

壹、前言

菊蘭乙行係應美國內華達州觀光局長 Mr. Bruce C. Bommarito、夏威夷旅遊局局長 Tony Vericella 暨日本觀光協會會長石月昭二先生邀請，實地考察瞭解去年交通部辦理「二十一世紀台灣發展觀光新戰略國際會議」中所報拉斯維加斯發展觀光之相關措施及作法、夏威夷觀光開發及品牌形象建立之經驗暨日本溫泉設施開發與保存之觀光配套措施，以吸取成功經驗，促進國際觀光交流，提供國內觀光推動之參考。

此外，鑒於目前國內大型觀光投資案件如大鵬灣、金崙溫泉正計畫招商中，擬利用本次考察之便，瞭解當地投資意願，激發國際性財團投資興趣，復鑒於九二一大地震之後，日本大型旅行業界對台灣推廣不遺餘力，國內觀光業界咸敦促部長如能前往頒發感謝狀，並宣示將啟動對日市場之整體廣告計畫，將對未來觀光市場之開拓具有重要之影響，爰決定應邀前往。

菊蘭乙行應邀於八月十日出發，八月二十一日返國，考察期間承舊金山辦事處曾處長全程陪同內華達州、舊金山行程；駐日本代表處羅代表親自出席台日觀光發展座談會，在十二天時間會晤了內華達州、夏威夷、日本重要政府及業界領袖，接受國內外媒體採訪，表達我國政府對打造台灣成為觀光之島的決心，並代表政府竭誠歡迎外國資金及技術來台灣投資大鵬灣及金崙溫泉，對於促進觀光交流建立國際關係及觀光業信心頗有助益，茲謹就考察訪談及座談會重點描述如后。

貳、考察重點

一、考察、拜會內華達州當地重要人士暨晤談成果

為實地瞭解拉斯維加斯點沙成金經驗，協助觀光產業招商，擬與內華達州副州長 Loraine Hunt、觀光局長 Mr. Bruce Bommarito 以及拉斯維加斯湖渡園區副總裁 Thomas Tait、執行長會談拉斯維加斯博奕管理措施及發展休閒娛樂觀光配套情形。

(一) 拜訪內華達州副州長

八月十日晚在與 Hunt 副州長會談中菊蘭首先說明此行任務在於學習拉斯維加斯的成功經驗，供我國要將台灣打造為觀光之島的參考，同時希望在打造過程當中，引進國際性資金及技術於政府正在積極推動的大鵬灣國家風景區 BOT 案，來加速台灣之國際化及提昇台灣觀光事業之競爭力。Hunt 副州長則表示願意加強與台灣的關係及觀光合作與交流。拉斯維加斯湖渡假園區之執行長亦表達對大鵬灣投資開發案之興趣，葉部長已當面邀請該公司前來台灣實地評估了解大鵬投資計劃。

(二) 與內華達州觀光局局長晤談

菊蘭此行並會晤內華達州觀光局局長 Bruce Bommarito，及米高梅國際行銷主席 Bob Moon，瞭解拉斯維加斯如何透過包裝與行銷成功轉型躍居世界聞名的休閒娛樂渡假目的地之經驗。

局長表示，內華達州博奕事業於 1931 年合法化，如今已不是拉斯維加斯主要收入來源。以觀光收入而言，購物排名第一，其次依序為娛樂、餐飲，博奕已排名第四，1999 年到內華達州人數為 4500 萬人，其中拉斯維加斯為 381 萬人，以開會為目的之人次為 380 萬人，2000 年到拉斯維加斯人數為 3580 萬人，成長率為 6%。

Bommarito 首先強調，隸屬於內華達州與該局地位平行的博奕管理委員會（十二位委員、下有約六十位員工）累積多年經驗，不斷充實及制定完備而嚴謹的法令及管理規則，徹底落實執行，是本地博奕事業經營成功、形象能提昇的基本要件。其次，拉斯維加斯基礎設施完備、交通便捷、緊鄰胡佛水壩水電充裕、幅員廣闊，可以提供觀光業者無限擴充、發揮創造力及想像力之良好發展環境。第三、在政府與民間團體整體規劃、共同合作的共識下，透過緻的包裝，與觀光休閒會議展覽設施結合，讓拉斯維加斯轉型成為一個適合召開會議展覽、全家渡假的娛樂勝

地。

菊蘭此行對內華達州博奕事業管理制度之嚴格及執行之徹底印象深刻，從法令著手，審慎訂定制度，落實到設施檢查、財務稽核、負責人及從業人員身家背景的調查等，以完備之配套措施讓博奕事業正常發展，成為觀光遊憩中重要的一環，此外它是以全球市場來支撐其博奕事業之繁榮，拉斯維加斯機場為全球第十七大機場，亞洲的日本、韓國、台灣均有直飛班機。

曾多次前往台灣旅遊之米高梅公司行銷主席 Bob Moon 建議台灣觀光地區之發展，應在規劃初始，即有整體的規劃，由政府主導而不能讓業者自行發展，避免資源之重複與浪費，該集團反對為設賭場而設賭場，博奕事業要在國際間具有競爭力，以該公司經驗而言，一定要有完整的配套措施及多元的休閒娛樂、會議、展覽設施，正確的市場預估，適度的投資金額，否則即面臨失敗之命運。渠預定在今年九月前往台灣業務視察，菊蘭已當面邀請渠順道前往大鵬灣，為觀光局大力推動之大鵬灣投資開發案提供建言。

(三) 拉斯維加斯湖之開發及招商經過

拉斯維加斯湖渡假園區位於 Henderson 市，是拉斯維加斯新近開發之高級大型戶外休閒園區，它有別於過去拉斯維加斯發展之室內遊憩、購物設施，總投資金額為七十五億美元。

該渡假園區是 Trans Continental 公司總裁 Ron Boeddeker 於 1986 年從 2500 英尺高空直昇機內俯瞰內華達州 Henderson 市沙漠所浮現的要創造一個像義大利 Como 湖的海市蜃樓的構想，於是大自然與夢想結合、打造歐洲世界與美國西南沙漠風味的渡假區願景從此萌芽。

Trans Continental 公司專長投資設計建設休閒園區，在美國地區有六個建設專案，夏威夷的 Waikoloa Resort 是其中代表作之一。Trans Continental 公司於 1986 年即進行可行性研究，組成專案小組進行整體規劃

開發工作。拉斯維加斯湖渡假園區主要環繞於引進 Lake Mead 湖水、人工設計(面積 320 英畝)之湖泊，周邊設計住宅區、高爾夫球場、濕地、旅館、俱樂部、商店街、碼頭等設施，併劃設有湖岸草原休閒區以及未來發展的腹地。

1999 年該公司在 Hyatt Regency 旅館及二個頂級高爾夫球場完成興建後，邀請另一家國際知名的 Intrawest 參與建設 Montelago Village，以借重 Intrawest 在開發建設渡假村的豐富經驗。整個渡假園區第一期計劃預計於明年十一月完成。

該區副總裁 Thomas Tait 表達對大鵬灣投資案興趣，觀光局將後續再與該集團聯繫。

(四) 考察拉斯維加斯(Las Vegas)觀光發展概況

拉斯維加斯(Las Vegas)的發展可說是全世界少有的奇蹟，Las Vegas 一詞源自西班牙文草原之意，今天我們所謂 Greater Las Vegas area 大拉斯維加斯則涵括 Las Vegas，Henderson，North Las Vegas，Boulder city 及克拉克縣境(Clark County)部分地區。

拉斯維加斯於 1829 年為西班牙探險家所發現，1911 年內華達州議會立法升格為拉斯維加斯市，1931 年在黑峽谷(Black Canyon)開始建造胡佛水壩，同年博奕事業在內華達州合法化。1935 年胡佛水壩完工，帶給拉斯維加斯充沛的水和電，造就拉斯維加斯無與倫比的成就。

1955 年州政府立法成立拉斯維加斯會議與旅遊局，負責全區的觀光、會議及特殊活動之宣傳，以吸引旅客到拉斯維加斯及其所屬 Clark 縣境之其他城市。

1950 年代初期，雖有數以百計的旅客到訪拉斯維加斯，但有感於非週末假日、夏季及聖誕假期時，旅客則有下降趨勢；拉斯維加斯會議與旅遊局(LVCVA)乃制定新的行銷策略，即以吸引會議觀光為新訴求，具前瞻性眼光之官員確信會議市場可以帶動城市成長，乃於 1955 年州政府立法收取博奕稅，並取得內華達州議會同意，從 Clark 縣境內旅館房間所收之稅收中，提取相當比率作

為 LVCVA 運作之資金；由於此項稅收係取自觀光客，而非加重居民稅賦，因此 LVCVA 得以有龐大經費可以開始大力推廣；並再回饋到地方的建設，如菲利蒙老街的改造 Fremont Street Experience, Mesquite Recreation Center 及 University of Nevada。

1959 年拉斯維加斯會議中心正式開始營運，基地面積為兩萬三百四十平方呎，設有十八間會議室，展示廳面積為九萬平方呎。該會議中心從第一年開始營運時，計辦理 88 個會議，有二二五一九人次參加；四十年後至 1999 年時，全年會議人次高達 3,772,726 年次。由於會議人次之大幅增加，使得拉斯維加斯會議中心於 1998 年擴大使用面積至 190 萬平方英尺。

1959 年內華達州博奕管理委員會 (Nevada Gaming Commission) 成立，1967 年內華達州議會立法准許公共事業機關 (Publicly Traded Corporations) 可以取得博奕執照。1989 年起，超過數千個房間的大型賭場休閒渡假旅館陸續開幕營運，每家旅館，設計風格各異，並佐以不同之戶外秀或營造具歐洲風味購物街，以吸引客源、帶動人潮；而擁有 5005 個房間，賭場面積達 171,500 平方英尺的 MGM 旅館及主題樂園於 1993 年開幕，則號稱為世界最大的賭博休閒渡假旅館，主題園的設計以吸引父母親帶小孩渡假為訴求，也改變該地區旅館向以賭博及會議為主的營運方式；更帶動其他旅館也推出適合小孩遊樂的設計。另花費 2,500 萬美元串連 MGM 及 Bally 兩家旅館的首部單軌電車於 1995 年正式啟用後，各旅館也陸續依樣建造，更是對旅客體貼，以旅客為尊的最佳表現。

拉斯維加斯賭場旅館大都分佈於市中心及 Strip，但由於大型賭場休閒渡假旅館陸續在 Strip 開幕營運，每家旅館皆竭盡所能以吸引大部分旅客，而使得市中心日見衰退；為重振老區風華，州議會於 1993 年同意撥款 7,000 萬美元補助老區菲利蒙街 (Fremont Street Experience)，1994 年開始動工在其街道上方裝有巨型天幕，綿延五條街長，1995 年完工後，一到夜幕低垂，

就吸引眾人潮來觀賞繽紛炫爛的聲光秀表演，這種成功改造案例很值得學習。

雖然拉斯維加斯的博奕事業蓬勃發展，不但創造了多達二十五萬個的工作機會，也在 2000 年帶給內華達州高達 85.83 億美元的賭博營收，較 1999 年成長百分之十左右。不過今天內華達州的經濟並非仰賴賭博之收入，其他如會議產業、購物、餐飲也是主要稅收來源。

二、蒙特利灣水族館轉型成功經驗

八月十四日菊蘭一行轉赴舊金山南方 Monterey 市參觀水族館，希望當地由沙丁魚罐頭工廠改造成一具規模水族館之成功經驗，了解如何運用閒置空間發展為熱門觀光景點之作法。

蒙特利灣位於舊金山南方約一百英哩處的一個著名海灣，它是一個重要的海洋生物研究地區，同時也是非常熱門的觀光休閒勝地，蒙特利灣水族館即是該地最受歡迎的觀光景點。

蒙特利海灣有深達三、四千公尺的海底峽谷，複雜的海底地形孕育了豐富的海洋生物，著名的海帶林 (Kelp Forest) 即在此地，為當今重要的海洋生物研究區，目前已劃為國家海洋保護區 (Natural Marine Sanctuary)。海灣南端的蒙特利市在本世紀前葉是一個生產沙丁魚罐頭的重要產地，一九四五年其漁獲量曾達一百萬噸的高峰，為美國沙丁魚漁獲量最大的漁港，但此後產量即因無節制的撈捕而衰退，罐頭工廠也一家家關閉。一九五二年漁獲量已近於零，一九七二年最大的 Hovden 罐頭工廠關廠後，蒙特利的沙丁魚時代亦告結束，但也因此誕生了一個美國最大的水族館。

蒙特利灣水族館的誕生，乃是 Hovden 罐頭工廠老板 Parkard 兄妹接受史丹佛大學海洋生物學家的建議所促成的，他們總共花了五千五百萬美元和七年的時間，把退休的沙丁魚工廠變成了一個著名的水族館。由於這個水族館所展示的海洋生物係以蒙特利灣所產者為對象，因此稱為蒙特利灣水族館。

水族館之建築樓地板面積達二一六、000 平方呎 (約六千坪)，共有二十三個展示區，展示五二五種的海洋動植物，館內水箱容量有七十五萬加侖，每分鐘抽進海水二千加侖之多。它是

以教育和研究為目的之非營利水族館，其投資和管理是由沙丁魚工廠的老板 Parkard 兄妹捐贈了五千五百萬元成立的基金會負責。水族館的特色是 1. 建築造型維持罐頭工廠的外觀，並且保留了原有蒸汽鍋爐和煙囪，因此成為最獨特的水族館建築；2. 展示設計極具匠心而精彩，解說之內容和方式豐富而具教育性，擁有解說義工八百多人；3. 基金會吸收會員，使水族館有基本之收入並且增加利用度（會員可以免費入場）。蒙特利水族館之年遊客數達三百萬人次之多，假日尖峰遊客可達一萬多人次。

三、美國夏威夷行程

(一) 拜會當地重要人士暨晤談成果

菊蘭在夏威夷會晤了大島觀光局局長 Mr. George Applegate、夏威夷旅遊局局長 Mr. Tony Vericella 以及夏威夷旅遊管理學院名譽院長 Chuck Gee，對於夏威夷島嶼開發以及如何在國際間開拓國際市場、建立形象之作法充分交換意見，Gee 院長及 Vericella 局長曾於去年參加交通部召開之「台灣二十一世紀觀光發展新戰略國際會議」分別擔任召集人及主講人。

1. 拜訪夏威夷旅遊局 Vericella 局長

V 局長首先強調夏威夷將觀光定位為「健康產業」，為了發展觀光而重視治安、環境保護及基礎公共設施的建設與海洋資源的維護，除了吸引觀光客外，也提升了當地生活的品質，間接促進了近五年來以「知識」為基礎之高科技如海洋研究、天文研究、環保及生物科技之發展，這種發展歷程可供台灣經濟發展策略之參考。

V 局長對於菊蘭此行考察該地之兩大議題：如何吸引國際性投資及創造夏威夷在國際間吸引力也提出詳細說明。他認為早期投資 Waikiki 海灘的成功經驗是吸引美國本土資金前來的主要原因，其次夏威夷大部份土地歸五大私人家族所有，為了讓土地增值業主必須積極的尋找投資者。近幾年來州政府也體認到吸引投資的重要性，方才給予投資者稅捐減免的誘因，例如營業稅及財產稅減免。V 局長認為州政府在給予投資者誘因部份應該可以做的更多，包括審核程序的簡化、速度的加快以

及鼓勵擴大投資規模容積率的放寬。不過他認為投資者最關心的還是投資計劃的未來性及確定性，夏威夷旅遊局扮演最重要的角色是要為投資經營者帶來商機，因為投資者不可能有財力單獨來推廣夏威夷。

目前夏威夷旅遊局年度推廣預算為四千五百萬美金，其中六百萬用於國際會議獎勵旅遊市場之推廣，在推廣的機制上，夏威夷與五個島的旅遊局共同結合成一整體行銷體系，而民間業者則為體系下的基礎。在推廣策略上則須創造讓消費者感興趣的信息，消費者想做的什麼，夏威夷如何提供來開發新的客層，同時讓重遊夏威夷之觀光客每一次都有不同的體驗為目標，在作法上將旅遊產品以人生的各個重要生命階段 (Life-seage) (如蜜月、週年紀念) 及生活方式 (Life-style) 來設計產品，預算之分配則以能創造多少客源為分配之基礎，Vericella 強調，觀光事業是競爭非常強烈的事業，每年都有超過一千個以上的新旅遊景點出現，以夏威夷年觀光客約七百萬 (3%成長) 觀光事業年收入為一百一十億美金 (11%成長) 來看，州政府仍應投入更多推廣預算。

2. 拜訪夏威夷大學旅遊管理學院名譽院長 Chuck Gee

夏威夷大學旅遊管理學院名譽院長為觀光局顧問，曾多次前來台灣主持旅館經營管理講座，他認為台灣觀光資源的多元性及特殊性具備了打造「觀光之島」的必要條件。觀光的發展必須以台灣人文精神與特色的深度去創造一個真正且惟一的台灣，而不是類似夏威夷或香港的台灣。

他也對台灣日後如果要發展博奕事業提出建言，他認為一般發展博奕事業之地區都是觀光資源缺乏、沒有其他發展機會的地區，台灣如果要發展博奕事業必須考量能不能招攬到新的觀光客，如果只是把觀光客從國內甲區移到乙區，換句話說只是把錢從一個口袋換到另一個口袋，那與必須付出的社會成本相較即得不償失，拉斯維加斯發展的經驗不一定適合在其他地區。

他特別提出以科羅拉多州 Central City 發展經驗來看，當地為了推展觀光在十年前將博奕事業合法化，十年下來當地政府發現博奕事業之發展使得當地美麗的風景受到破壞，文化

保存不再受到重視，靠運氣賺錢而不需要辛勤工作，因此去年開始凍結賭場執照之申請。他認為台灣如果要允許博奕事業合法化，必須做審慎的評估。

(二) 考察夏威夷大島開發及觀光設施

大島是夏威夷五個島中，面積最大、開發較晚的島嶼，目前一年遊客數為一百二十萬人，百分之八十遊客來自美國本土、百分之十來自日本，日航是目前唯一飛航該島的航空公司。

大島地區開發在州政府主政下，採取嚴謹審核的政策，避免過度開發及設施閒置。為了維持大島風格，建築物限制高度，機場、旅館採開放空間設計，讓觀光客置身其間與大自然融為一體。

菊蘭在旅遊局安排下參觀了海拔高達四千公尺、溫度在5 以下的 Mauna Kea 火山國家公園觀星之旅。獨特的火山地形、絢麗變化多端的日落，以及專業的天文導覽解說，讓遊客留下一生難忘的回憶與體驗。目前大島旅遊局核發九家旅行社經營這項遊程之許可，每家旅行社每天只能安排兩輛十四人座以下車次前往，遊客數控制在二百五十人左右。

四、日本行程

(一) 箱根地區溫泉開發管理經驗之借鏡

箱根溫泉係指包括箱根外輪山內外之所有溫泉地，由外輪山進入山內，除有公路之外，亦可由外輪山之箱根湯本溫泉，順序搭乘登山電車、纜車與空中吊車等三種不同交通工具，翻越外輪山，到達蘆之湖畔之桃源台，沿途均為溫泉地，並可經目前仍有水蒸氣噴出之大涌谷。

近年來箱根地區由於西武及小田急等大財團之投資，廣建住宿及休閒等之設施，成為關東地區最具規模之溫泉地之一，每年有二千萬人到此觀光。

菊蘭此行除考察箱根地區溫泉的設施開發、建設、管理及運用溫泉資源與觀光配套行銷作法外，並覺察到該溫泉觀光地區之整體的交通動線之設計極具連貫性，交通工具的交換配合使用使參訪遊客覺得具有相當之便利性及多樣性，同時整體的

交通設計建設以避免破壞大自然、避免土石流並融合大自然為原則的作法，值得我將來開發大型遊樂區時之參考借鏡。

日本六十年前即對溫泉之開發，管理制定了完備法令，此次菊蘭也參觀了箱根地區井然有序之溫泉管線配置工程，相較於國內溫泉區管線配置之零亂，本部觀光局實應加速與經濟部協商落實國內溫泉法制定。

(二) 出席辦理「台日觀光發展座談會」

八月二十一日十時辦理之「台日觀光發展座談會」，堪稱台日觀光發展有史以來首次由部長主持之座談會，因此吸引了日方計有航空公司、旅遊業者二十九名、知名日本媒體五十一名參加，國內主要辦理接待來華日本旅客業者計二十三名與會（詳附件一）。

菊蘭在會中以日文致詞說明座談會最主要目的係在共同促進台日觀光的發展，集思廣益，攜手合作，共創兩國觀光業者最大的利益。同時希望台日雙方觀光業界分別從四個層面 1.新市場的開拓 2.新產品的設計與包裝 3.台日航線機位及價格競爭力的增加 4.台日觀光投資促進來交換意見，並在現有基礎上突破障礙，以更積極前瞻的作法來創造雙方觀光業的榮景。

同時頒獎贈與日本去年送客來台前三名對我國觀光事業貢獻良多之旅行業者包括 STC、UT、H.I.S.、ACT 及台灣觀光促進委員會前事務局長太田正夫先生，在會中並分發觀光局正在大力推動之大鵬灣及金崙溫泉開發案，吸引日本媒體及業界興趣。

藉由台日雙方業界及媒體朋友之報告與質疑問答討論後，菊蘭針對四個議題作出下列結論：

1. 在新市場開拓方面：

- (1) 要主推年青、女性客層；副推銀髮族及家庭旅遊客層。
- (2) 延長旅客在台停留天數。
- (3) 包機市場之開拓。
- (4) 修學旅行市場潛力之開發。

2. 在新產品包裝與設計方面：

- (1) 以台灣北、中、南、東部之都市為中心，結合週邊的地方特色設計區域性深度之旅。
- (2) 設計以新婚夫婦蜜月、美食、美容、茶藝、寫真、購物

等為主題之旅遊產品。

- (3) 發展結合地方節慶之旅遊產品。
3. 在航空機位及價格競爭力之增加方面：
 - (1) 修改台日航空協定，增加定期包機。
 - (2) 增加地方包機點數，創造雙向交流包機業務，降低機票價格。
4. 在觀光投資促進方面：
 - (1) 積極獎勵民間投資觀光旅館。
 - (2) 以優惠獎勵措施吸引國際資金投資大型遊樂區。

菊蘭在會後特別宣示台灣正以所有的政府資源來推廣台灣成為「觀光之島」與推廣台日間觀光之決心，並願意就國內旅遊環境可解決的部份先來解決，涉及雙方航權部份也期盼日本業界促使日方政府來共同努力、積極交談。

(三) 拜訪日本觀光振興會向山秀昭會長

日本觀光振興會會長曾於去年應邀於交通部主辦之「二十一世紀觀光發展新戰略國際會議」中擔任「營造國際旅客友善環境」講座，在得悉菊蘭訪日後，特別邀請日本觀光協會理事長澤進、日本溫泉協會會長木暮金太夫、國際觀光旅館連盟會長箸尾達哉、JATA 會長松橋功等政府官員及業界領袖參加餐會，對加強台日觀光交流、吸取日本經驗、建立關係助益良多。

參、結語

- 一、此次參訪行程成果豐碩，菊蘭要特別感謝內華達州觀光局、夏威夷旅遊局、日本觀光協會與我國駐舊金山曾處長慶源暨駐日代表處羅代表福全和代表處同仁大力熱忱的協助與安排，使菊蘭一行能夠在短短數天之內順利拜會或參訪最多的相關機關與觀光設施，對於促進台美、台日觀光合作及雙方邦誼有相當大的助益。
- 二、在全球不景氣的狀況中，本次所考察的拉斯維加斯（2000年成長6%）、夏威夷（2000年成長3.5%）、日本（2000年成長7.2%）等地觀光旅客人次仍繼續成長，觀光投資也持續的增加，說明觀光需要講究包裝與行銷，來擴大發展的利基。

- 三、這次考察的三個地方觀光方面各有特色，內華達州博奕事業雖於 1931 年合法化，但今天已不是該州主要收入來源，博奕事業仍然需要靠會議、購物、休閒娛樂來包裝及轉型；夏威夷則強調觀光事業是健康的產業，重視產業的包裝與行銷，各種開發建設、管理服務，都看得到人人心中有觀光的用心；日本溫泉資源發展軟、硬體設施健全、法令週詳，整體規劃處處所見都是令人愉悅而乾淨的旅遊環境以及對地方傳統文化的珍惜；它們各自創造出自有的品牌與特色，是值得國內參考，換言之，未來「觀光之島」的打造，必需融入台灣人文精神與特色，去創造一個真正且唯一的台灣。
- 四、觀光其實是滿足人類綜合需求最大的包裝業，在上述地區，我們看到當地的政府及業者係依觀光資源及旅客需求，用創新及科技來包裝觀光的產品與服務，在夏威夷它是透過景觀、音樂、鮮花、服飾、食物味道來傳達夏威夷的經驗，此種包裝的手法很值得國內參考；另外做好國際行銷工作，有爭取世界觀光市場之企圖心，方能擴大觀光投資的規模，爭取國際性資金之投入及投資者之信心。
- 五、台灣溫泉資源極為珍貴，以北投地區泉質而言，日本溫泉協會會長木暮醫學博士即極力推薦。為了善加利用、妥善規劃我們的溫泉資源，觀光局在溫泉管理方面應儘速洽經濟部完成溫泉法立法，藉著民眾殷切需要的時段，輔導業者充實設備，多與國際交流，讓我們的溫泉也像日本甚至超過日本成為招攬國際旅客的主要誘因。
- 六、觀光建設不能僅靠少數觀光產業作表徵，都市或鄉村所給旅客的首映印象，其基礎是依附在整體的呈現，每一棟建築物、橋樑、河川整治、公園、公共場所都須散發出品味、造型意境，讓使用者有便利、溫馨貼切的感覺。交通部所主管的單位更應以使用者的觀點來做起。
- 七、夏威夷各離島各有其自然條件之優缺點，其發展因地制宜、包裝出各自特色之經驗，可供台灣離島發展之借鏡。

