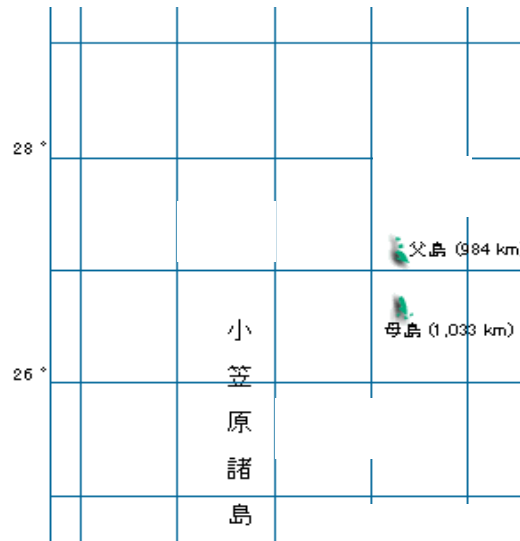


島しょのブランド化に向けた 共通課題の整理



ブランド化に向けた強み、多様なポテンシャル

●【特産品】気候風土、歴史に由来する魅力的な特産品群



椿油



海産物



パッションフルーツ



焼酎



くさや

etc....

ブランド化に向けた強み、多様なポテンシャル

●【観光】東京でありながら 雄大で個性的な自然資源と景観



世界自然遺産



火山島ならではの景観



海のアクティビティ



温泉



星空

etc....

東京の島の課題整理① ～強みを伸ばす上で～

● 地域産品の生産体制

✓ 事業の担い手不足

生産者の高齢化、後継者が不在

✓ 手作業、てづくり

椿の種を拾い集める作業など、伝統的な手法

✓ 販路拡大の労力

販路を広げたいが、営業活動に手が回らない…

東京の島の課題整理② ～強みを伸ばす上で～

● 交通アクセスの制限

✓ 欠航のリスク

欠航すると、観光客が「訪島できない」、「帰れない」リスク

✓ 流通・取引にも影響

荒天で産品が出荷できず、安定的な取引・流通が
確約されていない

東京の島の課題整理③ ～強みを伸ばす上で～

● ユーザーへの訴求体制

✓ 今日のニーズの把握

新たなニーズ（カフェ、instagram…）への対応

✓ 資源価値の把握

焼酎などのシリーズ商品も値段に幅が無く、安すぎる…？

島しょの絶景も、島民にとっては「あたりまえの風景」

✓ ストーリーを伝える仕組み

海・山のガイド（案内人）と過ごす時間を増やす

東京の島の課題整理④ ～強みを伸ばす上で～

● 多様な顧客層への受け皿

✓ 宿泊施設、飲食店の選択肢不足

富裕層から若者まで、多様な顧客層への受け皿が少ない・・・？

✓ 「もう一泊」してもらえる仕組み

島ならではの食、産業、歴史などをコンセプトにしたアクティビティをもっと充実する必要

課題の類型 ～強みを伸ばす上で～



地域製品の
生産体制



ユーザーへの
訴求体制



交通アクセス
の制限



多様な顧客層
への受け皿

- ▶ これらの課題は相互に関連しているため、一体的に捉えていくことが必要
- ▶ 対応には、島ごとの違いや実情も踏まえるべき