日指数/入場者合計	0.0516
40	①1営業日後の入場者	0.0145
41	降水量(mm)	0.0127
42	①曜日指数/メイン売店客数	0.0118
43	①曜日指数/メイン売店売上	0.0081
44	メイン売店客数	-0.0054
45	東売店客単価	-0.0107
46	メイン売店売上	-0.0122
47	①曜日指数/メイン売店客単価	-0.0218
48	メイン売店客単価	-0.0302
49	①曜日指数/東売店客単価	-0.0514

順位	単相関	7営業日後の 入場者
1	7営業日後の入場者	1.0000
2	①7営業日後の入場者	0.9239
3	②7営業日後の入場者	0.8088
4	②月指数/東売店客数	0.3760
5	②月指数/東売店売上	0.3719
6	東売店売上	0.2960
7	東売店客数	0.2810
8	RBC琉球放送CM秒数	0.2539
9	イベント実施2有1無	0.2214
10	FM沖縄ラジオ秒数	0.2130
11	①5営業日後の入場者	0.2124
12	QAB朝日放送CM秒数	0.2027
13	①曜日指数/東売店売上	0.2011
14	①曜日指数/東売店客数	0.1851
15	②月指数/東売店客単価	0.1820
16	②7営業日/入場者合計	0.1747
17	②5営業日後の入場者	0.1713
18	入場者合計	0.1608
19	5営業日後の入場者	0.1396
20	1営業日後の入場者	0.1392
21	OTV沖縄テレビCM秒数	0.1240
22	①10営業日後の入場者	0.1135
23	10営業日後の入場者	0.1109
24	①曜日指数/入場者合計	0.1052
25	②月指数/メイン売店客数	0.0931
26	①1営業日後の入場者	0.0712
27	②月指数/メイン売店売上	0.0696
28	3営業日後の入場者	0.0667
29	羽田フューチャードビジョン放送回数	0.0618
30	①1営業日後の入場者	0.0592
31	②10営業日後の入場者	0.0589
32	①曜日指数/メイン売店客数	0.0490
33	メイン売店客数	0.0490
34	メイン売店売上	0.0469
35	①曜日指数/メイン売店売上	0.0462
36	最低気温(℃)	0.0335
37	平均気温(℃)	0.0333
38	①3営業日後の入場者	0.0275
39	最高気温(℃)	0.0266
40	ROKラジオ秒数	0.0225
41	日照時間(h)	0.0075
42	②3営業日後の入場者	0.0028
43	東売店客単価	-0.0086
44	降水量(mm)	-0.0205
45	メイン売店客単価	-0.0296
46	①曜日指数/東売店客単価	-0.0501
47	RBCラジオ秒数	-0.0543
48	①曜日指数/メイン売店客単価	-0.0770
49	②月指数/メイン売店客単価	-0.1263

順位	単相関	①7営業日後 の入場者
1	①7営業日後の入場者	1.0000
2	7営業日後の入場者	0.9239
3	②7営業日後の入場者	0.8170
4	②月指数/東売店客数	0.4733
5	②月指数/東売店売上	0.4664
6	東売店売上	0.3817
7	東売店客数	0.3701
8	FM沖縄ラジオ秒数	0.3057
9	①曜日指数/東売店売上	0.3050
10	①曜日指数/東売店客数	0.2848
11	②月指数/東売店客単価	0.2447
12	QAB朝日放送CM秒数	0.2364
13	RBC琉球放送CM秒数	0.2119
14	①5営業日後の入場者	0.1869
15	5営業日後の入場者	0.1486
16	イベント実施2有1無	0.1358
17	3営業日後の入場者	0.1309
18	②5営業日後の入場者	0.1309
19	②月指数/入場者合計	0.1074
20	①1営業日後の入場者	0.0999
21	1営業日後の入場者	0.0996
22	OTV沖縄テレビCM秒数	0.0989
23	10営業日後の入場者	0.0965
24	入場者合計	0.0838
25	②1営業日後の入場者	0.0774
26	①曜日指数/入場者合計	0.0696
27	①3営業日後の入場者	0.0603
28	①10営業日後の入場者	0.0590
29	羽田フューチャードビジョン放送回数	0.0588
30	②月指数/メイン売店客数	0.0577
31	ROKラジオ秒数	0.0521
32	②月指数/メイン売店売上	0.0506
33	①曜日指数/メイン売店売上	0.0444
34	①曜日指数/メイン売店客数	0.0347
35	メイン売店売上	0.0315
36	②3営業日後の入場者	0.0291
37	最低気温(℃)	0.0256
38	平均気温(℃)	0.0239
39	②10営業日後の入場者	0.0219
40	メイン売店客数	0.0203
41	最高気温(℃)	0.0188
42	メイン売店客単価	0.0039
43	①曜日指数/東売店客単価	-0.0008
44	①曜日指数/メイン売店客単価	-0.0013
45	日照時間(h)	-0.0040
46	東売店客単価	-0.0269
47	RBCラジオ秒数	-0.0372
48	降水量(mm)	-0.0465
49	②月指数/メイン売店客単価	-0.0710

順位	単相関	②7営業日後 の入場者
1	②7営業日後の入場者	1.0000
2	①7営業日後の入場者	0.8170
3	7営業日後の入場者	0.8088
4	②月指数/東売店客数	0.6180
5	②月指数/東売店売上	0.6175
6	②月指数/東売店客単価	0.4895
7	FM沖縄ラジオ秒数	0.4278
8	②月指数/入場者合計	0.3591
9	東売店売上	0.3577
10	ROKラジオ秒数	0.3486
11	東売店客数	0.3183
12	QAB朝日放送CM秒数	0.2993
13	②5営業日後の入場者	0.2975
14	①曜日指数/東売店売上	0.2844
15	②月指数/メイン売店客数	0.2585
16	①曜日指数/東売店客数	0.2244
17	②1営業日後の入場者	0.2142
18	羽田フューチャードビジョン放送回数	0.2113
19	イベント実施2有1無	0.1916
20	OTV沖縄テレビCM秒数	0.1806
21	②月指数/メイン売店売上	0.1781
22	②10営業日後の入場者	0.1686
23	②3営業日後の入場者	0.1556
24	RBC琉球放送CM秒数	0.1529
25	RBCラジオ秒数	0.1499
26	平均気温(℃)	0.1478
27	入場者合計	0.1438
28	最低気温(℃)	0.1413
29	最高気温(℃)	0.1400
30	①5営業日後の入場者	0.1285
31	②月指数/メイン売店客単価	0.1278
32	①曜日指数/入場者合計	0.0932
33	1営業日後の入場者	0.0871
34	5営業日後の入場者	0.0805
35	日照時間(h)	0.0750
36	10営業日後の入場者	0.0618
37	①1営業日後の入場者	0.0578
38	3営業日後の入場者	0.0571
39	①10営業日後の入場者	0.0290
40	東売店客単価	0.0237
41	①3営業日後の入場者	0.0135
42	①曜日指数/東売店客単価	0.0134
43	①曜日指数/メイン売店客数	0.0133
44	メイン売店客数	0.0001
45	①曜日指数/メイン売店売上	-0.0124
46	メイン売店売上	-0.0185
47	降水量(mm)	-0.0358
48	①曜日指数/メイン売店客単価	-0.0740
49	メイン売店客単価	-0.0906

順位	単相関	10営業日後の入場者
1	10営業日後の入場者	1.0000
2	①10営業日後の入場者	0.9247
3	②10営業日後の入場者	0.8089
4	③営業日後の入場者	0.1712
5	3営業日後の入場者	0.1569
6	OTV沖縄テレビCM秒数	0.1111
7	7営業日後の入場者	0.1109
8	①3営業日後の入場者	0.1025
9	RBCLラジオ秒数	0.1001
10	①7営業日後の入場者	0.0965
11	5営業日後の入場者	0.0908
12	メイン売店売上	0.0749
13	②1営業日後の入場者	0.0746
14	メイン売店客数	0.0712
15	①5営業日後の入場者	0.0677
16	①曜日指数/メイン売店売上	0.0661
17	①曜日指数/メイン売店客数	0.0654
18	②7営業日後の入場者	0.0618
19	①1営業日後の入場者	0.0601
20	FM沖縄ラジオ秒数	0.0564
21	②5営業日後の入場者	0.0561
22	②月指数/メイン売店売上	0.0464
23	最低気温(°C)	0.0457
24	RBCL琉球放送CM秒数	0.0431
25	②月指数/メイン売店客数	0.0431
26	平均気温(°C)	0.0421
27	最高気温(°C)	0.0346
28	1営業日後の入場者	0.0252
29	東売店客数	0.0090
30	メイン売店客単価	0.0004
31	①曜日指数/東売店客数	-0.0076
32	羽田フューチャービジョン放送回数	-0.0099
33	東売店売上	-0.0108
34	日照時間(h)	-0.0112
35	QAB朝日放送CM秒数	-0.0135
36	①曜日指数/東売店売上	-0.0145
37	降水量(mm)	-0.0251
38	②月指数/東売店売上	-0.0369
39	②月指数/東売店客数	-0.0375
40	①曜日指数/メイン売店客単価	-0.0376
41	イベント実施2有1無	-0.0400
42	ROKラジオ秒数	-0.0401
43	②月指数/メイン売店客単価	-0.0472
44	入場者合計	-0.0549
45	①曜日指数/入場者合計	-0.0566
46	②月指数/入場者合計	-0.0616
47	①曜日指数/東売店客単価	-0.0635
48	②月指数/東売店客単価	-0.0929
49	東売店客単価	-0.1208

順位	単相関	①10営業日後の入場者
1	①10営業日後の入場者	1.0000
2	10営業日後の入場者	0.9247
3	②10営業日後の入場者	0.8168
4	RBCLラジオ秒数	0.1755
5	メイン売店客数	0.1373
6	メイン売店売上	0.1338
7	①曜日指数/メイン売店客数	0.1151
8	7営業日後の入場者	0.1135
9	5営業日後の入場者	0.1112
10	①曜日指数/メイン売店売上	0.1092
11	②3営業日後の入場者	0.1062
12	OTV沖縄テレビCM秒数	0.0933
13	②月指数/メイン売店売上	0.0833
14	3営業日後の入場者	0.0823
15	②月指数/メイン売店客数	0.0820
16	①5営業日後の入場者	0.0818
17	②5営業日後の入場者	0.0750
18	①3営業日後の入場者	0.0685
19	①7営業日後の入場者	0.0590
20	最低気温(°C)	0.0564
21	平均気温(°C)	0.0530
22	最高気温(°C)	0.0477
23	1営業日後の入場者	0.0297
24	②7営業日後の入場者	0.0290
25	②1営業日後の入場者	0.0260
26	FM沖縄ラジオ秒数	0.0204
27	RBCL琉球放送CM秒数	0.0198
28	日照時間(h)	0.0197
29	①1営業日後の入場者	0.0178
30	降水量(mm)	0.0025
31	入場者合計	0.0001
32	羽田フューチャービジョン放送回数	-0.0103
33	イベント実施2有1無	-0.0170
34	東売店客数	-0.0227
35	メイン売店客単価	-0.0241
36	①曜日指数/入場者合計	-0.0301
37	QAB朝日放送CM秒数	-0.0305
38	②月指数/入場者合計	-0.0390
39	東売店売上	-0.0443
40	①曜日指数/東売店客数	-0.0523
41	ROKラジオ秒数	-0.0549
42	①曜日指数/東売店売上	-0.0647
43	①曜日指数/メイン売店客単価	-0.0755
44	②月指数/東売店客数	-0.0776
45	②月指数/東売店売上	-0.0796
46	②月指数/メイン売店客単価	-0.0826
47	①曜日指数/東売店客単価	-0.1202
48	東売店客単価	-0.1322
49	②月指数/東売店客単価	-0.1455

順位	単相関	②10営業日後の入場者
1	②10営業日後の入場者	1.0000
2	①10営業日後の入場者	0.8168
3	10営業日後の入場者	0.8089
4	ROKラジオ秒数	0.3894
5	②3営業日後の入場者	0.3580
6	RBCLラジオ秒数	0.3468
7	OTV沖縄テレビCM秒数	0.3037
8	FM沖縄ラジオ秒数	0.2495
9	②5営業日後の入場者	0.2367
10	②1営業日後の入場者	0.1999
11	②月指数/メイン売店客数	0.1882
12	平均気温(°C)	0.1723
13	最低気温(°C)	0.1703
14	②7営業日後の入場者	0.1686
15	最高気温(°C)	0.1670
16	3営業日後の入場者	0.1418
17	②月指数/メイン売店客単価	0.1407
18	②月指数/メイン売店売上	0.1404
19	QAB朝日放送CM秒数	0.1224
20	羽田フューチャービジョン放送回数	0.1135
21	RBCL琉球放送CM秒数	0.0952
22	日照時間(h)	0.0950
23	①3営業日後の入場者	0.0918
24	5営業日後の入場者	0.0878
25	②月指数/入場者合計	0.0828
26	7営業日後の入場者	0.0589
27	メイン売店客数	0.0581
28	②月指数/東売店客数	0.0554
29	②月指数/東売店売上	0.0546
30	②月指数/東売店客単価	0.0543
31	①3営業日後の入場者	0.0525
32	①曜日指数/メイン売店客数	0.0467
33	メイン売店売上	0.0409
34	①7営業日後の入場者	0.0219
35	①曜日指数/メイン売店売上	0.0210
36	①1営業日後の入場者	0.0156
37	1営業日後の入場者	0.0100
38	降水量(mm)	-0.0049
39	東売店客数	-0.0314
40	入場者合計	-0.0342
41	イベント実施2有1無	-0.0344
42	東売店売上	-0.0370
43	①曜日指数/入場者合計	-0.0530
44	①曜日指数/東売店売上	-0.0632
45	①曜日指数/東売店客数	-0.0632
46	メイン売店客単価	-0.0858
47	①曜日指数/メイン売店客単価	-0.1050
48	東売店客単価	-0.1153
49	①曜日指数/東売店客単価	-0.1166

b) 既存データの分析

既存データ分析の結果より、マーケティング計画の立案において重視すべき事項等を以下に整理する。

■マーケティングの取り組みの分析

- ・ イベントの実施状況等をふまえると、イベントのテーマや内容がワンダーミュージアムや動物園等、沖縄こどもの国の特性と関連性が強くないテーマのものが多い。
- ・ 宣伝広告を主にイベントに合わせて全方位で行っている。イベントや宣伝広告のターゲットが明確ではない。イベントや宣伝広告に費消する費用のコストパフォーマンスの検証や各施策のPDCA^{※3}サイクルの運用が行われていない。
- ・ 現在各イベントや宣伝広告の費用対効果が具体的に検証されていない。
- ・ 個別の施策で最も効果が高いと考えられるのはFM沖縄のラジオCM、ROKラジオCM、RBCL琉球放送のCMである。

※3 PDCA: Plan (計画) → Do (実行) → Check (評価) → Act (改善) の4段階を繰り返すことによって、物事を継続的に改善する仕組みのこと。

■ 相関分析

< 相関のある目的変数と広告やイベント >

目的変数	一定の効果があると思われる広告やイベント
入場者（曜日・月補正）	ROK ラジオ、FM 沖縄
メイン売店客数	ROK ラジオ
東売店売上	イベント実施、FM 沖縄
東売店客数	FM 沖縄
1 営業日後入場者	FM 沖縄
1 営業日後入場者（曜日補正）	FM 沖縄
1 営業日後入場者（曜日・月補正）	FM 沖縄、ROK ラジオ
3 営業日後入場者	RBC 琉球放送 CM、FM 沖縄
3 営業日後入場者（曜日補正）	RBC 琉球放送 CM、FM 沖縄
3 営業日後入場者（曜日・月補正）	FM 沖縄
5 営業日後入場者	RBC 琉球放送 CM
5 営業日後入場者（曜日補正）	RBC 琉球放送 CM
5 営業日後入場者（曜日・月補正）	FM 沖縄

< 相関分析まとめ >

- ・ 広告の効果は 3 営業日後に最も現れる可能性が高い。
- ・ 目的変数と相関があったのは FM 沖縄 10 分析、RBC 琉球放送 CM 4 分析、ROK ラジオ 3 分析、イベント実績 1 分析である。

■ 既存データから読み取れる課題

【1】 根本的な課題

- ・ 戦略立案、マーケティング、運営を支える人材育成等は管理運営上の最重要機能であるが、この機能を総合的に担う部署が存在しておらず、多くの施策や事業が現場スタッフ自らの手によるものである。したがって現場の負担は大きく、そもそも現場の負担に見合う効果が効率的にあげられているのかの検証、また現在のイベントや宣伝広告が適正であるかといったことの事前想定までを行うことが難しい状況である。
- ・ かなりの業務において、動物園とワンダーミュージアムが個々の視点で活動しているため、沖縄こどもの国全体での潜在力が活かされていない可能性が高い。

【2】 計画の出発点となる現状把握がなされていない

- ・ 様々な業務計画の出発点となる現状把握がなされていない。県内客について、イベントの有無によってどのような客層の変化があるのか、来園のきっかけは何か、どのような媒体接触をしているのかなどが把握されておらず、結果としてマーケティングで最も重要な

「ターゲット」の設定がなされていない。ターゲットが明確でないためイベントのテーマが絞り込めず宣伝広告が全方位となりがちである。

- ・イベント実施時や繁忙時の駐車場問題が顧客不満足の原因となっているが、この問題による機会損失の具体的な定量化がなされておらず、結果的に根本的解決策が講じられていない。

【3】県外客に対するプロモーションがほとんどなされていない

- ・県外客の行動が具体的に把握されていない。遠隔地でありながら多くを集客する美ら海水族館や、近年急速に集客力を高めている古宇利オーシャンタワー、ガンガラーの谷等の状況を鑑みると、競争力の蓄積がなされていない状況である。

(3) 補完調査

①調査の目的

マーケティング計画の立案に向けて、最近の広告・コミュニケーション媒体の傾向、特定ターゲットとして想定される修学旅行の傾向に関する情報の収集、整理を行った。

②調査の手法

公開されている情報をデスクトップ調査等により収集、整理した。

③調査の結果

a) 広告・コミュニケーション媒体の動向

1) 広告・コミュニケーション媒体の現状と将来予測

手法	2000年から2015年の電通「広告年鑑」のデータから回帰分析で2020年と2025年のデータを誘導した。
予測	2020年にはインターネットは2015年比で大幅増の媒体になっており、これに店頭販促（SP ^{※4} 、PR催事企画）と折込・ダイレクトメールを加えると市場の半分を占める。

※4 SP：セールス・プロモーション。サンプル品や景品の配布を伴う販売促進活動のこと。

(百万円)

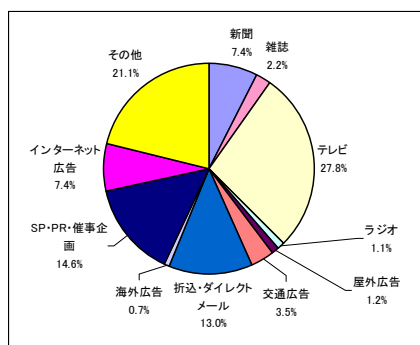
年	2015年	2020年	2025年
新聞	383,126	109,164	-86,154
雑誌	115,003	199	-85,330
テレビ	1,433,925	1,203,948	1,041,227
ラジオ	56,600	29,236	10,050
屋外広告	63,892	33,051	14,558
交通広告	181,427	175,108	163,324
折込ダイレクトメール	669,914	678,821	718,748
海外広告	37,246	54,163	63,149
S P ・ P R 催事企画	754,354	761,839	747,551
インターネット広告	380,657	629,120	852,102
その他（店内販売促進広告、顧客への直接的な営業、プレミアム企画、MICE 等）	1,087,046	1,137,559	1,145,073
合計 1（かかる媒体費）	5,163,190	4,812,208	4,755,782
合計 2（全ジャンル媒体費） ※「一要素」を含む合計	5,163,190	4,812,208	4,584,298

2015年

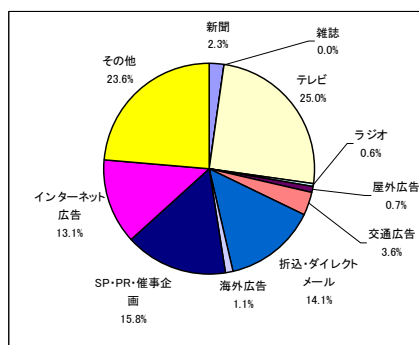
2020年予測

2025年予測

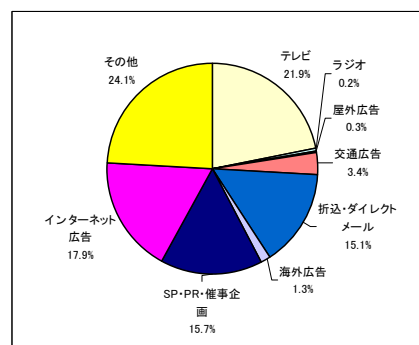
(百万円)



合計 5,163,190

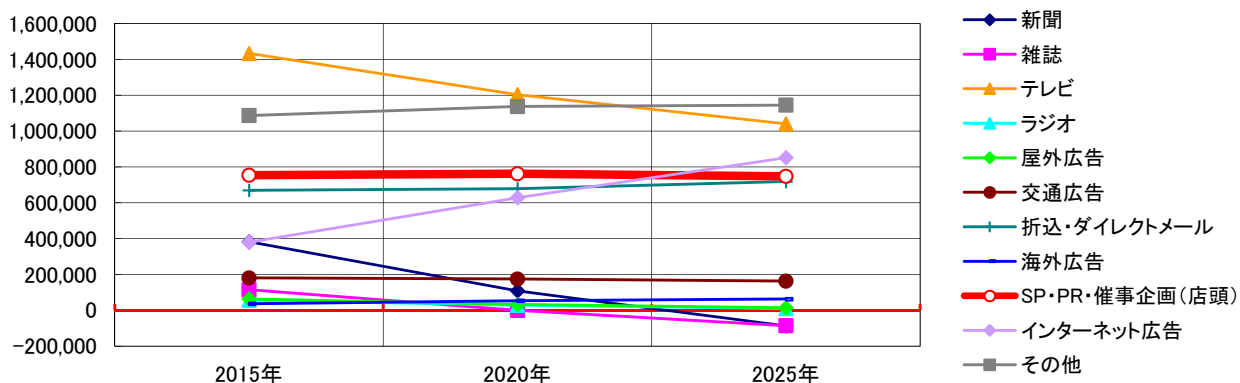


合計 4,812,208
(2015年比 93.2%)



合計 4,755,782
(2020年比 92.1%) ※合計1で作成

(百万円)



2) 沖縄県の新聞購読率の傾向

出典	<p>日刊紙の都道府県別発行部数と普及度（2016年10月）〈日本新聞協会経營業務部〉より整理した。</p> <p>※「合計」は、朝夕セットを1部として算出した場合の、セット紙36紙、朝刊単独紙68紙、夕刊単独紙13紙、合計117紙の部数。</p> <p>※「朝夕別部数」とは、セット部数の朝夕刊をそれぞれ1部として計算し、それと朝刊単独紙、夕刊単独紙を加えた部数。</p> <p>※人口及び世帯数は2016年1月1日現在の住民基本台帳による。</p>
傾向	沖縄県の新聞購読率は全国で2番目に低い。

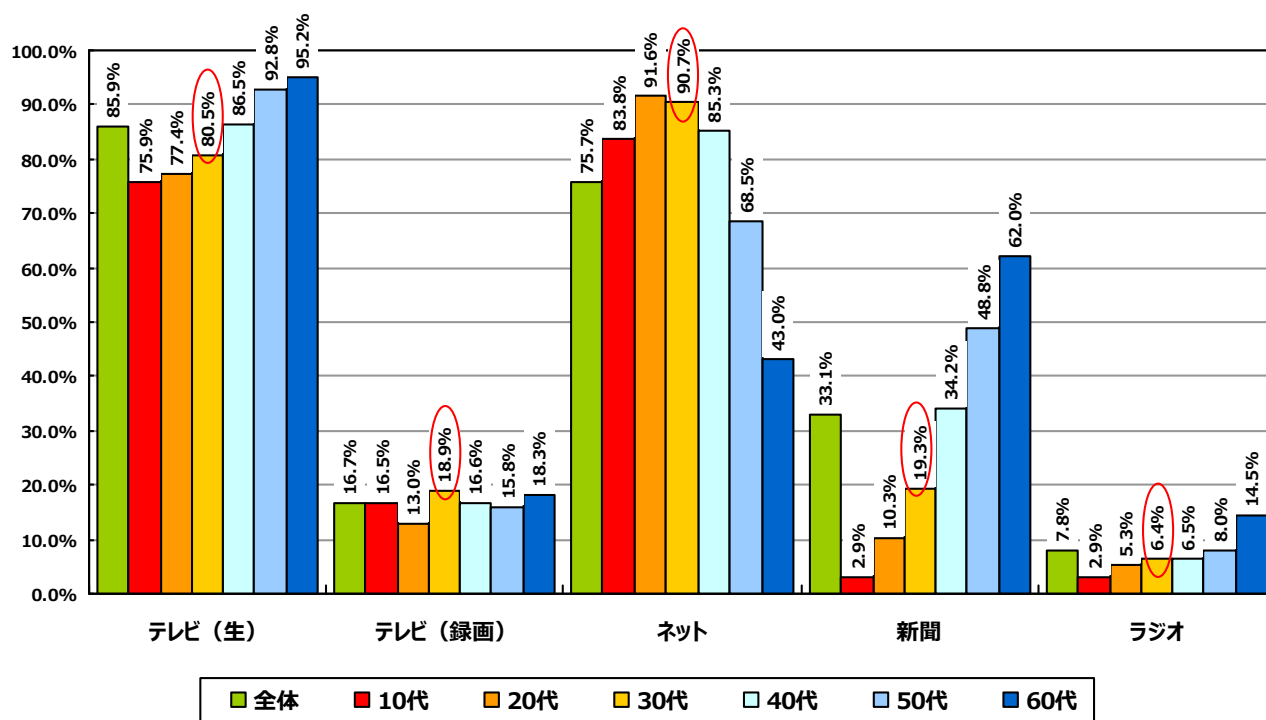
都道府県	発行部数				普及度			
	計	セット	朝刊	夕刊	1部当たり人口	人口	1世帯当たり部数	世帯数
朝夕別部数	53,689,573	-	42,302,825	11,386,748		(人口 1,000人あたり 426部)		
合計	43,276,147	10,413,426	31,889,399	973,322	2.91	125,891,742	0.78	55,811,969
東京	4,568,832	1,770,578	2,534,434	263,820	2.84	12,966,307	0.69	6,641,785
大阪	3,229,701	1,829,482	1,300,869	99,350	2.68	8,658,164	0.79	4,076,313
北海道	1,836,160	534,538	1,141,036	160,586	2.93	5,376,211	0.67	2,734,906
青森	462,449	233,860	226,462	2,127	2.89	1,334,258	0.79	586,148
岩手	383,164	59	382,516	589	3.35	1,283,607	0.74	517,845
宮城	669,743	51,809	615,732	2,202	3.44	2,307,087	0.70	961,574
秋田	358,642	15	357,863	764	2.90	1,039,436	0.85	424,208
山形	399,518	15	398,847	656	2.81	1,123,509	0.98	407,937
福島	667,381	14	656,197	11,170	2.91	1,942,854	0.87	769,375
茨城	1,037,470	34,730	1,000,449	2,291	2.81	2,917,240	0.88	1,180,728
栃木	728,768	12,261	713,725	2,782	2.70	1,965,319	0.92	793,247
群馬	795,592	9,063	771,551	14,978	2.46	1,960,525	0.99	801,770
埼玉	2,354,439	440,200	1,901,540	12,699	3.05	7,186,890	0.76	3,105,078
千葉	2,069,568	509,360	1,541,227	18,981	2.97	6,145,670	0.76	2,715,459
神奈川	2,925,017	1,087,716	1,786,380	50,921	3.06	8,961,724	0.71	4,115,734
新潟	731,936	33,798	693,974	4,164	3.15	2,305,622	0.83	879,034
富山	414,059	2,413	405,515	6,131	2.58	1,066,463	1.02	404,280
石川	466,035	65,035	397,775	3,225	2.46	1,145,694	1.00	467,574
福井	289,397	1	284,361	5,035	2.72	787,254	1.03	281,526
山梨	319,004	1,000	317,059	945	2.62	836,015	0.92	347,670
長野	826,086	40,582	782,147	3,357	2.55	2,107,214	0.98	843,117
岐阜	717,734	69,455	641,612	6,667	2.83	2,032,055	0.92	780,915
静岡	1,250,927	763,083	474,260	13,584	2.96	3,697,930	0.83	1,509,829
愛知	2,460,180	482,015	1,921,433	56,732	2.97	7,307,924	0.80	3,072,233
滋賀	495,270	63,764	429,588	1,918	2.82	1,396,024	0.91	547,150
三重	647,925	53,765	574,433	19,727	2.79	1,808,398	0.86	755,847
京都	946,789	417,394	508,799	20,596	2.66	2,521,866	0.81	1,163,549
奈良	579,624	259,506	317,402	2,716	2.38	1,376,964	1.00	578,328
和歌山	388,429	69,262	269,630	49,537	2.54	988,335	0.89	436,659
兵庫	1,996,706	840,397	1,129,726	26,583	2.77	5,524,043	0.82	2,441,236
鳥取	231,796	2	230,509	1,285	2.48	575,418	1.00	232,412
岡山	624,104	37,362	583,154	3,588	3.06	1,911,633	0.76	815,933
広島	948,682	41	947,384	1,257	2.97	2,820,988	0.75	1,265,133
島根	281,225	0	280,950	275	2.47	695,113	0.99	283,688
山口	595,098	9,713	535,781	49,604	2.36	1,406,035	0.92	650,288
徳島	279,681	36,100	242,255	1,326	2.74	765,106	0.85	329,546
香川	348,369	26	346,571	1,772	2.85	992,511	0.82	427,165
愛媛	443,397	1	442,036	1,360	3.17	1,405,873	0.69	642,509
高知	214,388	110,743	102,969	676	3.43	736,391	0.61	350,565
福岡	1,669,575	278,067	1,387,581	3,927	3.03	5,062,751	0.72	2,307,997
佐賀	252,713	1,096	251,606	11	3.32	837,914	0.78	322,302
長崎	407,893	3	407,874	16	3.42	1,393,539	0.65	625,157
熊本	429,578	46,095	383,088	395	4.19	1,799,737	0.56	761,477
大分	377,854	210,166	166,638	1,050	3.11	1,173,560	0.72	523,352
宮崎	350,078	1	309,332	40,745	3.21	1,123,545	0.68	517,109
鹿児島	410,310	13	410,282	15	4.08	1,672,370	0.51	801,145
沖縄	357,205	7,270	348,775	1,160	4.06	1,448,656	0.58	615,137
海外	37,656	1,557	36,072	27	0	0	0	0

＜日本新聞協会経營業務部＞

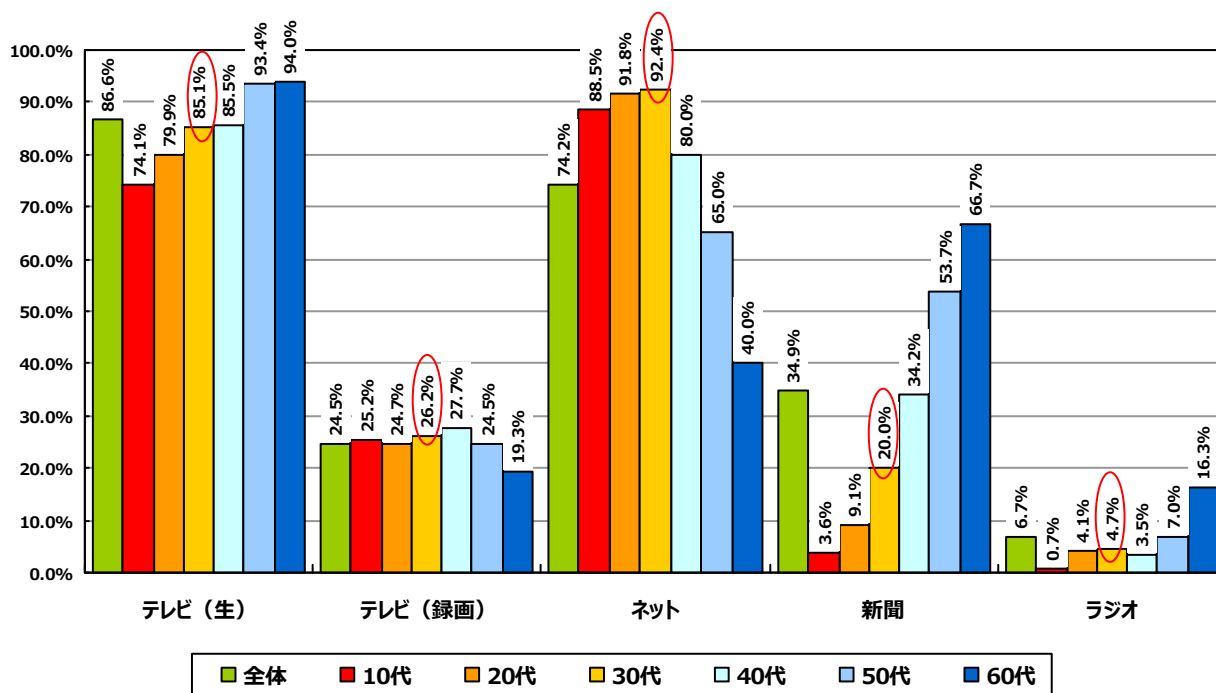
3) 年代別媒体接触率

出典	情報通信白書（総務省）より整理した。
傾向	年代別媒体接触ではテレビとネットの接触率が圧倒的に高い。新聞は30代では約20%である。 ラジオは平日の方が休日より接触率が高く、30代では6.4%である。

<主要メディアの平均行為者率(2015年、平日)>



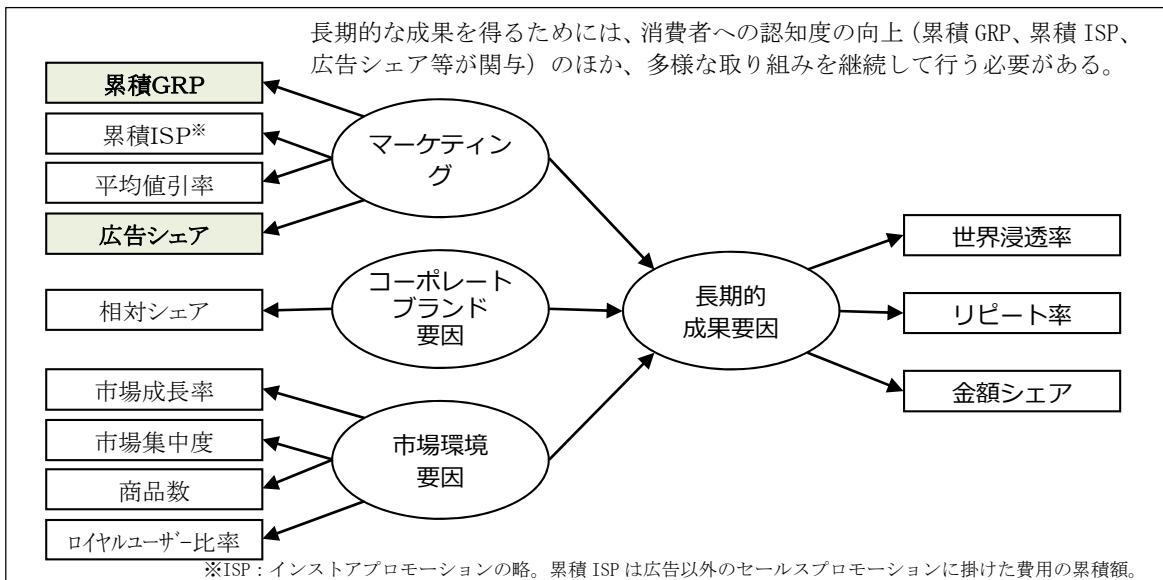
<主要メディアの平均行為者率(2015年、休日)>



b) 広告・コミュニケーションの効果

手法	広告・コミュニケーションに関する既存情報をとりまとめた。
効果の考え方	<ul style="list-style-type: none"> 商品やサービスの購入に際して最も効果的な能動的アクションは「累積GRP」をどれだけ上げることができるかということである。GRPとは視聴率の累計であり、視聴率5%の番組に10回CMを流せば50GRPである。 りゅうぎん総合研究所、沖縄県レンタカー協会等のデータによると沖縄県内のレンタカーの車両数は約2万台である。また同データによる1台あたりの年間稼働回数は約100回である。このことから年間の沖縄県のレンタカー延べ稼働回数は200万回であり1ヶ月平均で17万回弱と推定される。全てのレンタカーにチラシを積み込むために、やや余裕のある枚数を印刷してレンタカー会社等に配布するとして毎月約20万枚のチラシをレンタカーに積み込めれば、レンタカーの全稼働時にチラシを配布することが可能となるため、100GRPとなると解釈できる。

<長期的成果因果モデル>



<効果的な宣伝広告の出稿>

【傾向】

- ・ 広告出稿と広告効果について科学的に実証された調査等は存在しない。
- ・ 広告実務に携わる専門家によると、商品や施設、サービスの認知率は、50%程度までは比較的容易に高まるものの、それ以上の認知率に高めようとする我一気に広告の費用対効果が低下するといわれている。
- ・ 過去の事例から、新商品や新施設、新サービスの認知を50%に到達させることが目標にされることが多く、これに必要な広告量は約300GRPであるとされる。
- ・ 広告により認知した商品や施設、サービスを実際に購入したり、利用する割合は広告現場では認知者の3%とされている。また、1GRPに必要な広告媒体費は首都圏で10万円、地方で5,000円以下が相場と考えられている。
- ・ 従って、沖縄の1GRPあたり広告媒体費を5,000円とすると、一つの目標となる認知率50%に必要な広告媒体費は150万円と考えられ(300GRP×5,000円)、この認知者の3%が広告により新たに誘引される来園者と想定される。

<入園者増加効果>

広告効果は、過去の入園者数と広告効果の分析から、広告後 3 日～5 日間は効果の期間であるため、イベント開始の 4 日前から集中的にスポット広告等を流すことが前提となる。

<総括>

【宣伝広告の出稿基準】

- 新サービスの認知を 50%に到達させることが目標にされることが多く、これに必要な広告量は約 300GRP。
- 広告により認知した商品や施設、サービスを実際に購入したり、利用する割合は広告現場では認知者の 3%。
- 1GRPに必要な広告媒体費は首都圏で 10 万円、地方で 5,000 円以下が相場。
→認知率 50%に必要な広告媒体費は 150 万円。
この認知者の 3%が広告により新たに誘引される来園者となる。

【効果の想定】

沖縄県人口 (145 万人) × 認知率 (50%) × 利用率 (3%)
= 年間 150 万円の広告費で増加する入園者数 21,750 人。

【より高い効果を得るために】

- イベント開始の 4 日前から集中的にスポット広告等を流す。

c) 特定ターゲットの集客

1) 修学旅行

<月別・校種別入込状況 (平成 27 年) >

出典	沖縄県修学旅行入込状況調査
傾向	修学旅行の入込人数は年間 43 万人以上であり、団体客としては非常に大きなマーケットである。中学生は 4 月～6 月の来沖が多く、高校生は 10 月～12 月の来沖が多い。

(単位：校、人、%)

区分	合 計		校種別内訳											
			小学校		中学校		高 校		専門学校		大 学		その他	
月	校数	人数	校数	人数	校数	人数	校数	人数	校数	人数	校数	人数	校数	人数
1月	127	25,763	0	0	7	850	119	24,833	0	0	0	0	1	80
2月	119	23,062	6	436	24	3,374	87	19,199	0	0	0	0	2	53
3月	97	16,388	0	0	12	1,052	84	15,313	0	0	0	0	1	23
4月	229	27,694	3	232	170	20,608	54	6,790	1	53	0	0	1	11
5月	391	50,288	3	117	317	41,628	65	8,338	1	25	0	0	5	180
6月	237	36,034	5	152	121	17,736	108	17,898	1	115	0	0	2	133
7月	32	3,374	4	196	2	243	26	2,935	0	0	0	0	0	0
8月	4	333	0	0	0	0	4	333	0	0	0	0	0	0
9月	96	18,337	0	0	3	295	90	17,999	0	0	3	43	0	0
10月	361	78,425	1	70	12	1,033	346	77,302	0	0	2	20	0	0
11月	384	87,122	0	0	19	2,233	364	84,774	1	115	0	0	0	0
12月	396	72,034	0	0	62	7,139	331	64,804	1	49	1	20	1	22
合計	2,473	438,854	22	1,203	749	96,191	1,678	340,518	5	357	6	83	13	502
構成比	100.0	100.0	0.9	0.3	30.3	21.9	67.9	77.6	0.2	0.1	0.2	0.0	0.5	0.1

<月別・地域別入込状況（平成 27 年）>

東海以北は10月～12月の来沖が多く、近畿以西は4月～6月の来沖が多い。東海以北は高校生。近畿以西は中学生の来沖が多いものと推察される。

(単位：校、人、%)

区分	合 計		発地別内訳															
			北海道・東北		関 東		甲信越・北陸		東 海		近 畿		中 国		四 国		九 州	
月	校数	人数	校数	人数	校数	人数	校数	人数	校数	人数	校数	人数	校数	人数	校数	人数	校数	人数
1月	127	25,763	3	105	70	15,775	2	147	21	3,719	22	4,815	2	148	1	127	6	927
2月	119	23,062	3	308	46	10,435	8	1,138	20	4,177	21	4,124	10	1,233	0	0	11	1,647
3月	97	16,388	5	427	42	7,964	9	1,495	13	2,209	19	3,379	4	536	0	0	5	378
4月	229	27,694	24	2,066	37	4,781	8	678	10	923	75	10,414	45	4,944	27	3,761	3	127
5月	391	50,288	9	649	43	5,825	6	262	34	4,411	218	31,595	42	3,949	30	3,176	9	421
6月	237	36,034	2	263	46	7,352	10	1,857	24	5,220	100	15,920	12	914	28	3,082	15	1,426
7月	32	3,374	2	105	17	2,070	1	33	3	330	4	463	5	373	0	0	0	0
8月	4	333	0	0	1	90	1	15	0	0	0	0	2	228	0	0	0	0
9月	96	18,337	6	1,263	46	9,992	18	3,816	5	1,211	10	1,095	1	148	4	254	6	558
10月	361	78,425	31	3,783	180	46,350	40	7,603	43	8,858	40	9,608	12	1,265	9	573	6	385
11月	384	87,122	48	6,772	192	50,761	34	7,337	54	10,984	41	9,560	6	654	4	482	5	572
12月	396	72,034	50	4,952	112	24,828	54	10,603	61	11,224	63	14,023	6	725	13	1,999	37	3,680
合計	2,473	438,854	183	20,693	832	186,223	191	34,984	288	53,266	613	104,996	147	15,117	116	13,454	103	10,121
構成比	100.0	100.0	7.4	4.7	33.6	42.4	7.7	8.0	11.6	12.1	24.8	23.9	5.9	3.4	4.7	3.1	4.2	2.3

〈発地（都道府県）別入込状況（平成 27 年）〉

発地別では南関東 4 都県と大阪、兵庫が多い。

(単位：人、校)

都道府県名	入込人数	校数
1 東京都	48,750	241
2 大阪府	45,008	220
3 神奈川県	38,326	167
4 埼玉県	29,766	114
5 兵庫県	25,306	155
6 千葉県	24,763	96
7 茨城県	21,147	102
8 愛知県	17,393	83
9 静岡県	15,482	88
10 京都府	13,760	87
11 群馬県	12,512	65
12 長野県	12,203	62
13 岐阜県	11,659	67
14 栃木県	10,959	47
15 三重県	8,732	50
16 岡山県	8,550	85
17 滋賀県	8,512	53
18 奈良県	7,923	60
19 新潟県	7,668	46
20 北海道	7,241	58
21 山梨県	6,434	32
22 福井県	5,333	26
23 徳島県	5,283	47
24 香川県	4,663	27
25 和歌山県	4,487	38
26 福島県	4,269	36
27 広島県	4,119	34
28 福岡県	4,028	37
29 熊本県	3,801	31
30 宮城県	2,931	26
31 石川県	2,635	20
32 山形県	2,271	21
33 愛媛県	1,831	24
34 高知県	1,677	18
35 青森県	1,590	13
36 岩手県	1,301	16
37 鳥取県	1,294	16
38 秋田県	1,090	13
39 長崎県	980	11
40 山口県	906	9
41 宮崎県	712	11
42 富山県	711	5
43 鹿児島県	306	7
44 島根県	248	3
45 佐賀県	236	5
46 大分県	58	1
合計	438,854	2,473

〈宿泊地別入込状況（平成 27 年）〉

宿泊地は那覇市、恩納村の順で多く約 50%を占める。

(単位：校、%)

市町村名	校数	構成比
1 那覇市	1340	28.2%
2 恩納村	910	19.2%
3 本部町	396	8.3%
4 名護市	368	7.8%
5 読谷村	311	6.6%
6 伊江村	280	5.9%
7 南城市	158	3.3%
8 糸満市	125	2.6%
9 うるま市	118	2.5%
10 北谷町	116	2.4%
11 今帰仁村	103	2.2%
12 石垣市	82	1.7%
13 金武町	51	1.1%
14 北中城村	51	1.1%
15 竹富町	45	0.9%
16 沖縄市	43	0.9%
17 東村	36	0.8%
18 宮古島市	33	0.7%
19 豊見城市	31	0.7%
20 国頭村	30	0.6%
21 宜野湾市	26	0.5%
22 渡嘉敷村	24	0.5%
23 伊是名村	23	0.5%
24 座間味村	13	0.3%
25 久米島町	6	0.1%
26 中城村	5	0.1%
27 大宜味村	4	0.1%
28 伊平屋村	1	0.0%
29 八重瀬町	1	0.0%
30 その他・不明	18	0.4%
合計	4,748	100.0%

※注 同一校の複数市町村への宿泊を含む。

〈滞在日数別入込状況(平成 27 年)〉

(単位：校、%)

滞在日数	校数	構成比
1 泊 2 日	7	0.3%
2 泊 3 日	977	39.5%
3 泊 4 日	1,312	53.1%
4 泊 5 日	171	6.9%
5 泊 6 日以上	6	0.2%
その他・不明	0	0.0%
合計	2,473	100.0%

※注 同一校であってもコースが別である場合はそれぞれに集計している。

2) インバウンド (空路)

出典	平成 25 年度外国人観光客実態調査報告書／沖縄県
傾向	エコツアーの参加者は台湾、香港の 20 代、30 代が多い。ファミリーでリゾートホテルに宿泊しレンタカーで移動する。

国籍・地域	全体	歴史的・伝統的な 景観、旧跡観光		自然・ 景勝地観光		都市観光、 街歩き		保養・休養		スパ・エステ		海水浴・ マリンスポーツ		ダイビング	
		標本数	構成比 (%)	標本数	構成比 (%)	標本数	構成比 (%)	標本数	構成比 (%)	標本数	構成比 (%)	標本数	構成比 (%)	標本数	構成比 (%)
台湾	520	35.1	511	33.3	521	34.1	10	11.4	9	10.5	63	19.5	17	16.2	
韓国	198	13.1	193	12.4	199	12.9	41	44.2	31	37.5	51	16.1	5	5.2	
香港	388	25.9	448	28.8	433	28.1	9	9.7	27	30.2	99	30.0	38	36.9	
中国	277	18.2	308	19.3	291	18.4	12	12.6	9	10.5	70	20.1	28	26.5	
米国	35	2.4	32	2.1	31	2.1	8	8.6	5	5.2	19	5.9	5	4.8	
その他	80	5.4	63	4.1	66	4.4	11	13.4	6	6.2	30	8.4	12	10.4	
性別	男性	659	44.1	682	43.6	650	42.1	49	54.9	38	44.0	155	46.0	60	56.0
	女性	833	55.9	866	56.4	884	57.9	42	45.1	49	56.0	177	54.0	45	44.0
年代	10代	40	2.9	37	2.4	35	2.4	0	0.0	1	1.3	5	1.3	2	1.9
	20代	401	26.9	409	26.5	407	26.6	26	29.5	24	28.2	84	26.1	39	35.6
	30代	520	35.0	570	37.4	549	35.7	36	38.2	34	39.0	136	40.9	38	35.5
	40代	298	20.5	306	20.1	310	20.7	13	15.4	12	13.9	67	21.7	20	21.7
	50代	151	10.0	145	9.1	160	10.3	12	14.5	9	11.5	20	6.1	4	4.5
	60代	57	4.1	59	3.8	57	3.8	1	1.2	3	3.4	10	3.3	1	0.7
	70代以上	11	0.7	10	0.6	9	0.5	1	1.2	2	2.6	2	0.6	0	0.0
月収	0～10万円未満	169	18.2	175	18.3	175	18.1	6	10.5	9	14.8	36	15.6	8	10.4
	10～20万円未満	299	31.3	300	30.0	298	29.8	7	11.9	6	11.3	58	23.0	17	21.8
	20～30万円未満	169	18.1	178	18.3	193	19.8	15	23.5	16	25.1	52	21.5	15	19.0
	30～40万円未満	129	13.9	138	14.5	138	14.2	13	21.1	13	20.6	42	17.2	10	14.8
	40～50万円未満	58	5.9	59	5.7	63	6.1	6	11.1	4	6.9	12	4.8	5	6.9
	50万円以上	121	12.7	129	13.2	119	12.0	13	21.9	12	21.4	44	17.9	18	23.1
沖縄 旅行 回数	初めて	1,322	88.6	1,357	87.7	1,343	87.3	73	79.9	74	86.4	285	86.4	87	83.5
	2回	104	6.8	123	7.8	120	7.8	6	7.0	5	5.3	26	7.7	9	8.8
	3～5回	36	2.3	37	2.3	39	2.5	7	7.1	5	6.3	11	3.0	5	4.9
	6～9回	11	0.8	13	0.9	11	0.8	1	1.5	0	0.0	2	0.7	1	1.3
	10回以上	21	1.5	21	1.4	24	1.6	4	4.5	2	2.0	7	2.2	2	1.4
同行者 (複数回 答)	自分ひとり	119	7.5	113	6.8	127	7.9	16	17.4	7	8.3	27	7.9	10	8.2
	夫婦・パートナー	355	23.2	376	23.6	375	23.7	20	21.0	22	25.4	83	22.9	36	35.0
	家族・親族	611	41.4	650	42.5	636	42.1	35	40.9	39	47.1	133	42.0	26	28.0
	職場の同僚	164	11.5	168	11.3	154	10.3	6	6.0	4	5.1	27	8.2	11	9.8
	友人	301	19.8	301	19.1	305	19.5	12	14.0	15	16.0	71	22.1	27	23.7
	その他	15	1.0	14	0.9	14	0.8	1	0.7	1	0.8	0	0.0	0	0.0
沖縄での 泊数	自滞り	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0
	1泊	7	0.5	7	0.4	9	0.6	0	0.0	0	0.0	1	0.4	0	0.0
	2泊	77	4.4	78	4.4	84	4.7	9	11.7	7	7.7	7	1.7	1	0.7
	3泊	738	50.4	754	49.5	736	48.8	36	38.1	37	42.6	122	37.5	23	22.3
	4泊	417	27.3	439	28.2	441	28.3	20	22.0	23	27.0	102	30.6	32	30.3
	5泊	109	7.0	124	7.8	118	7.5	7	7.9	10	11.7	34	10.0	18	17.4
	6泊	54	3.7	62	4.1	63	4.3	5	4.7	2	1.5	25	7.8	16	16.8
	7泊以上	94	6.3	88	5.6	88	5.8	14	16.1	8	9.4	40	12.0	15	12.5
宿泊施設 (複数回 答)	リゾートホテル	886	62.3	953	64.5	920	62.8	60	65.5	67	77.8	229	70.7	69	68.5
	シティホテル・ビジネスホテル	835	52.6	852	51.5	877	54.1	36	40.4	28	30.5	139	40.3	41	37.7
	民泊	32	2.3	33	2.2	36	2.4	3	3.0	2	2.4	11	3.6	8	6.8
	ゲストハウス・ドミトリー	27	1.7	28	1.7	24	1.5	5	5.9	1	1.5	8	2.4	7	5.6
	ウィークリーマンション	5	0.3	3	0.1	6	0.3	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0
	寮、保養所、研修所	1	0.1	3	0.2	1	0.1	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0
	別荘・コンドミニアム	11	0.6	11	0.5	11	0.6	1	1.5	1	0.8	3	0.8	2	1.9
	親戚・知人家	35	2.6	34	2.4	31	2.2	10	10.9	6	6.4	22	6.6	6	6.5
	その他	5	0.3	5	0.3	5	0.3	0	0.0	0	0.0	1	0.4	1	1.3
活動 (複数回 答)	歴史的・伝統的な景観、旧跡観光	1,498	100.0	1,275	81.3	1,240	79.9	48	52.7	66	75.7	231	68.4	72	68.9
	自然・景勝地観光	1,275	85.4	1,555	100.0	1,302	84.5	56	63.2	68	78.5	260	79.0	84	81.7
	都市観光、街歩き	1,240	83.3	1,302	83.9	1,541	100.0	61	67.7	70	80.4	253	76.9	78	76.6
	保養・休養	48	3.4	56	3.9	61	4.2	91	100.0	16	19.5	33	10.0	6	5.4
	スパ・エステ	66	4.5	68	4.4	70	4.6	16	18.6	87	100.0	25	7.4	9	9.0
	海水浴・マリンスポーツ	231	17.7	260	19.6	253	19.2	33	36.7	25	27.0	332	100.0	51	50.0
	ダイビング	72	5.4	84	6.2	78	5.8	6	6.7	9	9.6	51	15.3	105	100.0
	ゴルフ	17	1.3	20	1.4	16	1.1	3	3.3	2	2.0	5	1.5	2	2.0
	ショッピング	1,176	79.4	1,234	79.9	1,240	81.1	57	63.3	64	73.4	242	73.0	80	77.1
	沖縄料理を楽しむ	1,149	77.2	1,216	78.6	1,217	79.3	63	69.1	59	65.0	258	77.8	80	76.2
	沖縄料理以外の日本食を楽しむ	481	32.6	503	33.0	520	34.3	35	37.8	38	43.8	108	32.5	37	35.2
	エコツアー	146	11.0	162	11.6	158	11.3	14	16.3	9	10.6	45	13.4	15	15.3
	戦跡地参拝	168	12.1	160	11.0	157	11.0	5	5.7	10	13.0	31	9.7	12	11.2
	イベント・伝統行事	124	8.8	119	8.1	118	8.2	6	7.1	9	11.8	26	7.9	11	9.8
交通機関 (複数回 答)	貸切バス	770	52.0	758	49.0	725	47.3	20	20.7	35	41.4	93	28.6	25	24.2
	路線バス	179	11.4	200	12.4	195	12.2	13	14.2	8	8.3	43	12.8	19	19.9
	空港リムジンバス	45	2.9	48	3.1	49	3.2	9	10.4	3	3.6	21	6.5	9	8.3
	定期観光バス	72	4.8	73	4.7	77	4.9	5	5.2	5	5.5	18	5.0	9	7.9
	モーター	393	25.3	401	24.7	424	28.6	22	24.9	16	19.6	82	23.1	36	32.5
	レンタカー	420	27.9	467	31.7	489	31.8	40	44.6	25	28.4	149	45.4	45	44.7
	一輪タクシー	256	16.8	271	17.3	288	18.6	25	25.7	18	19.9	81	23.5	27	23.8
	観光(貸切)タクシー	48	3.2	49	3.1	42	2.8	2	2.3	8	8.2	17	5.1	9	7.9
	自転車	8	0.5	9	0.6	6	0.4	1	1.5	2	1.5	6	1.8	5	4.6
	観光・知人の車	37	2.6	38	2.6	39	2.6	7	7.1	4	4.4	20	6.2	6	6.2
	航空機(県内移動のみ)	21	1.4	28	1.8	22	1.5	11	12.9	7	7.4	15	4.3	12	10.6
	船(県内移動のみ)	53	3.6	55	3.6	53	3.5	12	13.4	5	5.0	25	7.2	14	12.5
	その他	22	1.4	23	1.4	23	1.5	2	2.3	4	5.0	7	2.0	1	1.3
旅行形態	地域や職場などの団体旅行	156	10.8	150	9.9	136	8.9	3	2.6	5	5.5	27	7.9	9	7.5
	観光つきのパッケージ旅行	564	37.8	550	35.2	534	34.7	16	17.4	29	35.5	56	17.2	10	9.4
	フリープラン型のパッケージ旅行	425	28.6	489	32.2	484	32.0	22	25.2	28	32.2	119	37.2	44	42.5
	ツアーは利用していない(個別手配)	353	22.8	366	22.7	384	24.4	50	54.8	25	26.9	130	37.7	42	40.7
沖縄旅行 全体の満 足度	大変満足	298	19.7	312	19.8	299	19.2	27	28.1	24	26.0	92	28.2	32	31.8
	満足	850	58.2	888	58.1	873									

(続き)

		ゴルフ		ショッピング		沖縄料理を楽しむ		沖縄料理以外の日本食を楽しむ		エコツアー		戦跡地参拝		イベント・伝統行事	
		標本数	構成比 (%)	標本数	構成比 (%)	標本数	構成比 (%)	標本数	構成比 (%)	標本数	構成比 (%)	標本数	構成比 (%)	標本数	構成比 (%)
国籍・地域	全体	31	100.0	1,451	100.0	1,420	100.0	583	100.0	185	100.0	179	100.0	137	100.0
	台湾	4	10.6	480	33.4	467	33.6	166	29.5	84	47.3	100	58.6	69	55.8
	韓国	11	35.9	150	10.2	148	10.2	68	12.1	4	2.0	6	3.4	15	10.3
	香港	1	4.7	424	29.4	412	29.0	154	26.6	61	30.8	32	15.7	26	17.1
	中国	8	24.7	307	20.5	295	20.1	130	20.9	27	14.7	20	9.5	16	9.8
	米国	5	15.9	30	2.2	32	2.4	20	3.4	2	1.5	12	7.1	5	4.1
	その他	2	8.1	60	4.3	66	4.8	45	7.4	7	3.7	9	5.7	6	2.9
性別	男性	21	68.1	590	40.4	616	43.0	264	44.6	81	43.1	74	39.6	53	35.9
	女性	10	31.9	857	59.6	799	57.0	317	55.4	103	56.9	104	60.4	84	64.1
年代	10代	1	4.7	36	2.6	31	2.2	16	2.9	7	4.1	7	4.1	7	5.6
	20代	1	3.1	390	27.0	386	27.5	144	25.3	49	26.3	58	32.4	39	28.5
	30代	7	22.1	512	35.7	512	36.4	201	35.0	70	38.6	42	23.1	44	32.6
	40代	9	31.1	286	20.3	282	20.3	107	18.1	30	15.2	30	16.6	26	18.5
	50代	11	34.5	144	9.7	136	9.5	74	12.5	18	9.4	23	12.6	11	7.0
	60代	2	4.4	56	4.0	46	3.5	30	5.5	8	5.2	16	9.3	7	6.0
	70代以上	0	0.0	10	0.7	9	0.7	4	0.7	2	1.3	3	1.8	2	1.9
月収	0～10万円未満	1	8.3	167	19.2	159	18.5	82	22.1	31	22.9	29	25.5	27	29.4
	10～20万円未満	3	18.3	279	30.0	272	29.9	97	24.3	39	29.4	35	28.7	29	30.7
	20～30万円未満	2	13.9	168	19.0	167	18.8	73	19.1	18	13.7	26	20.5	15	14.6
	30～40万円未満	3	14.4	120	13.6	124	14.2	55	14.5	28	18.9	11	8.1	11	10.8
	40～50万円未満	1	5.6	50	5.1	53	5.7	25	6.1	7	5.8	8	6.1	7	6.3
	50万円以上	8	39.5	120	13.2	116	12.9	57	13.9	15	9.3	13	11.1	10	8.1
沖縄旅行回数	初めて	24	77.7	1,263	87.6	1,227	86.5	503	86.5	167	90.9	154	87.8	115	84.0
	2回	2	6.9	113	7.5	112	7.8	46	7.9	10	4.9	16	7.6	12	8.6
	3～5回	3	10.0	47	3.2	50	3.4	23	3.9	4	2.4	2	0.7	6	4.3
	6～9回	0	0.0	10	0.7	13	0.9	5	0.9	1	0.8	3	2.0	2	2.0
	10回以上	2	5.3	15	1.1	17	1.4	4	0.8	2	1.0	3	1.9	2	1.0
同行者(複数回答)	自分ひとり	3	8.4	101	6.7	117	7.9	42	6.8	7	3.1	13	6.8	11	6.3
	夫婦・パートナー	7	23.5	368	24.6	357	24.3	161	27.1	49	25.2	40	22.9	29	19.9
	家族・親族	9	29.3	586	41.2	560	40.2	227	39.4	75	41.1	61	33.0	52	39.5
	職場の同僚	7	25.1	160	11.3	156	11.5	63	11.9	27	16.8	35	22.3	22	17.3
	友人	6	16.9	293	20.0	277	19.3	110	18.5	31	16.4	40	22.0	28	21.1
	その他	0	0.0	10	0.8	11	0.8	6	0.9	2	0.7	4	1.4	3	2.0
沖縄での泊数	日帰り	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0
	1泊	0	0.0	5	0.3	9	0.6	1	0.1	0	0.0	1	0.8	1	0.6
	2泊	2	8.1	75	4.5	78	4.7	23	3.3	3	1.4	4	1.4	4	2.1
	3泊	20	61.3	691	48.5	665	48.0	277	49.2	94	56.2	105	63.2	78	63.7
	4泊	1	2.2	423	28.8	404	28.1	153	25.8	52	24.3	34	16.2	25	15.4
	5泊	0	0.0	113	7.8	108	7.6	52	8.4	18	9.7	9	4.8	2	1.4
	6泊以上	3	11.6	62	4.4	57	4.2	31	5.7	6	3.3	8	5.0	8	5.4
宿泊施設(複数回答)	リゾートホテル	19	63.3	876	63.6	852	63.0	363	66.0	116	64.1	102	62.1	84	64.3
シティホテル・ビジネスホテル	10	34.6	812	52.6	789	52.4	300	47.6	86	41.8	90	45.3	66	43.4	
民宿	0	0.0	35	2.6	38	2.8	17	3.1	10	5.4	8	3.8	4	2.6	
ゲストハウス・ドミトリー	0	0.0	21	1.5	25	1.7	12	1.9	5	1.7	4	1.8	3	1.5	
ウィークリーマンション	0	0.0	3	0.2	6	0.3	1	0.1	0	0.0	0	0.0	1	0.4	
寮・保養所・研修所	0	0.0	2	0.1	4	0.2	2	0.4	0	0.0	0	0.0	0	0.0	
別荘・コンドミニアム	0	0.0	9	0.5	12	0.7	5	0.8	3	1.0	1	0.3	0	0.0	
親戚・知人宅	3	11.5	31	2.4	34	2.8	22	4.3	6	4.1	9	5.8	8	6.1	
その他	1	3.5	6	0.4	4	0.3	1	0.2	1	0.8	3	1.5	2	1.6	
活動(複数回答)	歴史的・伝統的な景観・旧跡観光	17	53.6	1,176	80.6	1,149	80.1	481	80.9	146	80.8	168	94.5	124	91.9
	自然・景勝地観光	20	61.1	1,234	85.2	1,216	85.6	503	86.2	162	89.5	160	90.6	119	88.2
	都市観光・街歩き	16	51.6	1,240	85.9	1,217	85.9	520	89.2	158	86.4	157	89.7	118	89.2
	保養・休養	3	10.0	57	4.3	63	4.7	35	6.0	14	6.8	5	3.8	6	4.5
	スパ・エステ	2	5.3	64	4.5	59	4.2	38	6.6	9	4.8	10	6.3	9	7.6
	海水浴・マリッジジャー	5	19.6	242	19.4	258	21.3	108	21.3	45	26.1	31	20.5	26	21.4
	ダイビング	2	8.1	80	6.2	80	6.3	37	7.0	15	9.0	12	6.8	11	7.7
	ゴルフ	31	100.0	22	1.6	19	1.3	9	1.9	2	1.3	3	1.9	1	0.9
	ショッピング	22	70.5	1,451	100.0	1,212	85.8	502	87.2	157	85.3	154	87.2	114	86.4
	沖縄料理を楽しむ	19	55.6	1,212	84.0	1,420	100.0	517	88.7	164	90.0	154	88.7	117	87.6
	沖縄料理以外の日本食を楽しむ	9	30.2	502	35.6	517	37.0	583	100.0	95	53.8	83	48.9	63	49.2
	エコツアー	2	6.2	157	11.9	164	12.8	95	18.2	185	100.0	52	32.9	43	35.5
	戦跡地参拝	3	11.2	154	11.3	154	11.8	83	15.5	52	30.6	179	100.0	54	40.7
イベント・伝統行事	1	3.1	114	8.5	117	8.8	63	11.8	43	24.8	54	30.6	137	100.0	
交通機関(複数回答)	貸切バス	15	45.7	698	48.3	640	45.2	277	47.7	102	57.3	104	61.4	84	65.8
	路線バス	0	0.0	195	13.1	189	13.0	74	12.2	20	10.3	20	9.9	7	4.0
	空港リムジンバス	1	3.1	44	3.0	53	3.7	17	3.0	7	3.1	5	1.8	1	0.6
	定期観光バス	1	3.1	71	4.8	69	4.8	37	6.0	10	5.3	10	5.1	8	4.5
	モニール	1	3.1	398	26.5	395	26.8	154	25.3	41	19.9	40	19.4	24	12.8
	レンタカー	12	42.0	421	29.3	449	31.8	172	30.0	60	31.1	41	21.1	29	19.8
	一般タクシー	5	14.9	274	18.7	294	20.4	123	20.1	19	10.2	18	8.7	16	9.4
	観光(貸切)タクシー	2	5.6	47	3.2	45	3.1	31	5.0	5	2.9	6	3.0	5	2.3
	自転車	0	0.0	6	0.5	7	0.5	4	0.5	2	1.0	3	1.8	1	0.4
	親戚・知人の車	2	6.7	35	2.6	43	3.3	21	3.8	6	3.7	9	5.3	7	4.1
	航空機(県内移動のみ)	0	0.0	19	1.3	27	1.9	13	2.0	9	4.2	2	1.1	6	3.7
船(県内移動のみ)	1	3.4	52	3.7	46	3.3	24	3.9	8	3.9	6	3.0	7	4.3	
その他	0	0.0	32	2.2	25	1.8	10	2.0	1	0.8	3	1.5	4	3.6	
旅行形態	地域や職場などの団体旅行	3	8.7	139	9.8	133	9.7	50	8.8	18	9.9	25	15.2	23	17.1
	観光つきのパッケージ旅行	12	38.1	506	34.7	457	31.9	201	34.4	75	41.7	74	43.3	57	45.7
	フリープラン型のパッケージ旅行	6	16.9	465	32.7	455	32.9	167	29.7	47	26.1	44	24.0	24	17.5
ツアーは利用していない(個別手配)	10	36.3	338	22.7	373	25.5	165	27.2	47	22.3	36	17.6	33	19.7	
沖縄旅行全体の満足度	大変満足	5	18.4	283	19.0	283	19.7	128	20.6	41	21.6	39	21.4	31	20.3
	満足	16	53.5	833	58.4	819	58.7	337	59.3	102	56.0	102	57.3	66	49.3
	やや満足	6	18.6	248	17.3	228	16.2	89	16.3	31	17.8	31	18.4	31	25.0
	普通	3	9.6	64	4.5	67	4.8	21	3.4	8	4.6	4	2.2	6	4.5
	やや不満	0	0.0	8	0.6	8	0.6	2	0.3	0	0.0	0	0.0	1	1.0
	不満	0	0.0	1	0.1	1	0.1	0	0.0	0</					

3) インバウンド (クルーズ)

出典	平成 25 年度外国人観光客実態調査報告書／沖縄県
傾向	美術館・博物館参加者は中国、台湾の 20 代～40 代が多い。ファミリーでタクシー移動する。参加率は 10%強である。

		自然・景勝地観光		歴史的・伝統的な景観、旧跡観光		沖縄料理を楽しむ		沖縄料理以外の料理を楽しむ		街歩き・散策	
		標本数	構成比 (%)	標本数	構成比 (%)	標本数	構成比 (%)	標本数	構成比 (%)	標本数	構成比 (%)
国籍・地域	全体	284	100.0	217	100.0	271	100.0	145	100.0	272	100.0
	台湾	138	48.6	99	45.6	143	52.8	93	64.1	154	56.6
	中国	132	46.5	108	49.8	111	41.0	41	28.3	100	36.8
	その他	14	4.9	10	4.6	17	6.3	11	7.6	18	6.6
性別	男性	100	35.7	81	37.5	100	37.2	51	35.4	91	33.7
	女性	180	64.3	135	62.5	169	62.8	93	64.6	179	66.3
年代	10代	29	10.4	26	12.2	26	9.7	13	9.1	25	9.3
	20代	48	17.2	31	14.6	56	20.9	42	29.4	67	25.0
	30代	58	20.8	50	23.5	62	23.1	23	16.1	55	20.5
	40代	58	20.8	35	16.4	53	19.8	27	18.9	57	21.3
	50代	42	15.1	35	16.4	37	13.8	23	16.1	32	11.9
	60代	33	11.8	25	11.7	29	10.8	12	8.4	27	10.1
	70代以上	11	3.9	11	5.2	5	1.9	3	2.1	5	1.9
月収	0～10万円未満	52	34.2	41	33.3	54	32.3	36	38.3	65	37.1
	10～20万円未満	59	38.8	51	41.5	74	44.3	39	41.5	75	42.9
	20～30万円未満	12	7.9	12	9.8	19	11.4	7	7.4	14	8.0
	30～40万円未満	20	13.2	10	8.1	12	7.2	8	8.5	15	8.6
	40～50万円未満	3	2.0	4	3.3	3	1.8	2	2.1	2	1.1
	50万円以上	6	3.9	5	4.1	5	3.0	2	2.1	4	2.3
沖縄旅行回数	初めて	234	83.3	176	82.2	181	67.3	86	59.7	179	66.3
	2回	20	7.1	17	7.9	32	11.9	20	13.9	36	13.3
	3～5回	12	4.3	11	5.1	26	9.7	18	12.5	26	9.6
	6～9回	2	0.7	2	0.9	3	1.1	0	0.0	2	0.7
	10回以上	13	4.6	8	3.7	27	10.0	20	13.9	27	10.0
同行者(複数回答)	自分ひとり	5	1.9	6	2.9	7	2.9	5	4.0	6	2.5
	夫婦・パートナー	45	16.7	30	14.4	36	14.9	22	17.7	44	18.1
	家族・親族	184	68.1	145	69.7	162	66.9	81	65.3	150	61.7
	職場の同僚	16	5.9	15	7.2	11	4.5	3	2.4	12	4.9
	友人	31	11.5	21	10.1	41	16.9	22	17.7	45	18.5
	その他	1	0.4	2	1.0	2	0.8	0	0.0	0	0.0
活動(複数回答)	自然・景勝地観光	284	100.0	156	71.9	149	55.0	76	52.4	149	54.8
	歴史的・伝統的な景観、旧跡観光	156	54.9	217	100.0	129	47.6	66	45.5	114	41.9
	沖縄料理を楽しむ	149	52.5	129	59.4	271	100.0	112	77.2	174	64.0
	沖縄料理以外の料理を楽しむ	76	26.8	66	30.4	112	41.3	145	100.0	111	40.8
	街歩き・散策	149	52.5	114	52.5	174	64.2	111	76.6	272	100.0
	ショッピング	187	65.8	150	69.1	209	77.1	115	79.3	221	81.3
	海水浴・マリレジャー	21	7.4	21	9.7	26	9.6	23	15.9	31	11.4
	ダイビング	9	3.2	9	4.1	11	4.1	14	9.7	16	5.9
	工芸・芸能体験	9	3.2	11	5.1	14	5.2	11	7.6	19	7.0
	スパ・エステ	13	4.6	12	5.5	13	4.8	13	9.0	17	6.3
	美術館・博物館	20	7.0	21	9.7	25	9.2	24	16.6	27	9.9
	戦跡地参拝	17	6.0	20	9.2	20	7.4	20	13.8	19	7.0
	ゴルフ	6	2.1	9	4.1	7	2.6	8	5.5	10	3.7
利用した交通機関(複数回答)	貸切バス	222	78.2	171	79.5	157	58.6	73	50.7	152	56.1
	路線バス	6	2.1	7	3.3	11	4.1	5	3.5	9	3.3
	那覇市内周遊バス(ゆいゆい号)	11	3.9	13	6.0	10	3.7	7	4.9	11	4.1
	モノレール	37	13.0	22	10.2	55	20.5	31	21.5	62	22.9
	レンタカー	6	2.1	7	3.3	10	3.7	3	2.1	10	3.7
	一般タクシー	71	25.0	50	23.3	108	40.3	64	44.4	123	45.4
	観光(貸切)タクシー	13	4.6	7	3.3	17	6.3	11	7.6	18	6.6
	自転車	3	1.1	2	0.9	7	2.6	4	2.8	6	2.2
	親族・知人の車	1	0.4	1	0.5	0	0.0	0	0.0	1	0.4
	徒歩	37	13.0	24	11.2	58	21.6	31	21.5	68	25.1
	その他	2	0.7	0	0.0	0	0.0	0	0.0	1	0.4
	チャトルバス	1	0.4	2	0.9	3	1.1	2	1.4	2	0.7
	下船形態	個人行動	78	27.5	58	26.7	115	42.4	66	45.5	126
バスツアー		196	69.0	153	70.5	130	48.0	60	41.4	119	43.8
沖縄旅行全体の満足度	乗務員	10	3.5	6	2.8	26	9.6	19	13.1	27	9.9
	大変満足	51	19.0	40	19.0	62	23.5	33	23.6	59	22.5
	満足	135	50.4	111	52.6	134	50.8	80	57.1	137	52.3
	やや満足	54	20.1	43	20.4	48	18.2	18	12.9	45	17.2
	普通	25	9.3	15	7.1	17	6.4	8	5.7	17	6.5
	やや不満	2	0.7	1	0.5	2	0.8	1	0.7	3	1.1
	不満	1	0.4	1	0.5	1	0.4	0	0.0	1	0.4
大変不満	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	
項目別満足度(「満足」と回答したもの)	買物(品揃え)	159	67.4	128	67.4	173	69.2	91	66.9	171	69.0
	買物(デザイン・パッケージ)	162	73.6	135	73.0	185	76.8	99	73.9	179	74.3
	食事(味)	162	68.4	130	68.4	179	71.6	103	75.2	171	70.4
	食事(接客・サービス)	174	79.8	144	78.3	202	82.4	105	78.9	197	82.4
	観光案内所(マップ)	137	72.9	104	68.4	168	77.1	94	79.0	157	76.6
	観光案内所(スタッフ)	172	83.1	133	80.1	188	85.1	94	79.0	176	79.6
	交通(モノレール)	62	77.5	53	74.6	84	77.8	50	82.0	80	74.1
	交通(タクシー)	98	83.1	80	80.8	129	80.1	73	78.5	138	81.2
	交通(利便性)	105	72.9	79	70.5	135	76.7	73	70.2	135	73.0
	交通(案内標識のわかりやすさ)	102	68.0	72	58.1	119	64.3	70	68.0	128	66.7
	バスツアー(ツアーの内容)	99	59.6	85	60.7	82	62.6	35	59.3	83	69.2
	バスツアー(ツアーガイド)	114	69.9	94	67.6	92	73.0	34	64.2	86	72.9
	入国手続き・下船手続き	135	57.0	103	56.6	139	56.3	69	51.9	136	55.5
	滞在時間	106	46.1	83	46.9	125	52.1	69	51.9	128	53.1
多言語対応	97	42.5	68	38.6	106	44.5	61	45.9	104	43.9	

(続き)

		ショッピング		海水浴・マリンレジャー		ダイビング		工芸・芸能体験		スパ・エステ		美術館・博物館	
		標本数	構成比 (%)	標本数	構成比 (%)	標本数	構成比 (%)	標本数	構成比 (%)	標本数	構成比 (%)	標本数	構成比 (%)
国籍・地域	全体	350	100.0	43	100.0	23	100.0	26	100.0	23	100.0	39	100.0
	台湾	168	48.0	23	53.5	14	60.9	10	38.5	15	65.2	17	43.6
	中国	160	45.7	15	34.9	7	30.4	14	53.8	7	30.4	20	51.3
	その他	22	6.3	5	11.6	2	8.7	2	7.7	1	4.3	2	5.1
性別	男性	126	36.2	18	41.9	12	52.2	14	53.8	10	43.5	13	33.3
	女性	222	63.8	25	58.1	11	47.8	12	46.2	13	56.5	26	66.7
年代	10代	28	8.1	9	22.0	6	26.1	3	11.5	4	17.4	5	12.8
	20代	80	23.3	12	29.3	6	26.1	9	34.6	5	21.7	7	17.9
	30代	83	24.1	7	17.1	1	4.3	5	19.2	5	21.7	6	15.4
	40代	67	19.5	7	17.1	3	13.0	5	19.2	5	21.7	10	25.6
	50代	44	12.8	3	7.3	4	17.4	2	7.7	0	0.0	4	10.3
	60代	32	9.3	3	7.3	3	13.0	2	7.7	4	17.4	7	17.9
	70代以上	10	2.9	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0
月収	0～10万円未満	66	31.9	12	50.0	4	33.3	5	31.3	4	26.7	7	31.8
	10～20万円未満	91	44.0	9	37.5	6	50.0	9	56.3	10	66.7	12	54.5
	20～30万円未満	19	9.2	1	4.2	0	0.0	0	0.0	0	0.0	2	9.1
	30～40万円未満	24	11.6	2	8.3	2	16.7	1	6.3	1	6.7	1	4.5
	40～50万円未満	2	1.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0
	50万円以上	5	2.4	0	0.0	0	0.0	1	6.3	0	0.0	0	0.0
沖縄旅行回数	初めて	250	71.6	33	78.6	15	65.2	16	64.0	17	77.3	26	66.7
	2回	40	11.5	5	11.9	6	26.1	4	16.0	4	18.2	8	20.5
	3～5回	29	8.3	1	2.4	1	4.3	3	12.0	1	4.5	3	7.7
	6～9回	5	1.4	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0
	10回以上	25	7.2	3	7.1	1	4.3	2	8.0	0	0.0	2	5.1
同行者(複数回答)	自分ひとり	8	2.5	0	0.0	1	5.3	0	0.0	2	10.0	1	3.0
	夫婦・パートナー	51	16.2	5	13.9	1	5.3	0	0.0	1	5.0	2	6.1
	家族・親族	206	65.4	27	75.0	13	68.4	17	85.0	13	65.0	27	81.8
	職場の同僚	19	6.0	1	2.8	0	0.0	2	10.0	0	0.0	1	3.0
	友人	49	15.6	5	13.9	4	21.2	2	10.0	4	20.0	2	6.1
その他	1	0.3	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	
活動(複数回答)	自然・景勝地観光	187	53.4	21	48.8	9	39.1	9	34.6	13	56.5	20	51.3
	歴史的・伝統的な景観、旧跡観光	150	42.9	21	48.8	9	39.1	11	42.3	12	52.2	21	53.8
	沖縄料理を楽しむ	209	59.7	26	60.5	11	47.8	14	53.8	13	56.5	25	64.1
	沖縄料理以外の料理を楽しむ	115	32.9	23	53.5	14	60.9	11	42.3	13	56.5	24	61.5
	街歩き・散歩	221	63.1	31	72.1	16	69.6	19	73.1	17	73.9	27	69.2
	ショッピング	350	100.0	32	74.4	16	69.6	17	65.4	14	60.9	28	71.8
	海水浴・マリンレジャー	32	9.1	43	100.0	15	65.2	13	50.0	12	52.2	14	35.9
	ダイビング	16	4.6	15	34.9	23	100.0	8	30.8	12	52.2	12	30.8
	工芸・芸能体験	17	4.9	13	30.2	8	34.8	26	100.0	10	43.5	15	38.5
	スパ・エステ	14	4.0	12	27.9	12	52.2	10	38.5	23	100.0	13	33.3
	美術館・博物館	28	8.0	14	32.6	12	52.2	15	57.7	13	56.5	39	100.0
	戦跡地参拝	23	6.6	13	30.2	12	52.2	10	38.5	10	43.5	17	43.6
ゴルフ	10	2.9	11	25.6	9	39.1	8	30.8	9	39.1	10	25.6	
利用した交通機関(複数回答)	貸切バス	224	64.2	30	69.8	16	69.6	19	73.1	16	69.6	27	69.2
	路線バス	12	3.4	1	2.3	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0
	那覇市内周遊バス(ゆいゆい号)	9	2.6	5	11.6	2	8.7	2	7.7	1	4.3	3	7.7
	モノレール	62	17.8	5	11.6	3	13.0	2	7.7	3	13.0	5	12.8
	レンタカー	9	2.6	3	7.0	0	0.0	1	3.8	0	0.0	0	0.0
	一般タクシー	125	35.8	9	20.9	3	13.0	5	19.2	8	34.8	10	25.6
	観光(貸切)タクシー	20	5.7	4	9.3	2	8.7	0	0.0	1	4.3	2	5.1
	自転車	6	1.7	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	1	2.6
	親族・知人の車	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0
	徒歩	79	22.6	5	11.6	2	8.7	4	15.4	2	8.7	4	10.3
	その他	2	0.6	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0
	チャトルバス	4	1.1	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	1	2.6
下船形態	個人行動	131	37.4	9	20.9	4	17.4	3	11.5	7	30.4	9	23.1
	バスツアー	187	53.4	28	65.1	16	69.6	18	69.2	14	60.9	25	64.1
	乗務員	32	9.1	6	14.0	3	13.0	5	19.2	2	8.7	5	12.8
	乗務員	32	9.1	6	14.0	3	13.0	5	19.2	2	8.7	5	12.8
沖縄旅行全体の満足度	大変満足	79	23.3	12	27.9	7	30.4	10	40.0	6	27.3	9	25.0
	満足	166	49.0	21	48.8	9	39.1	9	36.0	7	31.8	18	50.0
	やや満足	65	19.2	6	14.0	6	26.1	3	12.0	6	27.3	5	13.9
	普通	24	7.1	3	7.0	1	4.3	3	12.0	3	13.6	4	11.1
	やや不満	2	0.6	1	2.3	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0
	不満	2	0.6	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0
大変不満	1	0.3	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	
項目別満足度(「満足」と回答したもの)	買物(品揃え)	220	69.4	29	72.5	14	60.9	14	58.3	7	36.8	25	71.4
	買物(デザイン・パッケージ)	230	76.2	30	75.0	14	60.9	18	81.8	11	57.9	29	80.6
	食事(味)	219	69.5	30	75.0	13	56.5	13	56.5	11	57.9	27	75.0
	食事(接客・サービス)	255	82.3	29	72.5	13	59.1	16	72.7	11	55.0	26	76.5
	観光案内所(マップ)	192	75.0	26	68.4	13	59.1	15	65.2	11	57.9	23	65.7
	観光案内所(スタッフ)	225	81.5	25	65.8	12	54.5	15	65.2	10	52.6	24	68.6
	交通(モノレール)	94	75.2	12	66.7	9	69.2	8	61.5	9	69.2	15	75.0
	交通(タクシー)	150	80.6	16	69.6	9	75.0	10	71.4	12	75.0	15	75.0
	交通(利便性)	157	72.0	20	74.1	12	80.0	13	72.2	12	70.6	20	76.9
	交通(案内標識のわかりやすさ)	158	70.5	16	59.3	11	68.8	11	64.7	9	52.9	17	65.4
	バスツアー(ツアーの内容)	123	66.8	19	73.1	12	80.0	9	60.0	8	61.5	14	60.9
	バスツアー(ツアーガイド)	133	75.6	21	80.8	13	86.7	10	66.7	8	61.5	16	69.6
	入国手続き・下船手続き	182	57.6	23	59.0	15	71.4	15	65.2	11	55.0	22	62.9
	滞在時間	149	48.7	24	58.5	15	68.2	13	56.5	13	65.0	18	51.4
	多言語対応	122	40.7	18	43.9	14	63.6	13	56.5	10	50.0	19	54.3

(続き)

		戦跡地参拝		ゴルフ		
		標本数	構成比 (%)	標本数	構成比 (%)	
国籍・地域	全体	32	100.0	15	100.0	
	台湾	16	50.0	8	53.3	
	中国	14	43.8	7	46.7	
	その他	2	6.3	0	0.0	
性別	男性	13	40.6	8	53.3	
	女性	19	59.4	7	46.7	
年代	10代	8	25.0	5	33.3	
	20代	6	18.8	1	6.7	
	30代	2	6.3	1	6.7	
	40代	5	15.6	3	20.0	
	50代	7	21.9	2	13.3	
	60代	4	12.5	3	20.0	
	70代以上	0	0.0	0	0.0	
月収	0～10万円未満	7	36.8	5	62.5	
	10～20万円未満	9	47.4	2	25.0	
	20～30万円未満	1	5.3	0	0.0	
	30～40万円未満	1	5.3	0	0.0	
	40～50万円未満	0	0.0	0	0.0	
	50万円以上	1	5.3	1	12.5	
沖縄旅行回数	初めて	24	77.4	12	85.7	
	2回	4	12.9	2	14.3	
	3～5回	1	3.2	0	0.0	
	6～9回	0	0.0	0	0.0	
	10回以上	2	6.5	0	0.0	
同行者 (複数回答)	自分ひとり	2	7.1	0	0.0	
	夫婦・パートナー	5	17.9	0	0.0	
	家族・親族	20	71.4	13	92.9	
	職場の同僚	0	0.0	0	0.0	
	友人	2	7.1	1	7.1	
	その他	0	0.0	0	0.0	
活動 (複数回答)	自然・景勝地観光	17	53.1	6	40.0	
	歴史的・伝統的な景観、旧跡観光	20	62.5	9	60.0	
	沖縄料理を楽しむ	20	62.5	7	46.7	
	沖縄料理以外の料理を楽しむ	20	62.5	8	53.3	
	街歩き・散策	19	59.4	10	66.7	
	ショッピング	23	71.9	10	66.7	
	海水浴・マリンレジャー	13	40.6	11	73.3	
	ダイビング	12	37.5	9	60.0	
	工芸・芸能体験	10	31.3	8	53.3	
	スパ・エステ	10	31.3	9	60.0	
	美術館・博物館	17	53.1	10	66.7	
	戦跡地参拝	32	100.0	10	66.7	
利用した 交通機関 (複数回答)	貸切バス	26	81.3	14	93.3	
	路線バス	2	6.3	1	6.7	
	那覇市内周遊バス(ゆいゆい号)	3	9.4	2	13.3	
	モノレール	2	6.3	1	6.7	
	レンタカー	1	3.1	0	0.0	
	一般タクシー	6	18.8	1	6.7	
	観光(貸切)タクシー	2	6.3	0	0.0	
	自転車	1	3.1	0	0.0	
	親族・知人の車	0	0.0	0	0.0	
	徒歩	4	12.5	0	0.0	
	その他	0	0.0	0	0.0	
	シャトルバス	1	3.1	0	0.0	
下船形態	個人行動	6	18.8	1	6.7	
	バスツアー	23	71.9	14	93.3	
	乗務員	3	9.4	0	0.0	
	沖縄旅行 全体の満足度	大変満足	8	25.0	7	46.7
		満足	18	56.3	5	33.3
		やや満足	5	15.6	2	13.3
普通		1	3.1	1	6.7	
やや不満		0	0.0	0	0.0	
不満		0	0.0	0	0.0	
項目別満足度 (「満足」と回答したもの)	買物(品揃え)	18	58.1	11	78.6	
	買物(デザイン・パッケージ)	20	66.7	11	78.6	
	食事(味)	21	67.7	10	71.4	
	食事(接客・サービス)	23	76.7	10	71.4	
	観光案内所(マップ)	22	78.6	8	57.1	
	観光案内所(スタッフ)	20	69.0	8	57.1	
	交通(モノレール)	13	86.7	5	55.6	
	交通(タクシー)	15	78.9	6	75.0	
	交通(利便性)	16	76.2	6	66.7	
	交通(案内標識のわかりやすさ)	15	71.4	5	50.0	
	バスツアー(ツアーの内容)	15	65.2	10	83.3	
	バスツアー(ツアーガイド)	15	68.2	10	83.3	
	入国手続き・下船手続き	17	58.6	8	61.5	
	滞在時間	17	56.7	11	78.6	
多言語対応	15	50.0	9	64.3		

d) データの分析

データの分析により、マーケティング計画の立案において重視すべき事項等を以下に整理する。

【1】 広告・コミュニケーション媒体の動向

- ・全国的な動向ではテレビ広告、インターネット広告、店頭販促(S P、P R催事)、折込・ダイレクトメールが有効である。新聞広告と雑誌広告は 2025 年には消滅するほどの勢いである。

【2】 沖縄県の新聞購読率

- ・沖縄県の世帯新聞購読率は 58%であり、全国で 3 番目に低い。この数値は事業所やホテル等に配達されている分も含んだ数値であるため、家庭での購読率はさらに低いと考えられる。

【3】 年代別媒体接触率

- ・動物園のメインターゲットである 30 代は、テレビとインターネットの接触率が高く、新聞の接触率は 20%程度に留まる。

【4】 広告コミュニケーションの効果

- ・広告により商品やサービスの認知を高める際は、認知率 50%をめざすことが当面の目標として効率的である。
- ・認知率 50%をめざすためには 5 日間で 320 G R P を出稿することが必要である。認知した 3%が実際の商品購入やサービス購入につながる。

【5】 修学旅行の集客

- ・修学旅行客は年間 43 万人以上であり、4 月～6 月は近畿以西の中学生、10 月～12 月は東海以北の高校生が中心である。宿泊地は那覇市と恩納村で約 50%を占める。
- ・修学旅行対応としては、班別行動対応の体験プログラムと、学校単位対応の美ら海水族館に替わる施設となるか、昼食場所として名護パイナップルパークに替わる施設となるかなどが考えられる。

【6】 インバウンドの集客

- ・インバウンドでメインターゲットとなる可能性が高いのが台湾、香港のファミリーで、レンタカー利用層である。ドライブを志向する韓国からのグループ客とあわせて、レンタカー会社やリゾートホテルが集客の経路となる。

2. 総合マーケティング戦略（マーケティング計画の骨格）

（1）基本的な考え方

①総合マーケティング戦略

沖縄こどもの国が効果的なマーケティング活動を持続的・発展的に展開するためには、「効果的・戦略的な情報発信の仕組み」と「魅力ある情報（コンテンツ）を創出する仕組み」が重要であり、総合マーケティング戦略としてそれらの構築と実現を図る。

それぞれの仕組みの目的は下記の通りである。

仕組み	目的
効果的・戦略的な情報発信の仕組み	<p>○ターゲットを見据えた、来訪につながる効果的な情報発信。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ターゲットのニーズにあった情報媒体を活かした情報発信。 ・ターゲットに対して有効なチャネル（経路）を有する事業者との連携による効果的な情報発信。
魅力ある情報（コンテンツ）を創出する仕組み	<p>○マーケティング活動において発信する施設の魅力創出。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・未・来園者の来園、リピーターの再来園の動機の創出。 ・施設の応援が企業イメージの向上につながる魅力の創出。

「効果的・戦略的な情報発信の仕組み」、「魅力ある情報（コンテンツ）を創出する仕組み」は、下記のネットワークとして構築する。

ネットワークの種類		内容
効果的・戦略的な情報発信の仕組み	集客ネットワーク	<ul style="list-style-type: none"> ・多様な客層を集客する仕組みを共有し、沖縄こどもの国に送客することにより、相互に利益を得ることができる企業や組織のネットワーク。 ・民間のノウハウや情報を活用し、より効果的なマーケティング活動を展開するための情報ネットワークともなる。
魅力ある情報（コンテンツ）を創出する仕組み	マネタイズネットワーク	<ul style="list-style-type: none"> ・沖縄こどもの国の資産を最大限活用しライセンスビジネス等で新たな財源獲得をめざすとともに、連携企業が相互に利益を得ることができるネットワーク。 ・入園料以外の財源を確保し、新しい魅力、変化を生み出しつづけるための投資を行う。
	ファンネットワーク	<ul style="list-style-type: none"> ・年間パスポートや友の会等、高頻度で来園してくれるリピーターの組織。将来的なサポーターやボランティアのベースとなるネットワーク。 ・沖縄県、沖縄市民に親しまれる施設として、期待に応える活動を展開し、来園者数の水準を支えるものとする。

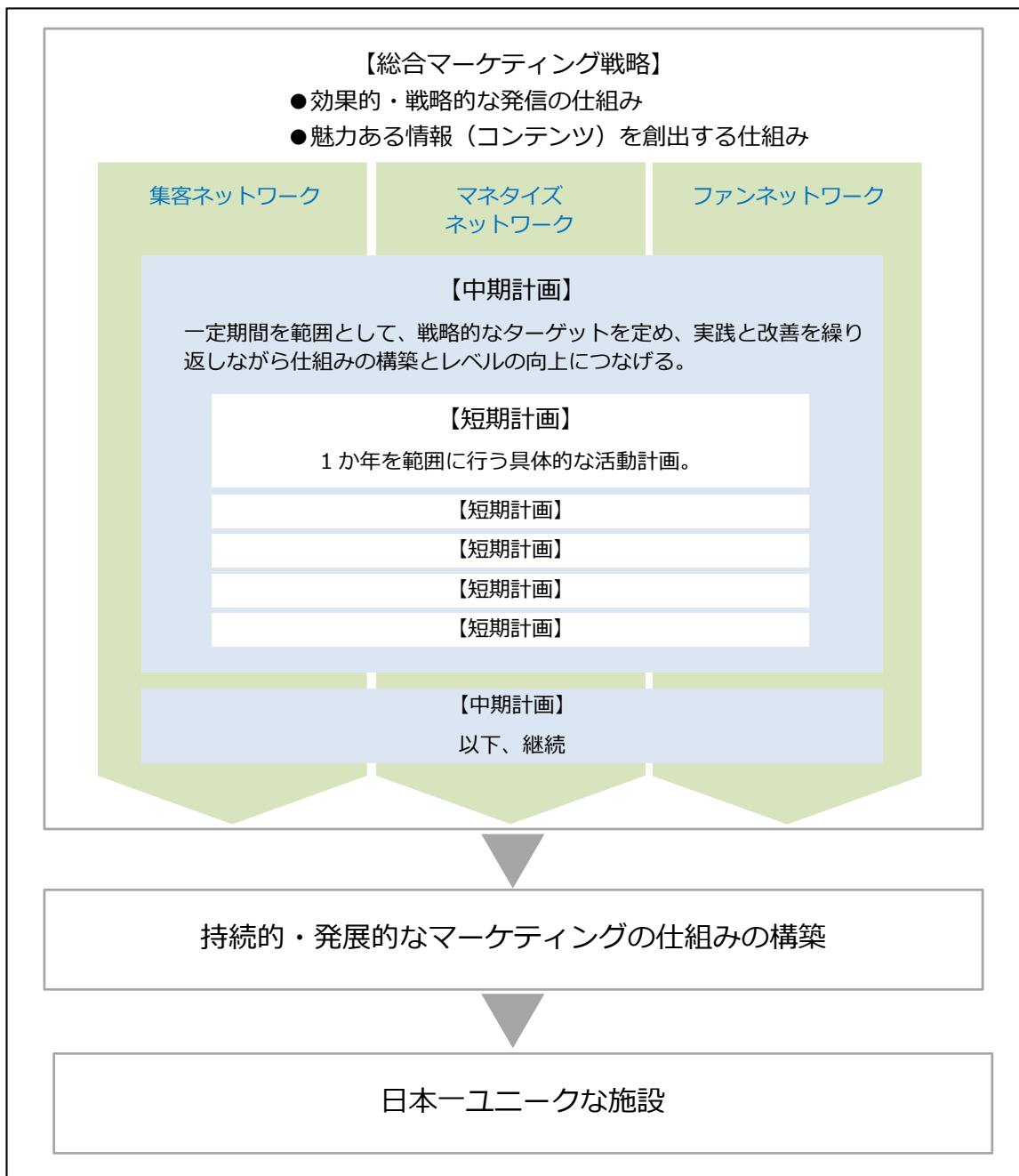
②中期計画

5か年程度を範囲として想定し、定量的、定性的目標を定めて推進する計画である。観光動向やニーズをふまえ、戦略的なターゲットを想定し、柔軟な発想で戦略、実施事項等を定める。

③短期計画

1か年の中で展開する活動の計画である。中期計画の方針に基づき、沖縄県及び沖縄市の観光動向、関連性が想定できるイベントやプロモーション等をふまえて定める。これまでの入園者数や売店売上等の実績傾向も反映し、運営の担当者のそれぞれの具体的な活動の位置づけや目的等を効果的・効率的に把握、共有できるように、情報をとりまとめる。

<総合マーケティング戦略と中期・短期計画の考え方>



(2) マーケティングを支えるネットワーク構築

①集客ネットワーク

a) ネットワークの概要

集客ネットワークは、多様な客層を集客する仕組みを共有し、沖縄こどもの国に送客することにより相互に利益を得ることができる企業や組織のネットワークである。前述のヒアリング調査結果等をふまえ、ネットワークを構成する対象としては、下記のものが考えられる。

◇マーケティング専門事業者

マーケティング、広告、プロモーション、イベント等、集客に関わる量と質のコストパフォーマンスを最大化することを共通目標とするマーケティング専門の事業者を集客ネットワークの構成員とする。個別の広告やイベントを受発注し、経費を費消することが目的の外注事業者ではなく、マーケティング全般に投下した資金がもたらした入園者の増加や、この入園者がもたらす消費を共通目標とし最適なマーケティングを企画から実施まで一貫して実施する企業やスペシャリストである。

◇旅行事業者

個人客、団体客、MICE、修学旅行、インバウンド等の様々な観光客に接点を有し、沖縄こどもの国の潜在力を最大限活かした「観光商品」として多くの観光客に情報発信し送客できる旅行会社である。各属性の観光客のニーズを熟知し、それぞれの客層向けの商品開発を共同で行うことができ、各客層への様々な広告媒体も有する企業やスペシャリストである。

◇パークアンドライドハブ

駐車場の不足、それによる市内の渋滞発生等、沖縄こどもの国の課題を補完する、広大な駐車場を有するショッピングセンターや複合施設である。当該施設と沖縄こどもの国間にシャトルバスを運行し、自家用車からシャトルバスへの乗り換え拠点となる。相互に利益が得られるような相互割引の特典等で協定等を締結し相互に広報も行うとともに、ショッピングセンター等の場合はアウトリーチの場所としても活用する。

◇修学旅行エージェント

有力な団体客である修学旅行は数社のエージェントが寡占状態で送客している状況である。上記の旅行事業者と重複するが、修学旅行は比較的閑散日に集客しやすいため重点的にネットワークの構成員とする。

◇レンタカー会社

個人客の過半数や台湾、香港、韓国等のインバウンドのリピーターの多くはレンタカーを観光の移動手段としている。レンタカーを借りる際に沖縄こどもの国を宣伝できれば有力な集客手段となる。上記の旅行事業者を通じたネットワーク構築とともに直接ネットワークを構築することも考えられる。

◇ホテル

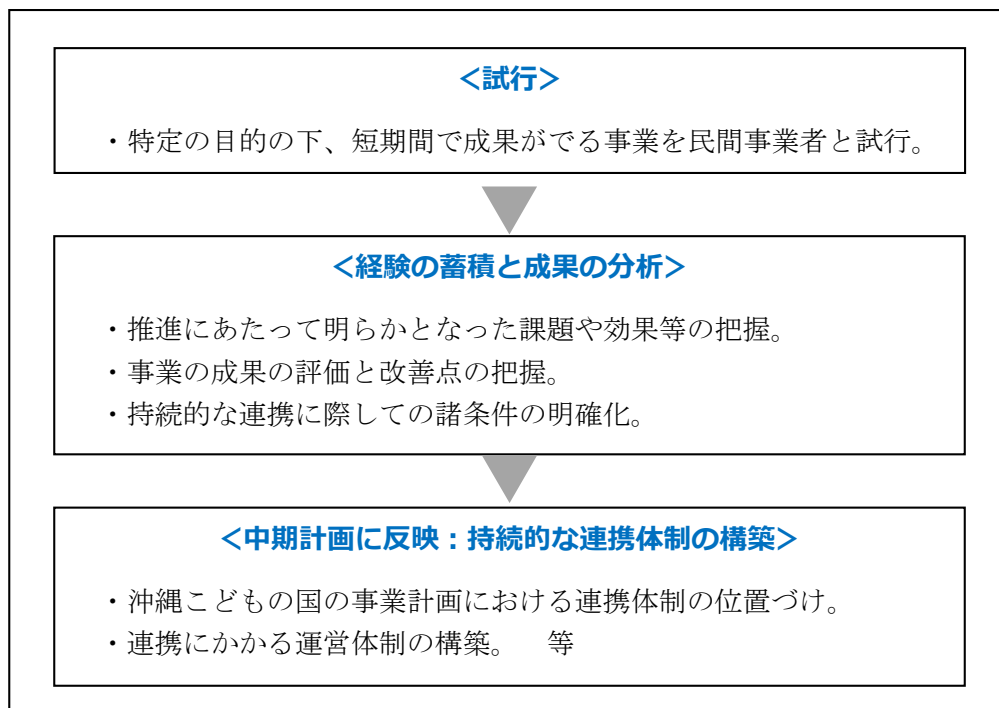
市内はもとより、ホテルが集積する北谷町、恩納村、那覇市のホテルにパンフレットや割引券を設置するとともに、例えば付加価値の高いツアー実施の際には手数料支払いなどの契約を締結するホテルを組織化する。

◇地元商工業者

市内や近隣の飲食店、土産店、レジャー施設等とのネットワークを形成し、相互に宣伝、集客できるネットワークや仕組みを構築する、沖縄市の観光施策とも連携し那覇市や北谷町、恩納村から集客した人たちを市内広域に回遊させる。

b) 集客ネットワーク構築の手法

民間事業者との広範にわたる多様なネットワーク構築に向けては、相互の事業計画の整合性、諸条件の確認と合意等、多岐にわたる調整・協議事項が存在する。沖縄こどもの国並びに沖縄市においてこれらのネットワークを実践的なものとして展開するためには、まずは試行事業として短期間で成果が出る具体的な事業を行い、その成果と課題等の分析に基づき事業計画のあり方、体制のあり方、諸条件の明確化を図り、知見と経験の蓄積とともに、具体的な方針の策定を行うことが望ましい。



②マネタイズネットワーク

a) ネットワークの概要

マネタイズネットワークは、沖縄こどもの国の施設や動物たち、活動、独自性のあるイメージ等の資産を最大限活用し、ライセンスビジネスとして展開することにより、資産から入園料や園内関連消費以外のビジネス機会を創出し、沖縄こどもの国及びこのビジネスを創出した企業が相互に利益を得ることができるネットワークである。

沖縄こどもの国が新たな財源を確保するという事は、ヒアリング調査において魅力ある施設として必須とされている持続的なイベントや施設のリニューアル等の実現、話題性の創出による広報、広告宣伝の積極的な展開を可能とすることにつながることであり、マーケティング計画の実践において重要な要素である。

マネタイズネットワークに関しては、ヒアリング調査でも言及されていたオリジナルの魅力を伝えるものとして、主にライセンスビジネスの構築をめざす。将来的には、前述の集客ネットワーク等とも関連する企業等を対象としてスポンサービジネス等の展開も視野に入れ、検討を行う。

1) ライセンスビジネスの展開（案）

<委託業者の場合のライセンスビジネス収入予測>

来園者数 90 万人が各 600 円の商品を購入すると想定した場合の展開例は、下記のとおりである。

体制の前提	
①	沖縄こどもの国のデザインガイドラインに基づき、商品のデザインマニュアルを製作し商品化を進行する。※製作費用は別途必要
②	商品化を進めるにあたり、ブランドコントロール及び管理業務等の窓口を広告代理店が行う。
③	商品監修作業にあたり、窓口業務を行う広告代理店が主体として行い、沖縄こどもの国及び沖縄市の承認を得るようにする。
④	広告代理店は営業及び管理手数料として、ロイヤリティ ^{※5} 及びプロモーション使用料から 20%取得する。

(単位：千円)

			平成 24 年度実績より
商品化	一般商品化 (園内)	上代規模	540,000
		ロイヤリティ(上代の 5%)	27,000
	同額を 園外で販売	上代規模	540,000
		ロイヤリティ(上代の 3%)	16,200
ロイヤリティ合計			43,200
上記の 80%			34,560

※5 権利使用料

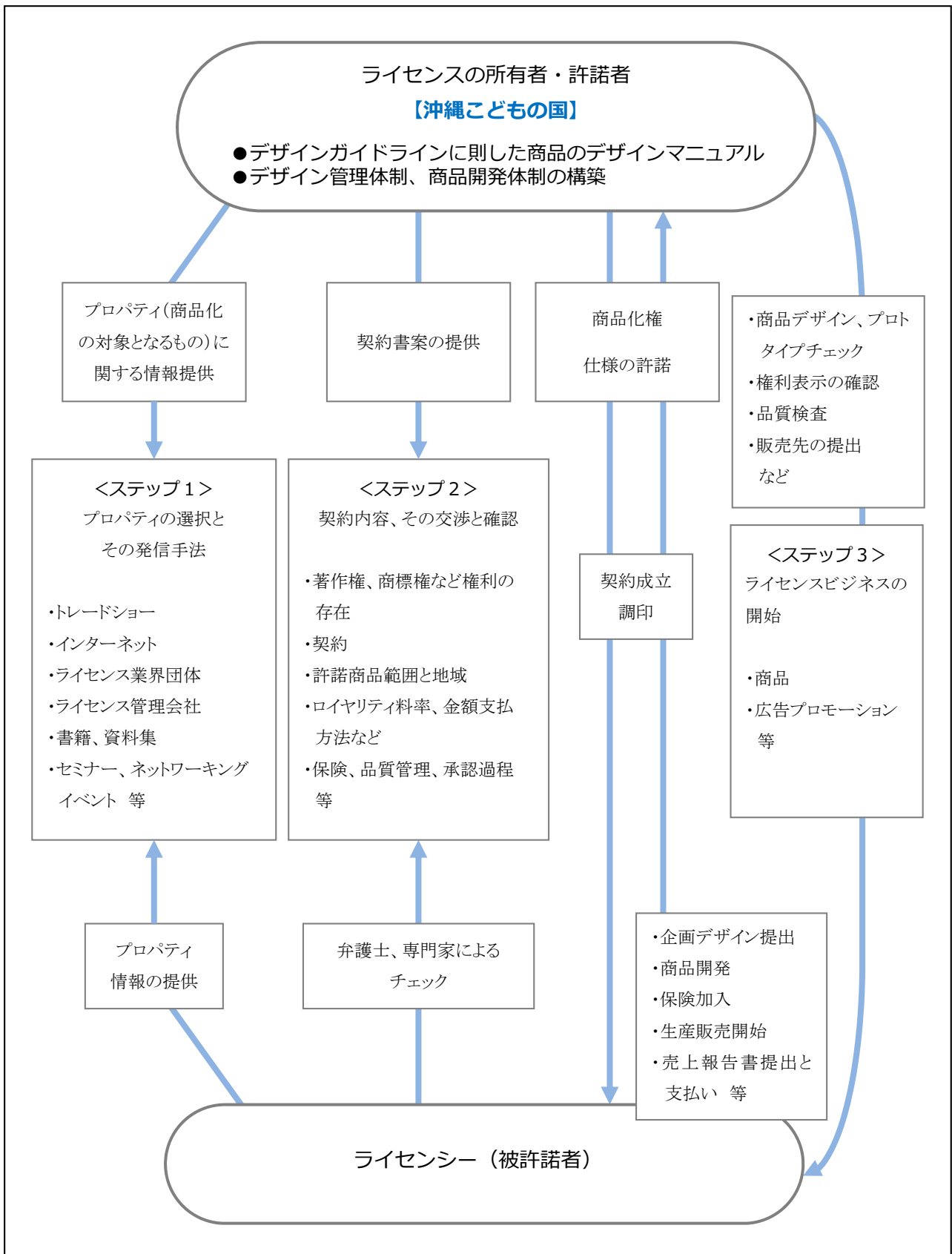
<商品化権の一次使用と二次使用の考え方（例）>

商品化権の一次使用と二次使用の展開は下記のようなものである。例として示す。

知財権の内容	商品化権の種類	
	一次使用例	二次使用例（ライセンス）
著作権		
キャラクター	アニメ映画の制作	キャラクターグッズの生産
映画	DVDの制作	映画主人公を利用した食品プロモーション
絵画	版画の作製	ポスターの作製
絵本	絵本の出版	DVDの制作、グッズの生産
音楽の楽曲	CDの生産	CDジャケットやミュージシャンの写真入りTシャツの生産
商標権		
スポーツチーム	試合の開催	ユニフォームのレプリカの生産
自動車社名	自動車の生産	自動車名を記した自転車の生産
デザイナーブランド	洋服の生産	デザイナー名での時計宝飾の生産
食料品、飲料	食料品、飲料自体の生産	食料品、飲料名を記したアパレル商品、おもちゃの生産
意匠権		
自動車車種	自動車自体の生産	ミニチュアカーの生産
飛行機機種	飛行機自体の生産	プラモデルの生産

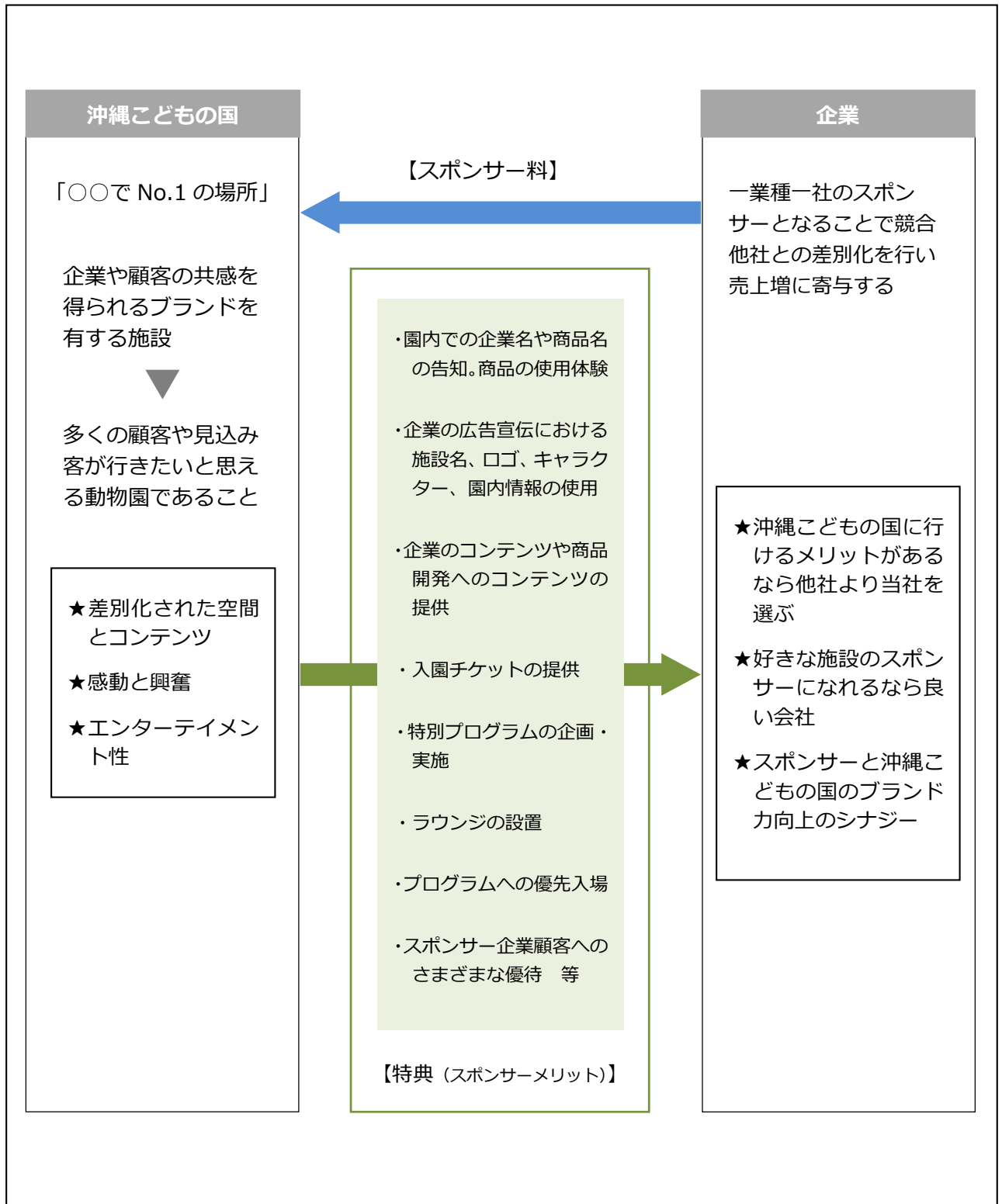
<ライセンスビジネスの業務フロー（例）>

ライセンスビジネスを展開する場合の業務フローの例を以下に示す。



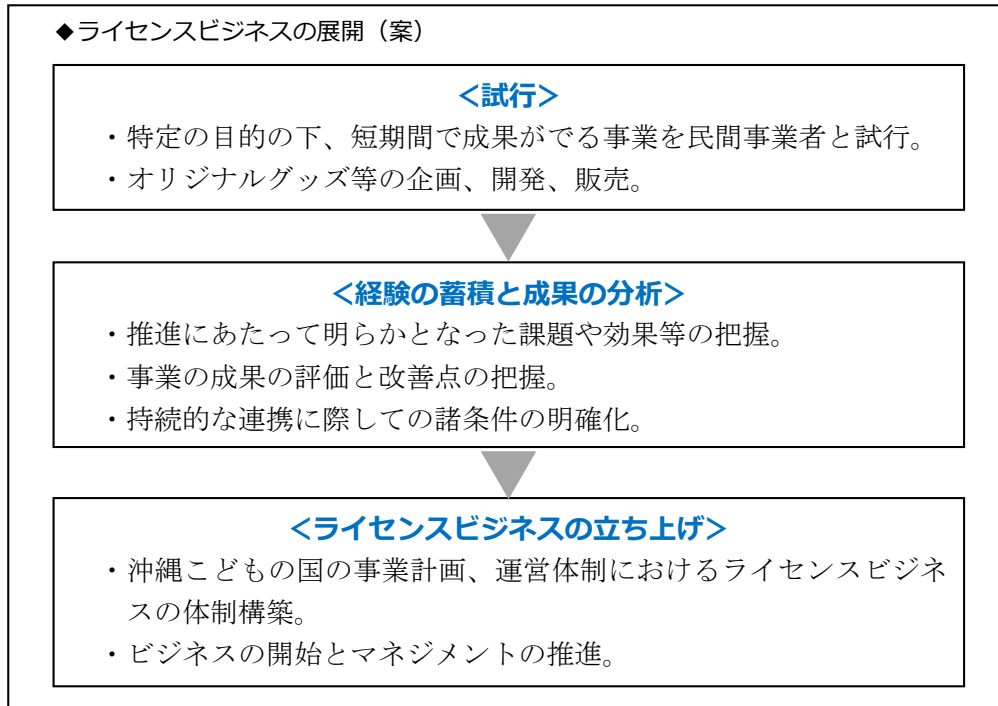
2) スポンサービジネス

スポンサービジネスを展開する場合の枠組みの例を以下に示す。

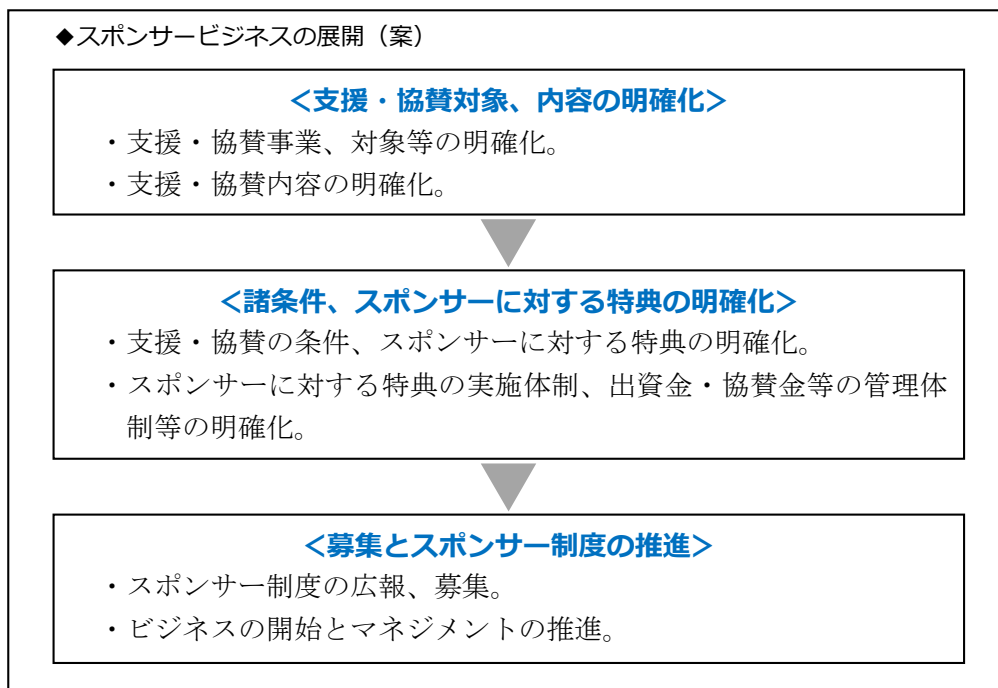


b) マネタイズネットワーク構築の手法

マネタイズネットワークは、飲食・物販事業の見直しにおいて、沖縄こどもの国の動物や施設の特徴等をコンセプトとした、「沖縄こどもの国らしさ」を表現する商品やメニューの開発と合わせて検討する。まずは、商品やメニューの魅力の向上、売店や販売オペレーションの質的向上を図り、ライセンスビジネスの準備と立ち上げにつなげていく。



また、「沖縄こどもの国らしさ」の磨き上げにおいては、企業が支援したくなる魅力づくり、すなわち支援することが企業の利益となる魅力づくりを重視し、持続的な支援体制構築につなげる。



③ファンネットワーク

a) ネットワークの概要

ファンネットワークは、年間パスポート購入者や友の会メンバー等、高頻度で来園してくれるリピーターによる組織で、将来のサポーターやボランティアメンバーのベースとなる。

全国の様々な動物園でサポーター制度が構築されており、これらの事例を参考としつつ、沖縄こどもの国にふさわしいファンネットワークを構築する。

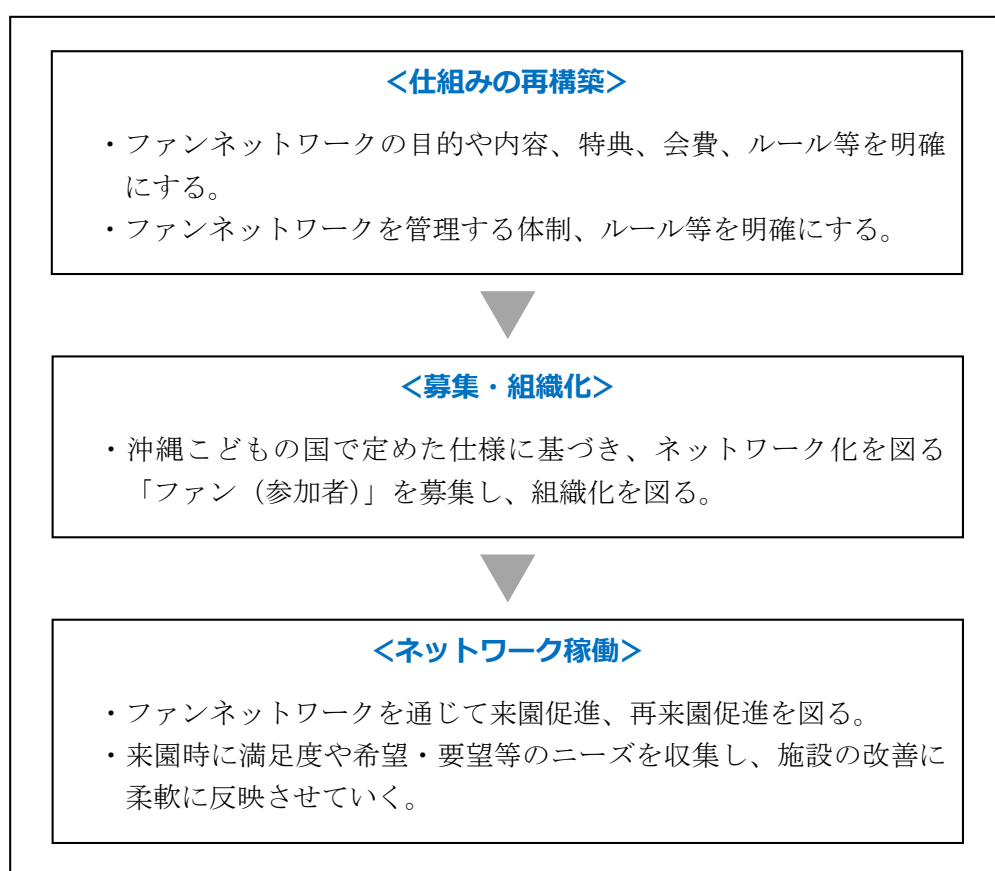
<サポーター制度の事例>

所在地	名称	メンバー名称	入会金・会費 (大人)	有効期限
東京	恩賜上野動物園	動物園サポーター制度	10,000 円/口 法人 50,000 円/口	登録日から1年間
		【特典】 ・動物園サポーター登録証とガイドブック進呈、メール・郵便で動物園情報を送付 ・動物園サポーター対象の「サポーターズデイ」開催 ・支援する動物園名にある東京動物園協会のギフトショップ・レストランが2割引 ・お名前を上野動物園内、WEB サイト「東京ズーネット」に掲出(希望者のみ)		
東京	多摩動物公園	動物園サポーター制度	10,000 円/口 法人 50,000 円/口	登録日から1年間
		【特典】 ・動物園サポーター登録証とガイドブック進呈、メール・郵便で動物園情報を送付 ・動物園サポーター対象の「サポーターズデイ」開催 ・支援する動物園名にある東京動物園協会のギフトショップ・レストランが2割引 ・お名前を多摩動物公園内、WEB サイト「東京ズーネット」に掲出(希望者のみ)		
神奈川	よこはま動物園ズーラシア	横浜市動物園友の会	家族 5,000 円 一般 3,000 円	1年間
		【特典】 ・入園料無料(よこはま動物園・野毛山動物園・金沢動物園) ・機関誌「Zoo よこはま」の送付、横浜市内の動物園イベントの案内、及びイベントへの優先参加		
神奈川	野毛山動物園	横浜市動物園友の会	家族 5,000 円 一般 3,000 円	1年間
		【特典】 ・入園料無料(よこはま動物園・野毛山動物園・金沢動物園) ・機関誌「Zoo よこはま」の送付、横浜市内の動物園イベントの案内、及びイベントへの優先参加		
神奈川	横浜市立金沢動物園	横浜市動物園友の会	家族 5,000 円 一般 3,000 円	1年間
		【特典】 ・入園料無料(よこはま動物園・野毛山動物園・金沢動物園) ・機関誌「Zoo よこはま」の送付、横浜市内の動物園イベントの案内、及びイベントへの優先参加		
千葉	市原ぞうの国	友の会 エルファフレンズ	入会金 5,000 円 年会費 5,000 円	1年間
		【特典】 ・1年間入園料無料、及び同行者5名様まで入園料50%OFF ・友の会、会報送付(季刊)、市原ぞうの国・勝浦ぞうの楽園でのイベントの優先的なご案内		
千葉	勝浦ぞうの楽園	日本のぞうさんを幸せにする会	入会金 5,000 円 年会費 5,000 円	1年間
		【特典】 ・優先的に勝浦ぞうの楽園の見学、エレファントトレッキング20%割引 ・市原ぞうの国へ20%割引で入園(同行者全員)、会報の送付(年4回)		

所在地	名称	メンバー名称	入会金・会費 (大人)	有効期限
静岡	富士サファリパーク	富士サファリクラブ	年会費・入会金無料	-
		【特典】 ・入園料金特別割引、誕生月のお子様入園料金(昼)が無料 ・ジャングルバス・サファリナビゲーションカーのWEB予約が可能になる		
静岡	伊豆バイオパーク	伊豆バイオパーク友の会	年会費 3,000 円	1 年間
		【特典】 ・会員証を発行、期間中の入園料・サファリバス利用料、わくわくふれあい広場入場料が無料		
静岡	豊橋総合動植物公園	豊橋総合動植物公園 友の会	年会費 2,000 円	1 年間
		【特典】 ・友の会が開催する例会に参加可能(年 12 回開催予定)。 ・入会時に無料招待券贈呈(大会員は 4 枚)、また友の会機関誌「のんほいだより」を送付		
愛知	東山動物園	東山動物園サポーター	年会費 3,000 円	1 年間
		【特典】 ・春・秋まつり招待券(各 2 枚)、遊園地のりもの招待券(各 4 枚)、動植物園情報誌(季刊) ・登録証の交付、協会直営売店の割引、イベントへのご招待		
兵庫	神戸市立王子動物園	動物サポーター	10,000 円/口 1 年	1 年間
		【特典】 ・名前を園内の支援者一覧に掲示 ・年間パスポートや機関誌、サポーターシール等を贈呈		
兵庫	姫路市立動物園	ひめじ・ズーフренд	年会費 1,000 円	1 年間
		【特典】 ・氏名等の刑事(希望者のみ)、登録証の提示で入園可 ・カンパッジ 1 個/人、サポーター向けイベント(年 1 回)開催		
広島	広島市安佐動物公園	広島動物愛好会	年会費 2,000 円	1 年間
		【特典】 ・2 ヶ月に 1 回ある例会に参加でき、当日の入園料は無料、また動物公園だより等を定期送付。 ・広島県とその周辺の自然や動物を観察する自然観察会や講演会に参加可		
愛媛	愛媛県立とべ動物園	愛媛動物友の会	年会費 1,000 円	1 年間
		【特典】 ・月例会、野外活動等を実施 ・年 4 回会報誌として「とべ ZOO」を配信、また会員専用ページもあり		
		動物サポーター制度	5,000 円/口 1 年	1 年間
高知	高知県立のいち動物公園	のいち動物公園友の会	年会費 2,000 円	1 年間
		【特典】 ・動物公園の機関誌「ZOO ファミリーのいち」やポスターを進呈 ・年 4 回以上例会を開催 等		
		動物サポーター制度	3,000 円/口 1 年	1 年間
福岡	到津の森公園	到津の森公園友の会	1,000 円/口～ 1 年	1 年間
		【特典】 ・月 1 回以上のメールニュースによる情報提供 ・年 2 回のファン感謝祭での会員プレゼント、抽選会、限定イベント等。他申込口数により異なる		
		動物サポーター	1,000 円/口～ 1 年	1 年間
		【特典】 ・月 1 回以上のメールニュースによる情報提供 ・年 2 回のファン感謝祭での会員プレゼント、抽選会、限定イベント等。他申込口数により異なる		

所在地	名称	メンバー名称	入会金・会費（大人）	有効期限
福岡	福岡市動物園	動物サポーター	1,000 円/口～ 1 年	1 年間
		【特典】 ・動植物園だよりの送付、登録証(年間無料パスポート)の発行 ・サポーター限定のイベント招待		
福岡	大牟田市動物園	動物サポーター	2,000 円/口 1 年	1 年間
		【特典】 ・年間パスポート(登録証兼無料入園券・登録期間中有効)の発行 ・「イベント情報」「動物園だより」を提供、限定の特別イベントに招待(年1回程度)		

b) ネットワーク構築の手法



3. 中期計画

(1) 基本的な考え方

沖縄こどもの国が日本一ユニークな施設となるため、そしてそれを持続的・発展的に維持するための総合マーケティング戦略においては、まずターゲットの考え方を明確にする。

(2) 中期計画の目標

①目標入園者数

基本計画においては、既存区域整備が完了する平成 33 年の入園者を 81 万人と想定している。前述のとおり、ターゲットとして観光客の集客を重視することから、マーケティング計画推進の目標値として「平成 33 年度入園者数 90 万人」を想定する。考え方は下記の通りである。

<事例に基づく考え方>

●事例 1：旭山動物園

- ・空路でしか入域できず、道内第二の都市圏に立地し、市内に動物園以外の有力な観光施設がなく、旭川を観光するということは、ほぼ旭山動物園を観光すると同義である。
- ・旭川市の観光入込客に占める道外客の割合は 46.4%。

●事例 2：美ら海水族館

- ・美ら海水族館や本部半島への訪問率が観光客のおおよそ 40%以上となっている。
- 沖縄こどもの国でも県内客と県外客の比率を少なくとも半々とするのが可能であると考えられる。
- 今までの沖縄こどもの国のマーケティングは県内客を対象にしたものがほとんどであったため、入園者に占める県内客の比率が非常に高いものと考えられる。今後県外客に対しても県内客と同様の人的・費用的投資を行うことにより、県内客と同数以上の県外からの観光客の集客は可能であると考えられる。
- 沖縄こどもの国は平成 27 年度に 45 万人の入園者があった。沖縄こどもの国の基本計画では、今後施設整備を行うことにより既存区域だけで 81 万人の入園客数を計画しているが、さらに施設整備に加えてマーケティングのあり方を見直し、県外客に対しても強化することにより、近年のピーク時の 2 倍の 90 万人を集客することは可能であると考えられるため、これを平成 33 年度の努力目標とする。

<入園者数 45 万人増加がもたらす効果>

90 万人の入園者数が達成できた平成 33 年度には、観光客をターゲットにした付加価値の高いプログラムを造成する。また、平成 27 年度に策定した「沖縄こどもの国施設整備基本計画」で検討した入園料単価のパターン案のうち、「人気のある公立動物園の入園料を参考に見直しを行う場合」の単価 600 円（一般大人）を入園料単価として想定する。さらに物販商品や飲食の商品開発や店舗整備を行うことにより、入園料とそれぞれ同額の買物と飲食の消費を誘発することを努力目標とする。

これの実現により、入園者数 45 万人分増加に伴い、約 14 億円の経済波及効果、169 人の雇用、約 3,700 万円の市税収効果が生み出される。

<入園者数 45 万人増加がもたらす経済波及効果>

[1] 総括表

沖縄こどもの国関連の飲食・物販消費及び入園料に関する経済波及効果を算定する。

分析事例

こどもの国関連の飲食・物販消費及び入園料に関する経済波及効果算定

1 当初設定

(単位:千円、率)

需要増加額(初期需要額)	810,000
県内需要額	785,903
消費転換率	74.6%

※消費転換率:家計調査 平成25年平均 沖縄県 二人以上の世帯のうち勤労者世帯 平均消費性向

2 分析結果

(単位:千円)

	生産誘発額	粗付加価値額	
		雇用者所得額	雇用者所得額
直接効果	785,903	377,895	195,614
第1次間接波及効果	374,275	182,741	91,805
第2次生産波及効果	231,231	117,214	61,492
総合効果	1,391,408	677,851	348,911
波及効果倍率 (倍)	1.72		
雇用誘発数 (人)	169		
税収効果	県	39,810	
	市町村	36,614	

(注) 四捨五入しているため、内訳の計と合計が一致しない場合がある。
波及効果倍率は当初設定の需要増加額額に対するものである。

3 備考

経済波及効果算定の与件

観光客等が直接消費する額(飲食・物販・施設入園料)に係る消費額を計算の対象とする。

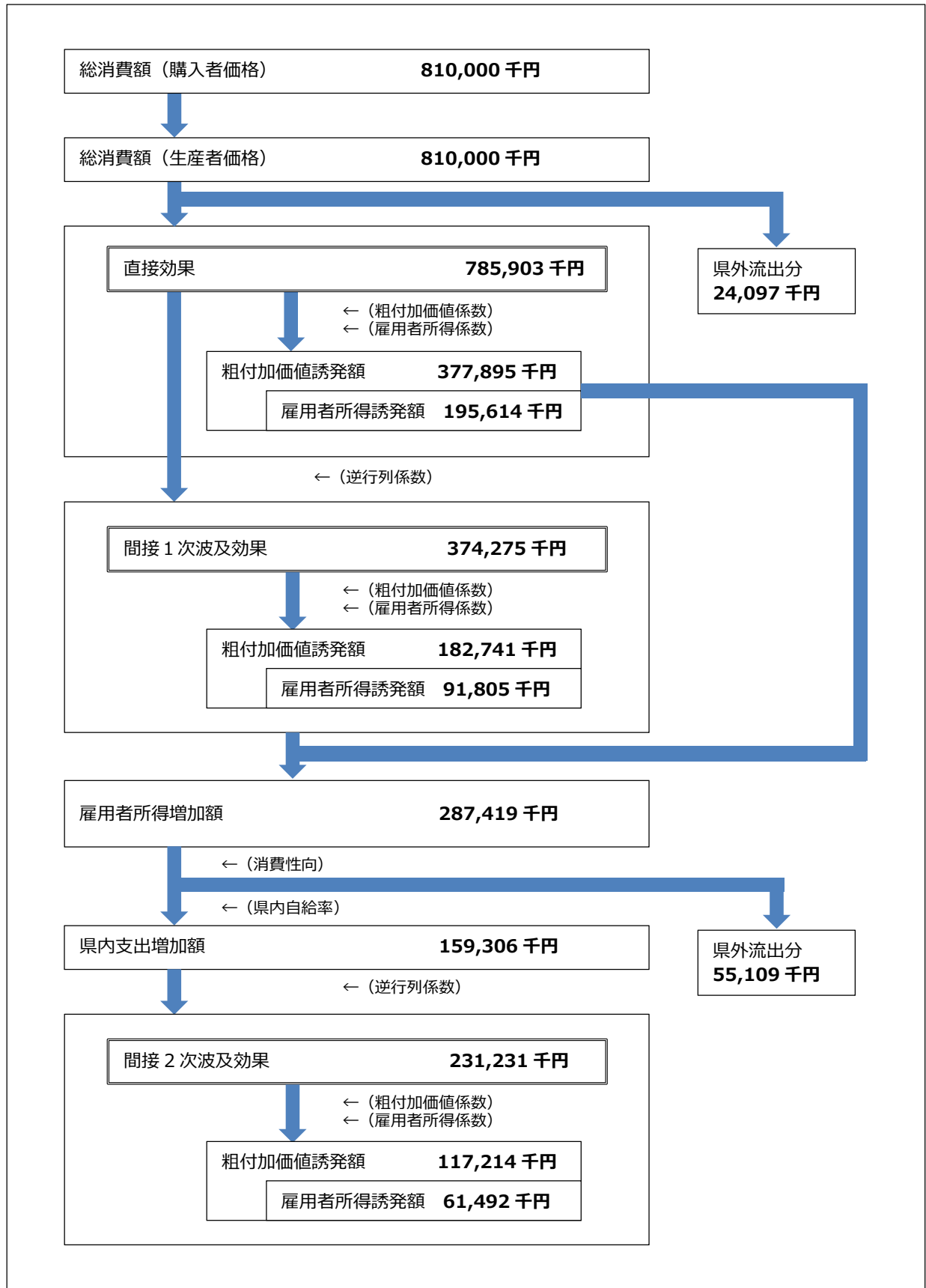
・観光客等の消費(飲食、物販、施設入場料)

基礎データ 単位:千円

入園者数 450,000人

物販	270,000	ギフト買物 @600円
飲食	270,000	飲食 @600円
入園料	270,000	入園料 @600円
合計	810,000	

[2] 経済波及効果フロー図



[3] 経済波及効果 35 分類 分析結果 (詳細) 平成 23 年沖縄県産業連関表 (35 部門表) 使用

	購入者価格				需要 (消費、投資等)増加額 (生産者価格)	自給率	直接効果					第一次波及効果				
	消費額推計	商業マージン	運賃マージン	生産者価格			県内経済生産誘発額	粗付加価値誘発額		就業者誘発数	雇用者誘発数	県内経済生産誘発額	粗付加価値誘発額		就業者誘発数	雇用者誘発数
								雇用者所得誘発額	雇用者所得誘発額				雇用者所得誘発額	雇用者所得誘発額		
										雇用者所得誘発額	雇用者所得誘発額				雇用者所得誘発額	雇用者所得誘発額
100 農業	0	0	0	0	0	0.5737	0	0	0	0.0	0.0	22,707	8,232	5,676	11.0	3.1
200 林業	0	0	0	0	0	0.2820	0	0	0	0.0	0.0	234	124	56	0.0	0.0
300 漁業	0	0	0	0	0	0.1746	0	0	0	0.0	0.0	830	413	151	0.2	0.0
400 鉱業	0	0	0	0	0	0.0266	0	0	0	0.0	0.0	771	389	178	0.1	0.1
500 食料品・たばこ・飲料	91,800	29,337	2,902	59,561	59,561	1.0000	59,561	21,189	9,288	4.8	4.5	47,203	16,792	7,360	3.8	3.5
600 繊維製品	89,100	37,911	1,995	49,195	49,195	1.0000	49,195	25,586	15,102	26.7	17.0	1,478	769	454	0.8	0.5
700 製材・木製品・家具	0	0	0	0	0	0.1653	0	0	0	0.0	0.0	446	225	104	0.1	0.0
800 パルプ・紙・紙加工品	0	0	0	0	0	0.2337	0	0	0	0.0	0.0	1,371	517	248	0.1	0.1
900 化学製品	0	0	0	0	0	0.0536	0	0	0	0.0	0.0	592	252	117	0.1	0.1
1000 石油製品・石炭製品	0	0	0	0	0	0.5226	0	0	0	0.0	0.0	15,179	417	168	0.0	0.0
1100 窯業・土石製品	89,100	18,188	4,347	66,565	66,565	1.0000	66,565	23,156	16,472	4.6	4.2	12,355	4,298	3,057	0.9	0.8
1200 鉄鋼	0	0	0	0	0	0.6062	0	0	0	0.0	0.0	3,225	459	114	0.0	0.0
1300 非鉄金属	0	0	0	0	0	0.0823	0	0	0	0.0	0.0	88	20	27	0.0	0.0
1400 金属製品	0	0	0	0	0	0.4151	0	0	0	0.0	0.0	2,174	770	493	0.4	0.3
1500 一般機械	0	0	0	0	0	0.0075	0	0	0	0.0	0.0	13	7	4	0.0	0.0
1600 電気機械	0	0	0	0	0	0.0164	0	0	0	0.0	0.0	18	8	4	0.0	0.0
1700 輸送機械	0	0	0	0	0	0.2184	0	0	0	0.0	0.0	877	315	125	0.0	0.0
1800 精密機械	0	0	0	0	0	0.1006	0	0	0	0.0	0.0	34	13	4	0.0	0.0
1900 その他の製造工業製品	0	0	0	0	0	0.2396	0	0	0	0.0	0.0	3,451	1,726	850	0.7	0.4
2000 建築及び補修	0	0	0	0	0	0.9966	0	0	0	0.0	0.0	4,371	2,002	1,380	0.5	0.4
2100 土木建設	0	0	0	0	0	1.0000	0	0	0	0.0	0.0	0	0	0	0.0	0.0
2200 電気・ガス・熱供給	0	0	0	0	0	0.9911	0	0	0	0.0	0.0	40,865	15,239	5,134	0.5	0.5
2300 水道・廃棄物処理	0	0	0	0	0	0.9924	0	0	0	0.0	0.0	18,597	10,083	5,567	1.2	1.2
2400 商業	0				85,448	0.7531	64,355	37,379	21,471	11.2	10.1	52,100	30,261	17,383	9.1	8.2
2500 金融・保険	0	0	0	0	0	0.9363	0	0	0	0.0	0.0	12,207	9,096	4,324	1.0	1.0
2600 不動産	0	0	0	0	0	0.9928	0	0	0	0.0	0.0	10,560	8,775	551	0.4	0.3
2700 運輸	0				9,246	0.6751	6,242	3,313	2,045	0.4	0.4	25,932	13,764	8,495	1.7	1.5
2800 情報通信	0	0	0	0	0	0.7463	0	0	0	0.0	0.0	24,850	14,291	5,525	1.1	1.1
2900 公務	0	0	0	0	0	1.0000	0	0	0	0.0	0.0	1,355	863	831	0.1	0.1
3000 教育・研究	0	0	0	0	0	0.9246	0	0	0	0.0	0.0	7,429	6,154	5,779	0.7	0.6
3100 医療・保健・社会保障・介護	0	0	0	0	0	0.9993	0	0	0	0.0	0.0	104	66	48	0.0	0.0
3200 その他の公共サービス	0	0	0	0	0	0.9556	0	0	0	0.0	0.0	4,796	2,277	1,654	0.9	0.9
3300 対事業所サービス	0	0	0	0	0	0.7453	0	0	0	0.0	0.0	42,769	28,333	13,275	6.8	6.4
3400 対個人サービス	540,000	12	2	539,985	539,985	1.0000	539,985	267,272	131,237	92.4	74.2	9,422	4,664	2,290	1.6	1.3
3500 その他	0	0	0	0	0	0.8427	0	0	0	0.0	0.0	5,871	1,126	378	0.4	0.3
合計	810,000	85,448	9,246	715,306	810,000		785,903	377,895	195,614	140.1	110.4	374,275	182,741	91,805	43.9	33.0

(続き)

	第二次波及効果								総 合			
	雇 用 者 得 増 による 需 要 増 額 (所 得 増 加 × 消 費 性 向)	自 給 率	県 内 経 済 生 産 誘 発 額			就 業 者 誘 発 数		県 内 経 済 生 産 誘 発 額			就 業 者 誘 発 数	
			粗 付 加 価 値 誘 発 額	雇 用 者 所 得 誘 発 額	雇 用 者 誘 発 数	粗 付 加 価 値 誘 発 額	雇 用 者 所 得 誘 発 額	雇 用 者 誘 発 数	粗 付 加 価 値 誘 発 額	雇 用 者 所 得 誘 発 額	雇 用 者 誘 発 数	
												粗 付 加 価 値 誘 発 額
100 農業	4,235	0.5737	5,752	2,085	1,438	2.8	0.8	28,459	10,318	7,114	13.8	3.9
200 林業	42	0.2820	48	26	12	0.0	0.0	282	150	68	0.0	0.0
300 漁業	112	0.1746	143	71	26	0.0	0.0	973	484	177	0.2	0.1
400 鉱業	133	0.0266	182	92	42	0.0	0.0	953	481	220	0.1	0.1
500 食料品・たばこ・飲料	12,419	0.4937	13,209	4,699	2,060	1.1	1.0	119,973	21,491	9,420	9.6	9.0
600 繊維製品	11,605	0.1269	1,559	811	479	0.8	0.5	52,232	1,580	932	28.3	18.1
700 製材・木製品・家具	78	0.1653	103	52	24	0.0	0.0	549	278	128	0.1	0.1
800 パルプ・紙・紙加工品	185	0.2337	331	125	60	0.0	0.0	1,702	642	308	0.1	0.1
900 化学製品	87	0.0536	97	41	19	0.0	0.0	689	293	136	0.1	0.1
1000 石油製品・石炭製品	125	0.5226	3,533	97	39	0.0	0.0	18,713	514	207	0.0	0.0
1100 窯業・土石製品	14,569	0.7176	12,484	4,343	3,089	0.9	0.8	91,405	8,641	6,147	6.4	5.8
1200 鉄鋼	85	0.6062	708	101	25	0.0	0.0	3,933	559	139	0.0	0.0
1300 非鉄金属	20	0.0823	21	5	7	0.0	0.0	109	25	34	0.0	0.0
1400 金属製品	368	0.4151	549	194	124	0.1	0.1	2,723	964	617	0.5	0.4
1500 一般機械	3	0.0075	3	2	1	0.0	0.0	16	9	5	0.0	0.0
1600 電気機械	3	0.0164	6	3	1	0.0	0.0	24	10	6	0.0	0.0
1700 輸送機械	93	0.2184	348	125	50	0.0	0.0	1,225	440	175	0.0	0.0
1800 精密機械	3	0.1006	7	3	1	0.0	0.0	42	16	5	0.0	0.0
1900 その他の製造工業製品	634	0.2396	859	429	211	0.2	0.1	4,310	2,155	1,061	0.8	0.6
2000 建築及び補修	1,030	0.9966	2,113	968	667	0.2	0.2	6,484	2,970	2,047	0.8	0.7
2100 土木建設	0	1.0000	0	0	0	0.0	0.0	0	0	0	0.0	0.0
2200 電気・ガス・熱供給	3,830	0.9911	11,289	4,210	1,418	0.1	0.1	52,153	19,449	6,553	0.6	0.6
2300 水道・廃棄物処理	4,153	0.9924	7,877	4,271	2,358	0.5	0.5	26,474	14,353	7,925	1.7	1.7
2400 商業	28,985	0.7531	30,173	17,525	10,067	5.3	4.7	146,628	47,786	27,449	25.5	23.1
2500 金融・保険	3,226	0.9363	5,663	4,220	2,006	0.5	0.4	17,870	13,316	6,330	1.4	1.4
2600 不動産	411	0.9928	2,533	2,105	132	0.1	0.1	13,093	10,880	683	0.5	0.4
2700 運輸	7,863	0.6751	11,435	6,070	3,746	0.7	0.7	43,609	19,834	12,241	2.8	2.6
2800 情報通信	4,122	0.7463	8,950	5,147	1,990	0.4	0.4	33,799	19,438	7,515	1.5	1.5
2900 公務	620	1.0000	992	632	608	0.1	0.1	2,347	1,495	1,439	0.2	0.2
3000 教育・研究	4,311	0.9246	5,396	4,470	4,197	0.5	0.5	12,825	10,624	9,976	1.1	1.1
3100 医療・保健・社会保障・介護	36	0.9993	68	43	31	0.0	0.0	171	110	79	0.0	0.0
3200 その他の公共サービス	1,234	0.9556	2,072	984	715	0.4	0.4	6,867	3,261	2,369	1.3	1.3
3300 対事業所サービス	9,903	0.7453	17,374	11,510	5,393	2.8	2.6	60,144	39,842	18,668	9.6	9.1
3400 対個人サービス	99,611	0.8257	83,741	41,449	20,352	14.3	11.5	633,149	46,112	22,642	108.3	87.0
3500 その他	282	0.8427	1,612	309	104	0.1	0.1	7,484	1,435	482	0.5	0.4
合 計	214,415		231,231	117,214	61,492	31.9	25.7	1,391,408	299,956	153,297	215.9	169.1

②集客力向上策の展開

平成 33 年度までの中期計画における集客力向上策として、イベントの見直しと強化、そして広報、広告の見直しを行い、合計で 45 万人の新規入園客の純増を想定する。

下記は、国内外の動物園等のイベントによる集客事例である。

<沖縄こどもの国における展開イメージ>

単位(千人)

内容		展開案	集客	備考
M I C E 関連		会議・研修・セミナー	30	会場の整備が前提。
		報奨・招待	30	
		大会・学会・国際会議	30	
		展示会	20	
有料 ソフト サービス	ガイドツアー	ガイド付きナイトツアー	30	シンガポール動物園。
		バックヤードツアー	10	
	体験	飼育体験	20	もくもくファーム等事例多数。
		ふれあい体験	20	観光牧場等では一般的。
		食品加工体験	10	観光牧場等では一般的。
	宿泊	デイキャンプ	2	遠足対象。
		ナイトキャンプ	1	都市型林間学校をめざす。
		宿泊付パッケージ	2	東京ディズニーランド。
	施設	夜間開放	250	レストラン等の整備及び夜間開放が前提。
	プライベート	パーティー (誕生日会・結婚式等)	10	会場の整備が前提。
	教育・学習	こども向け教室	10	欧米の動物園では一般的。
		大人向け教室	10	産学連携(動物学、観光学、心理学等)。
	その他	フォトコンクール	5	カメラメーカー等とタイアップ。
		セラピー	10	産学連携。
合計			500	

(3) 中期計画の概要

中期計画は平成 29 年度より平成 33 年度を期間として想定し、下記の実施事項を推進する。

年度	基本計画の 目標 入園者数	マーケティング 計画による 努力目標	マーケティング計画の実施事項
H29 年度 上半期	46 万人	46 万人	<ul style="list-style-type: none"> a. マーケティング組織の設置。 b. マーケティング計画の基礎情報や評価情報となるアンケート調査の実施。 c. マーケティング計画と施設活用計画の重要業績評価指標(KPI)となるブラインドモニター調査の実施。 d. 平成 29 年度下半期と平成 30 年度の年間マーケティング計画と月間マーケティング計画を立案する。 e. 毎月のマーケティングと各イベントのPDCAサイクルの実施体制を決めて必要なツールを制作する。 f. 集客ネットワークの構築を行う。 g. 平成 29 年度下半期に行う「パイロット広告」と「パイロットイベント」を決める。
H29 年度 下半期			<ul style="list-style-type: none"> h. 「パイロット広告」「パイロットイベント」を行い検証し平成 30 年度以降の方針を設定する。 i. 「マーケティング専門事業者」「旅行事業者」と平成 30 年度の実施計画を立案する。 j. 「パークアンドライドハブ」と平成 29 年度下半期と翌 30 年度の実施計画及び相互送客の仕組みを構築する。 k. 「修学旅行エージェント」と就学旅行向けプログラムを構築する。 l. 「レンタカー会社」「ホテル」と送客の仕組みを構築する。 m. 観光、商工部署と連携して共同で市外からの集客と市内回遊の仕組みを構築する。
H30 年度	48 万人	50 万人	平成 29 年度までのマーケティングの 50%を見直し新たな取り組みを行い、その上で集客ネットワークを活用し政策的経費も投入した新たなマーケティングを行う。
H31 年度	50 万人	59 万人	平成 30 年度のマーケティングの 50%を見直し、引き続きを集客ネットワークの活用を拡大する。
H32 年度	65 万人	74 万人	集客ネットワークの活用を最大化すると共にファンネットワークを立ち上げる。
H33 年度	81 万人	90 万人	ファンネットワークが通年で稼働する。 マネタイズネットワークの募集を開始する。
H34 年度 以降			拡張区域整備に伴い、マネタイズネットワークのライセンスビジネスやスポンサービジネスを開始する。

(4) 中期重点マーケティング施策（平成 29 年度～平成 33 年度）

① マーケティング管理

マーケティング管理に関しては、下記を中期重点施策として位置づける。

マーケティング組織の確立

- ・ 沖縄こどもの国のマーケティング計画を推進する組織を確立する。
- ・ 組織体制のみならず、人材の育成のための P D C A の仕組みも構築する。
※これについては、次章「施設活用計画」において述べる。

年間マーケティング計画と月間マーケティング計画の立案

- ・ 本計画で示す方針に基づき、短期計画として年間マーケティング計画、月間マーケティング計画を立案し、策定する。
※これについては、次項「短期計画」において述べる。
- ・ 計画の立案については、実施する組織体制と合わせて検討する。

マーケティング計画、広告、イベントの P D C A サイクルの循環の実践

- ・ 上記のマーケティング組織及び計画を実践し、実施内容及び体制の P D C A サイクルの循環を進める。

集客マーケティングネットワークの確立

- ・ 集客マーケティングネットワーク構築に向け、試行をふまえ、諸条件等の明確化と運営体制の構築を行う。
- ・ 諸条件や運営体制を中期計画に位置づけ、集客ネットワークを稼働し、マーケティング計画を推進する。

ファンネットワークの立上げ

- ・ ファンネットワークの構築に向け、ネットワークの組織のあり方（内容、特典、会費、ルール等）や組織管理のための体制やルール等を明確にする。
- ・ 組織のあり方や管理体制を中期計画に位置づけ、ファンネットワークを稼働し、マーケティング計画を推進する。

マネタイズネットワーク募集開始

- ・ マネタイズマーケティングネットワーク構築に向け、試行をふまえ、諸条件等の明確化と運営体制の構築を行う。
- ・ 諸条件や運営体制を中期計画に位置づけ、マネタイズネットワークを稼働し、マーケティング計画を推進する。

②重点ターゲット

沖縄こどもの国におけるターゲットは、基本計画において下記の通り位置づけられている。

<基本計画におけるターゲット>

未・来園者	こども
	沖縄県民
	県外観光客
	海外からの観光客
来園者	こども
	沖縄県民
	県外観光客
	海外からの観光客

重点ターゲットに関しては、ヒアリング調査の結果等に基づき、下記を中期重点施策として位置づける。

B リーグ観戦、プロ野球キャンプ見学、エイサー等のイベント見学を目的とする観光客、大型ショッピングセンター利用客

- ・特定のシーズンにおける有力な観光客層である、野球観戦（Bリーグ観戦）、野球キャンプ見学、エイサー等のイベント見学を目的とする観光客、大型ショッピングセンター利用客を平成29年度からの中期計画の重点ターゲットとして位置づけ、これらの層に強いマーケティング専門事業者や旅行事業者等とのネットワーク構築、広報、広告を推進する。

レンタカーを利用する市内・北谷町・恩納村・那覇市のホテル宿泊客

- ・沖縄県中部の新しい観光拠点として、市内及び周辺の有力な宿泊拠点である北谷町、恩納村等からの回遊性強化をめざし、周辺の宿泊事業者との連携とともに、那覇市のレンタカー会社等とのネットワーク構築、広報、広告を推進する。

台湾・香港からのリピーターと韓国からのレンタカーを利用する観光客

- ・インバウンド対応として、訪沖する海外からの観光客の主要層である、台湾、香港からのリピーター、韓国からのレンタカーを利用する観光客を重点ターゲットと位置づける。
- ・台湾等からはクルーズ船利用者の回遊性促進として、旅行企画の取り扱いを行う旅行事業者等とのネットワークの構築を行う。レンタカー利用者に対しては、那覇市等のレンタカー会社における沖縄こどもの国の来訪を促す広報、広告等の多言語対応、海外オンライントラベル会社への情報提供等を推進する。

③プロモーション（展示、イベント等）

集客ネットワークの構築、展開として推進する。

ゾウ関連の体験やホワイトライオン等動物園のキラークンテンツの商品化

- ・旅行事業者等からの期待の高い、「沖縄こどもの国らしさ、ここでしか体験できないこと」を明確にし、沖縄こどもの国を象徴するような重要戦力コンテンツ（キラークンテンツ）として位置づけ、広報、広告のみならず、オリジナルグッズへの反映、ライセンスビジネスへの展開等を図る。

ナイトズーの強化

- ・旅行事業者等からの期待の高い、「夜のコンテンツ」の創出をめざし、現在行われているナイトズーの発展的な展開を推進する。
- ・アクセスの課題を解決するため、周辺の大型ショッピングセンター等とネットワークを構築するなど、「訪れるためのルート」と「目的である夜のコンテンツ」をセットで創出できるようにする。
- ・将来的に敷地が拡張され、ナイトサファリ等が実現される際には、沖縄観光における主力となる「夜のコンテンツ」としてマーケティング戦略で活用する。

年間特性をふまえたワンダーミュージアムキラークンテンツの明確化

- ・1カ年における特性をふまえ、ワンダーミュージアムの潜在力をより明確にし、重要戦力コンテンツ（キラークンテンツ）として発信する。
※次項「短期計画」において考え方を示す。

年間特性や沖縄文化、地元イベントと展示を関連づけたイベント

- ・1カ年における特性をふまえ、沖縄文化、地元イベント、沖縄こどもの国ならではの動物の展示等を活かしたイベントを展開する。
※次項「短期計画」において考え方を示す。

修学旅行やアフターMICEに対応した体験プログラムの商品化

- ・沖縄こどもの国ならではの「あそびがまなびにつながる」要素を明確にし、新しい「まなびの場」として学校団体にアプローチできるように、これらの旅行取扱に強い旅行事業者とのネットワークを構築する。
- ・特定のシーズンにおける有力な観光客層であるアフターMICEの訪問先として、短時間で楽しめるコースの設定、個別の目的やテーマを持ったプログラム等を開発し、これらの旅行取扱に強い旅行事業者とのネットワークを構築する。

- ・修学旅行は、団体バス用の駐車場の確保等の課題をふまえると、前述の「ナイトズー」と同様、周辺の大型ショッピングセンターをハブとなる駐車場として位置づけ、シャトルバス等で沖縄こどもの国及び周辺エリアを回遊する仕組みを構築することは有効である。

④ 飲食・物販

グッズそのものが広告媒体となることから、デザインにあたっては別途定めるデザインディレクションに基づき展開する。マネタイズネットワーク構築として推進する。

動物園キラーコンテンツをモチーフにしたオリジナルグッズ

- ・上記のプロモーションで有力な事項として記載している通り、「沖縄こどもの国らしさ」として、沖縄唯一の本格的動物園であるという要素を最大限に活かし、動物園や動物を重要戦力コンテンツ（キラーコンテンツ）として位置づけ、マスコット化やオリジナルグッズへの反映、ライセンスビジネスへの展開等を図る。

ワンダーミュージアムキラーコンテンツと関連したオリジナルグッズ

- ・ワンダーミュージアムの展示やプログラム等を、沖縄こどもの国ならではのソフトキラーコンテンツとして位置づけ、積極的な広報、広告を推進するとともに、展示や施設のコンセプト等を活かし、オリジナルグッズを開発する。

ナイトズー関連商品

- ・ナイトズーを沖縄こどもの国ならではのソフトキラーコンテンツとして位置づけ、積極的な広報、広告を推進する。ナイトズーで主たる展示対象となる動物たちや夜のシーンをデザインとして活かし、ナイトズーを象徴するオリジナルグッズ開発につなげる。

天候や年間特性と関連したグッズ、メニュー開発

- ・シーズンの特性や天候の状況に対応するグッズやメニューの開発を行う。
- ・突然の雨や陽ざし除けは沖縄の大きな特徴であり、急な変化でニーズが高まった際に魅力あるグッズの提供を行うことでニーズへの対応を満足度につなげていくことが可能となる。
- ・暑く陽ざしの強い夏や花を活かした春季のイベント等をふまえたメニュー開発にオリジナリティを加えて展開する。

修学旅行やアフターMICEに関連したメニュー開発

- ・学生が気軽に購入できる低価格で持ち運びができるメニュー、お土産品として手軽にまとまった数量を購入できるグッズ等の開発を、オリジナリティを加えながら展開する。
- ・MICEでの来訪者は学識経験者が多いことをふまえると、沖縄こどもの国の基本理念である「ツナガリウム」を伝え、動物園であるとともに強い理念を持つ施設として理解、共

感してもらうことは、単なる観光施設ではなく、訪れる価値のある施設としてクチコミで情報を広げてもらうことが期待できる。展示やイベントのほか、飲食・物販においても、沖縄らしさを感じることができる琉球料理や、フェアトレードやオーガニック等、「いのちのつながり」を重視する理念に基づくメニュー開発を展開する。なお、これらの展開は、アフターMICEのみならず、修学旅行への対応においても効果的である。

- ・沖縄こどもの国の景観や動物園らしさを感じることができるレストランをパーティ等に対応できることを想定して整備を行う

⑤オペレーション・接客

来園者からいただいた質問や意見等は全体で共有し、PDCAにおいて適切な回答内容、回答方法等について検討し、実践に反映させることでより魅力的なオペレーションの確立につなげていく。

マニュアルと研修の充実によるサービス品質の向上

- ・日本一ユニークな施設としての沖縄こどもの国の運営を支える職員やパート・アルバイトがそれぞれに多様な職務を望ましい形で展開できるため、マニュアルの策定と研修を推進し、サービス品質の向上を行う。

有料体験プログラムのオペレーション確立

- ・日本一ユニークな施設としての来訪を促進するためには、競合相手は民間の観光施設となる。観光客に関しては、限られた滞在時間における目的地に選定してもらい満足度をもって帰っていただくため、効果的な情報発信に加えて来訪時のレベルの高いプログラムの運営（オペレーション）が重要となる。またリピーターとして考えられる沖縄県民、市民に関しては、有料体験プログラムはこれまで以上の満足度をもってもらう必要があるため、やはりオペレーションの確立は重要となる。
- ・プログラムの企画において、上記マニュアル等をふまえたオペレーションの確立をあわせて行う。

修学旅行受入れのオペレーション確立

- ・修学旅行生が団体、小グループで訪れる際の園内案内、プログラム案内等を、旅程スケジュールをふまえて適切に行う。小グループの場合、アクセスの不安や課題を解決できるよう、事前に多様なパターンを想定し、所要時間や交通手段等について案内できるようにしておく。
- ・園内で修学旅行生に出会う全ての職員やパート・アルバイト等のスタッフが、いつ質問を受けても適切な案内（受付への誘導含む）ができるようにする。

アフターMICE 受入れのオペレーション確立

- ・アフターMICEで訪れるグループや個人への対応として、旅程スケジュールを想定した短時間コース、じっくり回れるコース等を構築し、わかりやく効率的に案内する。また、沖縄こどもの国は動物園のほか、ワンダーミュージアム、ふるさと園等、異なる多様な要素を持つ特性を有しており、来訪の目的や関心に合わせて楽しみながら施設の基本理念を感じてもらえるよう、職員やパート・アルバイト等のスタッフが適切な情報提供や案内ができるようにする。

⑥広告・宣伝

集客ネットワーク構築の一環として、推進する。

観光客向け情報誌への出稿

- ・旅行雑誌等、観光客が利用する情報誌へ出稿する。また、プログラムの内容によっては、大人、こども、地域密着型等、ターゲットが異なるものがあり、その場合はそれらのターゲットに訴求する情報誌を選択し、適切な内容を出稿する。
- ・情報誌の企画、原稿作成、編集、印刷等のスケジュールを鑑み、より効果的なタイミングで情報が発信されるよう、編集スケジュールに合わせた出稿を行う。

レンタカー会社やホテルへのプロモーション

- ・レンタカー会社に関しては、予約手配時の限られた時間における効果的な情報発信、また車中におけるパンフレット等の配置等を展開する。

沖縄こどもの国の魅力を即時性高く発信するICT基盤の構築

- ・沖縄こどもの国のWEBサイトのリニューアル、言語別のSNSの情報発信等、県内、県外及び国外からの来訪を促す効果的なICT基盤の構築を行う。
- ・来訪促進にあたっては、認知度の向上、来訪に向けた関心の醸成、イベント告知等による具体的な動機づけ、来訪に際しての具体的なアクセス情報等、来訪者の環境、ニーズをふまえたコンテンツづくり、発信の手法を検討、実践し、より魅力的かつ効果的な情報発信の手法として改善していく。

※詳細は第4章「情報発信メディア整備計画」で述べる。

効果のあるラジオ局やテレビ局にイベントの4日前からの集中スポット

- ・前述のマーケティングに関する調査において効果的であるとされたFMラジオ等を活かし、観光客の多くが利用するレンタカーを情報発信の場として活用する。
- ・多くの視聴者が見るテレビやラジオの接触力を効果的に活かすため、イベント等の4日前から集中的に情報発信を行う。

積極的なプレス対応によるパブリシティの強化

- ・定期的なプレス対応ではなく、キラーコンテンツやイベント等に関する情報を積極的に発信し、パブリシティの強化を図る。

4. 短期計画

(1) 基本的な考え方

中期計画をより具体的に細分化し、シーズンごとの特性や観光動向をふまえ、1年及び月ごとの「やるべきこと」を明確に把握し、運営担当者が共有することを目的として策定するものである。

(2) 短期計画の目標

日、週、月単位での「やるべきこと」を明確にし、成果や課題等を明確に把握する。過去の同時期の定量的な数値を合わせて示し、「やるべきこと」の実現度を目に見える形で具体的に把握できるようにし、PDCAをより効果的に展開する。

(3) 短期計画の概要

短期計画として策定する年間及び月間のマーケティング計画の例を次ページ以降に示す。

<年間マーケティング計画（案）>

項目		1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月
(1) マーケティング管理	①月間 PDCA	・月に1回のPDCA会議と毎週1回の連絡会の開催											
	②年間 PDCA				・前年度事業の検証・報告		・次年度基本方針立案		・次年度基本計画立案		・次年度実施計画立案		
	③リサーチ			・ブラインド調査	・アンケート調査 (GW)				・アンケート調査	・ブラインド調査			
	④集客ネットワーク	・月に1回先方担当者とのPDCA情報の共有										→ ・次年度実施計画の共有	
	⑤ファンネットワーク		・ファン向けイベント	・会報			・ファン向けイベント			・会報			・ファン向けイベント
	⑥マネタイズネットワーク	・月に1回先方担当者とのPDCA情報の共有										→ ・次年度実施計画の共有	
(2) 重点ターゲット	県内レジャー 県内成人式 観光客正月 インバウンド韓国 インバウンド春節	卒業旅行 プロ野球キャンプ 観戦 カップル インバウンド韓国 インバウンド春節	県内ファミリー 卒業旅行 プロ野球キャンプ 観戦 福岡・名古屋観光 客 ベース	県内ファミリー ベース 観光客GW 中学修学旅行	県内ファミリー 観光客GW 中学修学旅行	県内ファミリー 観光客GW 中学修学旅行	中学修学旅行 インバウンド台湾、香港、タイ	ベース 観光客夏休み 県内夏休み	観光客夏休み 県内夏休み	観光客カップル・グループ 県内遠足 エイサー観覧 Bリーグ観戦	県内秋の行楽 Bリーグ観戦 高校修学旅行 アフターMICE	県内秋の行楽 闘牛観戦 高校修学旅行 アフターMICE ベース	県内カップル・グループ 観光客年末年始 修学旅行 インバウンド韓国 ベース
(3) プロモーション (展示・イベント)	正月×干支イベント 成人式×展示イベント 厳寒テーマイベント	プロ野球交流イベント (マスコットの動物テーマ) 花×展示イベント カップル×展示イベント	花×展示イベント セントパトリック スデー×展示イベント 音楽イベント (マーチングバンドフェスティバル、ミュージックタウン連携)	イースター GW フェスティバル	GW フェスティバル 梅雨×展示 自転車×展示	慰霊の日×展示 インバウンド水かけ祭り ナイトズー開始	アメリカ独立記念日 ナイトズーピーク ピアガーデン 夏休み対応ワークショップ	ナイトピーク ピアガーデン 夏休み対応ワークショップ	大人向けナイトズー アフターMICE ピアガーデン エイサー・琉球文化×展示イベント Bリーグ交流イベント	運動会×展示イベント Bリーグ交流イベント ハロウィン×展示イベント	牛 (闘牛、イニクの日) ×展示イベント サンクスギビングデー×展示イベント	クリスマス×展示イベント	
(4) 飲食・物販	正月メニュー アルコールメニュー 厳寒対応 ギフト・メニュー	花テーマギフト プロ野球関連ギフト	花テーマギフト プロ野球関連ギフト	売れ筋大量陳列 クイックメニュー	雨関連ギフト 冷菓メニュー	暑さ対策 ギフト・メニュー 冷菓	暑さ対策 ギフト・メニュー 冷菓	暑さ対策 ギフト・メニュー 冷菓	琉球伝統ギフト・メニュー Bリーグ関連ギフト	ハロウィン限定ギフト・メニュー Bリーグ関連ギフト	牛関連ギフト・メニュー サンクスギビングデー限定ギフト・メニュー	クリスマス限定ギフト・メニュー	
(5) オペレーション・接客 ※ピークオペレーションには一部 駐車場閉鎖とシャトルバスの オペレーションもあり	春ピーク向け採用	春ピークトレーニング&本番	春ピーク本番	前半修学旅行オペレーション GW 超繁忙オペレーション	GW 超繁忙オペレーション 中旬以降 修学旅行オペレーション	修学旅行オペレーション ナイトズーオペレーション	夏休みピークオペレーション ナイトズーオペレーション	夏休みピークオペレーション ナイトズーオペレーション	遠足オペレーション 大人向けナイトズーオペレーション	修学旅行オペレーション アフター MICE オペレーション	修学旅行オペレーション アフター MICE オペレーション	修学旅行オペレーション	
(6) 広告・宣伝	プレスに来年度の インフォメーション 中国・韓国 SNS	下旬に集中スポット 春休み集客ネットワークフォロー ベース関連 SNS	下旬に集中スポット 春休み集客ネットワークフォロー ベース関連 SNS	GW 集客ネットワークフォロー ベース関連 SNS 下旬に集中スポット	GW 集客ネットワークフォロー GW 中集中スポット	週半ば週末 ナイトズースポット 集客ネットワーク にナイトズー告知 台湾、香港、タイ SNS	夏休み期間集中スポット 集客ネットワーク ナイトズー集客 フォロー ベース関連 SNS	夏休み期間集中スポット 集客ネットワーク ナイトズー集客 フォロー	週半ば～週末ナイトズー・イベント スポット 集客ネットワーク に大人向けナイトズーフォロー	週半ば～週末イベント スポット	上・中旬中心に スポット ベース関連 SNS	中・下旬中心に スポット 年末・年始 集客ネットワーク フォロー 韓国 SNS ベース関連 SNS	

<月間マーケティング計画（案）>

■1月

週計順位: 1~10位 11~20位 21~30位 31~40位 41~53位
 入場者数順位: 1・2位 3~5位 6・7位 8~10位 11・12位

日付	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31		
曜日	日	月	火	水	木	金	土	日	月	火	水	木	金	土	日	月	火	水	木	金	土	日	月	火	水	木	金	土	日	月	火		
六曜	先負	仏滅	大安	赤口	先勝	友引	先負	仏滅	大安	赤口	先勝	友引	先負	仏滅	大安	赤口	先勝	友引	先負	仏滅	大安	赤口	先勝	友引	先負	仏滅	大安	先勝	友引	先負	仏滅		
十干十二支	戊子	己丑	庚寅	辛卯	壬辰	癸巳	甲午	乙未	丙申	丁酉	戊戌	己亥	庚子	辛丑	壬寅	癸卯	甲辰	乙巳	丙午	丁未	戊申	己酉	庚戌	辛亥	壬子	癸丑	甲寅	乙卯	丙辰	丁巳	戊午		
七十二候					六十七候 芹乃栄					六十八候 水泉動					六十九候 雉始鳴					七十候 鶉始鳴					七十一候 水沢腹堅					七十二候 鶉始鳴			
雑節																																	
二十四節気					小寒											冬至用(〜2/3)																	
太陽暦	12/4	12/5	12/6	12/7	12/8	12/9	12/10	12/11	12/12	12/13	12/14	12/15	12/16	12/17	12/18	12/19	12/20	12/21	12/22	12/23	12/24	12/25	12/26	12/27	12/28	12/29	12/30	1/1	1/2	1/3	1/4		
2016年日付	2016/1/1	2016/1/2	2016/1/3	2016/1/4	2016/1/5	2016/1/6	2016/1/7	2016/1/8	2016/1/9	2016/1/10	2016/1/11	2016/1/12	2016/1/13	2016/1/14	2016/1/15	2016/1/16	2016/1/17	2016/1/18	2016/1/19	2016/1/20	2016/1/21	2016/1/22	2016/1/23	2016/1/24	2016/1/25	2016/1/26	2016/1/27	2016/1/28	2016/1/29	2016/1/30	2016/1/31	389419	
前年曜日	金	土	日	月	火	水	木	金	土	日	月	火	水	木	金	土	日	月	火	水	木	金	土	日	月	火	水	木	金	土	日	月計	
入場者合計(人)	-	2,772	805	326	-	261	396	166	1,106	2,648	722	-	297	223	253	1,395	436	715	-	327	193	416	178	355	255	-	337	359	621	342	2,901	18,805	
メイン売店売上(円)	-	98,975	62,416	22,976	-	11,264	6,552	22,843	37,239	72,971	28,651	-	14,916	22,227	20,479	88,717	47,896	34,033	-	16,898	4,914	8,668	11,454	13,101	8,366	-	20,362	22,747	57,576	13,813	79,903	849,957	
メイン売店客数(人)	-	196	69	49	-	26	18	25	95	169	66	-	31	31	23	139	55	73	-	34	15	18	36	27	22	-	44	35	60	50	196	1,602	
メイン売店客単価(円)	-	505	905	469	-	433	364	914	392	432	434	-	481	717	890	638	871	466	-	497	328	482	318	485	380	-	463	650	960	276	408	14,157	
東売店売上(円)	-	101,812	6,188	-	-	-	-	-	22,379	122,775	-	-	-	-	-	23,031	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	104,740	380,925
東売店客数(人)	-	179	11	-	-	-	-	-	34	207	-	-	-	-	-	49	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	226	706	
東売店客単価(円)	-	569	563	-	-	-	-	-	658	593	-	-	-	-	-	470	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	463	3,316	
羽田フューチャービジョン放送回数	283	249	243	241	232	223	225	267	210	217	281	268	227	228	221	226	235	279	271	217	272	217	275	255	277	192	234	224	247	232	227	7,495	
OTV沖縄テレビCM秒数																																	0
RBC琉球放送CM秒数																																	0
QAB朝日放送CM秒数																																	0
3局CM秒数計	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
FM沖縄ラジオ秒数																																	0
ROKラジオ秒数																																	0
RBCラジオ秒数			60			20		20		60			20	20			60	20	20			20		60	20	20	20				60	500	
3局ラジオ秒数計	0	0	60	0	0	20	0	20	0	60	0	0	20	20	0	0	60	20	20	0	0	20	0	60	20	20	20	0	0	0	60	500	
週計					4,726					5,249						3,482					2,105												
週計順位					39					31						48					52												
入域者数(人) / 順位					39					31						48					52												
入域者数(人)					39					48						45					52												
重点ターゲット					16					29						31					33												
プロモーションの内容(展示)					28					21						49					51												
ギフト・飲食					19					16						42					51												
オペレーション・接客					45					45						45					45												
広告・宣伝					21					21						12					12												
目標入場者数(人)					10,922					12,131						8,047					4,865												
目標ギフト売上(円)					6,553,455					7,278,690						4,828,424					2,918,964												
目標飲食売上(円)					6,553,455					7,278,690						4,828,424					2,918,964												
実施対策					県内レジャー、観光客正月					県内成人式						インバウンド韓国、春節 →																	
プロモーションの内容(イベント)					正月×干支イベント					成人式×展示イベント						厳寒テーマイベント→																	
ギフト・飲食					正月メニュー、厳寒対応ギフト・メニュー					アルコールメニュー						厳寒対応ギフト・メニュー																	
オペレーション・接客					春ピーク向け採用																												
広告・宣伝					ラジオスポット					ラジオスポット						韓国・中国SNS																	
前年イベント名																																	

※→は継続

■ 3月

週計順位: 1~10位 11~20位 21~30位 31~40位 41~53位
 入場者数順位: 1・2位 3~5位 6・7位 8~10位 11・12位

日付	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31		
曜日	水	木	金	土	日	月	火	水	木	金	土	日	月	火	水	木	金	土	日	月	火	水	木	金	土	日	月	火	水	木	金		
六曜	大安	赤口	先勝	友引	先負	仏滅	大安	赤口	先勝	友引	先負	仏滅	大安	赤口	先勝	友引	先負	仏滅	大安	赤口	先勝	友引	先負	仏滅	大安	赤口	先勝	友引	先負	仏滅	大安	赤口	
十干十二支	丁亥	戊子	己丑	庚寅	辛卯	壬辰	癸巳	甲午	乙未	丙申	丁酉	戊戌	己亥	庚子	辛丑	壬寅	癸卯	甲辰	乙巳	丙午	丁未	戊申	己酉	庚戌	辛亥	壬子	癸丑	甲寅	乙卯	丙辰	丁巳		
七十二候	七候 果龍の虫戸を開く					八候 桃始めて咲く					九候 菜虫蝶と化す					十候 雀始めて巣くう					十一候 桜始めて開く					十二候 雷声を出す							
雑節	蟄虫啓戸					桃始笑					菜虫化蝶					雀始巢					桜始開					雷乃発声							
二十四節気	啓蟄															彼岸入り					春分					春社日 彼岸明け							
太陰暦	2/3	2/4	2/5	2/6	2/7	2/8	2/9	2/10	2/11	2/12	2/13	2/14	2/15	2/16	2/17	2/18	2/19	2/20	2/21	2/22	2/23	2/24	2/25	2/26	2/27	2/28	2/29	3/1	3/2	3/3	3/4		
2016年日付	2016/3/1	2016/3/2	2016/3/3	2016/3/4	2016/3/5	2016/3/6	2016/3/7	2016/3/8	2016/3/9	2016/3/10	2016/3/11	2016/3/12	2016/3/13	2016/3/14	2016/3/15	2016/3/16	2016/3/17	2016/3/18	2016/3/19	2016/3/20	2016/3/21	2016/3/22	2016/3/23	2016/3/24	2016/3/25	2016/3/26	2016/3/27	2016/3/28	2016/3/29	2016/3/30	2016/3/31		
前年曜日	火	水	木	金	土	日	月	火	水	木	金	土	日	月	火	水	木	金	土	日	月	火	水	木	金	土	日	月	火	水	木	月計	
入場者合計 (人)	-	1,129	654	1,891	1,323	1,124	759	-	487	512	730	2,480	3,270	357	-	519	932	763	864	4,505	4,875	-	762	442	978	1,485	1,990	1,471	1,222	2,291	1,958	39,773	
メイン売店売上 (円)	-	31,635	12,885	29,696	61,738	57,695	18,920	-	14,084	23,847	19,578	66,042	108,038	18,181	-	16,483	26,263	38,105	23,702	115,575	135,837	-	24,084	15,736	42,888	61,851	81,996	72,367	69,327	68,429	94,474	1,349,456	
メイン売店客数 (人)	-	52	30	65	101	110	60	-	34	25	28	125	200	38	-	32	44	58	80	225	280	-	80	35	94	119	167	93	127	147	159	2,608	
メイン売店客単価 (円)	-	608	430	457	611	525	315	-	414	954	699	528	540	478	-	515	597	657	296	514	485	-	301	450	456	520	491	778	546	466	594	14,226	
東売店売上 (円)	-	-	-	-	24,719	21,796	-	-	-	-	-	67,149	106,119	-	-	-	-	-	-	174,663	185,867	-	-	-	-	28,826	51,382	26,316	15,781	72,517	63,447	838,582	
東売店客数 (人)	-	-	-	-	57	38	-	-	-	-	-	144	254	-	-	-	-	-	-	345	344	-	-	-	-	55	110	46	29	124	117	1,663	
東売店客単価 (円)	-	-	-	-	434	574	-	-	-	-	-	466	418	-	-	-	-	-	-	506	540	-	-	-	-	524	467	572	544	585	542	6,173	
羽田フューチャービジョン放送回数	258	306	257	278	328	280	246	278	243	237	238	239	250	258	301	250	241	249	264	272	301	246	285	247	264	253	253	246	249	247	236	8,100	
OTV沖縄テレビCM秒数																			30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	405	
RBC琉球放送CM秒数	30	30	15	30	45	30	15	15	30	45	15	30	30	30	30	30	15	60	45	60	30	45	15	30	45	60	90	75	45	45	30	1,140	
QAB朝日放送CM秒数	15	45	30	30	30	15	30	30	30	30	45	30	30	15	30	30		45	90	45	60	30	30	30	45	30	30	30	30	45	30	1,035	
3局CM秒数計	45	75	45	60	75	45	45	45	60	75	60	60	60	45	60	60	15	135	165	135	120	105	75	90	105	135	150	135	90	120	90	2,580	
FM沖縄ラジオ秒数	40	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20													380	
ROKラジオ秒数		40	40	40			20		40	20	40				40		20	40	20														360
RBCラジオ秒数			40	40	40		60	40		40	40	60		60	40		40	40	40		60						60						700
3局ラジオ秒数計	40	100	100	100	20	80	80	20	100	80	120	20	80	100	20	80	100	80	0	60	0	0	0	0	0	0	60	0	0	0	0	0	1,440
週計	入場者合計 (人) 11,516					6,092					6,705					13,047					12,517												
	メイン売店売上 (円) 350,743					200,166					230,772					395,971					529,551												
	メイン売店客単価 (円) 3,959					3,435					3,084					2,725					3,840												
	東売店売上 (円) 222,355					88,945					106,119					389,356					346,755												
	東売店客単価 (円) 1,369					1,040					418					1,571					3,799												
	3局CM秒数計 630					390					540					765					870												
	3局ラジオ秒数計 580					500					460					60					60												
週計順位	入場者合計 9					26					20					5					6												
	メイン売店売上 17					46					35					14					8												
	メイン売店客単価 7					26					38					51					8												
	東売店売上 13					36					29					5					7												
	東売店客単価 9					24					48					5					1												
	3局CM秒数計 12					29					16					6					4												
	3局ラジオ秒数計 6					8					9					41					41												
入域者数 (人) / 順位	東京方面					279,600					4																						
	関西方面					117,700					3																						
	福岡方面					71,700					2																						
	名古屋					45,800					2																						
	台湾					22,400					10																						
	韓国					19,100					11																						
	中国本土					10,300					11																						
	香港					14,300					9																						
	アメリカ					1,800					2																						
目標入場者数 (人)	26,615					14,079					15,496					30,153					28,928												
目標ギフト売上 (円)	15,969,021					8,447,662					9,297,697					18,092,029					17,357,088												
目標飲食売上 (円)	15,969,021					8,447,662					9,297,697					18,092,029					17,357,088												
実施対策	重点ターゲット					ベース、県内ファミリー					県内ファミリー、福岡・名古屋観光客																						
	プロモーションの内容 (展示) (イベント)					セントパトリックデー×展示イベント					音楽イベント (マーチングバンド・フェスティバル) / ミュージックタウン連携) ×展示イベント																						
	ギフト・飲食					セントパトリックデー関連ギフト					→ 花テーマギフト																						
	オペレーション・接客					春ビークオレーション →																											
	広告・宣伝					ベース関連SNS					春休み集客ネットワークフォロー					下旬に集中スポット																	
前年イベント名	花まつり 2016					花まつり 2016					花まつり 2016					花まつり 2016					ARTwith ZOO					ARTwith ZOO							

■ 5月

週計順位: 1~10位 11~20位 21~30位 31~40位 41~53位
 入場者数順位: 1・2位 3~5位 6・7位 8~10位 11・12位

日付	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31																													
曜日	月	火	水	木	金	土	日	月	火	水	木	金	土	日	月	火	水	木	金	土	日	月	火	水	木	金	土	日	月	火	水																													
六曜	先負	仏滅	大安	赤口	先勝	友引	先負	仏滅	大安	赤口	先勝	友引	先負	仏滅	大安	赤口	先勝	友引	先負	仏滅	大安	赤口	先勝	友引	先負	仏滅	大安	赤口	先勝	友引	先負	仏滅																												
十干十二干	戊子	己丑	庚寅	辛卯	壬辰	癸巳	甲午	乙未	丙申	丁酉	戊戌	己亥	庚子	辛丑	壬寅	癸卯	甲辰	乙巳	丙午	丁未	戊申	己酉	庚戌	辛亥	壬子	癸丑	甲寅	乙卯	丙辰	丁巳	戊午																													
七十二候					十九候								二十候								二十一候								二十二候								二十三候								二十四候															
					蛙始めて鳴く								みみず出する								たけのこ生ず								蚕起きて桑を食う								紅花栄う								麦秋至る															
雑節	八十八夜				節分																																																							
二十四節気					立夏																																																							
太陰暦	4/6	4/7	4/8	4/9	4/10	4/11	4/12	4/13	4/14	4/15	4/16	4/17	4/18	4/19	4/20	4/21	4/22	4/23	4/24	4/25	4/26	4/27	4/28	4/29	4/30	5/1	5/2	5/3	5/4	5/5	5/6																													
2016年日付	2016/5/1	2016/5/2	2016/5/3	2016/5/4	2016/5/5	2016/5/6	2016/5/7	2016/5/8	2016/5/9	2016/5/10	2016/5/11	2016/5/12	2016/5/13	2016/5/14	2016/5/15	2016/5/16	2016/5/17	2016/5/18	2016/5/19	2016/5/20	2016/5/21	2016/5/22	2016/5/23	2016/5/24	2016/5/25	2016/5/26	2016/5/27	2016/5/28	2016/5/29	2016/5/30	2016/5/31																													
前年曜日	日	月	火	水	木	金	土	日	月	火	水	木	金	土	日	月	火	水	木	金	土	日	月	火	水	木	金	土	日	月	火	月計																												
入場者合計 (人)	5,324	1,494	5,955	11,731	10,848	-	1,925	1,586	271	-	202	302	1,021	2,174	2,001	446	-	193	216	541	1,223	720	372	-	336	425	441	1,897	1,700	770	-	54,114																												
メイン売店売上 (円)	83,743	49,111	111,029	163,996	145,009	-	103,625	89,420	16,782	-	26,122	14,841	44,822	104,991	90,426	25,373	-	8,736	13,552	26,763	60,461	40,373	15,909	-	36,013	22,715	41,575	70,195	108,323	60,383	-	1,574,288																												
メイン売店客数 (人)	220	88	241	374	338	-	158	165	44	-	36	34	62	234	183	37	-	23	30	44	108	81	38	-	35	41	66	158	229	86	-	3,153																												
メイン売店客単価 (円)	381	558	461	438	429	-	656	542	381	-	726	437	723	449	494	686	-	380	452	608	560	498	419	-	1,029	554	630	444	473	702	-	14,109																												
東売店売上 (円)	118,998	31,268	145,460	216,196	197,447	-	80,279	75,522	-	-	-	-	-	104,298	77,620	-	-	-	-	-	41,333	-	-	-	-	-	-	87,251	61,772	-	-	1,237,444																												
東売店客数 (人)	290	63	267	469	418	-	197	165	-	-	-	-	-	238	214	-	-	-	-	-	63	-	-	-	-	-	-	207	168	-	-	2,759																												
東売店客単価 (円)	410	496	545	461	472	-	408	458	-	-	-	-	-	438	363	-	-	-	-	-	656	-	-	-	-	-	-	422	368	-	-	5,496																												
羽田フューチャービジョン放送回数	266	250	268	280	268	-	289	266	-	290	254	241	238	251	262	265	312	248	265	247	261	291	274	282	287	262	260	254	261	248	259	236	265	8,200																										
OTV沖縄テレビCM秒数	60	60	60	30						15		15		15		15		15		15		15		15		15		15		15		15	345																											
RBC琉球放送CM秒数	75	60	75	45								15	15	15	30	15	15	30	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	480																											
QAB朝日放送CM秒数	60	90	75	75							30	15	30	30	15	15	30	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	675																											
3局CM秒数計	195	210	210	150	0	0	0	0	0	0	45	30	60	45	60	30	45	60	30	15	45	15	15	30	15	30	30	45	30	30	30	1,500																												
FM沖縄ラジオ秒数	60	80	60	60																													260																											
ROKラジオ秒数		60	60	60																													180																											
RBCラジオ秒数	80	40	40	20				60							60																60		420																											
3局ラジオ秒数計	140	180	160	140	0	0	0	60	0	0	0	0	0	0	60	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	860																											
週計	入場者合計 (人)	37,277								5,556								4,620								4,191																																		
	メイン売店売上 (円)	656,513								296,978								225,311								226,780																																		
	メイン売店客単価 (円)	2,923								3,257								3,180								3,574																																		
	東売店売上 (円)	789,648								179,820								118,953								87,251																																		
	東売店客単価 (円)	2,792								896								1,019								422																																		
	3局CM秒数計	765								180								285								180																																		
3局ラジオ秒数計	620								60								60								60																																			
週計順位	入場者合計	1								28								41								44																																		
	メイン売店売上	6								25								38								36																																		
	メイン売店客単価	43								32								36								18																																		
	東売店売上	1								18								25								37																																		
	東売店客単価	2								31								26								47																																		
	3局CM秒数計	6								41								36								41																																		
3局ラジオ秒数計	5								41								41								41																																			
入域者数 (人) / 順位	東京方面													211,700				12																																										
	関西方面													115,900				4																																										
	福岡方面													57,100				11																																										
	名古屋													37,800				9																																										
	台湾													55,300				2																																										
	韓国													21,800				8																																										
	中国本土													17,300				10																																										
	香港													16,600				5																																										
アメリカ													1,200				6																																											
目標入場者数 (人)	86,152								12,841								10,677								9,686																																			
目標ギフト売上 (円)	51,691,314								7,704,401								6,406,467								5,811,581																																			
目標飲食売上 (円)	51,691,314								7,704,401								6,406,467								5,811,581																																			
実施対策	重点ターゲット	県内ファミリー、観光客GW								中学修学旅行 →								県内ファミリー																																										
	プロモーションの内容 (展示) (イベント)	GWフェスティバル								修学旅行向けプログラム								梅雨×展示イベント																																										
	ギフト・飲食	売れ筋大量陳列、クイックメニュー								団体対応飲食								雨関連ギフト、冷菓メニュー																																										
	オペレーション・接客	GW超繁忙オペレーション								修学旅行オペレーション																																																		
	広告・宣伝	上旬に集中スポット																週半ば～週末スポット																																										
前年イベント名	沖縄こども国フェスティバル		沖縄こども国フェスティバル	沖縄こども国フェスティバル	沖縄こども国フェスティバル																																																							

■ 7月

週計順位： 1~10位 11~20位 21~30位 31~40位 41~53位
 入場者数順位： 1・2位 3~5位 6・7位 8~10位 11・12位

日付	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31		
曜日	土	日	月	火	水	木	金	土	日	月	火	水	木	金	土	日	月	火	水	木	金	土	日	月	火	水	木	金	土	日	月		
六曜	赤口	先勝	友引	先負	仏滅	大安	赤口	先勝	友引	先負	仏滅	大安	赤口	先勝	友引	先負	仏滅	大安	赤口	先勝	友引	先負	赤口	先勝	友引	先負	仏滅	大安	赤口	先勝	友引		
十干十二支	己丑	庚寅	辛卯	壬辰	癸巳	甲午	乙未	丙申	丁酉	戊戌	己亥	庚子	辛丑	壬寅	癸卯	甲辰	乙巳	丙午	丁未	戊申	己酉	庚戌	辛亥	壬子	癸丑	甲寅	乙卯	丙辰	丁巳	戊午	己未		
七十二候	三十候 半夏生ず		三十一候 温風至る					三十二候 運始めて開く					三十三候 鷹技を習う					三十四候 桐始めて花を結ぶ					三十五候 土潤つてむし暑し										
雑節	半夏生		温風至					運始開					鷹乃学習					桐始結花					土潤海暑										
二十四節気	小暑		小暑					小暑					夏土用 (~8/6)					大暑					大暑										
太陰曆	5/8	5/9	5/10	5/11	5/12	5/13	5/14	5/15	5/16	5/17	5/18	5/19	5/20	5/21	5/22	5/23	5/24	5/25	5/26	5/27	5/28	5/29	6/1	6/2	6/3	6/4	6/5	6/6	6/7	6/8	6/9		
2016年日付	2016/7/1	2016/7/2	2016/7/3	2016/7/4	2016/7/5	2016/7/6	2016/7/7	2016/7/8	2016/7/9	2016/7/10	2016/7/11	2016/7/12	2016/7/13	2016/7/14	2016/7/15	2016/7/16	2016/7/17	2016/7/18	2016/7/19	2016/7/20	2016/7/21	2016/7/22	2016/7/23	2016/7/24	2016/7/25	2016/7/26	2016/7/27	2016/7/28	2016/7/29	2016/7/30	2016/7/31		
前年曜日	金	土	日	月	火	水	木	金	土	日	月	火	水	木	金	土	日	月	火	水	木	金	土	日	月	火	水	木	金	土	日	月計	
入場者合計 (人)	215	862	1,423	398	-	366	241	119	801	1,505	329	-	475	395	438	1,890	1,888	1,618	-	430	670	764	2,431	1,509	773	583	858	1,194	1,129	2,471	1,483	27,258	
メイン売店売上 (円)	18,683	64,320	87,769	19,106	-	27,341	25,235	7,477	67,741	56,972	23,361	-	25,996	27,817	25,454	88,741	89,296	77,534	-	23,206	45,479	51,934	75,698	96,952	39,894	23,870	37,369	41,179	74,323	63,157	93,363	1,399,267	
メイン売店客数 (人)	23	88	162	42	-	51	29	17	97	141	38	-	47	39	35	180	189	176	-	34	96	96	191	187	116	83	101	113	147	154	171	2,843	
メイン売店客単価 (円)	812	731	542	455	-	536	870	440	698	404	615	-	553	713	727	493	472	441	-	683	474	541	396	518	344	288	370	364	506	410	546	14,942	
東売店売上 (円)	-	-	61,032	-	-	-	-	-	-	33,497	-	-	-	-	-	25,502	96,933	62,216	-	-	-	-	70,347	47,332	-	-	-	-	-	-	56,092	60,972	513,923
東売店客数 (人)	-	-	153	-	-	-	-	-	-	91	-	-	-	-	-	71	199	180	-	-	-	-	145	108	-	-	-	-	-	-	124	118	1,189
東売店客単価 (円)	-	-	399	-	-	-	-	-	-	368	-	-	-	-	-	359	487	346	-	-	-	-	485	438	-	-	-	-	-	-	452	517	3,851
羽田フューチャービジョン放送回数	268	252	250	264	262	251	269	233	260	241	275	236	264	247	272	285	257	308	305	292	294	298	301	273	297	297	266	273	282	306	289	8,467	
OTV沖縄テレビCM秒数	15		15			15				15				15	45	15	60	45	15	30	30	30	45	75	75	75	60	60	60	60	105	960	
RBC琉球放送CM秒数	15	30			15	15			15	15				45	60	45	30	75	75	30	30	60	45	30	60	45	30	45	30	60	60	900	
QAB朝日放送CM秒数	90	90	75	75	60	15	30	90	90	45	90	60	30	60	75	75	75	255	60	120	90	30	90	15	60	75	105	90	135	45	75	2,370	
3局CM秒数計	120	120	90	75	75	45	30	90	105	75	90	60	30	75	165	150	180	330	150	225	150	90	195	135	165	210	210	180	240	135	240	4,230	
FM沖縄ラジオ秒数																			60	60	60	60				60	40	60	60	60		520	
ROKラジオ秒数																			60	80	80	80	80			80	80	80	80	80		680	
RBCラジオ秒数			60							60							60		80	60	80	40		60	80	60	60	60	80		60	900	
3局ラジオ秒数計	0	0	60	0	0	0	0	0	0	60	0	0	0	0	0	0	60	0	200	200	200	180	0	60	220	180	200	200	220	0	60	2,100	
週計	入場者合計 (人)						3,348					5,032					7,801					8,517											
	メイン売店売上 (円)						234,669					248,341					363,147					376,744											
	メイン売店客単価 (円)						3,541					3,505					3,007					2,800											
	東売店売上 (円)						61,032					58,999					229,496					103,424											
	東売店客単価 (円)						399					727					1,318					891											
	3局CM秒数計						510					645					1,320					1,275											
3局ラジオ秒数計						60					60					840					1,080												
週計順位	入場者合計						49					34					14					11											
	メイン売店売上						33					31					16					15											
	メイン売店客単価						19					20					41					49											
	東売店売上						45					46					12					33											
	東売店客単価						49					39					14					33											
	3局CM秒数計						19					11					2					3											
3局ラジオ秒数計						41					41					4					1												
入域者数 (人) / 順位	東京方面											287,400					3																
	関西方面											112,000					5																
	福岡方面											63,500					7																
	名古屋											42,700					4																
	台湾											51,800					3																
	韓国											21,300					9																
	中国本土											40,700					1																
香港											23,000					1																	
アメリカ											1,200					6																	
目標入場者数 (人)						7,738					11,630					18,029					19,684												
目標ギフト売上 (円)						4,642,609					6,977,780					10,817,500					11,810,364												
目標飲食売上 (円)						4,642,609					6,977,780					10,817,500					11,810,364												
実施対策	重点ターゲット						ベース					観光客夏休み					県内夏休み →																
	プロモーションの内容 (展示) (イベント)						アメリカ独立記念日×展示					ナイトズピーク ビアガーデン					ナイトズピーク → ビアガーデン → 夏休み対応ワークショップ →																
	ギフト・飲食											暑さ対策ギフト・メニュー →					暑さ対策ギフト・メニュー →																
	オペレーション・接客											ナイトズオペレーション →					夏休みワークオペレーション →																
	広告・宣伝						ベース関連SNS					集客ネットワークナイトズフォロー					夏休み期間中集中スポット →																
前年イベント名	サタゾオナイト							サタゾオナイト					アイスまつり					アニマル夜市、サタゾオナイト					サタゾオナイト、堆肥づくり					サタゾオナイト					

■ 8月

週計順位： 1~10位 11~20位 21~30位 31~40位 41~53位
 入場者数順位： 1・2位 3~5位 6・7位 8~10位 11・12位

日付	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31					
曜日	火	水	木	金	土	日	月	火	水	木	金	土	日	月	火	水	木	金	土	日	月	火	水	木	金	土	日	月	火	水	木					
六十干支	先負	仏滅	大安	赤口	先勝	友引	先負	仏滅	大安	赤口	先勝	友引	先負	仏滅	大安	赤口	先勝	友引	先負	仏滅	大安	赤口	先勝	友引	先負	仏滅	大安	赤口	先勝	友引	先負	仏滅				
十干十二支	庚申	辛酉	壬戌	癸亥	甲子	乙丑	丙寅	丁卯	戊辰	己巳	庚午	辛未	壬申	癸酉	甲戌	乙亥	丙子	丁丑	戊寅	己卯	庚辰	辛巳	壬午	癸未	甲申	乙酉	丙戌	丁亥	戊子	己丑	庚寅					
七十二候	三十六候 大雨時々降る						三十七候 涼風至る						三十八候 ヒグラシ鳴く						三十九候 濃霧昇降す						四十候 綿のはなしへ開く						四十一候 天地始めて寒し					
雑節	大雨時行						節分						寒蟬鳴						蒙霧升降						綿樹開						天地始震					
二十四節気							立秋																		処暑											
太陰暦	6/10	6/11	6/12	6/13	6/14	6/15	6/16	6/17	6/18	6/19	6/20	6/21	6/22	6/23	6/24	6/25	6/26	6/27	6/28	6/29	6/30	7/1	7/2	7/3	7/4	7/5	7/6	7/7	7/8	7/9	7/10					
2016年日付	2016/8/1	2016/8/2	2016/8/3	2016/8/4	2016/8/5	2016/8/6	2016/8/7	2016/8/8	2016/8/9	2016/8/10	2016/8/11	2016/8/12	2016/8/13	2016/8/14	2016/8/15	2016/8/16	2016/8/17	2016/8/18	2016/8/19	2016/8/20	2016/8/21	2016/8/22	2016/8/23	2016/8/24	2016/8/25	2016/8/26	2016/8/27	2016/8/28	2016/8/29	2016/8/30	2016/8/31					
前年曜日	月	火	水	木	金	土	日	月	火	水	木	金	土	日	月	火	水	木	金	土	日	月	火	水	木	金	土	日	月	火	水	月計				
入場者合計 (人)	940	789	1,149	643	1,155	5,327	1,749	852	911	889	2,575	1,158	6,472	2,574	751	721	879	1,514	1,258	5,669	2,738	942	739	1,046	868	766	5,006	1,875	652	521	596	53,724				
メイン売店売上 (円)	49,899	48,277	63,500	30,646	71,869	101,246	59,940	45,311	30,623	46,300	99,695	56,894	170,755	115,062	35,352	46,688	45,184	50,185	57,091	151,038	106,289	60,700	49,219	53,765	51,613	60,875	136,445	84,828	32,898	43,541	53,447	2,109,175				
メイン売店客数 (人)	141	103	137	77	91	267	122	100	69	71	250	93	417	229	94	98	74	104	100	347	238	101	84	112	100	81	322	175	64	55	77	4,393				
メイン売店客単価 (円)	354	469	464	398	790	379	491	453	444	652	399	612	409	502	376	476	611	483	571	435	447	601	586	480	516	752	424	485	514	792	694	16,057				
東売店売上 (円)	-	-	-	-	-	179,535	46,270	-	-	-	151,149	-	254,972	149,194	-	-	-	26,129	-	196,973	216,521	-	-	-	-	-	176,729	63,981	-	-	-	1,461,453				
東売店客数 (人)	-	-	-	-	-	353	137	-	-	-	261	-	483	313	-	-	-	65	-	428	332	-	-	-	-	-	349	137	-	-	-	2,858				
東売店客単価 (円)	-	-	-	-	-	509	338	-	-	-	579	-	528	477	-	-	-	402	-	460	652	-	-	-	-	-	506	467	-	-	-	4,918				
羽田フューチャービジョン放送回数	341	297	288	333	306	332	264	295	312	285	330	327	289	288	340	335	311	322	325	318	275	406	316	315	345	323	310	302	296	320	288	9,734				
OTV沖縄テレビCM秒数	60	45	45	30	45	30	60	30	30	30	30	30	30	15	15	30	60	15	15	15	15											675				
RBC琉球放送CM秒数	30	30	75	30	45	30	30	30	30	30	30	45	45	60	30	30	30	30			15	30										705				
QAB朝日放送CM秒数																																	0			
3局CM秒数計	90	75	120	60	90	60	90	60	60	60	60	75	75	75	45	60	90	45	15	30	45	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1,380				
FM沖縄ラジオ秒数	60	40	60	60	60																												280			
ROKラジオ秒数	80	80	60	60	60																												340			
RBCラジオ秒数	60	80	100	60	60		60							60							60							60					600			
3局ラジオ秒数計	200	200	220	180	180	0	60	0	0	0	0	0	0	60	0	0	0	0	0	0	60	0	0	0	0	0	0	60	0	0	0	0	1,220			
週計	入場者合計 (人) 11,486						14,606						13,366						12,105						5,223											
	メイン売店売上 (円) 458,800						509,518						500,600						518,906						308,625											
	メイン売店客単価 (円) 3,399						3,460						3,454						3,805						4,009											
	東売店売上 (円) 240,507						452,391						372,296						393,250						78,736											
	東売店客単価 (円) 1,025						1,445						1,339						1,159						889											
	3局CM秒数計 735						480						360						45						270											
	3局ラジオ秒数計 1,040						60						60						60						80											
週計順位	入場者合計 10						3						4						8						33											
	メイン売店売上 12						10						11						9						21											
	メイン売店客単価 28						24						25						11						6											
	東売店売上 11						3						6						4						39											
	東売店客単価 25						6						11						18						34											
	3局CM秒数計 8						22						32						44						39											
	3局ラジオ秒数計 2						41						41						41						37											
入域者数 (人) / 順位	東京方面						326,900						1																							
	関西方面						136,600						1																							
	福岡方面						73,300						1																							
	名古屋						48,400						1																							
	台湾						48,900						5																							
	韓国						25,400						6																							
	中国本土						38,900						2																							
	香港						19,100						2																							
	アメリカ						1,000						11																							
目標入場者数 (人)	26,546						33,756						30,891						27,976						12,071											
目標ギフト売上 (円)	15,927,420						20,253,865						18,534,381						16,785,776						7,242,636											
目標飲食売上 (円)	15,927,420						20,253,865						18,534,381						16,785,776						7,242,636											
実施対策	重点ターゲット						観光客夏休み、県内夏休み →																													
	プロモーションの内容						ナイトズピーク →																													
	(展示)						ビアガーデン →																													
	(イベント)						夏休み対応ワークショップ →																													
	ギフト・飲食						暑さ対策ギフト・メニュー →																													
	オペレーション・接客						ナイトズオペレーション、夏休みピークオペレーション																													
	広告・宣伝						夏休み期間中集中スポット →						集客ネットワークナイトズフォロー →																							
前年イベント名	星空観覧会						サタゾロナイト						やんぼる自然観覧会						夏休み2016、サタゾロナイト						夏休み2016、サタゾロナイト						夏のたまたま、サタゾロナイト					

■ 9月

週計順位： 1~10位 11~20位 21~30位 31~40位 41~53位
 入場者数順位： 1・2位 3~5位 6・7位 8~10位 11・12位

日付	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30		
曜日	金	土	日	月	火	水	木	金	土	日	月	火	水	木	金	土	日	月	火	水	木	金	土	日	月	火	水	木	金	土		
六曜	大安	赤口	先勝	友引	先負	仏滅	大安	赤口	先勝	友引	先負	仏滅	大安	赤口	先勝	友引	先負	仏滅	大安	赤口	先勝	友引	先負	仏滅	大安	赤口	先勝	友引	先負	仏滅	大安	赤口
十干十二支	辛卯	壬辰	癸巳	甲午	乙未	丙申	丁酉	戊戌	己亥	庚子	辛丑	壬寅	癸卯	甲辰	乙巳	丙午	丁未	戊申	己酉	庚戌	辛亥	壬子	癸丑	甲寅	乙卯	丙辰	丁巳	戊午	己未	庚申		
七十二候	四十二候 禾乃登			四十三候 草露白し				四十四候 せきれい鳴く				四十五候 玄鳥去				四十六候 雷声を収む				四十七候 蟄虫戸を閉す												
雑節	二百十日							二百二十日				秋社日				彼岸入り				彼岸明け												
二十四節気				白露								秋分																				
太陰暦	7/11	7/12	7/13	7/14	7/15	7/16	7/17	7/18	7/19	7/20	7/21	7/22	7/23	7/24	7/25	7/26	7/27	7/28	7/29	8/1	8/2	8/3	8/4	8/5	8/6	8/7	8/8	8/9	8/10	8/11		
2016年日付	2016/9/1	2016/9/2	2016/9/3	2016/9/4	2016/9/5	2016/9/6	2016/9/7	2016/9/8	2016/9/9	2016/9/10	2016/9/11	2016/9/12	2016/9/13	2016/9/14	2016/9/15	2016/9/16	2016/9/17	2016/9/18	2016/9/19	2016/9/20	2016/9/21	2016/9/22	2016/9/23	2016/9/24	2016/9/25	2016/9/26	2016/9/27	2016/9/28	2016/9/29	2016/9/30		
前年曜日	木	金	土	日	月	火	水	木	金	土	日	月	火	水	木	金	土	日	月	火	水	木	金	土	日	月	火	水	木	金	土	月計
入場者合計 (人)	241	271	1,067	1,626	316	-	154	266	427	983	1,470	263	-	339	323	193	1,026	1,445	1,924	-	509	2,220	634	1,039	1,898	459	-	612	622	753	21,080	
メイン売店売上 (円)	10,016	31,681	52,214	66,051	16,308	-	17,371	7,250	19,704	65,326	72,071	18,466	-	24,224	24,773	16,027	41,399	56,811	80,602	-	22,443	47,150	24,886	60,216	77,858	21,797	-	17,578	25,012	22,951	940,185	
メイン売店客数 (人)	26	48	109	170	39	-	31	18	38	123	139	37	-	39	38	43	109	120	187	-	42	130	44	148	159	42	-	32	48	47	2,006	
メイン売店客単価 (円)	385	660	479	389	418	-	560	403	519	531	518	499	-	621	652	373	380	473	431	-	534	363	566	407	490	519	-	549	521	488	12,728	
東売店売上 (円)	-	-	14,755	105,625	-	-	-	-	-	-	51,660	-	-	-	-	-	13,098	67,580	63,557	-	-	74,746	-	-	74,996	-	-	-	-	-	466,017	
東売店客数 (人)	-	-	35	218	-	-	-	-	-	-	96	-	-	-	-	-	37	113	172	-	-	213	-	-	171	-	-	-	-	-	1,055	
東売店客単価 (円)	-	-	422	485	-	-	-	-	-	-	538	-	-	-	-	-	354	598	370	-	-	351	-	-	439	-	-	-	-	-	3,555	
羽田フューチャービジョン放送回数	285	309	305	300	276	279	293	294	271	294	269	307	259	273	331	294	289	312	283	296	278	279	281	309	289	301	296	286	282	318	8,738	
OTV沖縄テレビCM秒数	30	15	15	15	15	-	15	15	15	15	15	15	-	15	15	15	15	15	15	-	15	15	15	15	15	15	-	15	15	15	375	
RBC琉球放送CM秒数	30	15	30	30	15	30	30	30	30	30	15	15	15	30	15	30	15	30	15	-	15	30	45	45	15	30	30	15	15	15	690	
QAB朝日放送CM秒数	45	60	30	45	45	75	45	15	45	30	45	45	45	75	30	15	45	45	15	30	15	15	15	15	45	15	15	15	15	15	975	
3局CM秒数計	105	90	75	90	75	105	90	60	90	60	75	75	60	120	60	60	60	90	45	45	45	45	75	60	75	60	45	45	30	30	2,040	
FM沖縄ラジオ秒数																																0
RKCラジオ秒数																																0
RBCラジオ秒数	20			60	20	20			20		60		20					60		20		20			60	20		20		20	440	
3局ラジオ秒数計	20	0	0	60	20	20	0	0	20	0	60	0	20	0	0	0	0	60	0	20	0	20	0	0	60	20	0	20	0	20	440	
週計	入場者合計 (人)			3,772				3,614				7,771				5,240																
	メイン売店売上 (円)			192,010				196,960				292,108				562,015																
	メイン売店客単価 (円)			2,819				3,043				2,774				3,174																
	東売店売上 (円)			105,625				64,758				205,883				74,996																
	東売店客単価 (円)			485				892				1,318				439																
	3局CM秒数計			570				510				405				285																
	3局ラジオ秒数計			120				80				100				120																
週計順位	入場者合計			45				46				15				32																
	メイン売店売上			49				47				26				7																
	メイン売店客単価			48				39				50				37																
	東売店売上			30				44				16				40																
	東売店客単価			40				32				12				46																
	3局CM秒数計			14				19				27				36																
	3局ラジオ秒数計			12				37				21				12																
入域者数 (人) / 順位	東京方面			289,000				2																								
	関西方面			126,000				2																								
	福岡方面			71,400				3																								
	名古屋			40,700				6																								
	台湾			51,200				4																								
	韓国			23,700				7																								
	中国本土			33,600				3																								
	香港			18,800				3																								
	アメリカ			1,100				8																								
目標入場者数 (人)				8,718				8,352				17,960				12,110																
目標ギフト売上 (円)				5,230,561				5,011,466				10,775,899				7,266,209																
目標飲食売上 (円)				5,230,561				5,011,466				10,775,899				7,266,209																
実施対策	重点ターゲット			観光客カプル・グループ →				Eイサー観覧				Bリーグ観戦 →				県内遠足																
	プロモーションの内容 (展示) (イベント)			大人向けナイトズー → ピアガーデン →				Eイサー、琉球文化×展示イベント				Bリーグ交流イベント →				遠足向けプログラム																
	ギフト・飲食			高額ギフト・メニュー				琉球伝統ギフト・メニュー				Bリーグ関連ギフト				団体対応飲食																
	オペレーション・接客			大人向けナイトズーオペレーション												遠足オペレーション																
	広告・宣伝			集客ネットワークに大人向けナイトズー				週半ば～週末イベントスポット				週半ば～週末イベントスポット																				
前年イベント名												ちゃーが んZOO まつり				ちゃーが んZOO まつり																

■ 10月

週計順位： 1~10位 11~20位 21~30位 31~40位 41~53位
 入場者数順位： 1・2位 3~5位 6・7位 8~10位 11・12位

日付	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31			
曜日	日	月	火	水	木	金	土	日	月	火	水	木	金	土	日	月	火	水	木	金	土	日	月	火	水	木	金	土	日	月	火			
六曜	先勝	友引	先負	仏滅	大安	赤口	先勝	友引	先負	仏滅	大安	赤口	先勝	友引	先負	仏滅	大安	赤口	先勝	先負	仏滅	大安	赤口	先勝	友引	先負	仏滅	大安	赤口	先勝	友引			
十干十二支	辛酉	壬戌	癸亥	甲子	乙丑	丙寅	丁卯	戊辰	己巳	庚午	辛未	壬申	癸酉	甲戌	乙亥	丙子	丁丑	戊寅	己卯	庚辰	辛巳	壬午	癸未	甲申	乙酉	丙戌	丁亥	戊子	己丑	庚寅	辛卯			
七十二候																		五十一候 キリギリ戸に在り					五十二候 霜始めて降る					五十三候 小雨時々降る						
雑節			水始潤					鴻雁来					菊花開					蟋蟀在戸					霜始降					露凝						
二十四節気								寒露															霜降											
太陰暦	8/12	8/13	8/14	8/15	8/16	8/17	8/18	8/19	8/20	8/21	8/22	8/23	8/24	8/25	8/26	8/27	8/28	8/29	8/30	9/1	9/2	9/3	9/4	9/5	9/6	9/7	9/8	9/9	9/10	9/11	9/12			
2016年日付	2016/10/1	2016/10/2	2016/10/3	2016/10/4	2016/10/5	2016/10/6	2016/10/7	2016/10/8	2016/10/9	2016/10/10	2016/10/11	2016/10/12	2016/10/13	2016/10/14	2016/10/15	2016/10/16	2016/10/17	2016/10/18	2016/10/19	2016/10/20	2016/10/21	2016/10/22	2016/10/23	2016/10/24	2016/10/25	2016/10/26	2016/10/27	2016/10/28	2016/10/29	2016/10/30	2016/10/31			
前年曜日	土	日	月	火	水	木	金	土	日	月	火	水	木	金	土	日	月	火	水	木	金	土	日	月	火	水	木	金	土	日	月			
入場者合計 (人)	896	1,136	-	-	677	741	914	1,243	2,092	2,162	-	814	1,302	875	942	2,057	492	-	527	1,389	892	1,259	1,728	510	-	862	1,094	941	1,306	1,892	1,110	29,853		
メイン売店売上 (円)	396,819	493,689	-	-	188,488	179,150	247,101	561,476	1,041,648	982,551	-	257,600	251,561	237,943	422,990	1,003,520	206,931	-	201,341	240,406	176,722	546,773	792,165	175,518	-	210,648	216,537	224,144	551,072	904,661	250,367	10,961,821		
メイン売店客数 (人)	654	922	-	-	169	181	304	873	1,756	1,719	-	284	249	230	708	1,736	224	-	283	193	174	914	1,378	269	-	236	229	182	878	1,518	249	16,512		
メイン売店客単価 (円)	607	535	-	-	1,115	990	813	643	593	572	-	907	1,010	1,035	597	578	924	-	711	1,246	1,016	598	575	652	-	893	946	1,232	628	596	1,005	21,016		
東売店売上 (円)	-	19,293	-	-	-	-	-	27,698	102,977	90,731	-	-	-	-	22,444	100,118	-	-	-	-	-	31,620	68,837	-	-	-	-	-	35,863	97,284	-	596,865		
東売店客数 (人)	-	64	-	-	-	-	-	56	230	182	-	-	-	-	56	261	-	-	-	-	-	71	151	-	-	-	-	-	71	171	-	1,313		
東売店客単価 (円)	-	301	-	-	-	-	-	495	448	499	-	-	-	-	401	384	-	-	-	-	-	445	456	-	-	-	-	-	505	569	-	4,502		
羽田フューチャービジョン放送回数	264	265	26	265	270	258	264	266	273	261	295	271	256	272	264	260	247	270	263	301	280	272	260	252	254	300	254	294	248	294	269	8,088		
OTV沖縄テレビCM秒数								30	30	30	15	30	30	15	15	15	15	15				15			15	15				15		300		
RBC琉球放送CM秒数							45	30	30	30	30	15	30	30	15		30		15	15	15	30	15	15	15	30			15		15	495		
QAB朝日放送CM秒数								30	15	30	30	60	60	30	30	30	60	45	45	45	45	30	45	45	60		45	75	45	30	75	1,005		
3局CM秒数計	0	0	0	0	0	0	45	90	75	90	75	105	120	75	60	45	105	60	60	60	75	60	60	60	90	45	75	75	60	45	90	1,800		
FM沖縄ラジオ秒数																																	0	
RKCラジオ秒数																																	0	
RBCラジオ秒数		60		20	20	20			60	20	20			20		60	20			20			60				20	20		60		500		
3局ラジオ秒数計	0	60	0	20	20	20	0	0	60	20	20	0	0	20	0	60	20	0	20	0	0	0	60	0	0	0	20	20	0	60	0	500		
週計					4,711							8,187							6,616							6,441								
メイン売店売上 (円)					1,669,904							3,194,293							2,375,693						2,170,084									
メイン売店客単価 (円)					4,097							4,714							5,073						4,925									
東売店売上 (円)					46,991							216,152							131,738						104,700									
東売店客単価 (円)					796							1,347							829						961									
3局CM秒数計					135							600							465						465									
3局ラジオ秒数計					120							120							100						100									
週計順位					40							12							21						25									
メイン売店売上					4							1							2						3									
メイン売店客単価					5							3							1						2									
東売店売上					47							15							23						32									
東売店客単価					38							10							37						29									
3局CM秒数計					43							13							23						23									
3局ラジオ秒数計					12							12							21						21									
入域者数 (人) / 順位																279,300		5																
東京方面																107,600		7																
関西方面																69,400		4																
福岡方面																43,400		3																
名古屋																48,400		6																
台湾																27,000		3																
韓国																26,100		5																
中国本土																16,200		6																
香港																1,400		4																
アメリカ																																		
目標入場者数 (人)					10,888							18,921							15,290							14,886								
目標ギフト売上 (円)					6,532,655							11,352,759							9,174,283							8,931,614								
目標飲食売上 (円)					6,532,655							11,352,759							9,174,283								8,931,614							
実施対策					高校就学旅行 →							県内秋の行楽 →							アフター-MICE →															
プロモーションの内容 (展示) (イベント)					修学旅行向けプログラム →							運動会×展示イベント							アフター-MICE向けプログラム →															
ギフト・飲食					団体対応飲食							ハロウィン×展示イベント →																						
オペレーション・接客					修学旅行オペレーション							ハロウィン限定ギフト・メニュー							団体対応飲食															
広告・宣伝												週半ば～週末イベントスポット																						
前年イベント名												大運動会																						ハロウィン バンブー カーニバル

■ 11月

週計順位： 1~10位 11~20位 21~30位 31~40位 41~53位
 入場者数順位： 1・2位 3~5位 6・7位 8~10位 11・12位

日付	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30					
曜日	水	木	金	土	日	月	火	水	木	金	土	日	月	火	水	木	金	土	日	月	火	水	木	金	土	日	月	火	水	木					
六曜	先負	仏滅	大安	赤口	先勝	友引	先負	仏滅	大安	赤口	先勝	友引	先負	仏滅	大安	赤口	先勝	仏滅	大安	赤口	先勝	友引	先負	仏滅	大安	赤口	先勝	友引	先負	仏滅					
十干十二支	壬辰	癸巳	甲午	乙未	丙申	丁酉	戊戌	己亥	庚子	辛丑	壬寅	癸卯	甲辰	乙巳	丙午	丁未	戊申	己酉	庚戌	辛亥	壬子	癸丑	甲寅	乙卯	丙辰	丁巳	戊午	己未	庚申	辛酉					
七十二候	五十四候 紅葉つた黄ばむ 楓鳥黄					五十五候 霜開き始む 山茶始開					五十六候 地始めて凍る 地始凍					五十七候 キンセンカ香し 金薔香					五十八候 虹かくれて見えず 虹蔵不見					五十九候 北風木の葉を払う 朔風払葉									
雑節						節分																													
二十四節気						立冬															小雪														
太陰暦	9/13	9/14	9/15	9/16	9/17	9/18	9/19	9/20	9/21	9/22	9/23	9/24	9/25	9/26	9/27	9/28	9/29	10/1	10/2	10/3	10/4	10/5	10/6	10/7	10/8	10/9	10/10	10/11	10/12	10/13					
2016年日付	2016/11/1	2016/11/2	2016/11/3	2016/11/4	2016/11/5	2016/11/6	2016/11/7	2016/11/8	2016/11/9	2016/11/10	2016/11/11	2016/11/12	2016/11/13	2016/11/14	2016/11/15	2016/11/16	2016/11/17	2016/11/18	2016/11/19	2016/11/20	2016/11/21	2016/11/22	2016/11/23	2016/11/24	2016/11/25	2016/11/26	2016/11/27	2016/11/28	2016/11/29	2016/11/30					
前年曜日	火	水	木	金	土	日	月	火	水	木	金	土	日	月	火	水	木	金	土	日	月	火	水	木	金	土	日	月	火	水	月計				
入場者合計 (人)	-	1,390	14,485	1,609	1,644	2,436	701	-	1,046	674	995	2,056	2,549	504	-	836	1,061	951	1,087	1,540	506	-	1,482	637	661	1,626	420	513	-	725	42,134				
メイン売店売上 (円)	-	12,739	171,984	36,714	51,759	76,658	17,518	-	21,073	43,410	34,547	57,255	82,335	28,563	-	21,600	30,633	25,991	42,890	55,397	38,844	-	59,528	18,910	26,711	51,227	35,100	22,981	-	23,200	1,087,567				
メイン売店客数 (人)	-	29	513	49	115	176	31	-	40	52	34	138	179	51	-	33	32	41	99	133	36	-	136	39	42	123	56	42	-	67	2,286				
メイン売店客単価 (円)	-	439	335	749	450	436	565	-	527	835	1,016	415	460	560	-	655	957	634	433	417	1,079	-	438	485	636	416	627	547	-	346	14,457				
東売店売上 (円)	-	-	182,381	-	55,530	93,303	-	-	-	-	-	78,707	83,642	-	-	-	-	-	12,036	55,234	-	-	36,275	-	-	60,367	2,659	-	-	-	660,134				
東売店客数 (人)	-	-	505	-	143	187	-	-	-	-	-	165	194	-	-	-	-	-	25	206	-	-	55	-	-	131	10	-	-	-	1,621				
東売店客単価 (円)	-	-	361	-	388	499	-	-	-	-	-	477	431	-	-	-	-	-	481	268	-	-	660	-	-	461	266	-	-	-	4,292				
羽田フューチャービジョン放送回数	259	290	289	290	279	297	274	278	285	276	269	272	279	280	278	305	283	288	260	276	278	255	283	270	274	260	277	295	267	311	8,377				
OTV沖縄テレビCM秒数	30	15	30		30		30				30						15			15	15	15		15		15			15	15	285				
RBC琉球放送CM秒数	30	30		30	30	15		15	30	15	15		30	30				30		15	15		30	15	30		30	15	15	495					
QAB朝日放送CM秒数	45	30	30	15	30	45	30	45	45	15	30	30	45	30	45	45	45	30	30	30	45	30	15	15	45	30	30	30	30	45	1,005				
3局CM秒数計	105	75	60	45	90	60	60	60	75	30	75	30	75	60	45	45	90	30	60	60	75	45	45	45	75	45	30	60	60	75	1,785				
FM沖縄ラジオ秒数																																0			
ROKラジオ秒数																																0			
RBCラジオ秒数			20	20		60	20			20			60		20		20			60			20		20		60	20		20	440				
3局ラジオ秒数計	0	20	20	0	0	60	20	0	0	20	0	0	60	0	20	0	20	0	0	60	0	0	20	0	20	0	60	20	0	20	440				
週計	入場者合計 (人) 22,130					7,908					6,988					6,452					3,498														
	メイン売店売上 (円) 1,428,224					250,461					232,012					250,617					212,524														
	メイン売店客単価 (円) 3,575					3,793					3,699					3,471					3,184														
	東売店売上 (円) 335,195					172,010					95,678					151,876					2,659														
	東売店客単価 (円) 1,318					976					913					1,388					266														
	3局CM秒数計 510					390					405					390					225														
	3局ラジオ秒数計 100					100					100					100					120														
週計順位	入場者合計 2					13					17					24					47														
	メイン売店売上 5					30					34					29					42														
	メイン売店客単価 17					12					13					23					35														
	東売店売上 8					19					35					20					50														
	東売店客単価 13					28					30					8					50														
	3局CM秒数計 19					29					27					29					40														
	3局ラジオ秒数計 21					21					21					21					12														
入域者数 (人) / 順位	東京方面					248,200					6																								
	関西方面					98,400					9																								
	福岡方面					67,600					5																								
	名古屋					40,700					6																								
	台湾					30,400					8																								
	韓国					26,900					4																								
	中国本土					22,200					7																								
	香港					12,800					10																								
	アメリカ					2,100					1																								
目標入場者数 (人)	51,145					18,276					16,150					14,911					8,084														
目標ギフト売上 (円)	30,687,255					10,965,875					9,690,128					8,946,867					4,850,611														
目標飲食売上 (円)	30,687,255					10,965,875					9,690,128					8,946,867					4,850,611														
実施対策	重点ターゲット					県内秋の行楽、闘牛観光					高校就学旅行 →					アフター-MICE →					ベース														
	プロモーションの内容 (展示) (イベント)					牛 (闘牛、イニクの日) × 展示イベント					修学旅行向けプログラム →					アフター-MICE向けプログラム →					サンクスギビングデー × 展示														
	ギフト・飲食					牛関連ギフト・メニュー					団体対応飲食					団体対応飲食					サンクスギビングデー限定ギフト・メニュー														
	オペレーション・接客										修学旅行オペレーション					アフター-MICEオペレーション																			
	広告・宣伝					上・中旬集中スポット															ベース関連SNS														
前年イベント名																					将棋大会														

■ 12月

週計順位： 1~10位 11~20位 21~30位 31~40位 41~53位
 入場者数順位： 1・2位 3~5位 6・7位 8~10位 11・12位

日付	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31																																																																																											
曜日	金	土	日	月	火	水	木	金	土	日	月	火	水	木	金	土	日	月	火	水	木	金	土	日	月	火	水	木	金	土	日																																																																																											
六十干支	大安	赤口	先勝	友引	先負	仏滅	大安	赤口	先勝	友引	先負	仏滅	大安	赤口	先勝	友引	先負	大安	赤口	先勝	友引	先負	仏滅	大安	赤口	先勝	友引	先負	仏滅	大安	赤口																																																																																											
十干十二支	壬戌	癸亥	甲子	乙丑	丙寅	丁卯	戊辰	己巳	庚午	辛未	壬申	癸酉	甲戌	乙亥	丙子	丁丑	戊寅	己卯	庚辰	辛巳	壬午	癸未	甲申	乙酉	丙戌	丁亥	戊子	己丑	庚寅	辛卯	壬辰																																																																																											
七十二候		六十二候 熊穴にこもる					六十一候 空寒く冬となる					六十候 橋はじめて黄ばむ					六十三候 鮭魚群がる					六十四候 冬生じ夏枯る				六十五候 鹿角おつる					六十六候 雪下りて麦のひる																																																																																											
雑節		橘始黄					閉塞成冬					熊蟄穴					鮭魚群					乃東生				麋角解					雪下出麦																																																																																											
二十四節気							大雪																																																																																																																			
太陰暦	10/14	10/15	10/16	10/17	10/18	10/19	10/20	10/21	10/22	10/23	10/24	10/25	10/26	10/27	10/28	10/29	10/30	11/1	11/2	11/3	11/4	11/5	11/6	11/7	11/8	11/9	11/10	11/11	11/12	11/13	11/14																																																																																											
2016年日付	2016/12/1	2016/12/2	2016/12/3	2016/12/4	2016/12/5	2016/12/6	2016/12/7	2016/12/8	2016/12/9	2016/12/10	2016/12/11	2016/12/12	2016/12/13	2016/12/14	2016/12/15	2016/12/16	2016/12/17	2016/12/18	2016/12/19	2016/12/20	2016/12/21	2016/12/22	2016/12/23	2016/12/24	2016/12/25	2016/12/26	2016/12/27	2016/12/28	2016/12/29	2016/12/30	2016/12/31																																																																																											
前年曜日	木	金	土	日	月	火	水	木	金	土	日	月	火	水	木	金	土	日	月	火	水	木	金	土	日	月	火	水	木	金	土	月計																																																																																										
入場者合計 (人)	165	743	932	1,831	280	-	553	495	693	1,010	1,905	478	-	500	447	318	912	1,595	962	-	713	275	1,198	1,136	1,597	731	388	749	1,327	-	-	21,933																																																																																										
メイン売店売上 (円)	9,352	59,399	62,492	62,145	16,668	-	33,046	17,317	37,348	57,400	50,940	13,310	-	42,249	24,048	17,811	56,474	47,832	28,981	-	36,176	18,289	88,626	110,401	163,244	75,075	76,840	67,174	74,446	-	-	1,347,083																																																																																										
メイン売店客数 (人)	26	75	122	155	44	-	48	31	50	111	128	42	-	36	32	29	98	114	54	-	47	29	240	233	337	178	165	168	127	-	-	2,719																																																																																										
メイン売店客単価 (円)	360	792	512	401	379	-	688	559	747	517	398	317	-	1,174	752	614	576	420	537	-	770	631	369	474	484	422	466	400	586	-	-	14,343																																																																																										
東売店売上 (円)	-	-	-	65,679	-	-	-	-	-	8,869	56,482	-	-	-	-	-	14,775	45,003	-	-	-	-	127,577	130,829	164,223	84,043	99,613	94,228	27,799	-	-	919,120																																																																																										
東売店客数 (人)	-	-	-	134	-	-	-	-	-	23	116	-	-	-	-	-	19	93	-	-	-	-	232	230	365	171	145	172	53	-	-	1,753																																																																																										
東売店客単価 (円)	-	-	-	490	-	-	-	-	-	386	487	-	-	-	-	-	778	484	-	-	-	-	550	569	450	491	687	548	525	-	-	6,444																																																																																										
羽田フューチャービジョン放送回数	269	291	294	274	311	288	274	296	275	279	294	285	292	285	273	270	285	273	288	307	295	304	281	266	304	273	271	277	254	294	295	8,817																																																																																										
OTV沖縄テレビCM秒数																																	0																																																																																									
RBC琉球放送CM秒数																																	0																																																																																									
QAB朝日放送CM秒数																																	0																																																																																									
3局C M秒数計	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0																																																																																									
FM沖縄ラジオ秒数																																	0																																																																																									
ROKラジオ秒数																																	0																																																																																									
RBCラジオ秒数	20			60		20	20				60			20	20			60	20	20			20		60		20			20		440																																																																																										
3局ラジオ秒数計	20	0	0	60	0	20	20	0	0	0	60	0	0	20	20	0	0	60	20	20	0	0	20	0	60	0	20	0	0	20	0	440																																																																																										
週計	入場者合計 (人)			4,862													4,560													5,879													4,792																																																																															
	メイン売店売上 (円)			223,924													204,832													330,305													456,779																																																																															
	メイン売店客単価 (円)			3,291													3,830													3,200													2,358																																																																															
	東売店売上 (円)			74,548													71,257													303,409													469,906																																																																															
	東売店客単価 (円)			876													1,265													1,603													2,701																																																																															
	3局C M秒数計			0													0													0													0																																																																															
	3局ラジオ秒数計			100													100													120													100																																																																															
週計順位	入場者合計			37													42													27													38																																																																															
	メイン売店売上			40													44													19													13																																																																															
	メイン売店客単価			30													9													34													52																																																																															
	東売店売上			41													43													9													2																																																																															
	東売店客単価			36													15													4													3																																																																															
	3局C M秒数計			45													45													45													45																																																																															
	3局ラジオ秒数計			21													21													12													21																																																																															
入域者数 (人) / 順位	東京方面																	236,800																	8																																																																																							
	関西方面																	98,000																	10																																																																																							
	福岡方面																	64,900																	6																																																																																							
	名古屋																	39,100																	8																																																																																							
	台湾																	24,000																	9																																																																																							
	韓国																	35,100																	1																																																																																							
	中国本土																	29,800																	4																																																																																							
	香港																	16,000																	7																																																																																							
	アメリカ																	1,700																	3																																																																																							
目標入場者数 (人)	11,237																	10,539																	13,587																	11,075																																																																						
目標ギフト売上 (円)	6,742,044																	6,323,266																	8,152,299																	6,644,976																																																																						
目標飲食売上 (円)	6,742,044																	6,323,266																	8,152,299																	6,644,976																																																																						
実施対策	重点ターゲット			高校就学旅行 →													県内カプル・グループ、ベース →													観光客、年末年始、インバウンド韓国 →																																																																																												
	プロモーションの内容 (展示) (イベント)			修学旅行向けプログラム →													クリスマス×展示イベント →													クリスマス×展示イベント →																																																																																												
	ギフト・飲食			団体対応飲食													クリスマス限定ギフト・メニュー													クリスマス限定ギフト・メニュー																																																																																												
	オペレーション・接客			修学旅行オペレーション																																																																																																																						
	広告・宣伝																中・下旬中心に集中スポット													年末・年始集客ネットワークフォロー、韓国 SNS																																																																																												
前年イベント名	点灯式																																					クリスマスファンタジー 2016																	クリスマスファンタジー 2016																	クリスマスファンタジー 2016																	クリスマスファンタジー 2016																	クリスマスファンタジー 2016																

