

まちなか商店街再生プロジェクト推進事業  
基礎調査 報告書

平成 30 年 3 月  
那覇市

# まちなか商店街再生プロジェクト推進事業 基礎調査 報告書



## 目次

1	はじめに .....	1
1.1	事業の背景と調査の目的 .....	2
1.2	年表 .....	4
2	商店街の実態 .....	5
2.1	サンライズなは商店街の位置 .....	5
2.2	立地・周辺環境について .....	6
2.2.1	区域、周辺商店街、開発動向、商店街の範囲 .....	6
2.2.2	人口（那覇市全体比較：人口、世帯数、世帯人員） .....	8
2.2.3	交通環境（バス路線、駐車場） .....	12
2.2.4	地価の推移 .....	15
2.3	店舗について .....	16
2.3.1	店舗構成 .....	16
2.3.2	空き店舗 .....	18
2.3.3	アンケート調査 .....	19
2.4	事業者について .....	24
2.4.1	従業者数、店主年齢、後継者 .....	24
2.5	来街者について .....	25
2.5.1	通行量（平日、休日） .....	25
2.5.2	観光客 .....	27
2.5.3	買物動向調査 .....	28
2.5.4	年間販売額 .....	28
2.6	商店街振興組合について .....	29
2.7	建物について .....	30

2.7.1	構造別 .....	30
2.7.2	築年数 .....	31
2.7.3	店舗面積.....	32
2.7.4	用途（店舗、住宅等） .....	32
2.7.5	建物所有状況、家主の意向.....	32
2.7.6	空き店舗の状況・活用について .....	33
2.8	土地について.....	34
2.8.1	土地利用規制（都市計画用途地域） .....	34
2.8.2	空き地の状況・活用について .....	35
2.8.3	その他の土地の活用等について .....	35
2.9	イベントについて .....	36
3	商店街関係者ワークショップ .....	37
3.1	目的と結果 .....	37
3.2	事前訪問ヒアリング .....	38
3.3	議事録（準備会） .....	39
3.4	議事録：ワークショップ 1.....	40
3.5	議事録：ワークショップ 2 .....	42
3.6	議事録：ワークショップ 3 .....	47
3.7	議事録：ワークショップ 4 .....	48
3.8	議事録：ワークショップ 5 .....	49
3.9	議事録：ワークショップ 6 .....	50
4	商店街の課題 .....	53
5	サンライズなは商店街の将来ビジョンと再生プロジェクト案 .....	54
6	今後の進め方、課題.....	55
7	参考資料 .....	57



## 1 はじめに

本市の中心市街地は、商業や観光などの産業の中心であり本市の「顔」であることから、本市ではその活性化を目指し、平成 27 年度に新たに策定した「中心市街地の活性化に関する基本計画」に基づき様々な施策を展開している。

その背景には、中心商店街の年間販売額が平成 16 年から平成 26 年にかけて約 26%減少、また通行量は平成 8 年から平成 26 年にかけて約 32%減少と衰退傾向にあり（平成 27 年以降は回復傾向にあるものの）、那覇市民意識調査（平成 28 年度）においては、市民の約 6 割がほとんど中心商店街に行かない、と答えるなど、地元客の中心商店街離れが顕著であることから、衰退傾向に歯止めをかける目的がある。これらの原因は、車社会の広がり、郊外的大型店舗の進出、ライフスタイルの変化、IT の発展などがあげられるが、少子高齢化が進む中、商店街は新たな価値・役割を取り入れつつ地元客・観光客が来たくくなるような魅力的な地域へと再生しなければならない。平成 26 年度までは通行量は落ちこみを見せていたが、ここ数年は、ビザ発行の規制緩和や LCC（格安航空機）・クルーズ船の増加による観光客の増加と空き店舗への飲食店の出店増大による地元客回帰など明るい兆しを見せている。

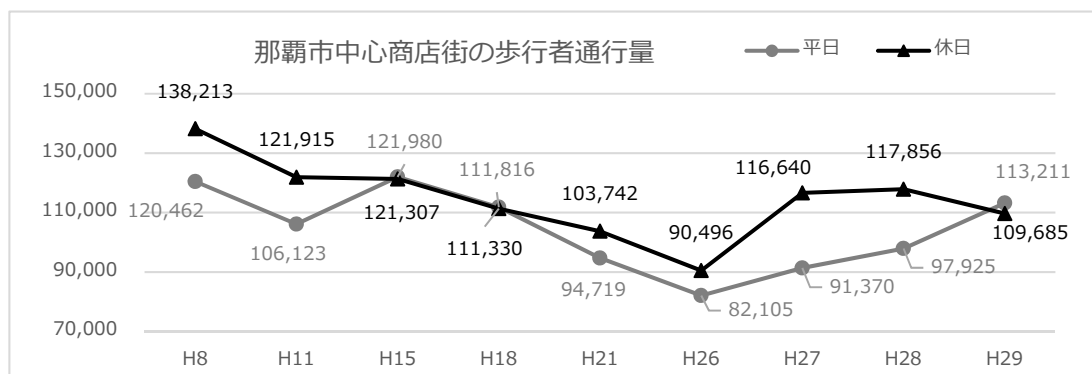
しかし、中心商店街のなかでも活況の程度には差がみられるため、特に事業所数や販売額が落ち込んだ地域に目を向け、その課題を整理し、将来ビジョンや再生案を地域とともに考え、方向性を示したのが本調査である。

商店街が競争力を高め、県内や日本国内・海外からも人々を惹きつける魅力ある場所となるよう、本調査をもとに地域の議論が深まり、再生に向かうことを期待する。

那覇市中心商店街の年間販売額

年間商品販売額 (百万円)	H16 年	H19 年		H26 年		10 年間の販売増減	
	販売額	販売額	前回比率	販売額	前回比率	販売額	販売率
那覇市中心商店街全体	65,761	67,543	2.7%	48,436	-28.3%	-17,325	-26.3%

※e-stat(政府統計の総合窓口) 参照



※平成 29 年度 那覇市中心商店街通行量調査報告書より

本調査は那覇市中心商店街のなかでもとりわけ低迷するサンライズなは商店街（新栄通り※）を取り上げ、再生のための具体的なプロジェクト案について報告を行なう。

本調査報告書の作成にあたり、サンライズなは商店街の現状を把握する目的で、以下の調査を行った。

- ・各種データ・資料の収集・分析
- ・事業者アンケート
- ・事業者ワークショップ
- ・関係者へのヒアリング

本調査報告書の概要は以下のとおりである。

目次の項目 2 では、対象地域商店街の実態について、人口や交通環境、業種、年間販売額等の現状について、様々な資料や事業者・家主・地主に対するアンケートを基に調査を行い整理した。

項目 3, 4 では、商店街関係者ワークショップにより、対象地域の強み・弱みについて整理を行い、ターゲット・将来像の設定を行い、課題解決の方向性を探った。

項目 5, 6 では、これまでの調査、検討の結果導き出される対象地域の再生に向けた具体的なプロジェクト案を提示した。

※「サンライズなは商店街」は「新栄通り」の公募による愛称であるが、「サンライズなは商店街」が一般的な呼び名として定着しているため、この名称を使用する。

## 1.1 事業の背景と調査の目的

サンライズなは商店街は、中心市街地の南側に位置し、中心商業地の一角を担っている。この地域における商業集積は、終戦後米軍に接収されていた牧志・壺屋地区が開放され、バラックによる市（いち）が自然発生的に立ち並んでいた頃に始まる。戦後の物不足の時代にあって、衣食をはじめとする様々な商業サービスが広く市民に提供された。

中南部域圏への交通アクセスの拠点となる開南バス停が整備され、当地域は那覇を代表する商業地へと発展を続けていたが、モータリゼーションの進展や郊外型大型店の進出、ライフスタイルの多様化等社会情勢の著しい変化の影響を受け、サンライズなは商店街は次第に低迷していくことになる。

このような中、サンライズなは商店街では活性化を図るため、昭和 63 年にアーケードを建設し、さらに商店街の後背地においては平成 16 年に「ガープ川周辺地区・新栄通り街区土地利用転換推進計画」が策定されるなど再開発に向けた動きもあったが、平成 21 年のリーマンショックに代表される全国的な景気低迷等もあり、その機運はなくなっている。

平成 24 年の経済センサスでは中心商店街のなかでも販売額や事業所数がとりわけ低迷していることから、地域のポテンシャルを活かしきれていない当地域のテコ入れを図るため、本市の商業・観光振興に寄与する地域に即したまちづくりを地域事業者とともに考え検討し、再生のためのプロジェクト案を提案することを目的とする。

# 1 はじめに 事業の背景と調査の目的

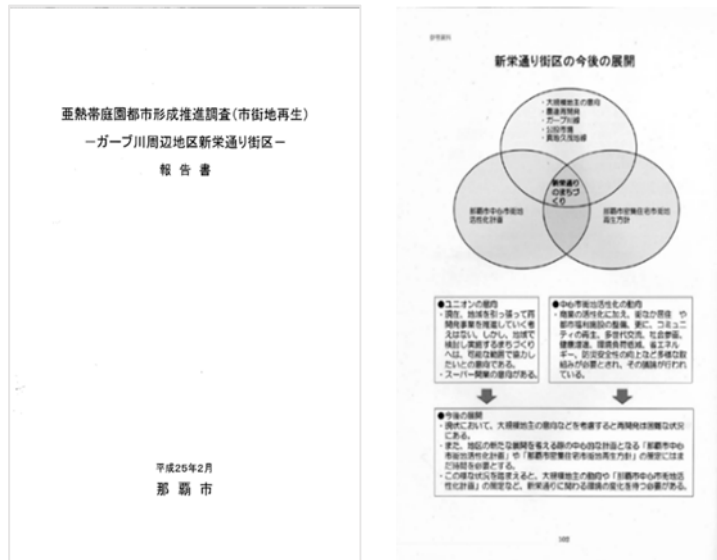
## 昭和 63 年 アーケード・カラー舗装完成記念冊子



## 平成 16 年「ガープ川周辺地区・新栄通り街区土地利用転換推進計画」



## 平成 25 年 亜熱帯庭園都市形成推進調査(市街地再生)-ガープ川周辺地区新栄通り街区-



## 1.2 年表

サンライズなは商店街と周辺商店街の主な出来事

西暦（元号）	月	出来事	
		新栄通り （サンライズなは商店街）	周辺商店街等
1947 年（S22 年）	11 月	現在の開南バス停から松尾方向に闇市ができる	
1949 年（S24 年）	—	任意組合“新栄通り会”結成	
1953 年（S28 年）			新天地市場が整備される
1965 年（S40 年）	—		ガーブ川が暗きよとなり、コンクリート造の水上店舗完成
1969 年（S44 年）	7 月		第二牧志公設市場が完成
1972 年（S47 年）	—		第一牧志公設市場が完成
1975 年（S50 年）	—		ダイナハが沖映通りにオープン
1976 年（S51 年）	10 月	新栄通り商店街振興組合設立	
1982 年（S57 年）	2 月		平和通りのアーケードが完成
	4 月		牧志公設市場衣料部・雑貨部が完成
1987 年（S62 年）	1 月	第 1 次アーケード・カラー舗装工事着手	
	5 月	第 1 次アーケード・カラー舗装工事完了	
	9 月	第 2 次アーケード・カラー舗装工事着手	
	—	商店街の愛称を一般公募し、「サンライズ・なは」と命名	
1988 年（S63 年）	3 月	第 2 次アーケード・カラー舗装工事完了	
1991 年（H3 年）	—		パレット久茂地オープン
1993 年（H5 年）	—		ジャスコ那覇店が小禄にオープン
2002 年（H14 年）	—		サンエー那覇メインプレイスが那覇新都心にオープン
2014 年（H26 年）	9 月		沖縄三越閉店
2017 年（H29 年）	10 月		のうれんプラザ完成

過去と現在



（上）1960 年代の開南バス停前

（右）現在のサンライズなは商店街（開南バス停側）



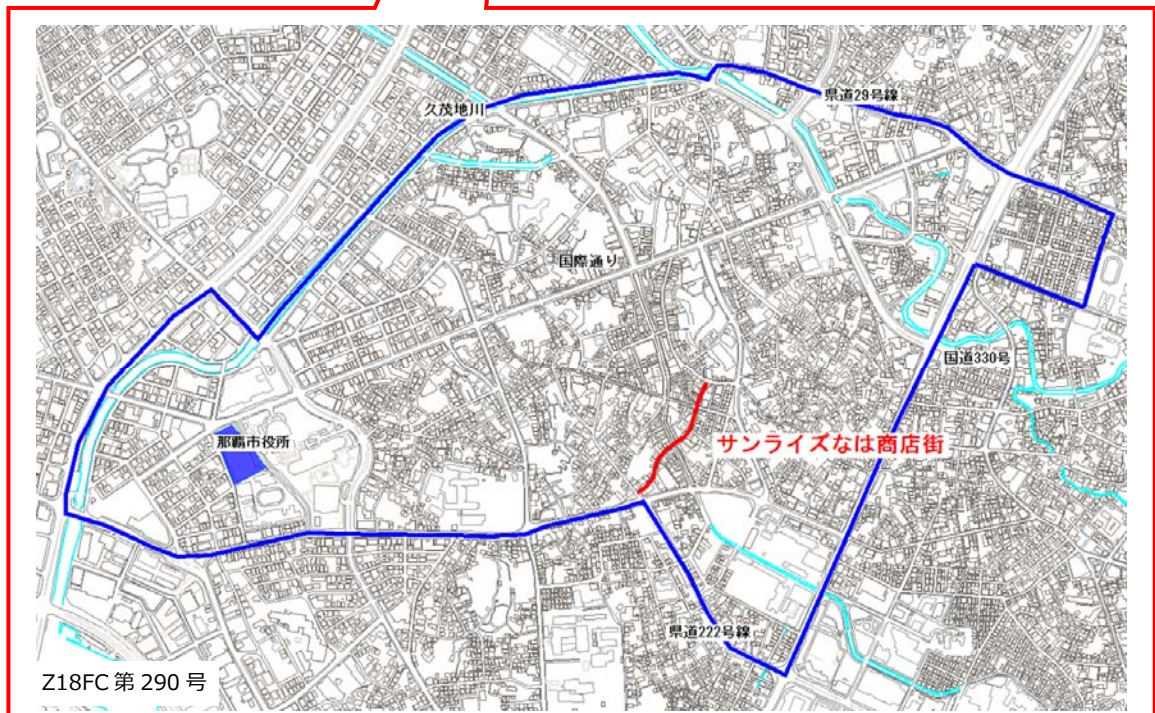


## 2 商店街の実態

### 2.1 サンライズなは商店街の位置

サンライズなは商店街は、中心市街地の南側に位置している。

中心市街地は国際通りを骨格として、区域の境界は、東は「国道 330 号」と「栄町市場商店街」、南は「県道 222 号線（真地久茂地線）」、西は「国道 58 号」、北は「久茂地川」「県道 29 号線（那覇北中城線）」で囲まれた区域を指す。





## 2.2 立地・周辺環境について

サンライズなは商店街は歩行者優先道路であり、周辺の他商店街と接地し、第一牧志公設市場やのうれんプラザ、希望ヶ丘公園などの整備、開発が進められている環境の中に位置している。開南から平和通りにかけた 307m の通りで道幅 7m、アーケードがかかり、道路（市道）はカラー舗装がされている。開南からは坂道を降りていく格好となっている。

第一牧志公設市場は 2018（平成 30）年度に、にぎわい広場に仮移転し、2020 年度に現位置へ本設オープンする予定。

開南交差点は県道 222 号線（真地久茂地線）の拡幅場所にあたり、サンライズなは商店街入り口に立つ建物は立ち退きが予定されている。拡幅事業（2 車線→4 車線）による開南交差点の広場は 2023 年度に完成予定。

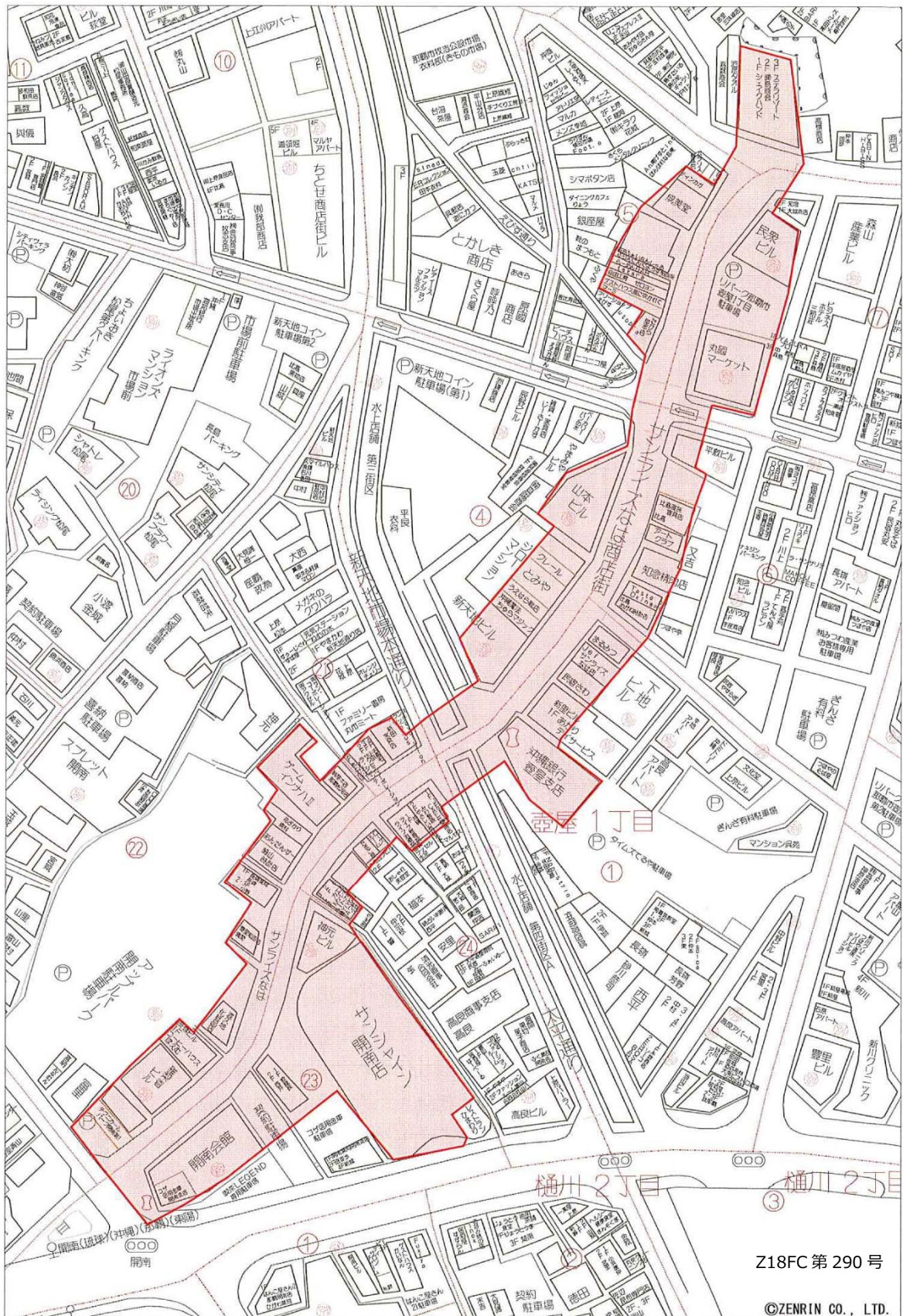
農連市場地区防災街区整備事業による商業施設のうれんプラザは 2017（平成 29）年度 10 月にオープンした。市営住宅、マンションの建設など全ての整備が終了するのは 2019（平成 31）年度を予定している。

### 2.2.1 区域、周辺商店街、開発動向、商店街の範囲





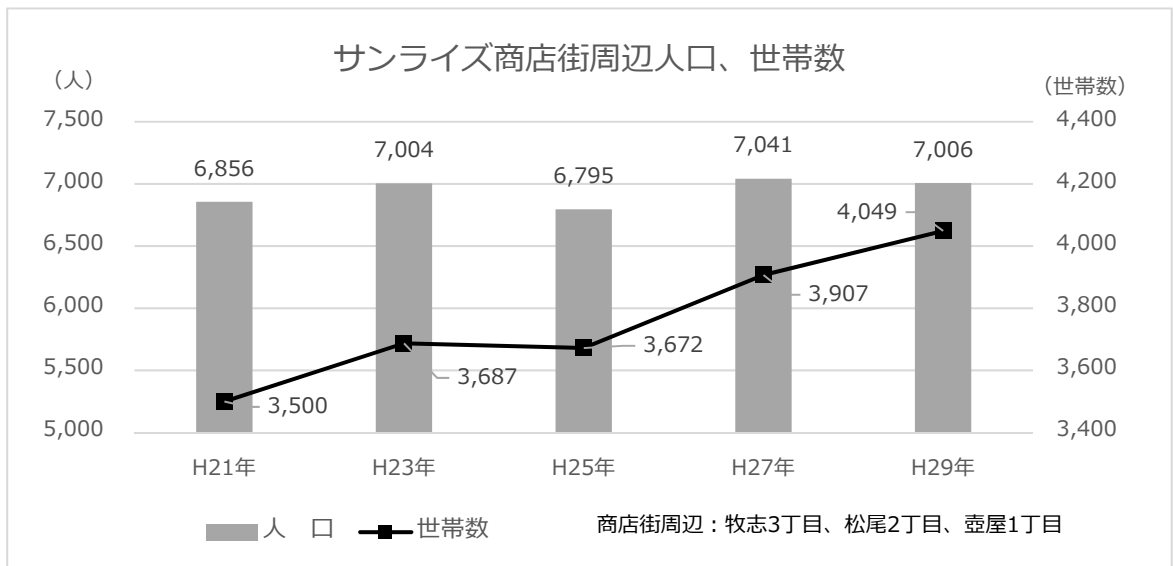
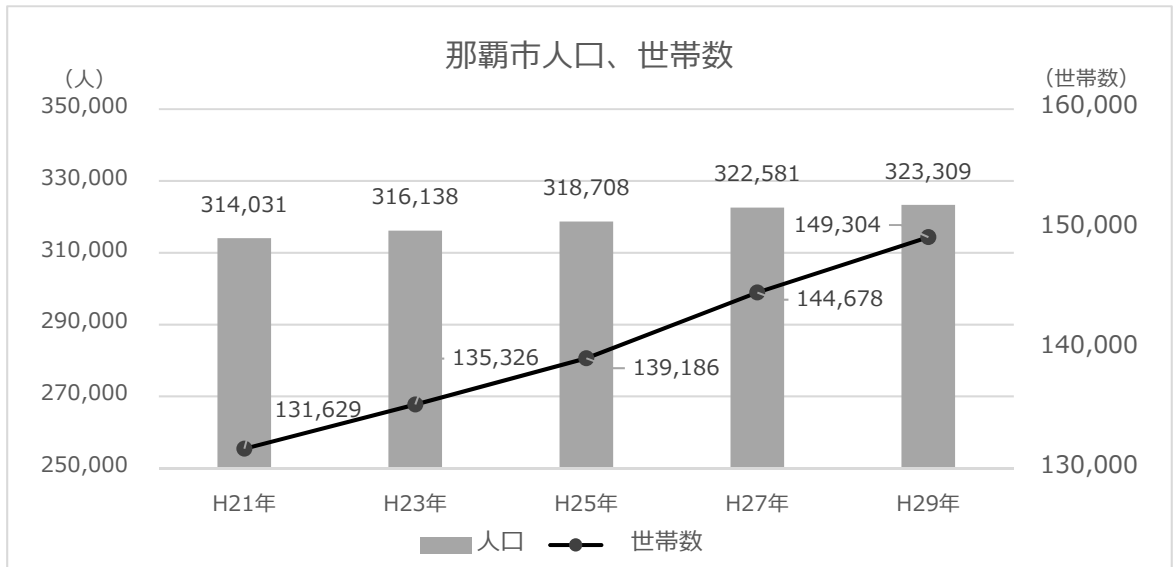
商店街の範囲



## 2.2.2 人口（那覇市全体比較：人口、世帯数、世帯人員）

サンライズなは商店街がまたがっている町字（商店街周辺）世帯数は那覇市と比例して増加傾向にあるが、人口は年によって増減がある。

以下グラフは那覇市の統計データより、人口、世帯数の推移も商店街と那覇市全体で比較した。

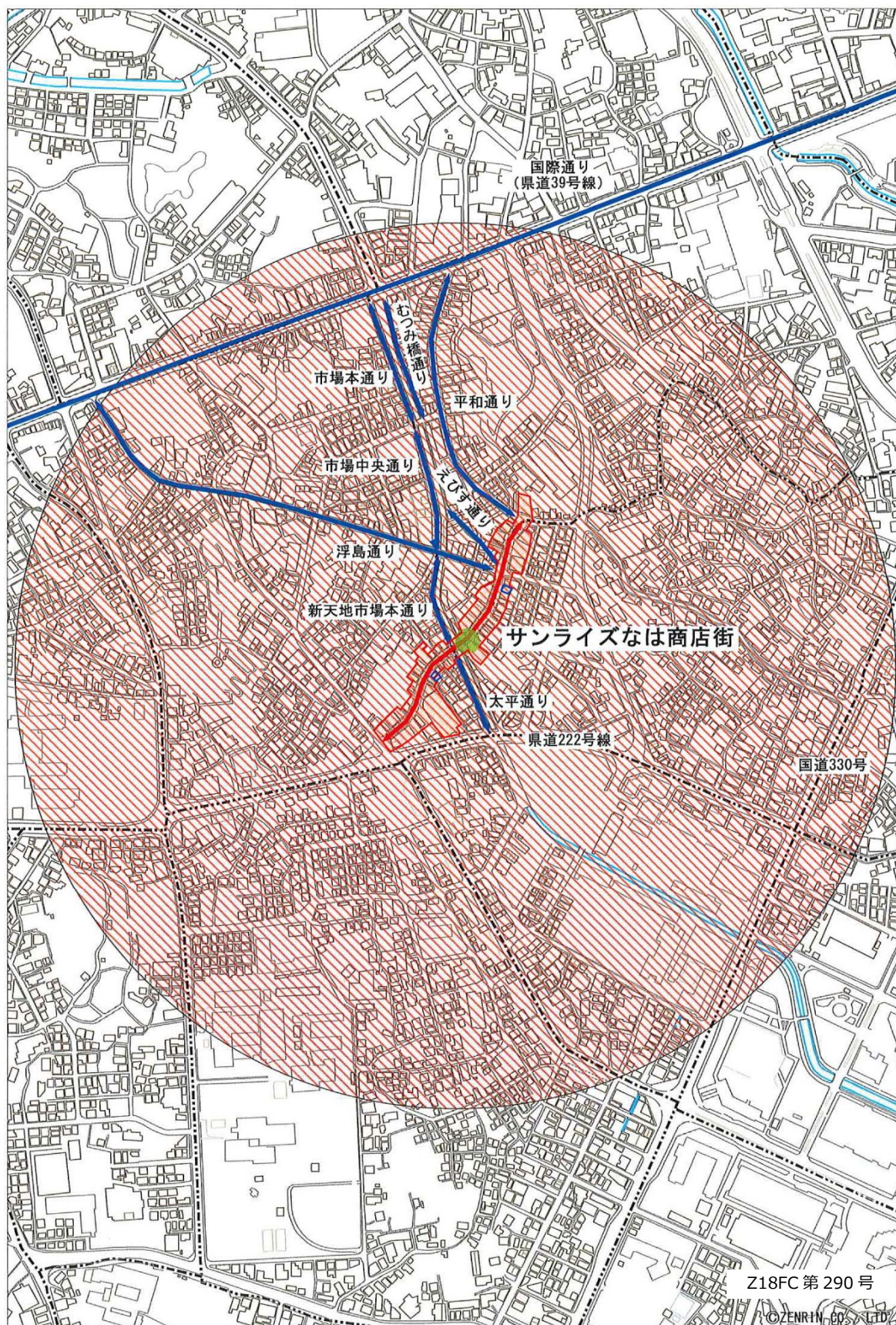


※那覇市統計情報 町丁字別人口表（平成 21 年度から平成 29 年度の 3 月）より

※平成 25 年 3 月末時点までは日本人のみの人口数。平成 25 年途中から外国人を含めた人口数となる。



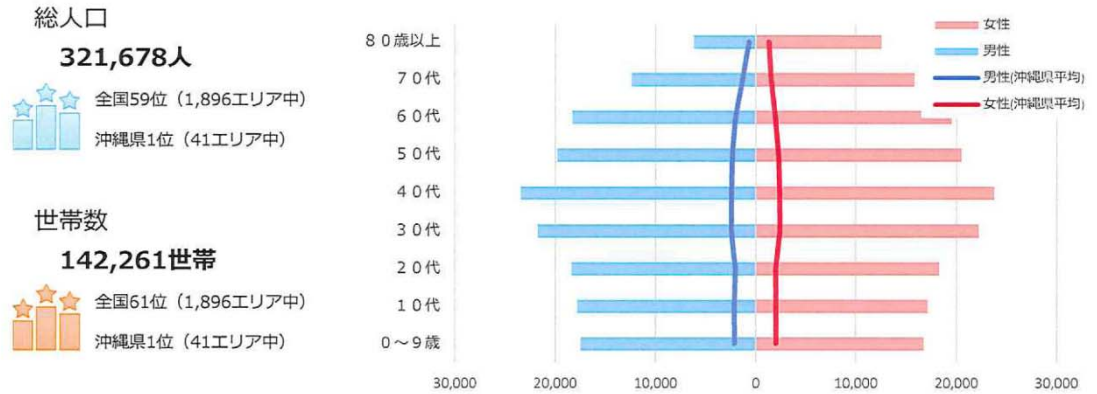
商圏（※）：サンライズなは商店街の沖縄銀行壺屋支店前を中心とした半径 500m



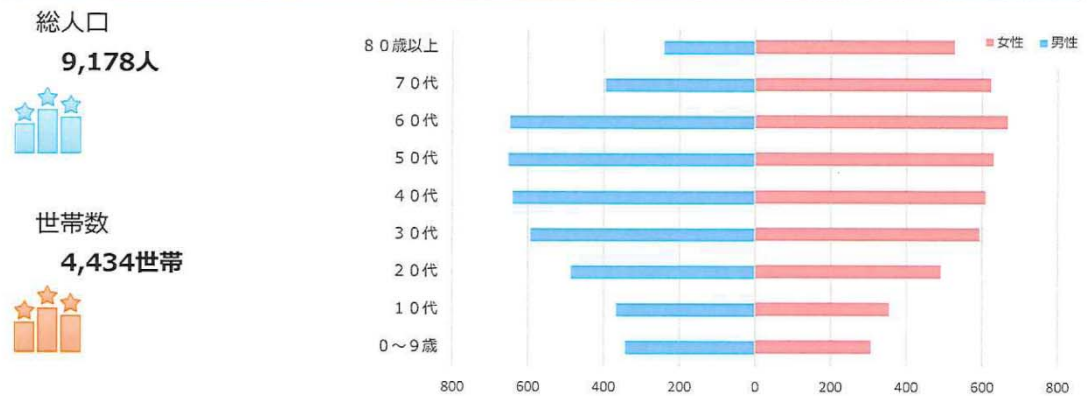


那覇市およびサンライズなは商店街の商圈（※）の人口等

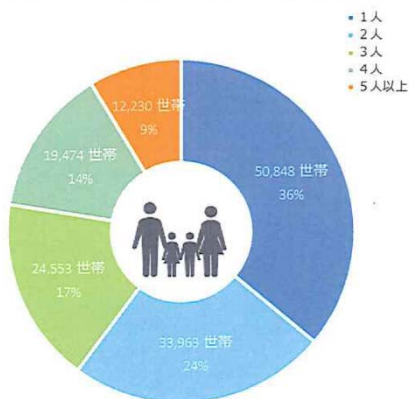
那覇市 人口・世帯数



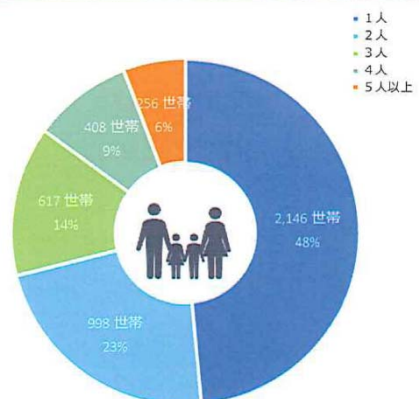
サンライズ商店街周辺 人口・世帯数



那覇市 世帯人員



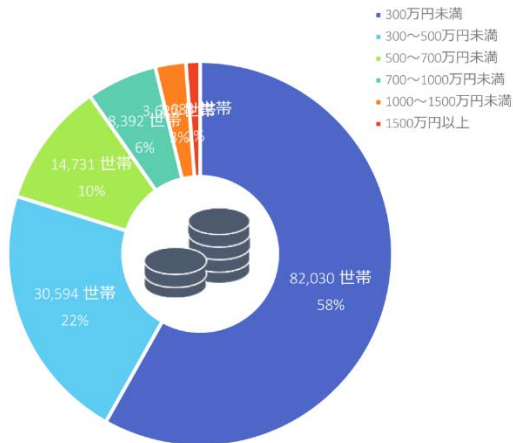
サンライズ商店街周辺 世帯人員



※出典：平成22年国勢調査地域メッシュ統計基本指標、Chomonicx3.0、TMD500  
株式会社ゼンリンジオインテリジェンス『MarketPlatform "マケプラ"』より

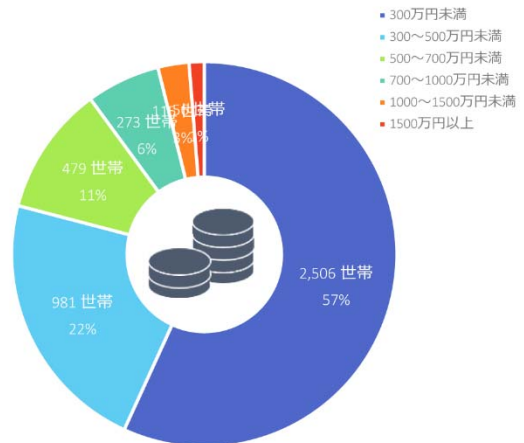
那覇市

年収



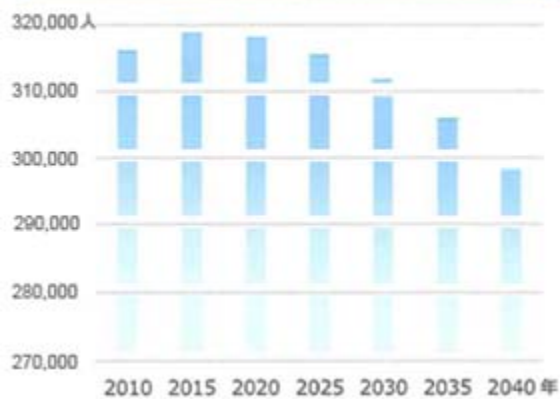
サンライズ商店街周辺

年収



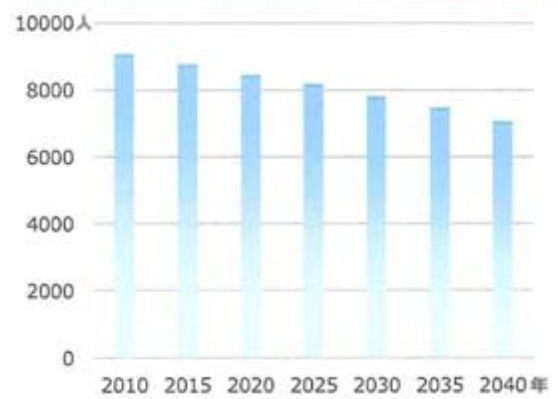
那覇市

人口の推移と将来推計



サンライズ商店街周辺

人口の推移と将来推計



※那覇市の人口の推移と将来推計：那覇市まち・ひと・しごと創生総合戦略（平成 28 年 3 月）より

※他データ：平成 22 年国勢調査地域メッシュ統計基本指標、Chomonicx3.0、TMD500

株式会社ゼンリンジオインテリジェンス 『MarketPlatform "マケブラ"』より

## 2.2.3 交通環境（バス路線、駐車場）

## 【開南バス停の乗降者数】

県内のバス停では第3位の利用者数、利用目的は通勤・買い物・業務の順となっている。

図1：バス停の乗降人員と対周辺人口シェア

	バス停名	乗降人員 (人)	乗車数 (人)	降車数 (人)	周辺人口 (人)	乗降人員 ／周辺人口
1	県庁北口	3,936	2,185	1,751	5,915	66.5%
2	那覇バスターミナル	2,964	1,498	1,466	5,892	50.3%
3	開南	1,982	1,002	980	10,828	18.3%
4	三越前	1,725	900	825	10,633	16.2%
5	安里	1,721	937	784	11,475	15.0%
6	旭橋・那覇バスターミナル	1,663	757	906	5,892	28.2%
10	安謝橋	1,502	771	731	7,361	20.4%
13	農林中金前	1,412	583	829	7,094	19.9%
15	与儀十字路	1,305	661	644	11,223	11.6%
19	おもろまち駅前	1,145	544	601	2,709	42.3%

※ 沖縄本島路線バス利用促進方策検討に向けた調査報告書 平成 26 年 3 月 沖縄県 第3章 バスOD調査結果 乗降人員数トップ30のバス停の乗降人員と対周辺人口シェア（図1）および注釈（※1）から抜粋。

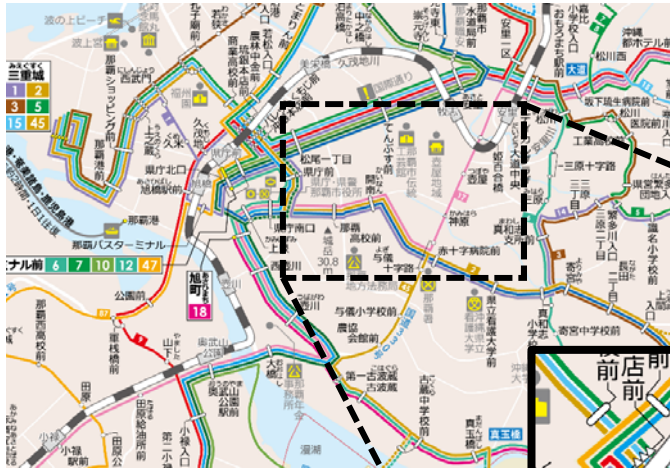
図2：バス停の利用状況

乗降 人員数 順位	バス停名	乗降 人員数 (再掲) (人)	乗車目的上位3項目			週2回 以上の 利用者 割合 (%)	往復 利用の 割合 (%)	最多 利用 時間帯
			1 位	2 位	3 位			
1	県庁北口	3,936	通勤	仕事・業務	通学	85.3	77.5	7 時台
2	那覇バスターミナル	2,955	通勤	通学	仕事・業務	83.5	77.4	7 時台
3	開南	1,982	通勤	買い物	仕事・業務	80.5	70.9	16 時台
4	三越前	1,725	通勤	買い物	仕事・業務	78.0	71.4	15 時台 ／16 時台
5	旭橋・那覇バスターミナル	1,663	通勤	通学	仕事・業務	81.8	75.4	7 時台
6	安謝橋	1,502	通勤	通学	仕事・業務	87.1	74.3	8 時台
8	安里	1,439	通勤	通学	その他	81.4	70.0	18 時台
9	農林中金前	1,412	通勤	通学	仕事・業務	90.1	76.9	7 時台 ／8 時台
11	与儀十字路	1,305	通勤	通学	その他	83.9	68.4	7 時台
16	おもろまち駅前	1,145	通勤	通学	仕事・業務	83.8	66.0	19 時台

※1 利用状況の分析では、同一名称でもルートが違う場合には別途集計しているため、図1の数値と若干異なる（安里等）。※  
2 沖縄本島路線バス利用促進方策検討に向けた調査報告書 平成 26 年 3 月 沖縄県 第3章 バスOD調査結果 乗降人員数トップ30のバス停の乗降人員と対周辺人口シェアより図1のバス停および注釈（※1）を抜粋。

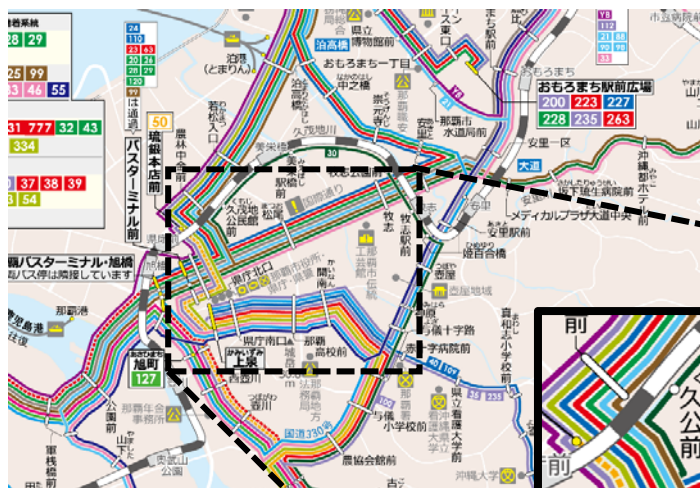
【バス路線】

開南バス停には 30 以上のバス路線が集中している。(市内線 4 本、市外線 27 本)



【市内線】

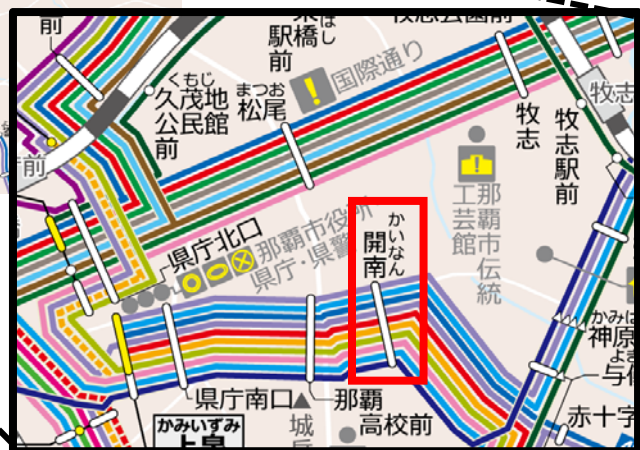
系統	路線名	路線色
2	識名開南線	黄色
4	新川おもろまち線	青
14	牧志開南循環線	紫
17	石嶺（開南）線	桃色



【市外線】

市外線 27 本中の一部抜粋

系統	路線名	路線色
37	泡瀬西線	赤
50	百名線（東風平）	黄色
89	糸満線	水色

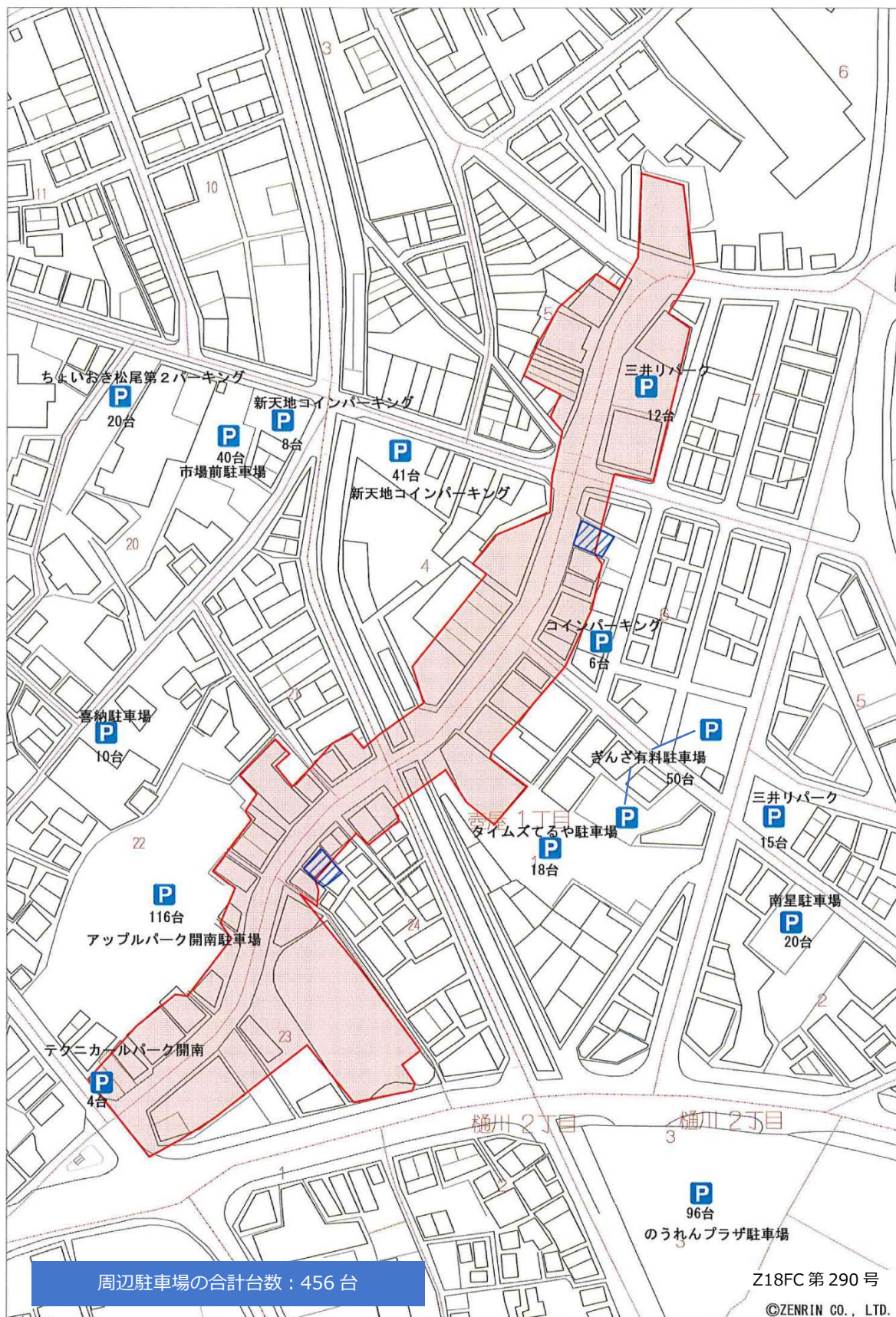


※バスマップ沖縄（2017 年 1 月末日時点）より



## 【 周辺駐車場 】

商店街周辺には 15 か所、計 456 台分の駐車場が点在する。(契約駐車場を除く)

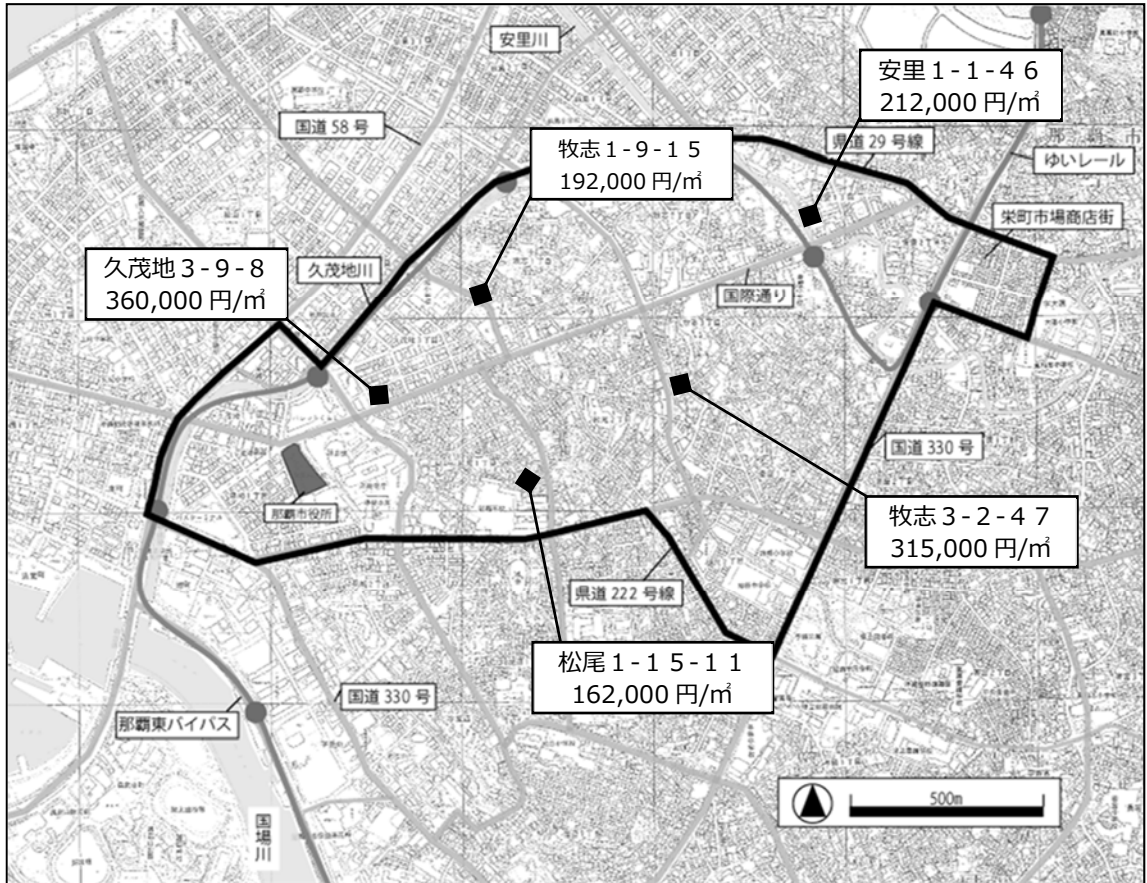




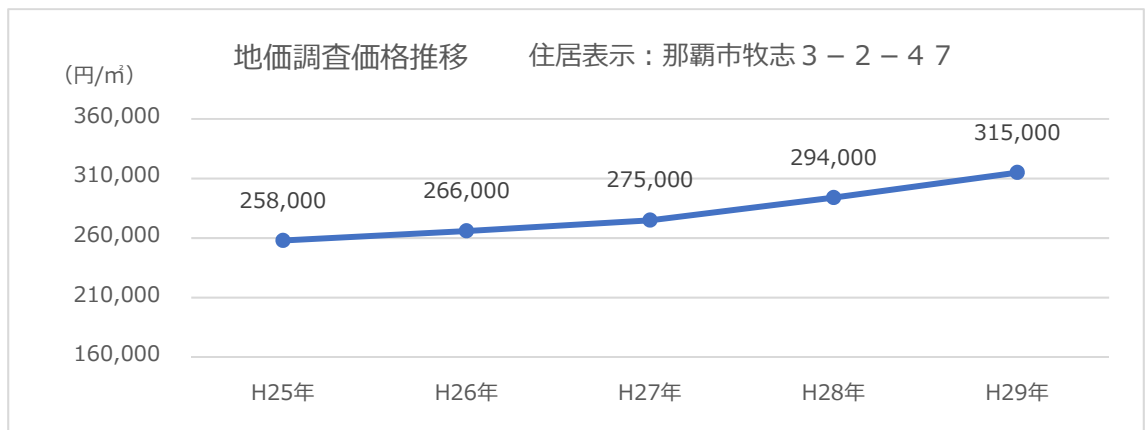
### 2.2.4 地価の推移

中心市街地の地価調査基準地の標準価格。サンライズなは商店街の商圈（※）近傍地である牧志3丁目の地価は上昇が続いている。

#### ■地価調査基準地の標準価格



資料：(地図) 平成 29 年沖縄県地価調査、(標準価格) 沖縄県地図情報システムより（沖縄県庁 総合情報政策課）

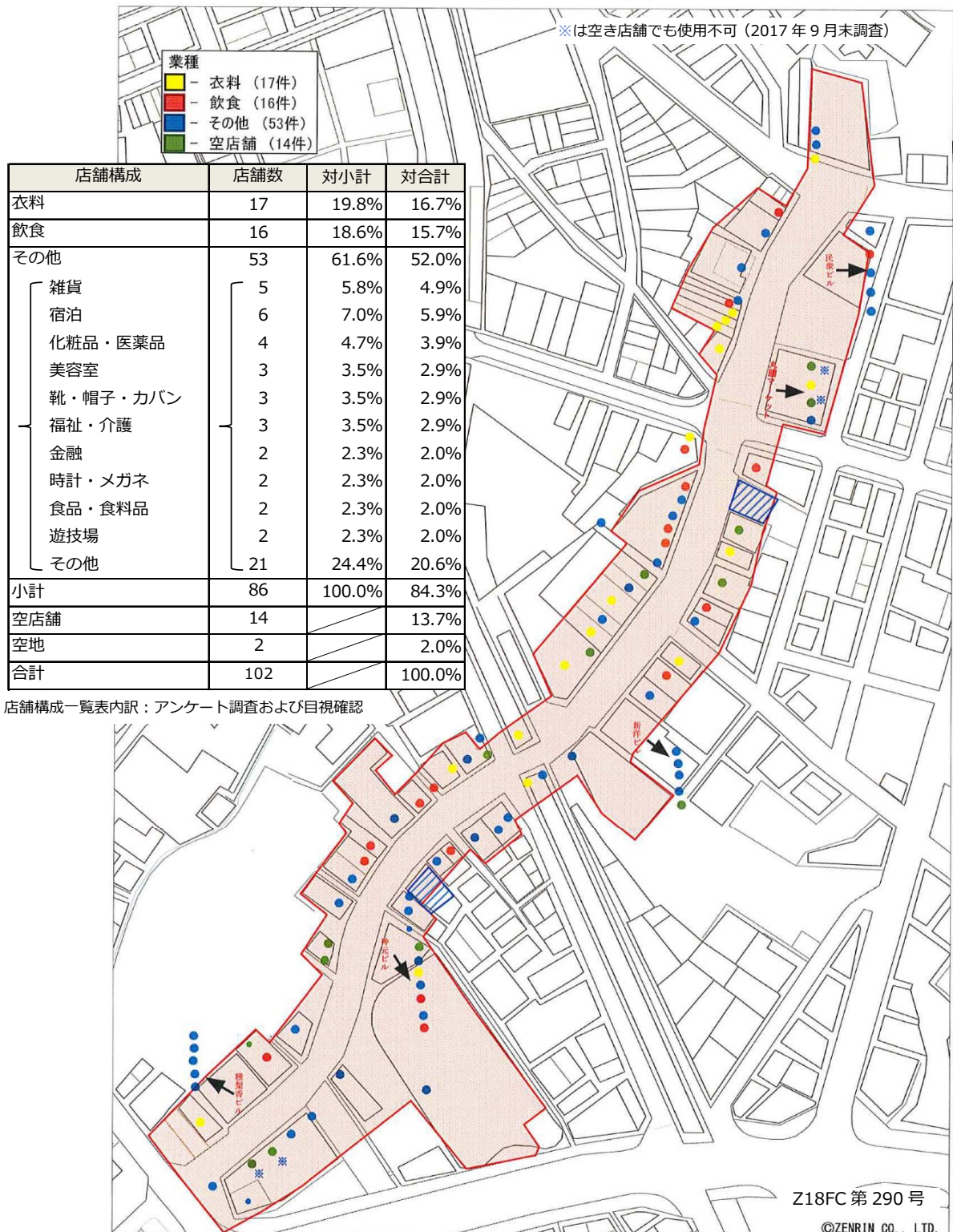


※沖縄県地図情報システムより（沖縄県庁 総合情報政策課）

## 2.3 店舗について

各店舗へのアンケートおよび目視調査により店舗構成のデータを集計した。

### 2.3.1 店舗構成





## アーケード完成当時の店舗および現在の店舗構成の比較

昭和 63 年と平成 24 年に年月の開きがあるが、減少していた店舗数は H24 年から H29 年の 5 年間で回復傾向にある。

昭和 63 年（アーケード完成当時）の店舗構成

店舗構成	店舗数	対小計	対合計
衣料	25	22.5%	22.3%
飲食	5	4.5%	4.5%
その他	80	72.1%	71.4%
雑貨	16	14.4%	14.3%
靴・帽子・カバン	8	7.2%	7.1%
家具・寝具・装飾	7	6.3%	6.3%
食品・食料品	5	4.5%	4.5%
装飾（アクセサリ）	5	4.5%	4.5%
時計・メガネ	4	3.6%	3.6%
化粧品・医薬品	3	2.7%	2.7%
金融	3	2.7%	2.7%
美容室	2	1.8%	1.8%
医療	2	1.8%	1.8%
書店	1	0.9%	0.9%
遊技場	1	0.9%	0.9%
その他	23	20.7%	20.5%
小計	110	99.1%	98.2%
空店舗	0		0.0%
空地	1		0.9%
合計	111		99.1%

※サンライズなは アーケードカラー舗装完成記念パンフレット  
および組合事務局ヒアリングより

※当時の商店街店舗配置図は参考資料にあります。

平成 24 年調査時の店舗構成

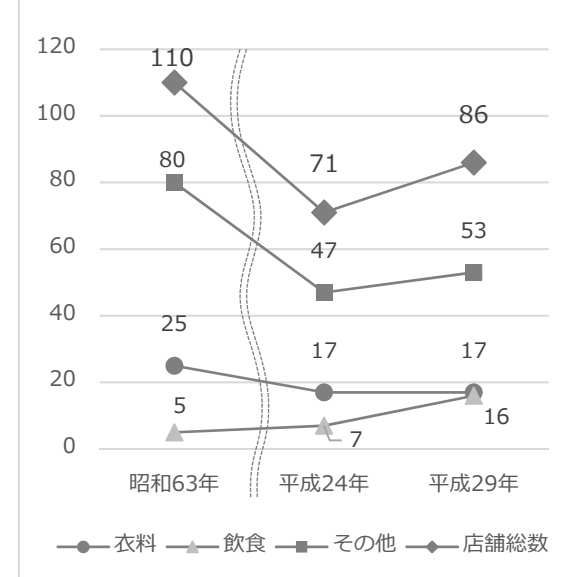
店舗構成	店舗数	対小計	対合計
衣料	17	23.9%	16.5%
飲食	7	9.9%	6.8%
その他	47	66.2%	45.6%
化粧品・医薬品	6	8.5%	5.8%
雑貨	5	7.0%	4.9%
食品・食料品	4	5.6%	3.9%
美容室	4	5.6%	3.9%
家具・寝具・装飾	3	4.2%	2.9%
装飾（アクセサリ）	3	4.2%	2.9%
靴・帽子・カバン	3	4.2%	2.9%
宿泊	3	2.8%	1.9%
金融	2	2.8%	1.9%
時計・メガネ	2	2.8%	1.9%
医療	2	2.8%	1.9%
遊技場	2	2.8%	1.9%
その他	8	11.3%	7.8%
小計	71	100.0%	68.9%
空店舗	29		28.2%
空地	3		2.9%
合計	103		100.0%

※平成 24 年度新栄通商店街振興組合運営診断 診断報告書  
(沖縄県商工労働部経営金融課)

平成 29 年（現在）調査時の店舗構成

店舗構成	店舗数	対小計	対合計
衣料	17	19.8%	16.7%
飲食	16	18.6%	15.7%
その他	53	61.6%	52.0%
雑貨	5	5.8%	4.9%
宿泊	6	7.0%	5.9%
化粧品・医薬品	4	4.7%	3.9%
美容室	3	3.5%	2.9%
靴・帽子・カバン	3	3.5%	2.9%
福祉・介護	3	3.5%	2.9%
金融	2	2.3%	2.0%
時計・メガネ	2	2.3%	2.0%
食品・食料品	2	2.3%	2.0%
遊技場	2	2.3%	2.0%
その他	21	24.4%	20.6%
小計	86	100.0%	84.3%
空店舗	14		13.7%
空地	2		2.0%
合計	102		100.0%

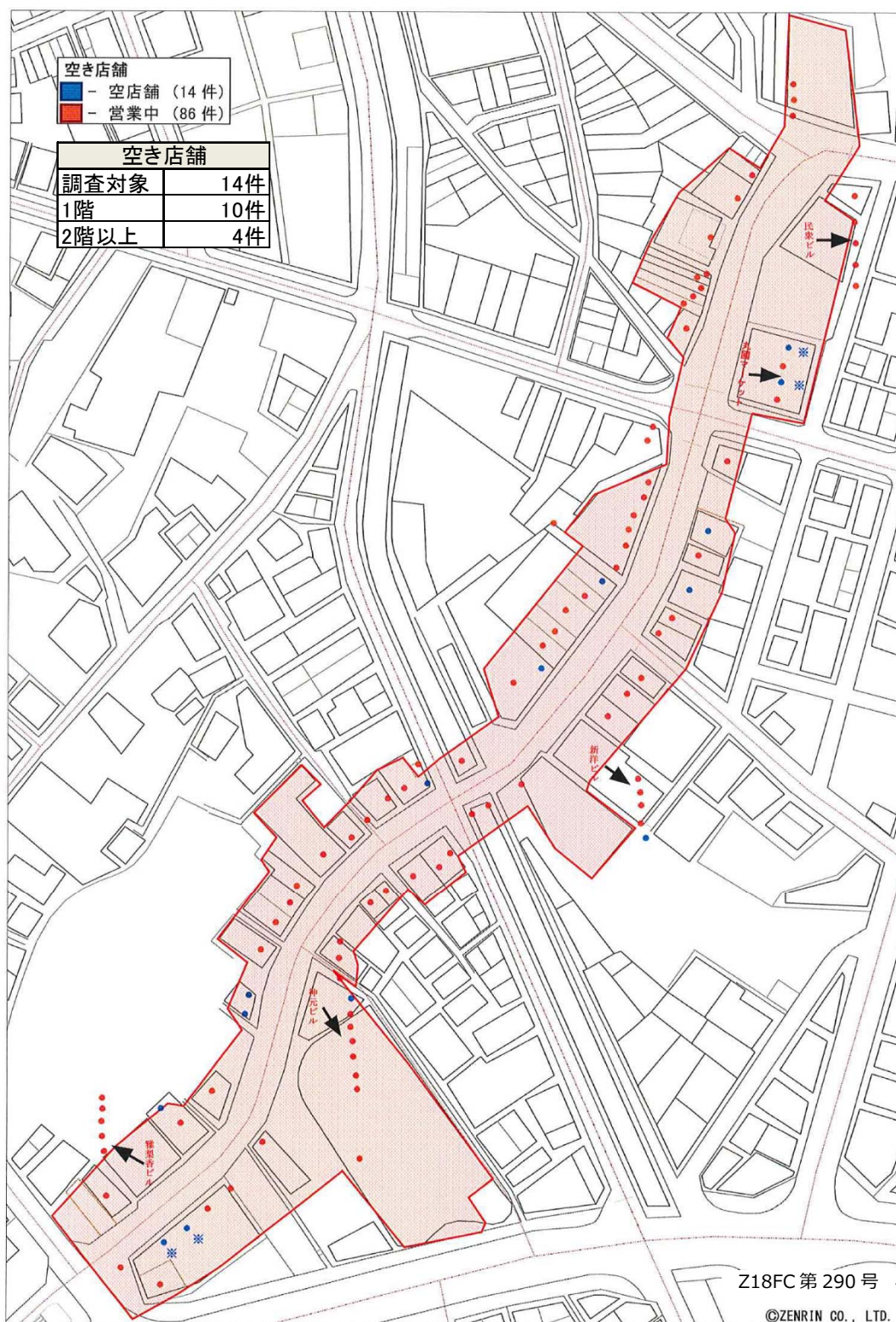
衣料、飲食、その他の店舗構成推移



### 2.3.2 空き店舗

平成 24 年に沖縄県で調査した際の空き店舗は 29 件（※）あったが、平成 29 年 9 月末時点の調査では 14 件で半減していた。また空き店舗は調査以降も新規店舗が入居する状況となっており、商店街の課題としての空き店舗数は解消されつつある。

※ 1. 平成 24 年度新栄通商店街振興組合運営診断 診断報告書（沖縄県商工労働部経営金融課）



### 2.3.3 アンケート調査

アンケート実施については、調査票をもった調査員が各店舗をまわりヒアリングを行った。ヒアリングができない店舗については、アンケートを後日回収する方法で収集、集計した。

- ・ 調査期間：2017 年 9 月～12 月の期間
- ・ 回収状況：右の表の通り

配布店舗	86 件
回収数	60 件
回収率	69.8%

アンケート結果より、多様な業種の店舗が商店街にあり、県民を客層とした店舗は 75%、定休日を日曜日に設定している店舗は 48%となっている。

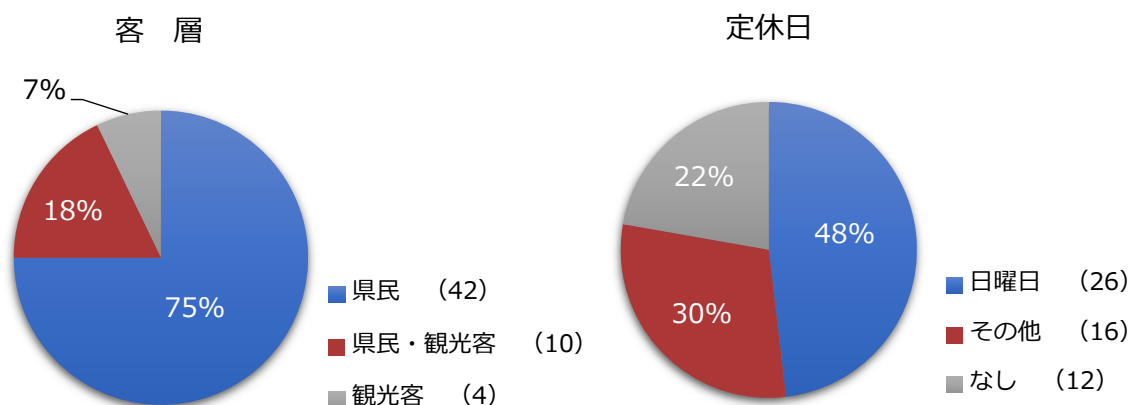
また電子決済や外国語表記などサービス設備等のない店舗が 5 割以上となっており、観光客に対応したサービスが遅れている傾向にある。

またアーケードの老朽化について、認識している店舗は 84%と高いが、アーケードの負担金を負担している店舗は 62%と差がある。

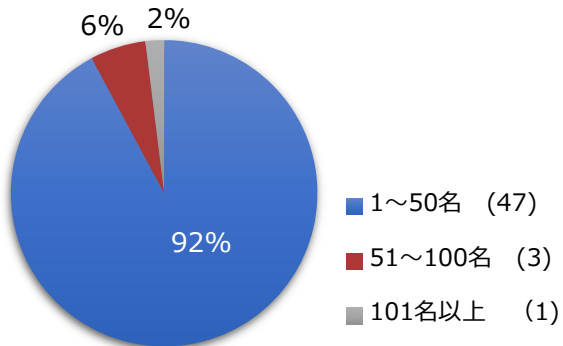
尚、景況感について悪いと回答した店舗は 44%、サンライズなはの将来について活性化と回答した店舗は 50%あることから、商店街として活性化されていない、停滞していると店舗が感じていることがうかがえる。

#### 【 アンケート結果 】

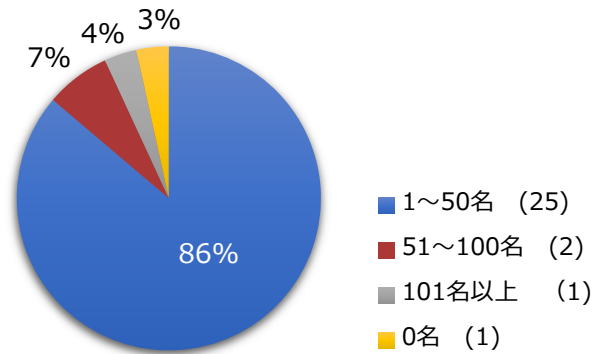
営業状況 -----



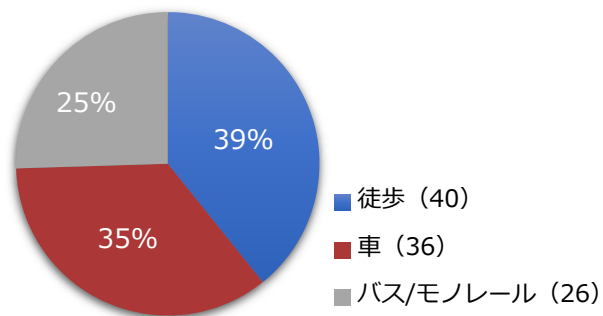
来客数（平日）



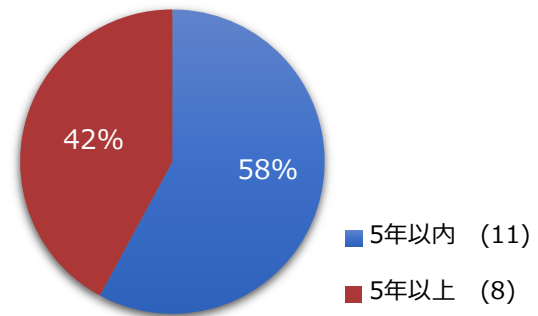
来客数（休日）



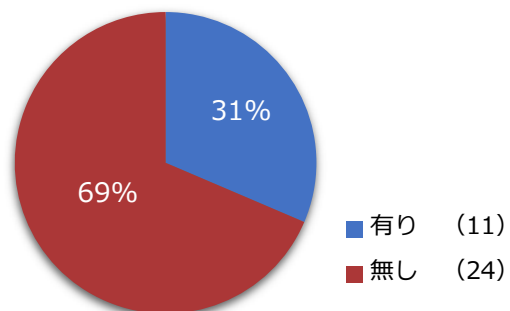
客の交通手段



開店年数（飲食）

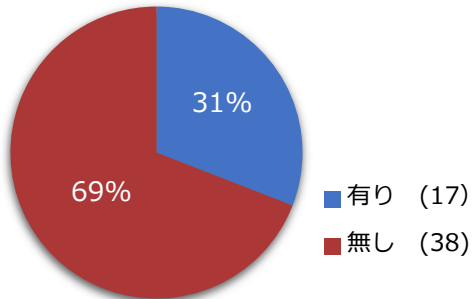


商品のはみ出し

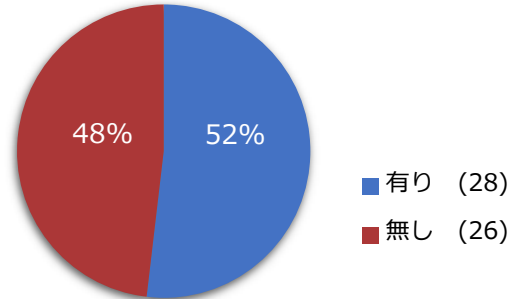


サービス、設備-----

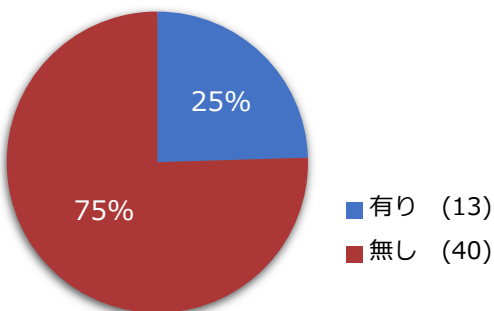
電子決済



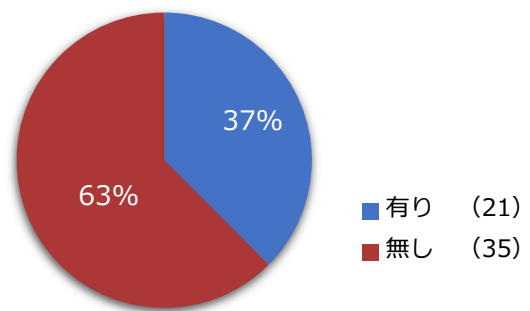
WiFi環境



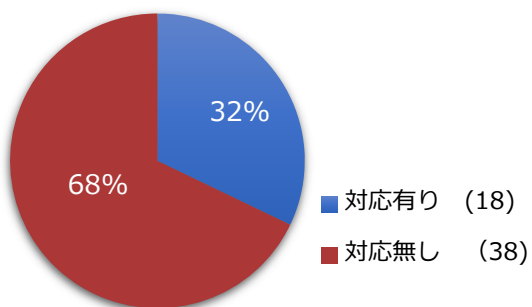
外国語表記



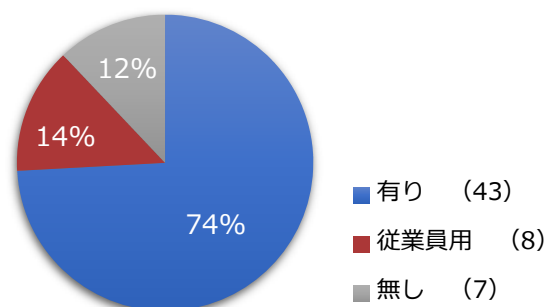
バリアフリー対応



宅配対応

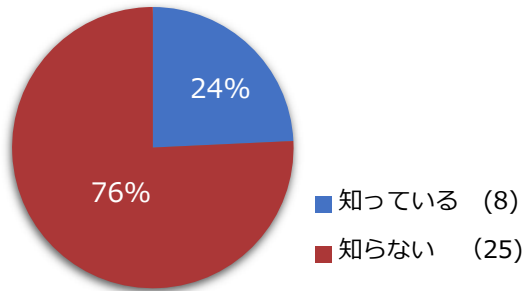


トイレ有無

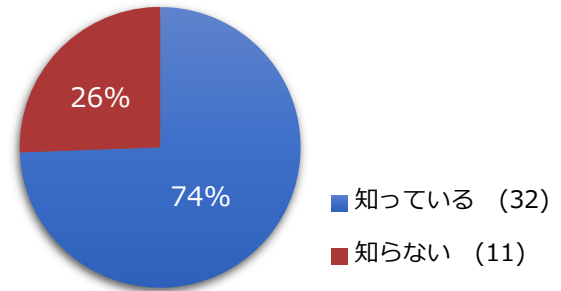


## アーケード認知

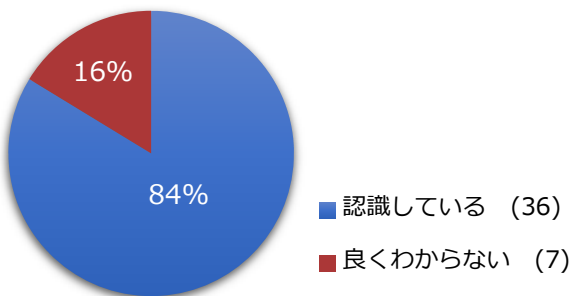
アーケードの設置経緯



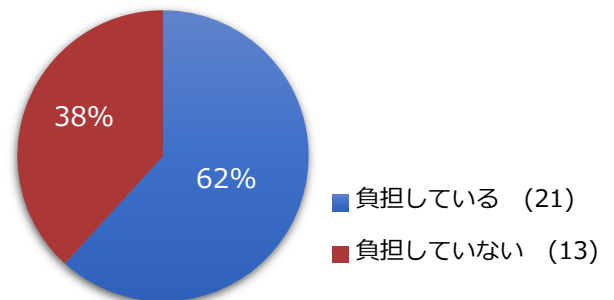
アーケードの維持管理を組合が行っている



アーケードの老朽化

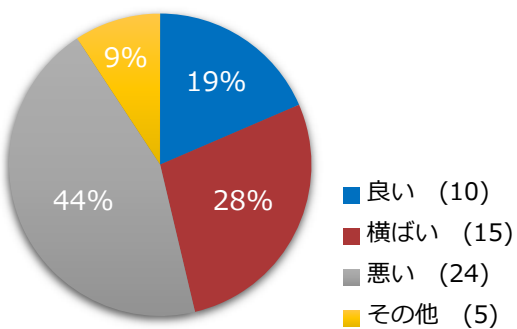


アーケードの負担金

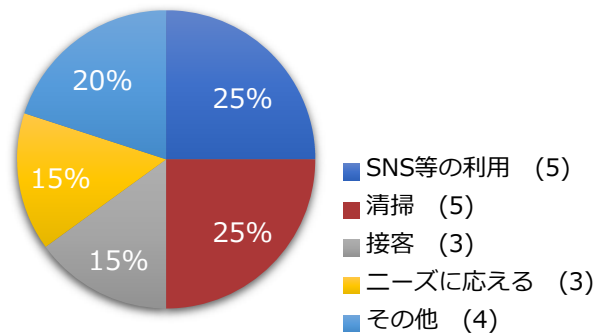


## 景況感

景況感



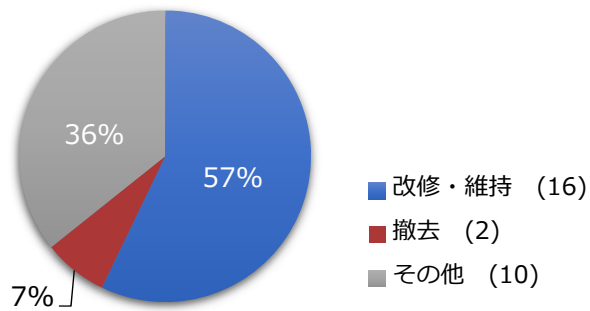
お店の価値を高める為にしている事



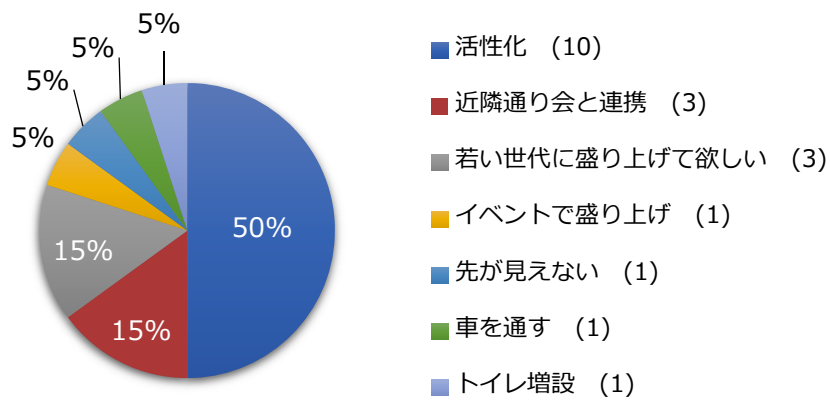


今後の活用-----

今後アーケードをどの様にしたいか



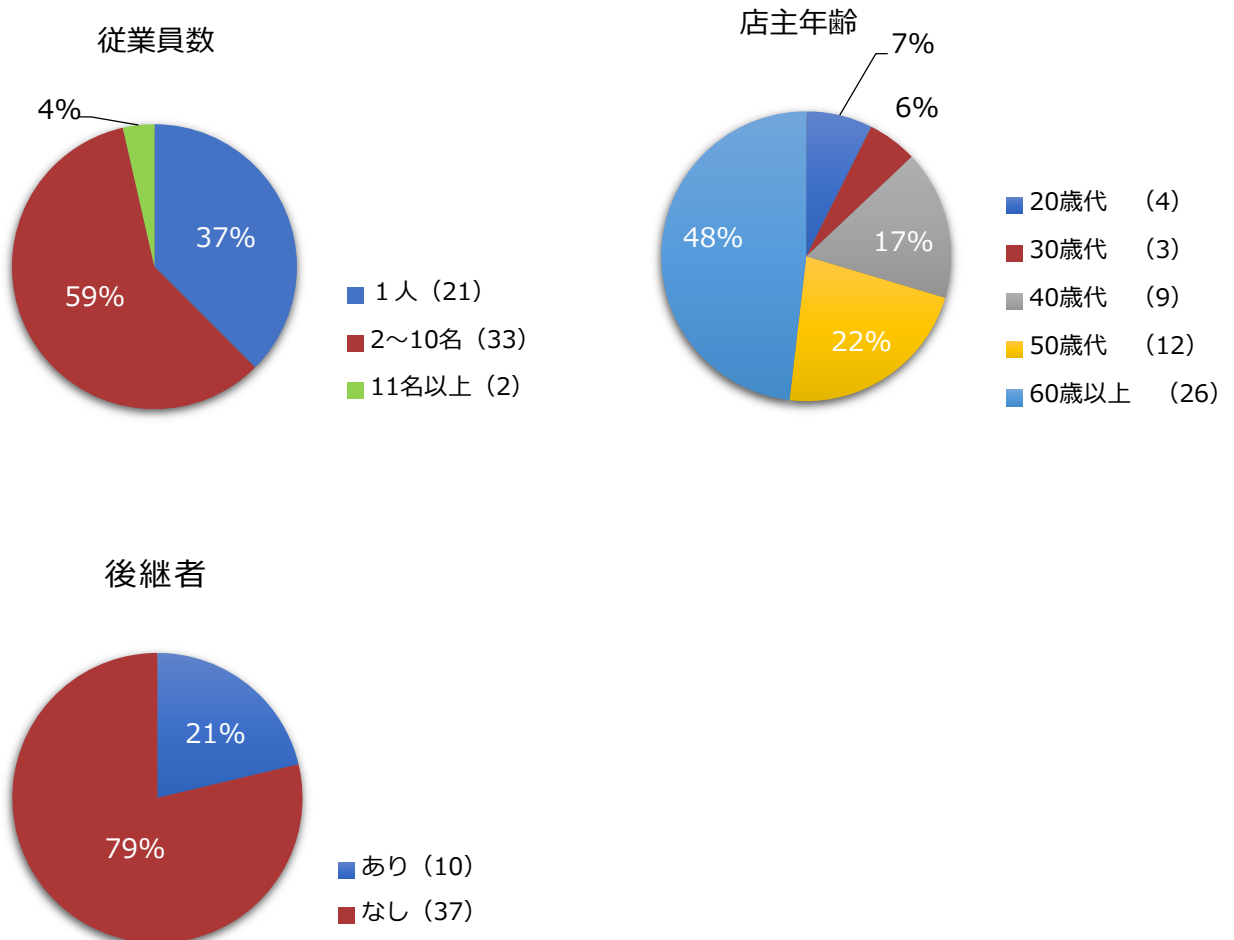
サンライズなはの将来について



## 2.4 事業者について

### 2.4.1 従業者数、店主年齢、後継者

従業者は一人という店舗が4割近くあり、店主の約半数が60歳以上を占めている。また、後継者がいない店舗が79%もあることがわかる。





## 2.5 来街者について

観光客が年々増加しており、那覇市の購買人口も回復傾向にあるなかで、サンライズなは商店街の通行量も回復傾向にある。

### 2.5.1 通行量（平日、休日）

※那覇市中心商店街通行量調査報告書（平成 29 年度）より抜粋

平日の通行量を地点別でみると、浮島通り側は 2,940 人で、前年度比 1.3%の増加となっている。開南入口側が 1,831 人で、前年度比 3.5%減少となっている。通り全体の最大ピークは 16 時台で 575 人となっている。

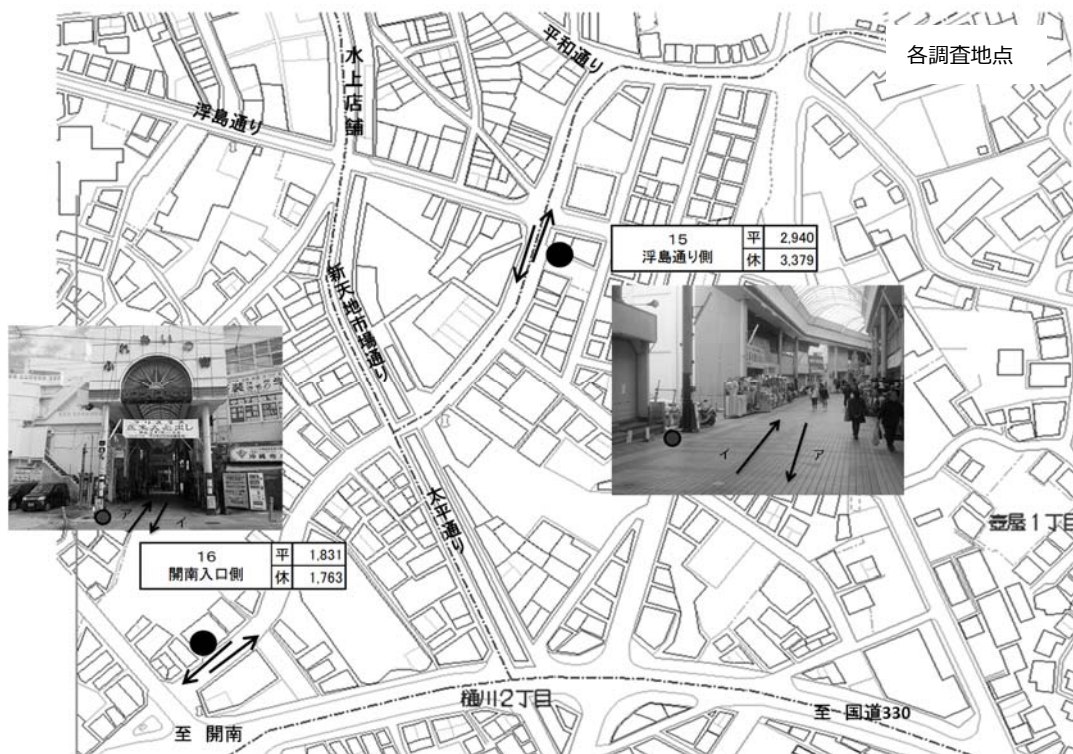
休日の通行量を地点別でみると、浮島通り側が多く 3,379 人で、前年度比 4.4%の増加となっている。開南入口側が 1,763 人で前年度比 5.7%減少となっている。通り全体の最大ピークは 14 時台で 731 人となっている。

#### 【通りの詳細】

- ・ 平日・休日ともに主な通行者は県内在住者と思われる。
- ・ 店舗利用客は多くは見られず、開南交差点や浮島通り方向へ向かう経路として利用している様子が見られた。
- ・ 休日は閉まっている店舗も見られ、開南入口側では平日と比較して通行量は少なくなっている。

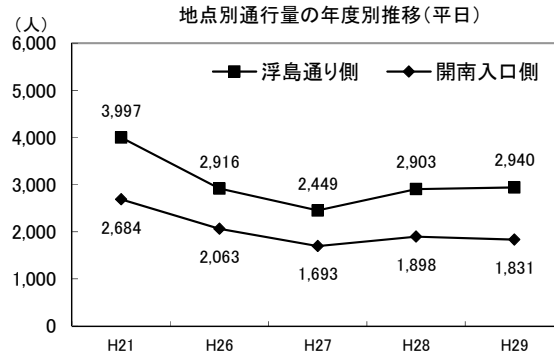
#### 【経年変化】

- ・ 平成 21 年度からの経年変化を見ると、平日・休日ともに通行量は減少していたが、平成 27 年度を境に回復傾向にある。
- ・ 近年は外国人の通行量も増加しているように見える。

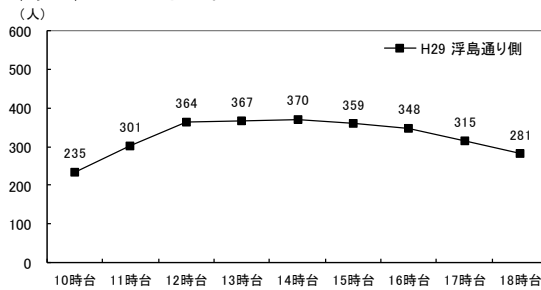


## 平日の新栄通り商店街

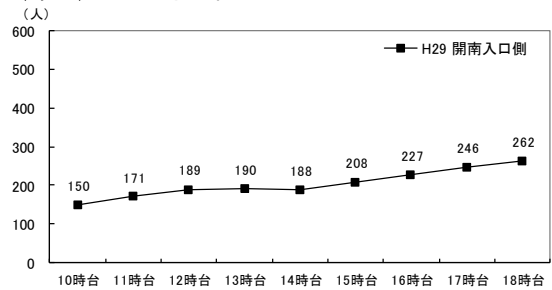
### A (平日) 地点別通行量の年度別推移



### B (平日) 地点別時間帯別通行量

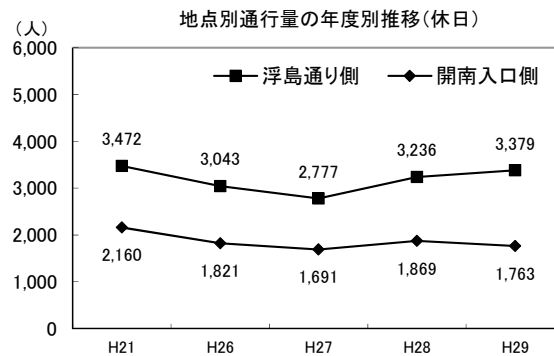


### B (平日) 地点別時間帯別通行量

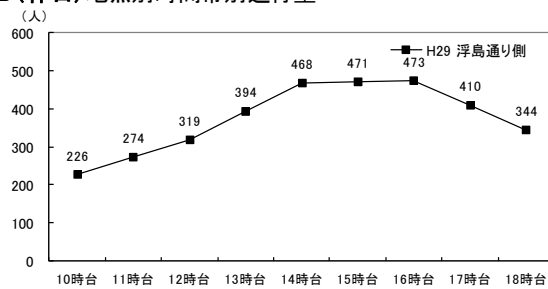


## 休日の新栄通り商店街

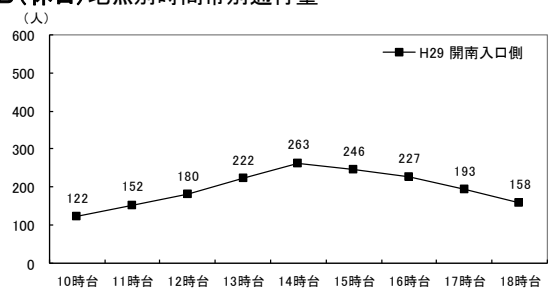
### A (休日) 地点別通行量の年度別推移



### B (休日) 地点別時間帯別通行量



### B (休日) 地点別時間帯別通行量



## 2.5.2 観光客

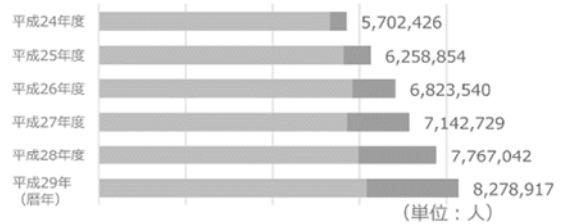
### 那覇市の入込観光客数の推移

沖縄県の入込観光客数 9 割以上が那覇市へ入込しており、年々その数は増加している。

市内の観光地への訪問率は「国際通りが」最も多く、次いで「首里城公園」、「地元のスーパー」、「第一牧志公設市場及びマチグー周辺」となっている。

### 沖縄県と那覇市の観光客総数

	県外客	外国客	那覇市観光客総数	沖縄県観光客総数
平成24年度	5,319,926	382,500	5,702,426	5,924,700
平成25年度	5,631,654	627,200	6,258,854	6,580,300
平成26年度	5,837,540	986,000	6,823,540	7,169,900
平成27年度	5,720,742	1,421,987	7,142,729	7,936,300
平成28年度	5,981,552	1,785,490	7,767,042	8,769,200
平成29年（暦年）	6,163,244	2,115,673	8,278,917	9,396,200

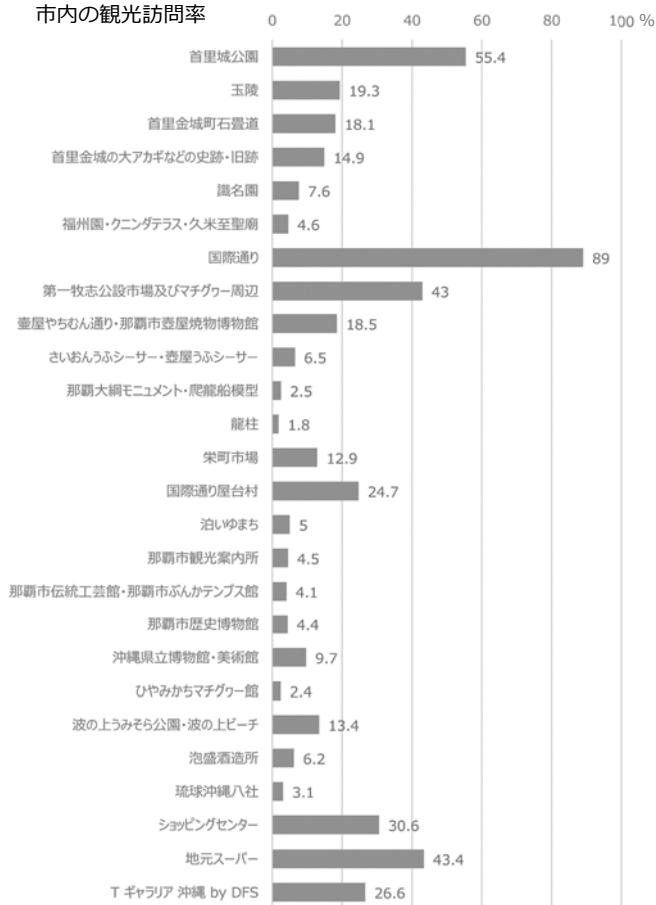


	県外客	外国人客			那覇市観光客総数	沖縄県観光客総数
		空路	海路	合計		
平成28年度	5,981,552	1,420,762	364,728	1,785,490	7,767,042	8,769,200
平成29年（暦年）	6,163,244	1,631,063	484,610	2,115,673	8,278,917	9,396,200

※平成26年度以前のデータ：「平成27年度版那覇市の観光統計」（那覇市）

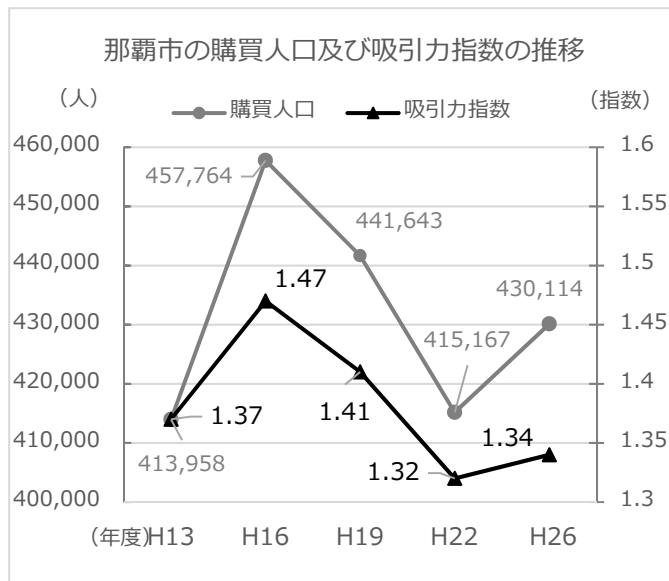
※平成27年度以降のデータ：「入域観光客統計月報」（沖縄県）、「入出国管理統計」（法務省入国管理局）及び「那覇港管理組合提供データ」を基に那覇市が作成。

### 市内の観光訪問率



※平成 29 年度版 那覇市の観光統計〈観光入込統計調査〉

## 2.5.3 買物動向調査



## ※用語の説明

## ■購買人口

各自治体の行政人口に買物出向比率を乗じて算出したものを自治体毎に合計したものであり、具体的には下記の①と②を合計したものをいう。

①地元自治体の行政人口に地元購買率を乗じたもの

②吸引先自治体の行政人口に吸引率を乗じたもの

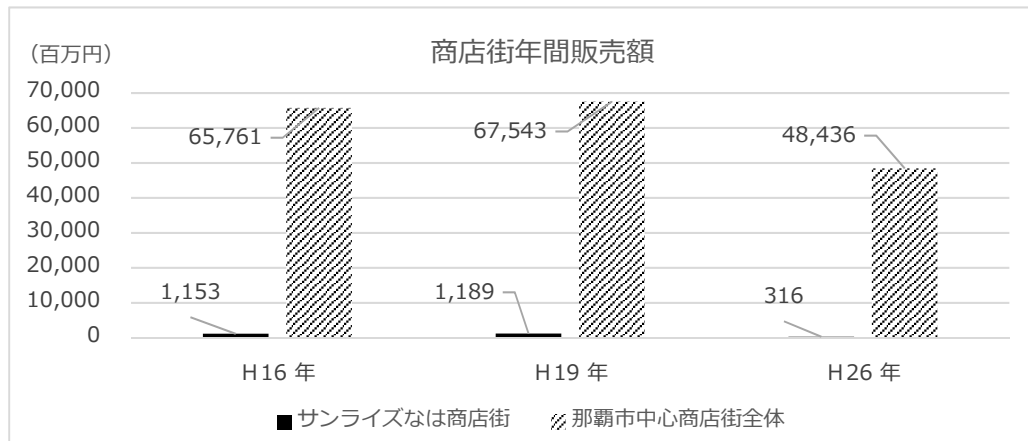
## ■吸引力指数

吸引力指数は、購買人口／対象自治体行政人口で算出したものであり、係数値が大きいほど対象自治体の行政人口に比して顧客を吸引しているといえる。

※沖縄県 平成 26 年度買い物動向調査

## 2.5.4 年間販売額

商店街の年間販売額は 10 年間で減少し続け、商店街全体では約 26 % の販売減に対し、サンライズなは商店街では約 73 % の販売減となっている。



年間商品販売額 (百万円)	H16 年	H19 年		H26 年		10 年間の販売増減	
	販売額	販売額	前回比率	販売額	前回比率	販売額	販売率
サンライズなは商店街	1,153	1,189	3.1%	316	-73.4%	-837	-72.6%
那覇市中心商店街全体	65,761	67,543	2.7%	48,436	-28.3%	-17,325	-26.3%

※e-stat(政府統計の総合窓口) 参照

## 2.6 商店街振興組合について

商店街振興組合の代表理事と事務局に下記のとおりヒアリングした。

### 【新栄通商店街振興組合】

- ・代表理事：糸数 昌伸（㈲糸数商事 代表取締役）、事務局：喜納 正文（専従）
- ・設立年月日：昭和 51 年 10 月 20 日
- ・役員：代表理事 1 名、専務理事 1 名、理事 1 名 計 3 名
- ・組合員数：34 名（うち、家主でもあり事業経営者でもある者は 11 名）  
（主に過去に出資した者。連絡が取れるなど把握している者は 20 名）
- ・準組合員数：25 名（ゴミ収集代・電気代のみ納付）
- ・組合員総数：59 名
- ・総店舗数：86 店舗、空き店舗数：14 件
- ・組合加入率：68%
- ・空店舗率：14%（14/100）
- ・共同設備：アーケード、街灯、道路カラー舗装

### 【収支と活動】

- ・収入：ごみ処理委託と電気料にかかる組合費（賦課金）が多くを占め、その他の一般賦課金と合わせて運営。
- ・支出：ごみ処理代と電気料のほか、事務局職員給料や組合事務所の賃借料などに支出。
- ・活動：平成 21 年度から平成 24 年度までは、市の頑張るマチグー支援補助金などを活用し、街灯設置や LED 化事業を実施。平成 22 年度から平成 24 年度までは、市の活性化補助金を活用し、年 1 回のイベントを実施（七夕、敬老、クリスマスなど）。  
平成 29 年度はサンライズマーケット実行委員会として関わるが、資金の負担はなし。

### 【課題】

- ・売上の減少、組合員数の減少
- ・アーケード建設の高度化資金借入負債（約 2.2 億円）
- ・アーケードの維持管理（施工後 30 年が経過し、劣化による修繕費の捻出）  
（台風襲来に係る修繕費用に関しては、保険金で対応しているが、20 万円以下は免責）

### 【方向性】

平成 29 年 10 月から開催しているサンライズマーケットにより、商店街の認知が高まり、来街者が増えている実感がある。また、のうれんプラザに観光バスの乗降場ができる可能性もあるなどチャンスがあるなかで、今後は、①観光客へのサービス・おもてなしができる店舗や企画を増やすこと、②県民向けのコアなリピーター、ファンが付く魅力的な店舗や企画を増やすことを実施していきたい。

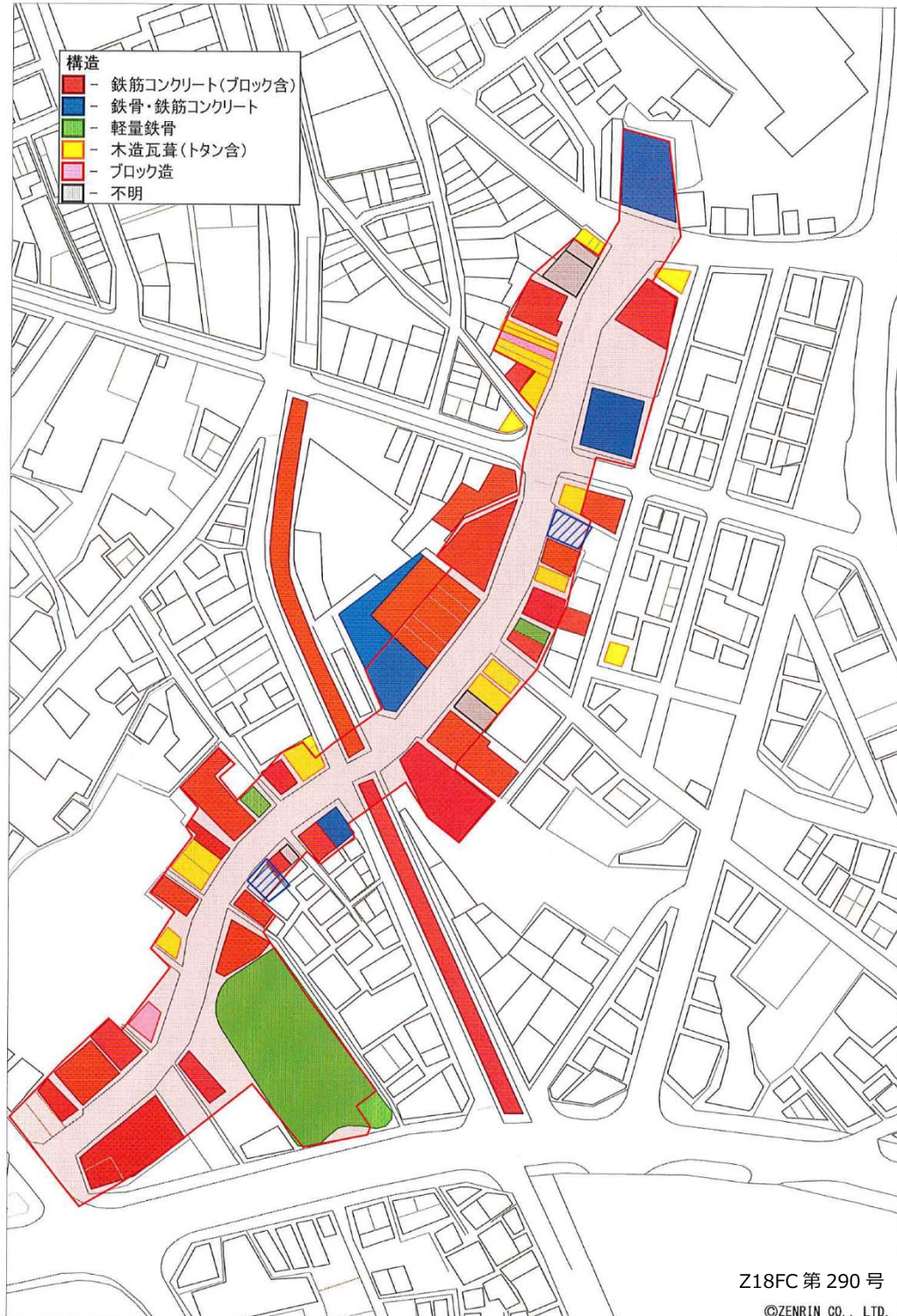


## 2.7 建物について

耐震基準変更（昭和 56 年 6 月）前に建てられた建物が約 23 棟、構造も木造瓦葺（トタン含む）が約 13 棟ある。

### 2.7.1 構造別

【 構造別 】 登記簿（全部証明書）を基に、建築物の構造を 5 種に分別し、表示した。





## 2.7.2 築年数

【 建築年数 】 建築物の耐震基準が変更された昭和 56 年 6 月を基準に築年数 36 年で区分し表示した。



### 2.7.3 店舗面積

サンライズなは商店街 1 階 床総面積 34,109 m<sup>2</sup>

参考面積 1：サンエーメインプレイス

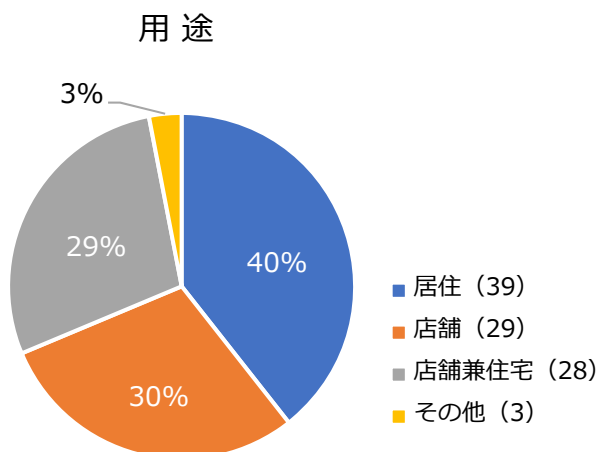
延床面積 127,060 m<sup>2</sup> ⇒ 商業施設面積※1 36,800 m<sup>2</sup>  
(サンライズとほぼ同じ)

参考面積 2：パレット久茂地

延床面積 55,779 m<sup>2</sup> ⇒ 商業施設面積※1 6,584 m<sup>2</sup>  
(サンライズの方が大きい)

※1 商業施設面積＝店舗の総面積 ※参照：法務局全部事項証明

### 2.7.4 用途（店舗、住宅等）



※参照：法務局全部事項証明

### 2.7.5 建物所有状況、家主の意向

[ アンケート送付 98 件 回答 12 件 回答率 12% ]

所有者の方は、資産価値を高める為に建物の老朽化の補修や清掃を行っている等の回答が 4 件。

他は、特に何も行っていないとの回答。

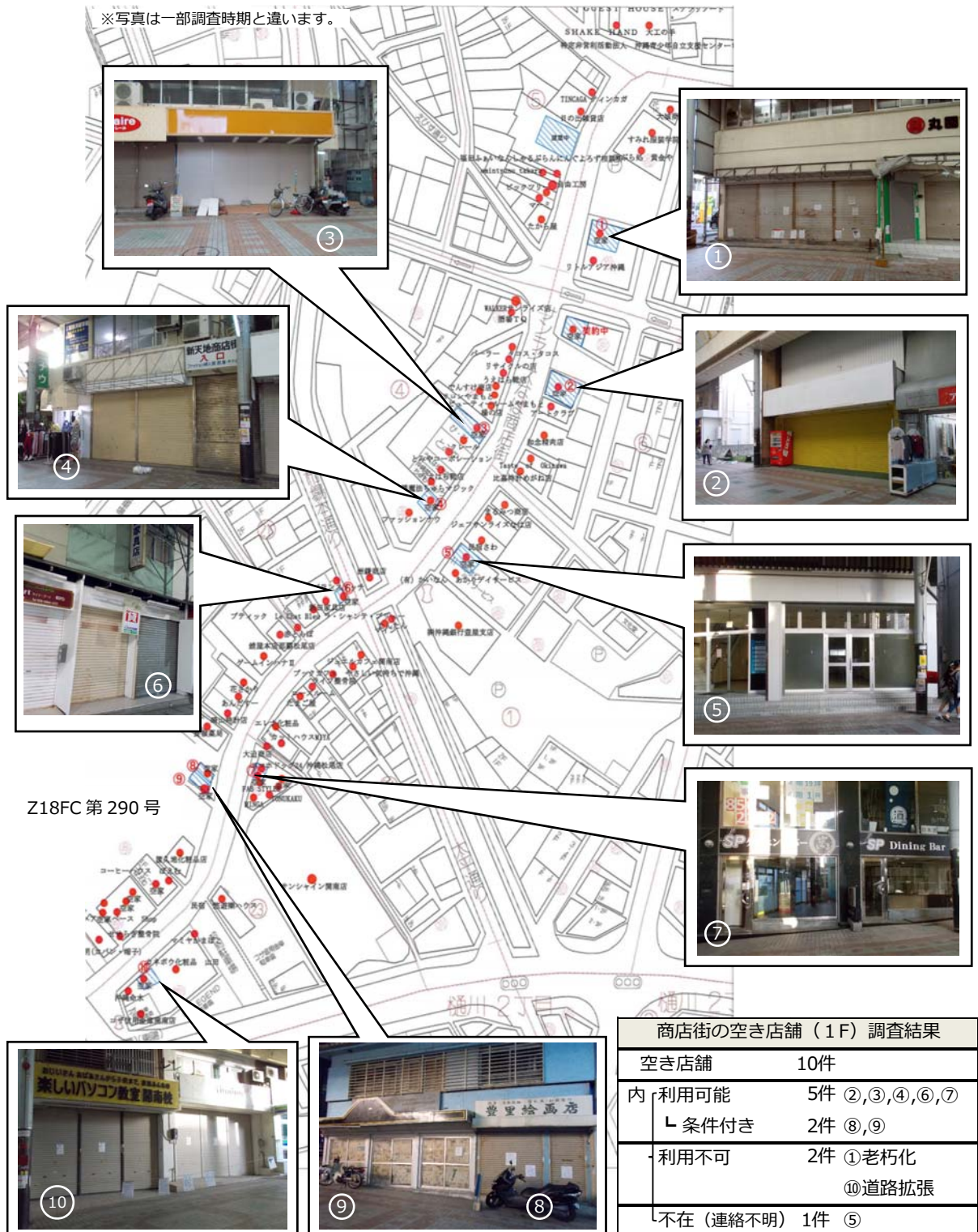
家主や地主が商店街の活性化に対し、関心が薄いことは課題である。



## 2.7.6 空き店舗の状況・活用について

商店街の空き店舗 14 件の家主へ、入居可能の有無をヒアリングした。2 階の空き店舗 4 件については利用可能であったが、1 階については右下の表の結果となった。

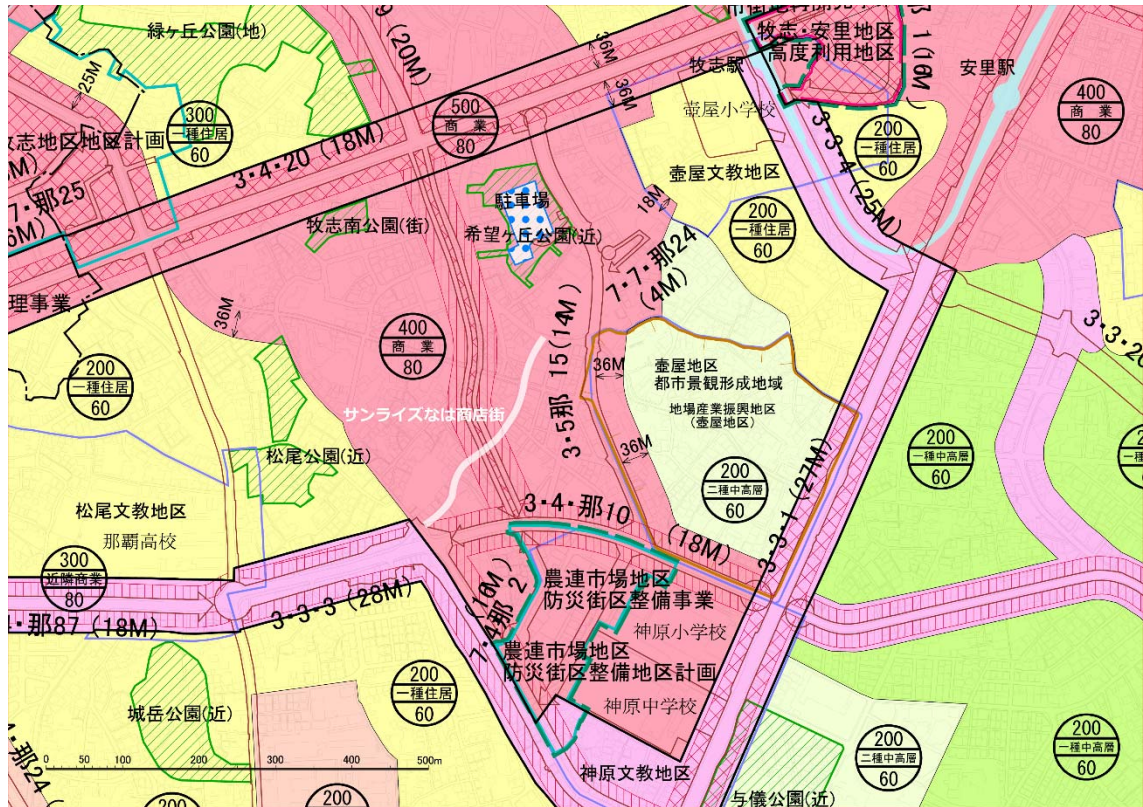
・ヒアリング方法：電話、訪問（空き店舗調査：平成 29 年 9 月末）



## 2.8 土地について

### 2.8.1 土地利用規制（都市計画用途地域）

サンライズなは商店街は商業地域であり、建ぺい率 80%・容積率 400%の用途制限がある。



※出典：那覇市都市計画情報システム



### 2.8.2 空き地の状況・活用について

商店街で空き地の地主へ、土地活用の可能の有無をヒアリングした。

・ヒアリング方法：電話、訪問（空き地調査：平成 30 年 2 月）



#### 【ヒアリング結果】

- ①：近隣アパート建設のための駐車場および資材置場として貸す予定があることがわかった。当面、地主自らによる活用の予定はなく、駐車場・資材置場として短期の貸し出しをしていくとのこと。
- ②：登記簿上の所有者にヒアリングするが、所有者ではない、とのことでヒアリング不可

### 2.8.3 その他の土地の活用等について

開南会館：県道 222 号線（真地久茂地線）の拡幅工事に伴い、立ち退きが予定されている。現在入居しているコザ信用金庫は H30 年度中に移転（樋川：道向い）の予定である。

アップルパーク駐車場：土地所有者の（株）野高商会によると、スーパー（ユニオン）の建設予定は今のところない、とのこと。

## 2.9 イベントについて

サンライズなは商店街で開催されているイベントは「サンライズマーケット」があり、各個店参加のイベントには「まちゼミ」と「まちなかスタンプウォーク」がある。

商店街振興組合が主催のイベントについては、組合の求心力不足により実施できなくなっており、個店が中心の実行委員会形式によるマーケットや、マチグッー全体を網羅するまちゼミなどに有志の個店が参加する形に変わってきている。

### 【 サンライズマーケット 】

実行委員会によるサンライズ通りにて行われるマーケット事業（市の頑張るマチグッー支援補助金活用）。原則毎月第二日曜日の10時～16時の開催。

45店舗が出店し（商店街以外の店舗含む）、約2,000名の集客がある。

- ・開催実績：H29.10/8、11/12、12/10、  
H30.1/7、2/11、3/11（計6回）  
今後も継続予定。



### 【 まちゼミ 】

マチグッー連携プロジェクト（地域連携体6者）が後押しした那覇まちゼミの会が主催。

店主が講師となって専門店ならではの知識や情報・コツを無料で教えるミニ講座。

- ・実施期間：平成29年11月3日～12月2日
- ・参加店舗：19店舗（うち、サンライズなは商店街の3店舗が参加）



### 【 まちなかスタンプウォーク 】

マチグッー連携プロジェクト（地域連携体6者）が立ち上げたなはまちファンクラブが主催。参加店舗を利用すると500円ごとにスタンプがもらえ、合計6スタンプを集めると景品抽選となる。

実施期間：平成30年1月10日～2月6日

参加店舗：30店舗（うち、サンライズなは商店街の6店舗が参加）





### 3 商店街関係者ワークショップ

#### 3.1 目的と結果

目的： 商店街の将来ビジョン、現在の課題を話し合い、そのギャップを埋めるためのプロジェクトについて話し合う目的で商店街関係者ワークショップを開催した。

ワークショップの参加者募集方法として、チラシを作成し全店舗に配布、複数回に渡り個店を訪問し呼びかけるなどした。また、チラシを商店街内に掲示するなどして参加を呼びかけた。

内容： 平成 29 年 9 月～平成 30 年 2 月の間、月 1 回ペースで計 6 回開催。物販・飲食・金融機関・商店街振興組合の方々 5～10 名程度が集まり話し合った。

結果： 今回ワークショップにてハード、ソフト含め、多くの施策案が出されたが、課題は来街者の増加であり、それを解消するために周辺商店街にはない広い道路を活用した誘客（プロジェクト）を実施する案が多かった。

その中から現在毎月開催しているサンライズマーケットが商店街として取り組みやすく、かつ重要性が高いことから、活性化プロジェクトの最優先として捉え、そのサポートを実施することで決定した。

項目	参加者等 (市関係者除く)	開催月日	場所
関係者事前訪問ヒアリング (4ヶ所)	各 1 人	7 月 31 日 8 月 1 日 8 月 23 日	商店街内外
準備会 (1 回)	9 人	9 月 14 日	なは商人塾
ワークショップ (1 回目)	7 人	10 月 4 日	
ワークショップ (2 回目)	6 人	11 月 1 日	
ワークショップ (3 回目)	5 人	11 月 17 日	
ワークショップ (4 回目)	5 人	12 月 19 日	
ワークショップ (5 回目)	5 人	1 月 17 日	
ワークショップ (6 回目)	5 人	2 月 6 日	

### 3.2 事前訪問ヒアリング

商店街について日頃どういった思いをもっているかを聞き、商店街再生プロジェクトに関わっていただけないかの打診のため訪問

	日付	団体名	役職
1	2017年7月31日(月)	学校法人つくば開成学園	教頭
2	2017年7月31日(月)	沖縄銀行壺屋支店	支店長
3	2017年8月1日(火)	コザ信用金庫開南支店	支店長
4	2017年8月23日(水)	学生団体 F.L.A.P	代表

#### 1. 再生プロジェクトへの関わりについて

- ・地域活性化の相談については、会社として積極的に行う。時間やスケジュールにもよるがまち再生へのヒアリングや雑談会、ミーティングなどはぜひ参加したい。
- ・再生化に向けてメンバーを集めて、ワイワイガヤガヤするのは私も参加したい。
- ・プロジェクトに参加するのであれば、参加する意義が必要。

#### 2. サンライズなは商店街について

- ・サンライズなは商店街を歩いて思うのは、地元客が行くような店が少ない。でも太平通りは、肉、魚、野菜、雑貨などが小さい通りでも揃っているから、午前中は地元客で活気がある。近所のお客様からも午前中サンライズなは商店街で買い物したら、午後は暑いから外に出ないとのこと。それを考えるとアーケードは有ったほうがいいと思う。
- ・浮島通りは昔、ここにしかない店があり、それを目当てに若者は通っていた。そういうお店がなければ、大型ショッピングモールなどで事足りるから来てもらうのは厳しいと思う。
- ・サンライズなは商店街の印象は・千ペロ居酒屋（若い人）が頑張っているが、昔と比べて寂しくなっている。（若い時は学生服買いに丸国マーケット、親は婦人服を買うなど商店街を利用していた）
- ・平和通りは空き店舗がない。サンライズは空き店舗がちらほらあり、現状お客さんを呼び込めていない。店舗も売り上げをどう増やすかよりも余暇的なお店が多い。一度ある店舗に売りたい商品を訊ねたが無いとのこと。中にいる人が衰退していることに気が付いていないのではないかな。

## 3.3 議事録（準備会）

## サンライズなは商店街を元気にする会（準備会）

場 所: なは商人塾

日 時: 2017年9月14日（木）16:00-18:00

出席者: 組合役員: 2名、商店街有志: 7名、  
那覇市: 2名、Blueship 沖縄: 2名、ゼンリンインターマップ: 1名

議題の詳細 ※敬称略

1. 元気にする会の説明（まちなか商店街再生プロジェクト）

2. 事業の趣旨説明（概略）

3. 商店街アンケート報告（中間報告）

4. 商店街についての意見

商店街を元気にしたい、トイレ・駐車場を増やしてほしい、イベントをしてほしい、若い人に盛り上げてほしい、空き店舗をなくしてほしい

5. 商店街と活性化に対する意見交換

- ・ 3年くらい前から飲食業が増えてきた。（物販が減ってきた）  
→トイレがないのが課題。（店舗や公共として）
- ・ 若い人が新しい店を始めているのが良いと思う
- ・ 店舗内は組合で協力できるけど、店舗外（道路など）の権限は行政しかないので協力して欲しい。道路を活用したい。（通りをオープンカフェにしたい）  
→早めに特区を申請したほうがいいのではないかな？
- ・ 観光客を取り込まないといけないと思う。→地元の人にも来てほしい。
- ・ 来街者増加案として：インスタ映えする場所を作ってはどうか？
- ・ 昼開く店舗と夜開く店舗を同時に開けさせるためにはどうするか。
- ・ 人を呼ぶのは他にないものをやらなければいけないのではないかな？
- ・ 来街者が来ないのは、磁石になってくれるお店がないから来ない。
- ・ サンライズにしかない武器を作りたい。（規制緩和）
- ・ 街づくりの観点ではないと人を呼び込むのは難しいと思う
- ・ サンライズなはで商売を決めた理由：家賃が平和通りと比べ安いし、長い幅員、屋根付きで明るい。
- ・ サンライズなはで商売を決めた理由：料理体験（公設市場との動線）をやりたいから
- ・ 何をもって賑わいとするのか？
- ・ アーケードがあって雨のときは少し来街者が多くなるが晴れているときは厳しい。

## 3.4 議事録：ワークショップ 1

## サンライズなは商店街を元気にする会（ワークショップ 1 回目）

場 所： なは商人塾

日 時： 2017 年 10 月 4 日（水）16：00－18：00

出席者： 組合役員：2 名、商店街有志：5 名、

那覇市：2 名、Blueship 沖縄：2 名、ゼンリンインターマップ：1 名

議題の詳細 ※敬称略

1. 挨拶、趣旨について
2. 商店街活性化に向けた検討およびスケジュールについて
3. ワークショップ「サンライズなはの今と課題」
  - ・現状調査報告（アンケート結果報告、文献調査（中間報告））
4. 商店街の強みと弱みについて意見交換
  - ・強みと弱みを各個人記入、チーム別（A、B）グルーピング、発表

## サンライズなは商店街の強み、弱み TOP10

	強み	弱み
1	天候に左右されない	空き店舗が多い（と思われる）
2	道路幅が広い	トイレがない
3	周辺の商店街とつながっている	道案内（地図）がない
4	多種の業種店舗がある	変化がない（物販が昔のまま、店主、店舗）
5	バス停が近い	駅まで遠い
6	農連市場に近い	老朽化
7	駐車場が周りに多い	自転車・オートバイの通り抜け
8	個性的なお店が多い	路上駐車が多い
9	居酒屋が多くなった	道が汚れている
10	観光客が増えた	坂





## 質疑応答、意見交換

### (a) サンライズなは商店街で店舗を構えた理由、決め手。

- ・ 地元の人に食べてもらいたいから、国際通りなど観光客が多いところは避けた。店舗を出したところは商店街の空き店舗はもっと多かった。ひとから「よくここで（商売）始めたね」と言われたが、やり方ひとつでお客様が来てくれるようになった。この商店街もやり方ひとつでいろいろな人が来るのではないかな。
- ・ 商売するのが初めてで、国際通り近辺から不動産を探していて、サンライズなは商店街はアーケードが広くて高さがあって雰囲気良かった。農連市場も建て替えることを聞いていて少しは（この商店街も）変わるかなという期待もあった。
- ・ 日中にやっている料理体験プログラムを実施するにあたって、公設市場をどうしても絡めたかったから。公設市場にウォーキングツアーをやって店舗で料理体験をするプログラムは、国際通りに歩いている観光客をつかまえて実施するものではなく、ネットなどで予約をして実施するものだから通行量とは全く関係がなかった。

### (b) その他

- ・ “立地条件がいいからといってお客さんが入る”という理論はおかしいと思っている。お店がきちっとした対応をしていると必ずお客さんは来てくれると信じて商売している。サンライズなは商店街のお店も良いと思っている。ただ商店街へ誘導するものが何もない。（若い人や観光客が浮島通りでUターンしていく。）
- ・ 地元の方向けの衣料用品なども多く、観光客が見たいものではないことも原因としてある。
- ・ 自分たちだけで考えて本当にしっかりとしたビジョンが作れるのか疑問。事例などもほしい。

→ 今までビジョンづくりなどを商店街組織としてやってきた経験がない事実があり、全店舗に声掛けをして今回集まった方のこの人数が現状であれば、まずこの人数からビジョンを作っていくという作業をすることが必要だと考えている。ただやはりより多くの方が参加して作っていくことが尚良いと考える。

活性化事例についても、要望にあった事例の情報提供は可能。

### 3.5 議事録：ワークショップ2

#### サンライズなは商店街を元気にする会（ワークショップ2回目）

場 所： なは商人軸

日 時： 2017年11月1日（水）16：00－18：00

出席者： 組合役員：2名、商店街有志：4名、  
那覇市：1名、Blueship 沖縄：2名、ゼンリンインターマップ：1名

議題の詳細 ※敬称略

1. 挨拶、趣旨について
2. ワークショップ「商店街の課題の共有と商店街のビジョン検討」
  - ・ 前回の強み弱みのまとめ
  - ・ 活性化している商店街のイメージ（チーム別 A、B）
  - ・ サンライズなはが活性化しているイメージ
  - ・ 活性化のキーワード



## 活性化している商店街のイメージ：Aチーム（各チーム別表）

	活性化のイメージ	活性化によって発生する課題
人	子供から大人まで利用できる（子供でも安心）	マナーが悪くなる
	高齢者や障がい者でも安心して通れる	人が多すぎて通りにくい
	犯罪が無い、安全	人が多くてうるさい
	人がたくさん来る	規制することが増えてきそう
	和やかな雰囲気	
	観光客も地元客も多く来る	
	国際通りから観光客が多い	
	第一公設市場も観光客が多い	
	マチグァーも飲み屋さんの夜の賑わいが多い	
	壺屋は見に来る観光客が多い	
雰囲気	おしゃれ	
	活気で溢れている（賑やか）	
	音楽放送が賑やか（ラジオ以外にもいろんな音楽）	
	通路が狭くなるくらい人があふれている	
	歩いて楽しい	
	明るい雰囲気	
環境	清潔、キレイ	ゴミ問題（道が汚い、あちこちにゴミ箱を設置）
	アクセスが良い	トイレが必要
	緑がある	無秩序な建て替え
	ルールがあった上での自由がある	人が多くなりマナー違反が多い
	今後のうれんプラザの動きが気になる	駐車場対応が弱い
		飲み屋が早朝から酒を出すなど環境が悪い
商環境	個店が儲かっている	家賃、地価が高くなる
	空き店舗が少ない	地元資本のお店が少なくなる
	通り会費を各店がしっかり払っている	個性的な個人のお店が出店しにくくなる
	若い店主が通り会の役員にいる	外国の方は見には来るがお金が落ちない
	便利	
	意外と穴場	
	平和通りの半分は観光客が多い	
	ガーブ川商店街も琉銀までは観光客が多い	
店舗	いい商品、いい店主	観光客向けのお店ばかりが増える
	いろいろな業種がある	同業種が多くなる
	商店街で必要なものがすぐに手に入る	客も店も外国の方になっちゃう怖れ
	意外と手に入らないものが手に入る	地元の人が利用できるお店が少なくなってくる（土産屋などが増えすぎる）
	通り、店にプライドがある	地元客がマチグァーから離れている感がある
	カラーがはっきりしている（特徴）	外国語対応が難しい
	思わず入りたくなるような店が多い	
コミュニケーション	互いの店を紹介しあっている	
	店と商店街のコミュニケーション（店同士、近所等）	
	地域から愛されている	



## 活性化している商店街のイメージ：Bチーム（各チーム別表）

	活性化のイメージ	活性化によって発生する課題
人通り	人通りが多い	混雑して歩きづらい
	地元客が多い	自転車等通ると危ない
	子供が多い（学校帰りに商店街に来る）	お客が少ない
	買い物袋等を持って歩いている	まっすぐ歩けない
	昼家族連れ、夜サラリーマンで多い	
設備	アーケードがある	防災対策、訓練が必要
	夜も明るい（暗くない）	うるさい（BGM、呼び込み、人の会話）
	明るい雰囲気	店舗が古い
	音楽が流れている（明るい）	看板が古い
	古い店舗リノベーション	
店舗	専門店が並んでいる	はみ出し商品にぶつかっての事故
	新しい店舗（商売）がある	店舗間の競争が激しい
	多種の店舗がある（コンビニ、飲食店）	ゴチャゴチャしている
	若い店主が多い	ルールが破られる（路上販売、出すぎ、広げすぎ）
	朝が早い	人手不足
	空き店舗が少ない	賃料が高い
		飲食店（居酒屋）が多くて夜型
		商店街の情報が少ない
交通	交通が便利	店舗の情報が少ない
	移動しやすい	交通が不便（混雑、渋滞）
	車は通らない	
環境	きれい（ゴミ袋などが無い）	ゴミの処理（ゴミが増える（ポイ捨て））
	いい匂いがする	
	休憩できる	
	街路樹が整備されている	
イベント	毎週、毎月イベント開催	
その他	歴史がある	
	子供、学校など教育の場	

## サンライズなはが活性化しているイメージ：Aチーム（各チーム別表）

	キーワード	活性化のイメージ	活性化によって発生する課題	
店舗	個性的で魅力的な店舗	個性的な店が多い（大きな企業には負けない個店の良さ）	商品の価格が上がる	
		他の商店街とは違う魅力が生まれる	外国語の対応	
		多様な業種のお店がある	若い経営者の協力が必要	
		サンライズなはを必要とする人が増える		
		やる気のある店が多い（活気が湧き通りが賑やか）		
		労働者が増える（雇用）		
		子どもも利用できて親子で楽しめる		
		地元客も観光客も増える		
		少ない資金でも出店できる		
環境	明るくきれいで安全・安心	通り会がきれい（道がきれい）	酔っ払いが増える	
		ベンチがある	駐車場の不足	
		トイレが多い（キレイなトイレ）	立ちションが増える	
		若い店主が多い	ゴミが増える（各店舗それぞれが清掃必要）	
		夜も外灯が明るい	通りが汚れる	
		人がたくさん通っている	夜は閉店後のお店の前に人がたまる	
		いい商品、いい店主	アーケードの老朽化が進んでいる	
		雰囲気	雰囲気が明るい	
			匂いがいい	
			緑のある風景	
イベント	発信・集客	イベントでサンライズ通りを知ってもらえる		
		イベントが多く賑わう		
PR		広報、PRがある		
		商店街のマップができて地元・観光の人もくるようになる		
		看板の設置でわかりやすくなる		
コミュニケーション		笑顔のコミュニケーション	お店同士のコミュニケーションがある	忙しくなり通り会のコミュニケーションが少なくなる
	近くの通り会とのコミュニケーションができる		住民との軋轢がでる	
	お店と組合のコミュニケーションがある			
	店も客も笑顔			
ルール	マナー・ルールの徹底	テーブル・椅子のルールがある（道の使用）	無秩序なはみ出し（テーブル、椅子、商品）	
		バイクや自転車の駐輪ルールができています	混雑してルールがなくなる	
			マナーが悪くなる	
			マナーの悪いバイクが営業中でも店の前でとめる	
			道路が常識範囲外で使われる	
		安全	犯罪が無い	犯罪が増える
健全で安全な街				
ホームレスが居づらい				

## サンライズなはが活性化しているイメージ：Bチーム（各チーム別表）

	キーワード	活性化のイメージ	活性化によって発生する課題
人通り	アクセス	家族（親子）連れ、若い世代の来街者（地元客）が多い	通行者が多くて歩きにくい
		開南バス停からの人の流れが多い（地元の人など）	
		国際通りからの人の流れが多い	
		浮島通りから人が流れてくる	
		農連プラザから人が流れてくる	
		平和通りから人が流れてくる	
		外国人（観光客）が多い	
		壺屋方面と桜坂の影響でプチアートの商店街になる	
		昼は地元、観光客、夜は飲食店で客があふれている	
		通行者が多い	
設備	憩い	アーケードに穴が無い	アーケード穴あり
		涼しい	設備を管理する人の不足
		緑が多い	
		自由に使えるベンチ・テーブルが多い	
		障がい者・高齢者・こどもにやさしい（今は点字ブロックがない）	
		オートバイの駐輪場がある（今はないから路上駐輪も多い）	
店舗	連携	若い店主が多い	バリアフリーのない店舗が増える
		店の並びにバラつきが無い	
		衣類、雑貨、飲食店が多種多様に並ぶ	
		かつこいい、かわいい、おしゃれな店が多い	
		若人が通行している	
		商品が多い	
		空き店舗がない	
		連携した商売で活気に満ちている	
情報	発信	店舗が情報発信している	
		サンライズマーケットのようなイベントで週末人が多い	
		メディアでよく取り上げられる	
		商店街のWEB（SNS）サイトにコメントやいいね！が多い	
ゴミ	クリーン	ゴミが落ちていない（悪臭のないきれいな通り）	ゴミ、空き缶が散乱している
イベント	—	若い組合メンバーの企画が出てくる	
		年配の方向けの企画が出てくる	
雰囲気	—	素通りしない、立ち止まる	
		商店街を歩くと楽しい	
		朝、昼も賑わっている	



## 3.6 議事録：ワークショップ3

## サンライズなは商店街を元気にする会（ワークショップ3回目）

場 所： なは商人塾

日 時： 2017年11月17日（金）16:00-18:00

出席者： 組合役員：2名、商店街有志：2名、

那覇市：1名、Blueship 沖縄：2名、ゼンリンインターマップ：1名

## 議題の詳細

1. これまでの復習
2. 商店街活性化の事例紹介
3. ワークショップ「キーワード、キャッチコピーを考えよう！」※前回からの続き
  - ・前回までの実施内容のおさらい
  - ・第1回の「サンライズなは商店街の強み」からキーワードの追加検討

## ワークショップ：キーワードの追加検討

キャッチコピーのフレーズ			
おいでよ 遊ぼう サンライズ！	見つけよう 新しい発見 サンライズ！	ワクワクつどいの街 サンライズ！	やさしい街 サンライズ！！
街には発見がある サンライズ！	買う街 食べる街 飲む街 サンライズ！	明るく楽しい商店街	ともに買い生きる 商店街
楽しく買う街 働く商店街	ひまわりのような 明るい商店街	楽しさいっぱいの 商店街	ふらっと入れる サンライズ
楽しくキラキラ サンライズなは	キラキラ楽しく 買うまち商店街	個性がいっぱいの ストリート	素通りできない商店 街
アートを歩く商店街	那覇の裏入口 サンライズ！		
キーワード			
オリジナルの雑貨	そこにしかない	椅子	いいものが集まる
そこでしか味わえない	まちやー、まちぐあー	アーケード	道広
玄関	食べ歩き 飲み歩き	オリジナルの空間	笑顔
坂	農連 野菜・フルーツ	旅	暮らし
那覇の入り口	入口	ルール	マナー
おもてなし	裏入口		



## 3.7 議事録：ワークショップ4

## サンライズなは商店街を元気にする会（ワークショップ4回目）

場 所： なは商人塾

日 時： 2017年12月19日（火）16:00-18:00

出席者： 組合役員：2名、商店街有志：3名、  
那覇市：1名、Blueship 沖縄：2名、ゼンリンインターマップ：1名

議題の詳細 ※敬称略

1. これまでのワークショップについて
2. ワークショップ「キーワード、キャッチコピーを考えよう！」※前回からの続き
  - ・前回までの実施内容のおさらい
  - ・ターゲット（商店街に来てほしいお客様）の設定

参加者から出てきたターゲット

ファミリー	主婦	女性
20代	40代	20～30代
30代	既婚40代	20後半～30代前半
40代	40代小学生以上の子供あり	20～60代
地元客	ビジネスマン	情報発信できる人
子供がいる	20～60代	マスコミ（メディア）
観光客（ファミリー）	30代	外国人観光客（20～30代）
親子	40代	SNSを使いこなす人
男女	地元客	学生
観光客	ビジネス客	18～23歳
20～30代	キャリアウーマン	男女
20～40代	30代会社員	地元
30代	40代会社員	おじいさん、おばあさん
40代	40代未婚	中年女性
40代（未婚女性）	外国人	
年齢問わず	男女	

- ・前表記から絞り出したターゲット：30代～40代のファミリー

※ターゲットの効果的な施策については、今後検討を深める必要がある。

- ・ターゲットから決定したキャッチコピー：「マチグーの裏入口」

※他の商店街（マチグー）ともつながる立地の良さもあり、昔は南部から那覇（まち）への入口は開南バス停からのサンライズなは商店街だった。今は国際通りが那覇への表入口となっており、サンライズなは商店街はその反対の入口“マチグーの裏の入口”として、来街者へ「おもてなし」のできる商店街を目指すことを参加者全員一致で決定。

## 3.8 議事録：ワークショップ5

## サンライズなは商店街を元気にする会（ワークショップ5回目）

場 所： なは商人塾  
 日 時： 2018年1月17日（水）16：00－18：00  
 出席者： 組合役員：2名、商店街有志：4名、  
 那覇市：1名、Blueship 沖縄：2名、ゼンリンインターマップ：1名

## 議題の詳細

1. これまでのワークショップについて
2. ワークショップ「商店街で私たちがやりたいこと、できることを探そう！」

## 参加者から出てきたプロジェクト案（キーワード）：ハード面

区分	内容			
設備 (小)	ベンチ・テーブル（休憩スペース）、商品棚はみ出しの合法化（通り会管理費として使用料徴収）			
	トイレ提供店舗を増やす		植栽、花壇	
	イルミネーション		荷物預かり所設置（荷物、子供）	
設備 (大)	空き地のトイレ活用（きれいで広い、男女とも子供のおむつ替えのできる）※市で			
	アーケード再整備（LED 街灯、代替、デザイン、音、飾り、外装の統一化）			
	公園（キッズ向け遊具設置）	授乳室	書店（文具、子供専用）	
	貸し出しできるイベント会場（出店、移動遊園地）			
誘致 希望 店舗	キッズテント、キッズパーク（ファミリーで遊べる場所）、明るいゲームセンター（小学生）			
	ママと子が集える、休める場所（習い事、手作りワークスペース等）			
	食事処（甘味処（女性、子供）、ファストフード、ママと子が集える休めるコミュニティカフェ）			
	ファミリーで買い物ができる場所			
	サンライズなは商店街に来たとわかるお土産屋さん			
	那覇近郊に無いお店	スーパー（ユニオン？）	鳥などの生き物がいる	オープンカフェ（合法）

## 参加者から出てきたプロジェクト案（キーワード）：ソフト面

情報 発信	固定情報（マップ、地図や看板（観光案内所）、入口がわかる明るい何か（サイン、看板））
	デジタル情報発信（インターネットによるホームページ、SNS 含、インスタ映えするブース（立看板））
	アナログ情報発信（会報、仕立て店の情報、BGM（沖縄音楽）、メディアの番組中継場所、健康情報）
	キャラクター（ロゴ）製作
イベ ント	サンライズマーケット活用（定例、充実化、家族向けブース（縁日、屋台）、店前スペースの提供）
	定例イベント（月一の会員のワゴン市、休日イベント、スタンプラリー、スマホ AR 体験（宝探し））
	子どもイベント（子供店長、体験（親子交流（親子で楽しめる）イベント）、キャラクターショー）
	標高0m の表示（坂を楽しむしかけ）
サー ビス	駐車券発行（割引、無料）の配布など
	共同スタンプ事業の実施
	ベビーカーの貸し出し
	商品開発（女性向けのメニュー、ファミリー向けの開発と見直し）
	会員道路使用の自粛（バイク、車両の自主規制）
人材	清掃活動
	若い人材による企画運営（商店街活動）

## 3.9 議事録：ワークショップ6

## サンライズなは商店街を元気にする会（ワークショップ6回目）

場 所： なは商人塾

日 時： 2018年2月6日（火）16：00－18：00

出席者： 組合役員：2名、商店街有志：4名、

那覇市：2名、Blueship 沖縄：2名、ゼンリンインターマップ：1名

議題の詳細 ※敬称略

1. これまでのワークショップについて
2. ワークショップ「キーワード、キャッチコピーを考えよう！」※前回からの続き
3. 意見交換

## 2. プロジェクト案に対する実施意向投票

ワークショップ参加した8名にて各項目5点満点で投票。(合計40点満点)

※太字：35点以上のプロジェクト案

ハード面		合 計	ソフト面		合 計
設備・小	ベンチ、テーブル（休憩スペース） 商品のみ出し合法化	36	情報発信	固定情報（看板、サイン）	37
	トイレ提供店舗を増やす	33		デジタル情報発信（SNS）	35
	植栽、花壇	29		アナログ情報発信（チラシ、マップ）	31
	イルミネーション	26		キャラクター	29
	荷物預かり所設置（荷物、子供）	26		サンライズマーケット活用	39
	喫煙スペース	25	イベント	定例イベント	31
設備・大	空地のトイレ活用	36		子供イベント	33
	アーケード再整備	31		標高OM（坂を楽しむ）	25
	公園	32		駐車券発行（割引、無料）の配布	33
	貸し出しのできるイベント会場	34		共同スタンプ	27
誘致	授乳室	29	サービス	ベビーカーの貸し出し	29
	書店	29		商品開発（女性向けメニュー、ファミリー向け）	25
	キッズテント、キッズパーク	31		会員による道路使用の自粛	34
	ママと子供が集える、休める場所	32		清掃活動	36
	食事ところ	33		若い人材による企画運営	36
	スーパー	27	人材誘致	鳥（インコ、オウム）などの生き物	24
	ファミリーで買い物ができる場所	34		那覇近郊にないお店	35
	サンライズなは商店街に来たと わかるお土産屋さん	29		オープンカフェ（合法）	37

投票の結果から、サンライズマーケットの活用を次年度からの商店街再生プロジェクトの軸として取り組んでいくことで決定。



## 3. ヒアリングと意見交換

## (a) サンライズマーケットの現状について

- ・平成 29 年 10 月よりスタートし、現状は月一回ミニマム（基本形）での運営を整えた感じ。今回のマーケットは 42 店舗（前は 30 数店舗）。基本形で来街者を一定の数呼べる形を整えたい。音楽ライブなどを融合させていくのは、その後と考えている。
- ・参加型の個店と非参加型の違いは、イベントで売上が増えるか変わらないか。何かしら仕掛けをして商店街も個店も Win-Win にしたい。

## (b) マーケットの新しい動きについて

- ・ガーランドをイベントにあわせて商店街に取り付ける予定。個店に迷惑が掛からないようにする。
  - 個店の人の了解がないと難しいのか。
  - 将来は了解なしで取り付けができるように整えていきたい。
- ・今回、農家の代理で販売するという動きも出始めた。そのようなリクエストが多くなれば、いろいろな商品の委託販売も可能になる。
  - 販売体験（子供店長）のイベントも可能になり、多くの来街者を呼び込むイベントになる。
  - そのような流れ（型）を作れると定期運営しやすい。ただその運営人数が少ないと当日メンバーが休んでしまった場合のフォローは大変。例えば商店街の方々が交代（持ち回り）でお手伝いいただくとリスクヘッジや負担もかけずにイベント運営はできると思う。

## (c) マーケットの目標について

- ・第一目標：店舗数 50 店舗、来街者数 1 万人（現在 42 店舗、来街者 3000 人）

## (d) 商店街再生プロジェクトとしていくための体制について

- ・マーケット事務局だけが頑張っているというよりも、自分たち（商店街）が支えているマーケットという意識が必要か？
  - 全ての店舗の参加がもちろん良い。このイベントで商店街外のお店も集まるし、商店街の店舗がイベント当日は普段と違うことをやるということは良いこと。
- ・マーケット応援団のようなサポーターを商店街関係者だけでなく、いろんな方（学生や有志）を募って企画・実施していくのはどうか？
  - 人力的なものはスケジュール化できれば我々はサポート可能（信金、銀行）。まずはやってみてから対策などは考えてよいのでは？
  - サポーターブースをつくって、そこでサポーターの販売やイベント運営の担当を兼務させながらするのも、他のイベントではよく実施されている。サポーターのメリットなどを出しながら募集していくとよいかも。
  - スポンサーやサポーターなどは、まず枠をつくって少しずつやっていくのがよいと思う。その動きが少しずつでも見える形になれば商店街にもその雰囲気など伝わる。
  - サポーター人材登録やサポート店登録などで付随するイベントを企画運営したらその分担当も運営はらくになる。半年から年に一回サポーターの募集を行うのはどうか。

## 5. キャッチコピー再検討について（現在のキャッチコピー「マチグワーの裏入口」）

サンライズマーケットを活性化の軸にしたときに、現在のキャッチコピーでよいのか再検討。

- ・将来の目指す商店街の姿がキャッチコピーにこめられて、その一つがサンライズマーケットという考え方もある。
- ・“マチグワー”だとどここの地域でもあるから、コピーには“那覇”や“うふ（大）”をつけたほうがサンライズなは商店街に合うのではないか

→“うふ”は「気持ち（心）が大きい」、「豊か」などの意味もある。

→“うふ”を2回続けるとキャッチコピーとして響きも良い。“うふうふ”

キャッチコピー変更

「うふうふ商店街 なはサンライズ ～ マチグワーの裏入口 ～」  
（南の入口）

- ・発音：「うふうふうとう商店街 なはサンライズ」
- ・意味：おもてなしの心で、商店街（店舗）もお客様も心豊かに楽しく買い物ができる  
マチグワーの裏入口を目指す。または南の入口とする。



## 4 商店街の課題

これまでの文献調査および店舗、地主・家主へのアンケート調査、ワークショップから以下商店街としての課題が挙げられる。

※以下課題を表にまとめたのが 56 ページの一覧表。

### ◆通りの賑わい創出

サンライズなは商店街は、開南バス停からの通行者も含め約 5,000 人/日が来街しており、国際通りに面しているほかの商店街と比較すると少ないが、商店街として全国的にみると少なくない数であり立地・環境にも恵まれている。しかし年間販売額は約 3 億円（H26 年度）まで減少しており、来街者に対して販売ができていない状況にあるといえる。

個店についてはビール＆料理体験や立ち飲み居酒屋、たこ焼き屋、環境にやさしい婦人服店など、個性的な店もここ 1, 2 年で出てきており、新たな顧客を発掘しているため、魅力ある個店の更なる増加やイベントの定着（サンライズマーケット）など、購買目的を持つ来街者を着実に増やしていくことが必要である。

### ◆環境整備

307m の通りにアーケードが掛かり、道路幅は 7m と中心商店街の中でも恵まれた歩行者優先道路の環境であるが、商品棚や椅子・テーブルの道路へのはみ出しがみられ、気軽に休憩できるベンチ・テーブルがなく、公衆用トイレが不足し、アーケードは老朽化している、などの課題がある。

### ◆運営管理体制

商店街振興組合の加入率は 68%あるが、役員の高齢化により販売促進活動などに取り組むことができていない。

家主や地主の多くが商店街活性化に関わっていない。

商店街振興組合にはアーケード建設費の負債があり、返済が滞っている。

商店街振興組合の力が弱いなかでは、実行委員会形式や通りの枠を超えたマチグワー全体の取組を活用したイベントなどで販売促進を図ることが大事だが、その定着が課題。

## 5 サンライズなは商店街の将来ビジョンと再生プロジェクト案

### 【将来ビジョン】

『お客様が心豊かに楽しく買い物や飲食ができるおもてなしの街サンライズ商店街』

キャッチコピー：うふうふ商店街 なはサンライズ ～ マチグワーの裏入口 ～  
(南の入口)

飲食や物販を中心とした商店街店舗の売り上げの維持や増加を図るには、商店街への来訪者を増やす必要がある。サンライズなは商店街は、国際通りや平和通りなど多くの商店街からなるいわゆるマチグワーの入口に位置し交通環境が良く、道路幅が広く、アーケードがあるなどの優位性があり、将来において、にぎわいのある良質な商店街形成を目指す。

### 【ビジョンを実現する主な再生プロジェクト】

#### ① 『サンライズマーケット事業』の継続・発展

今回の事業がきっかけで商店街が実行委員会として進めている『サンライズマーケット』を定期的（月1回以上）に実施することで、広く当該商店街をPRすることができ、誘客装置として機能する。

#### ② 道路空間の活用を円滑にするための規制緩和に向けた取組み

商店街をアピールするための道路を活用した継続事業の推進が必要であり、道路空間の活用を円滑にするための規制緩和が必要である。

#### ③ 『恒常的なオープンカフェ』の実施

サンライズなは商店街の特徴（道路の幅員が広く、アーケードがある）を活かし、ここにしかない空間と業態で誘客を図るため、恒常的なオープンカフェ・物販エリアを創出する。

#### ④ 『アーケード代替設備』の検討

アーケードは築30年と老朽化が進んでいる現状のため、中長期的にその代替設備を検討する。具体的にはオーニングがあるが、現行道路法では50cmの長さしか認められないため、沖縄の強い日差しや急な雨をしのぐため例えば、1.5M～2Mの長さのオーニングの設置を検討する。



## 6 今後の進め方、課題

### 【今後の進め方】

次年度以降、ワークショップに参加した有志メンバーを中心にサンライズマーケットの定期安定化を進めていく為の応援団（サポート体制）について協議しながら、商店街組織にとらわれない新たな組織構築に取り組み、プロジェクトを実施していく。

商店街をアピールするための道路を活用した継続事業推進のためには、行政と商店街が連携しそれぞれの役割分担を整理しながら実現させていく。

### 【今後の課題】

- ① サンライズマーケットを定期的継続的に実施するには、市のなかで公益性のある事業として位置付ける必要がある。（現在、毎回市へ申請を出し道路占用許可をとっているが、年間を通して許可を出すための計画が必要）。
- ② 恒常的なオープンカフェ・物販エリア等を創出するためには、都市再生特別措置法や国家戦略特区法による占用特例を取る必要があるが、その体制やノウハウが不足している。
- ③ 老朽アーケードの代替設備としてのオーニングの設置につき、一定長さ以上のものを設置するには、行政の規制緩和の検討が必要である。

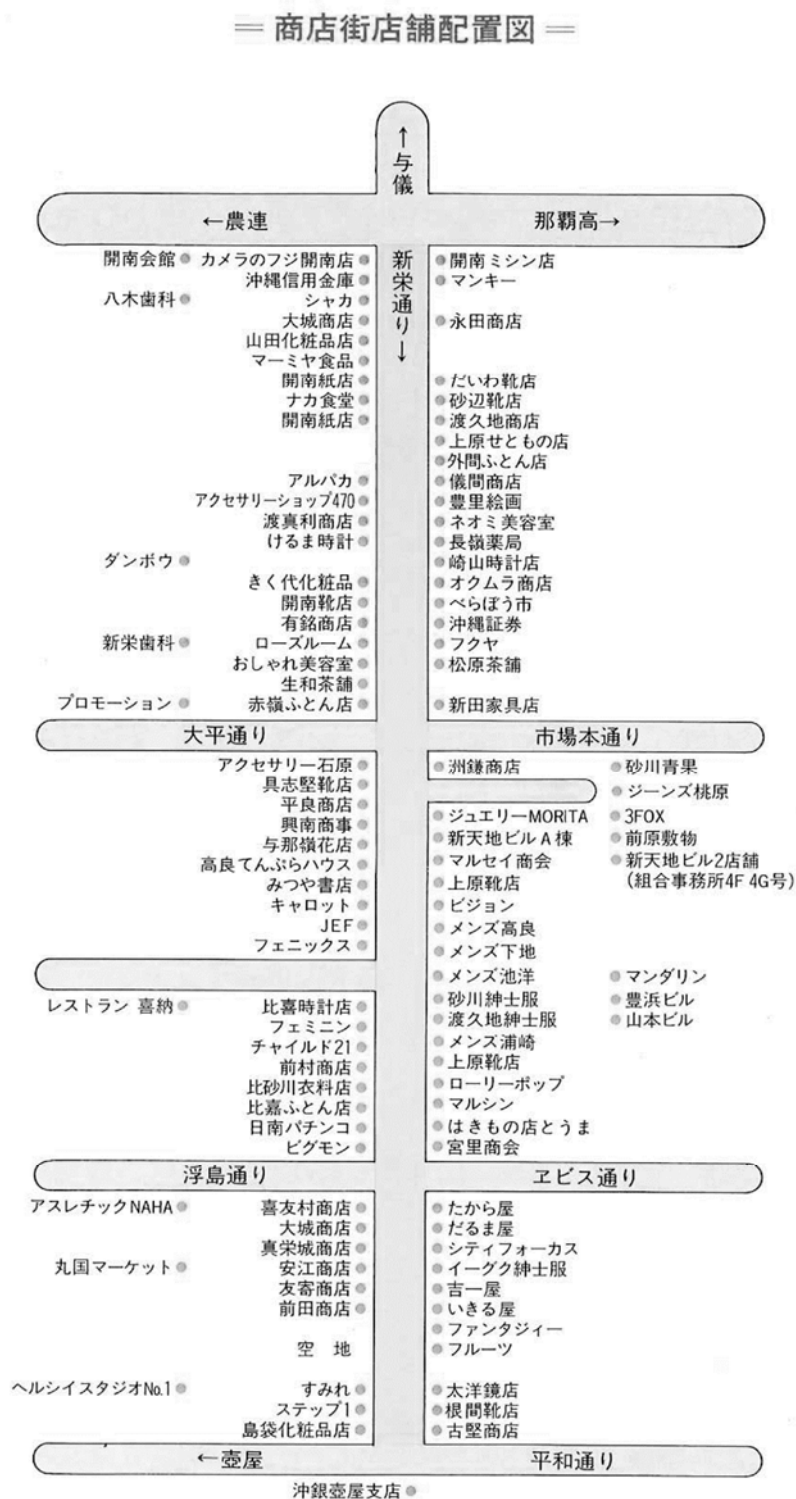
⇒ 上記課題については、サンライズは商店街に限るものではなく、中心商店街全体に共通する課題である。よって、平成 30 年度において、都市再生特別措置法や国家戦略特区法による占用特例の活用や整備の在り方の検討を行い、中心商店街の再生計画案を作成することとしたい。

## サンライズなは商店街の将来ビジョンと再生プロジェクト案

ビジョン	<p>お客様が心豊かに飲食や買い物ができる おもてなしの街サンライズ ～うふうふ商店街 なはサンライズ 那覇の裏入り口（南の入り口）～</p>		
課題	通りのにぎわい創出	環境整備	運営管理体制
現状	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 通行量は約 5,000 人 / 日にあるが、年間販売額は約 3 億円にまで減少している。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 商品棚や椅子・テーブルの道路へのはみ出しがみられる。</li> <li>・ 気軽に休憩できるベンチ・テーブルがない。</li> <li>・ 公衆トイレがない。</li> <li>・ アーケードは老朽化している。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 商店街振興組合を担う人材（役員、事務局）が高齢化し、新しい取り組みができない。</li> <li>・ 家主や地主は商店街活性化に関心が薄い。</li> <li>・ 商店街振興組合にはアーケード建設費の負債があり、返済が滞っている。</li> <li>・ 個店主導の実行委員会によるサンライズマーケットや個店参加のまちゼミなど、店舗間の連携ができつつある。</li> </ul>
課題内容	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 通りに特徴がなく、単なる通過のための通りとなっている。</li> <li>・ 通りの知名度がなく、場所を教えるのに苦労する。</li> <li>・ 店主は中高年が多く、昔ながらの商売が続けている。客も中高年が多く、新規顧客が少ない。</li> <li>・ ここ 1・2 年においては、ビール＆料理体験や立ち飲み居酒屋、たこ焼き屋、環境にやさしい婦人服店など、個性的な店も出てきているが、外にアピールできていない。</li> <li>・ サンライズマーケットが H29 年 10 月から開催されているが、実行委員会を個店に頼っているため、定着が課題。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 商品棚や椅子・テーブルのはみ出し設置は違法であり、店舗間の不公平感を招いている。</li> <li>・ 滞留時間を長くするような休憩スペース（ベンチ・テーブル）が不足している。</li> <li>・ 公衆トイレ設置については現在のところ用地の確保が困難なので、市の補助を受けたトイレ提供店舗を増やすこと（現状 1 店舗）やマナー違反の防止対策が課題。</li> <li>・ アーケードは築 30 年で消防設備等に不備があり、維持費の捻出が課題。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 商店街振興組合の加入率は 68% あるが、役員の高齢化により販売促進活動などに取り組むことができていない。</li> <li>・ 家主や地主の多くが商店街活性化に関わっていない。</li> <li>・ 商店街振興組合にはアーケード建設費の負債があり、返済が滞っている。</li> <li>・ 商店街振興組合の力が弱いなかでは、実行委員会形式や通りの枠を超えたまちグー全体の取組を活用したイベントなどで販売促進を図ることが大事だが、その定着が課題。</li> </ul>
プロジェクト案（商店街・市の役割分担）	<ol style="list-style-type: none"> <li>① 通りの売りを飲食とし、おもてなしの街のイメージをつくれるよう「商店街マップ」を作成する（商店街）。</li> <li>② SNS で情報発信されるよう、インスタ映える商品作りや看板設置等を行う（商店街）。</li> <li>③ 通りの認知度を高める「サンライズマーケット」を定着させる。そのためには、サンライズ商店街店舗の出店を増やし、各店の売上を増加させることで、店舗間の連携・協力が深まり、マーケットの定着に繋がる（商店街）。</li> <li>①～③いずれも市の補助金「頑張るまちグー支援事業」を活用できる可能性あり。</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>① 道路を活用しルールに則ったオープンカフェや物販を展開していく（商店街、市）。</li> <li>② 道路を活用し、ルールに則った休憩スペース（ベンチ・テーブル）を設置する（商店街、市）。</li> <li>③ トイレ提供店舗を増やすことやマナー違反対策を講ずる（商店街、市）。</li> <li>④ 商店街振興組合でアーケード検討委員会を立ち上げ、維持管理費用の捻出や今後の対策について話し合う（商店街）。</li> </ol> <p>（検討委員会の立ち上げや運営については市も協力できる）。</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>① 商店街振興組合の役員に若い人材を取り入れる（商店街）。</li> <li>② 家主や店子も一緒にできる清掃活動などに取り組む（商店街）。</li> <li>③ 家主などに対し、通りの活動が分かるかわら版などを発行し、理解・協力を求める（商店街）。</li> <li>④ サンライズマーケットやまちグー全体のイベントに積極的に関わり定着を図る（商店街）。</li> <li>⑤ 通りやまちグー全体のエリアマネジメントを行うまちづくり会社設立を検討する（商店街、市）。</li> </ol>
方向性	<p>通行量と売上の増を目指し、通りの認知度を高めるため、サンライズマーケットを継続・発展させる。日常的なにぎわい創出を図るため、通りでのオープンカフェや物販などができるような環境づくりに取り組む。</p>		

## 7 参考資料

アーケード完成当時（昭和 63 年）の商店街店舗配置図



※出典：昭和 63 年 アーケードカラー舗装完成記念冊子





## 活性化事例

## 1. 水木しげるロード（鳥取県境港市）

商店街活性化事例 p. 2



## 【概要】

全長：総延長800m（アーケード延長550m）

事業実施期間：平成4年度～平成8年度

総事業費：4億4千万円

商店街の類型：観光対応型商店街

※水木しげるロード周辺商店街：本町アーケード商店街、松ヶ枝町商店街、西本町商店街、新通元町商店街

効果：年間の観光入込客は85万5千人超

背景：平成元年から「緑と文化のまちづくり」をテーマに活性化策の一つとして街づくりを進め、その一環として地元出身の著名な方々からの提言をきっかけに「鬼太郎」「妖怪」をキーワードとした「水木しげるロード」構想となる。

## 【内容】キーワード「妖怪」、テーマ「緑と文化のまちづくり」

- ・当初は観光客ではなく地域住民を対象とした訴求事業として整備したが、マスコミに多く取り上げられ、多くの観光客が訪れる県内有数の観光スポットへ。
- ・整備
  - ↳水木しげる記念館、妖怪オブジェ 139体（平成8年8月完成時は80体）、妖怪レリーフ 5基、絵タイル 8枚、公衆トイレ、ポケットパーク、大正川橋整。
  - ※2018年夏までにさらに妖怪像を増やすリニューアルを実施中
  - ↳本町アーケード商店街は2017年度末までにアーケード撤去（耐震強度不足）
- ・住民（組織）による「水木しげるロード」を活性化するための取り組み。
  - ↳水木しげる氏のファンクラブ「ゲゲゲのしげる会」
  - ↳自主的な清掃活動、防犯活動を行う「水木ロードを育てる会」
  - ↳鬼太郎音頭（振り付け）の制作と普及活動「鬼太郎音頭保存会」
  - ↳商業振興を行っている「水木ロード振興会」など。

## 2. 岩村田商店街（長野県佐久市岩村田）

商店街活性化事例 p. 3

商店街

空き店舗対策事業（組合主導で様々な事業に取り組んでいる）



本町おかず市場：惣菜ショップ

手仕事村：2.5坪のミニショップ開業支援

岩村田寺子屋塾：子育て支援の一環

## 【概要】

全長：210m（アーケードの長さ）

事業実施期間：平成22年4月～平成27年3月

総事業費：？

商店街の類型：地域密着型商店街

効果：空き店舗の解消と通行量の増加

空き店舗 [H25年：2/61店 ※H12年：15/42店]

歩行者 [H24年：200名/日 ※H21年：120名/日]

背景：

- ・空き店舗の増加：周辺に大規模店舗が立地、15/42店舗が空き店舗となっていた。
- ・商店街組合の高齢化：高齢化が進んでいたことに危機感、平成8年に組合の世代交代に取り組んだ。
- ・イベント中心の活性化：「日本一イベント」は一時的な集客はできたが、商店街活性化につながらない。

## 【内容】テーマ「ともに働く、暮らす、生きる商店街」

商店街の柱を「子育て支援」に

平成18年度「お助け村」（子育て世帯を対象とした商店街会員制度）を開村。平成21年に商店街直営の学習塾「岩村田寺子屋塾」開設。翌年は託児とサロンをかねた「子育ておたすけ村」を開設。防犯カメラ、防犯灯なども設置。

地域住民流通カード事業

イオンと連携した地域住民流通カード「佐久っ子カード」を作成。

地域ブランド創出事業（青春食堂の開設）

昼は地産の米粉を使ったうどん屋、夜は居酒屋の青春食堂を開設。

高校生チャレンジショップ事業

月に1～2回程度、高校生が企画した販売、イベント等を行うチャレンジショップを開設。

岩村田商人塾事業

若者の人材育成として、個店の後継者や市民団体、起業家などを対象に、商人塾を実施。

## 3. 京都激辛商店街（京都向日市）

商店街活性化事例 p. 4

商店街MAP



## 【概要】

全長：－（広域型の為）

事業実施期間：平成21年～

総事業費：－（助成金なし）

商店街の類型：広域型商店街（商店街に入会した店舗の総称が「京都激辛商店街」）

効果：2013年は19万4000人（2008年は年間3000人）

加盟店：2017年で48店舗（立ち上げ時約20店舗）

背景：西日本で一番小さな市として、古くから良質な竹やタケノコの里として知られ、それをつかった町おこしも過去行ったが、町おこしというほどの成果はなかった。

## 【内容】キーワード「激辛」

向日市の飲食店が2009年に発足させた仮想商店街。有志が集まり「ないものはない、なかったら作ればいい」と『激辛』をキーワードに町おこしを実施。行政主導でも商工会主導でもない町おこしとして、飲食店以外の店舗や大型ショッピングセンターも巻き込んで取り組む。

- ・KARA-1グランプリ：“辛くて旨い＝辛旨（からうま）”No.1を決める大会。→2012年より開催。8万人を超える来場者数記録
- ・カラッキー：マスコットキャラクター。商店街のテーマソングも作成。
- ・辛口おみくじ：神社とのコラボ
- ・ゆる辛井：ご当地グルメ
- ・その他：山崎製パンとタイアップ（ランチパック期間限定）

## 4. 油津商店街（宮崎県日南市）

商店街活性化事例 p. 5

商店街



多世代交流モール



商店街再生のシンボル：ABURATSU COFFEE



IT企業が入るブティックを改築したリノバオフィス



多世代交流モール

## 【概要】

全長：400m（3つの商店街から構成：半分はアーケードがかかった商店街で、その他の残りの部分のアーケードは撤去）

事業実施期間：平成25年～29年（マネージャー採用期間）

総事業費：？

※市の中心市街地活性化事業の一環。日南市テナントミックスサポートマネージャーを応募し採用（木藤氏：90万円/月）

商店街の類型：地域型商店街

効果：29店舗の出店（目標：4年間で20店舗を商店街へ出店）

背景：空き店舗や空き地の増加、歩行者通行量や小売販売額の減少などの衰退が見られ、また、隣市などへの買い物客の流出など、環境は厳しさを増しており、なによりも市民の意識の中から「商店街」という存在が薄れてしまっていることが大きなマイナス要因。

※2013年当時（木藤氏就任1年目時点）28店舗

## 【内容】キーワード「自走する商店街」

2013：市民との交流の場として、空き店舗にフリースペース「Yotten」open。一関係者とのコミュニケーションや応援団づくりを中心にアイデアイベントを次々に実現。

→若者参加イベントもすることで「商店街で若い人が面白いことをしている」空気が生まれ広く発信。

一人が集まり始める。

2014：活性化を担う株式会社油津応援団の立ち上げ。

→最初の事業コーヒESHOPの開店（若い人を含め、幅広い世代の人たちが来て、ここを拠点に活性化に向けた動きを起こす。）

→一人通り増加 → 開ける店が増える → 自ら客を積極的に捕まえようという意識が生まれる。

2015：「多世代交流モール」をオープン。日南市の新しい憩いの場。

広島カープ（キャンプ地）を絡めた交流拠点「Yotten」の活用

2016：IT企業に絞って誘致。2016年度で3社が商店街に進出予定。2017年度内には7社まで増加予定。

商店街内に小規模保育施設も開所予定。

## 5. 児島ジーンズストリート（岡山県倉敷市）

商店街活性化事例 p. 6

商店街



## 【概要】

全長：約400m（味野商店街の中）

事業実施期間：2010年～

総事業費：？

商店街の類型：地域型商店街

効果：年間来街者数は約15万人

※店舗数ジーンズショップ26店舗のほか、雑貨店や飲食店も合わせて35店舗の新規出店を達成

背景：かつて地場産業の学生服を主とした繊維産業で繁栄し、明治時代から“繊維の町”として知られていた。昭和30年代には、外部から来る女性の集団就職者らで隆盛を極め、昭和40年には、全国に先駆けて国産ジーンズの量産がスタートした。しかし、昭和60年代ごろから街の中心が駅前に移動し、大型郊外店の出店などのあおりも受け、シャッター通りと化した。

## 【内容】キーワード「ジーンズ」

平成21年11月「このままでは衰退の一途たどってしまう」と危機感を持った地元メーカーや児島商工会議所などが「児島ジーンズストリート推進協議会」を設立。空き店舗への地場ジーンズメーカーなどの誘致に乗り出した。“児島のジーンズメーカーの販売店をストリートに集積させること”を第一目標に空き店舗の調査と出店者誘致を同時に実施。構想に対してなかなか理解していただけない高齢者の方々の店舗もあり、何度も訪問を重ねるといった粘り強い交渉が求められた。

## 【ソフト事業】

4月：ジーンズの即売市、10月：デニム（藍・青色）を使用した芸術祭  
2月：デニム生地で雛人形を制作・展示するイベントの開催。  
※学生連携ファッションショーや既存商店街と連携した事業も実施。

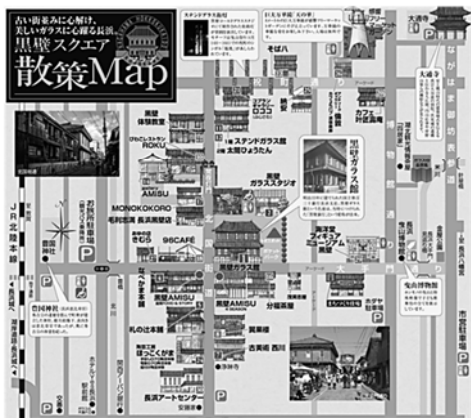
## 【ハード事業】「ジーンズの街」としてのブランディング

商店街内：商店街内道路をジーンズ色に舗装、看板やタペストリー設置  
商店街外：鉄道・バス・タクシー・ホテルなど民間企業もこれらの動きに協調、それぞれが主体的にジーンズのまちづくりに沿った取組を実施

## 6. 黒壁スクエア（滋賀県長浜市旧市街）

商店街活性化事例 p. 7

商店街



スクエアの中心の黒壁銀行



黒壁ガラス館に展示されているグラス



黒壁ガラススタジオ

## 【概要】

全長：一般に北国街道と大手門通りの交差点「札の辻」を中心とする区域

事業実施期間：平成元年～（株式会社黒壁設立。第三セクター）

総事業費：？

商店街の類型：広域型商店街

効果：黒壁スクエア300メートル四方にシャッターの閉まった店はほとんど無くなった。観光客は年間約300万人（平成元年：約10万人）

## 【内容】テーマ「ガラスの文化」

1988年に「黒壁銀行（現：黒壁ガラス館）」の保存と再生のための第三セクターの株式会社「黒壁」が設立。

初代社長が「海外でガラスを作っているところに沢山の人が集まっている」という提案から、国内外のガラス施設を視察し、特にヨーロッパのガラス文化に影響を受け、ガラス文化を事業化する会社を目指した。

黒壁が周囲の古建築を次々と再生させていったこと、鉄道（新快速）が延線されたこともあり、観光客が増加。

## 7. 戸越銀座商店街（東京都品川区豊町および、戸越、平塚）

商店街活性化事例 p. 8



戸越銀座コロッケ



戸越食べ歩きキット



多言語対応喫煙マナー

## 【概要】

全長：約1.3km

※ 3つの商店街で構成：戸越銀座商栄会商店街振興組合、  
戸越銀座商店街振興組合、戸越銀座銀六商店街振興組合

事業実施期間：平成11年～（戸越銀座ブランド発売～）

総事業費：？

商店街の類型：地域型商店街

効果：国内外からの観光客が増加（知名度UP）

背景：来街者からの「商店街には欲しいものが売っていない」をきっかけとして、ここでしか買えない「無添加・高品質・真心のサービス」をコンセプトに『戸越銀座』ブランドを発売。

1999年ブランド第一号の日本酒を発売。以降ソースや焼酎、フルーツケーキなど全35品目以上を展開中。

2009年商店街にある7店舗の精肉店などで販売するコロッケを新ブランド「戸越銀座コロッケ」として販売。

## 【内容】キーワード「戸越銀座ブランド」

スローガン「グッドマナーでつくろう！日本一住みやすい街」

## ■戸越銀座ブランド（仕掛け人：戸越銀座銀六商店街振興組合長）

当初リスクが大きいと店主たちの反応は否定的だったが、第1号がメディアに取り上げられ大ヒットすると他店主たちも次々と開発に乗り出した。

B級グルメや下町ブームにのった「戸越銀座コロッケ」で知名度がUP。国内や海外からの観光客が増加している。

## ■スローガン「グッドマナーでつくろう！日本一住みやすい街」

海外の観光客が増加することで、サイトの多言語やSNSを活用運営し、同時に来街者へのマナー意識向上を国内外観光客関係なく実施。

・とごし食べあるキット：手荷物を無料で預かり、食べ歩きでのゴミを持ち歩けるキットの無料貸し出しからそのままゴミを回収する。

・観光客向けの喫煙マナーの多言語表示など。



## 店舗向けのアンケート内容

訪問日 2017 年 月 日 回答者名

1	店舗名	
2	住所	那覇市
3	電話番号	
4	業種	①お土産 ②衣料 ③食堂 ③宿泊 ④居酒屋 ⑤薬局 ⑥その他
5	店主名前	
6	店主年齢	①～20代 ②30代 ③40代 ④50代 ⑥60歳以上
7	後継者	①あり ②なし
8	組合	①加入 ②未加入 (未加入理由)
9	営業時間	～
10	定休日	
11	従業員数	人
12	トイレ	①あり(洋式・和式) ②なし ③従業員用のみ
13	バリアフリー対応	①あり(段差なし・車いす通路等・その他 ) ②なし
14	商品のはみ出し	①あり (商品・机・椅子) ②なし
15	客層(主に)	①県民 ②観光客 (外国人 ・ 日本人)
16	客数	①平日 ( 人位) ②休日 ( 人位)
17	客の交通手段	①徒歩 ②バス ③車(レンタカー含む) ④モノレール(分かる範囲で)
18	景気観	①良い ②悪い ③横ばい ④その他
19	外国語表記	(看板やチラシ等) ①あり ②なし
20	電子決済対応	①クレジットカード ②Edy ③なし ④その他
21	WIFI 環境	①あり (繋がり状況 良い 悪い ) ②なし
22	宅配対応	①対応している ②対応なし
23	店舗の特徴	
24	店舗の課題	
25	家賃	円/月

## 【サンライズなはアーケードについて】

- (1)アーケード設置の経緯をご存知ですか ※記述式
- (2)アーケードを維持する為に組合が管理している事をご存知ですか ①知っている ②知らない
- (3)アーケード老朽化について ①認識している ②よくわからない
- (4)アーケードの負担金について ①負担している ②負担していない
- (5)今後アーケードをどの様にしたら良いとお考えですか ※記述式

## 【サンライズなは商店街の今後について】

- (1)サンライズなは商店街・お店の価値を高める為に努力している事が何かありますか ※記述式
- (2)サンライズなは商店街の将来について何かお考えがありますか ※記述式
- (3)新栄通り商店街振興組合に何か意見がありますか ※記述式

## 家主・地主向けのアンケート内容

訪問日 2017 年 月 日

回答者名

1	名前	
2	所在地	
3	現住所	
4	電話番号	
5	職業	
6	年齢	①10 歳代 ②20 歳代 ③30 歳代 ④40 歳代 ⑤50 歳代 ⑥60 歳代以上
7	建物構造	① 木造 ②鉄筋コンクリート(RC)造 ③セメント・ブロック(CB)造 ④鉄骨造 ⑤その他( )

(1) 資産の価値を高める為考えている事がありますか？

※記述式

(2) 商店街の将来について何かお考えがありますか

※記述式

(3) サンライズなは商店街・お店の価値を高める為に努力している事が何かありますか

※記述式

(4) 貸店舗の家賃について ※可能な範囲でかまいません

( 店舗名 : 家賃 : )

※複数店舗記述式

(5) 空き店舗状況(予定)はありますか

( 店舗名 : 時期 : )

※複数店舗記述式


## ワークショップ（各回）案内

サンライズなは商店街を元気にする会 Vol.2  
**将来の商店街を考えるワークショップ**  
 （参加者募集）

「サンライズなは商店街を元気にする会」は、サンライズなは商店街に元気になるってほしい、活気ある通りにしたいと考えている有志の方々が集まり、将来の商店街について考えていく会となっています。

元気にする会では、このVol.2から将来の商店街を皆さんのアイデアや意見を交えながら進めていくワークショップ形式でサンライズなは商店街のビジョンづくりに取り組めます。

ぜひ、多くの皆様にご参加いただき、楽しく元気な商店街をめざして考えていきましょう。



○ 元気にする会 Vol.2（ワークショップ第1回）  
 日 時：2017年10月4日（水）16:00～18:00  
 場 所：なは商人塾（牧志公設市場雑貨部2階） 那覇市牧志3-3-4  
 内 容：サンライズなはの今と課題  
 ・調査報告（アンケート、文献調査 ※要時点）  
 ・商店街の強みと弱みについて意見交換

【ワークショップ日程】  
 第2回 11/1（水）16:00～18:00：サンライズなは商店街の課題の共有と解決策の検討  
 第3回 11/21（水）16:00～18:00：サンライズなは商店街のビジョンとプロジェクト案検討  
 第4回 12/20（水）16:00～18:00：サンライズなは商店街のビジョンとプロジェクト案作成

「サンライズなは商店街を元気にする会」のお問い合わせ先  
 那覇市なはまちなか振興課：867-5260  
 サンライズなは商店街振興組合：867-3959


第1回ワークショップ案内

サンライズなは商店街を元気にする会 Vol.3  
**将来の商店街を考えるワークショップ**  
 （参加者募集）

「サンライズなは商店街を元気にする会」は、サンライズなは商店街に「元気になるってほしい」、「活気ある通りにしたい」と考えている有志の方々が集まり、将来の商店街について考えていく会となっています。

元気にする会では、将来の商店街を皆さんのアイデアや意見を交えながら進めていくワークショップ形式でサンライズなは商店街のビジョンづくりに取り組んでいます。

まだまだ多くの皆様のご参加をお待ちしています。楽しく元気な商店街をめざして考えていきましょう！



○ 元気にする会 Vol.3（ワークショップ第2回）  
 日 時：2017年11月1日（水）16:00～18:00  
 場 所：なは商人塾（牧志公設市場雑貨部2階） 那覇市牧志3-3-4  
 内 容：サンライズなは商店街の課題の共有と解決策の検討  
 ・サンライズの魅力を探そう！  
 ・サンライズにあってほしいモノ・コトを探そう！

【ワークショップ日程】  
 第3回 ※11月下旬で調整中（16:00～18:00）：サンライズなは商店街のビジョンとプロジェクト案検討  
 第4回 12/20（水）16:00～18:00：サンライズなは商店街のビジョンとプロジェクト案作成

「サンライズなは商店街を元気にする会」のお問い合わせ先  
 那覇市なはまちなか振興課：867-5260  
 サンライズなは商店街振興組合：867-3959

第2回ワークショップ案内

商店街を元気にしよう！  
 サンライズなは商店街を元気にする会 Vol.4  
**将来の商店街を考えるワークショップ**  
 （参加者募集）

「サンライズなは商店街を元気にする会」では、ワークショップ形式で、アイデアや意見を交えながら、商店街が元気になるための方法を探っていく予定です。

まだまだ多くの皆様のご参加をお待ちしています。楽しく元気な商店街をめざして考えていきましょう！



「ワークショップの準備」

元気にする会：第3回ワークショップ  
 日 時：2017年11月17日（金）16:00～18:00  
 場 所：なは商人塾（牧志公設市場雑貨部2階） 那覇市牧志3-3-4  
 内 容：商店街のキャッチコピーをつくらう！  
 ・サンライズなはの強みからキーワードを見つけよう！  
 ・サンライズなはのキャッチコピーを考えよう！

「商店街に元気になるってほしい」、「活気ある通りにしたい」、「質問するメンバーといっしょに活動していきましょう」  
 商店街で働いている方、近くに住んでいる方、商店街に関心・興味のある方なら、どなたでもご参加ください。お待ちしております！

【ワークショップ日程】  
 第4回 12/20（水）16:00～18:00：サンライズなは商店街のビジョンとプロジェクト案検討

「サンライズなは商店街を元気にする会」のお問い合わせ先  
 那覇市なはまちなか振興課：867-5260  
 サンライズなは商店街振興組合：867-3959

第3回ワークショップ案内

サンライズなは商店街を元気にする会 ワークショップ  
**みんなで考えよう  
 これからの商店街**

「商店街に元気になるってほしい」、「活気ある通りにしたい」と思っている、商店街で働いている方、近くに住んでいる方、商店街に関心・興味のある方なら、どなたでもご参加ください。お持ちのアイデアや個人的な意見も交えながら、将来の商店街が元気になるような「これからの商店街」を一緒に考えていきましょう。



写真：ワークショップの様子

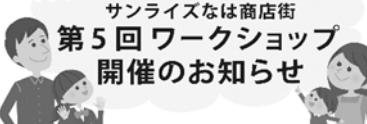
第4回 ワークショップ  
 日 時：2017年12月19日（火）16:00～18:00  
 場 所：なは商人塾（牧志公設市場雑貨部2階） 那覇市牧志3-3-4  
 内 容：サンライズなは商店街のキャッチコピーをつくらう！  
 ※前回出てきたキーワードをふくらませて、サンライズなは商店街の「キャッチコピー」をつくりまします！

「サンライズなは商店街を元気にする会」のお問い合わせ先  
 那覇市なはまちなか振興課：867-5260  
 サンライズなは商店街振興組合：867-3959

第4回ワークショップ案内

「マチグラーの裏入口」  
 サンライズなは商店街  
**第5回 ワークショップ  
 開催のお知らせ**

「商店街に元気になるってほしい」、「活気ある通りにしたい」と思っている、商店街で働いている方、近くに住んでいる方、商店街に関心・興味のある方なら、どなたでもご参加ください。お持ちのアイデアや個人的な意見も交えながら、「マチグラーの裏入口」サンライズなは商店街が元気になるような、これからの商店街をみんなで一緒に考えていきましょう。



第5回 ワークショップ  
 商店街で私たちがやりたいこと、できることを探そう！  
 日時：2018年1月17日（水）16:00～  
 場所：なは商人塾（牧志公設市場雑貨部2階） 那覇市牧志3-3-4  
 内容：私たちがやりたいこと、できることなど、商店街を元気にするアイデアをみんなで出そう。

30～40代のファミリーには、どうしたら商店街を元気にしたいか  
 小さなことからでも商店街を元気にしたいか

「サンライズなは商店街を元気にする会」のお問い合わせ先  
 那覇市なはまちなか振興課：867-5260  
 サンライズなは商店街振興組合：867-3959

第5回ワークショップ案内

「マチグラーの裏入口」  
 サンライズなは商店街  
**第6回 ワークショップ  
 開催のお知らせ**

「商店街に元気になるってほしい」、「活気ある通りにしたい」と思っている、商店街で働いている方、近くに住んでいる方、商店街に関心・興味のある方なら、どなたでもご参加ください。お持ちのアイデアや個人的な意見も交えながら、「マチグラーの裏入口」サンライズなは商店街が元気になるような、これからの商店街をみんなで一緒に考えていきましょう。



最終回！  
 第6回 ワークショップ  
 商店街に元気になるためのプロジェクトを考えよう！  
 日時：2018年2月6日（火）16:00～18:00  
 場所：なは商人塾（牧志公設市場雑貨部2階） 那覇市牧志3-3-4  
 内容：私たちがやりたいこと、できることを、商店街の活動として計画しよう！

30～40代のファミリーには、どうしたら商店街を元気にしたいか  
 小さなことからでも商店街を元気にしたいか

「サンライズなは商店街を元気にする会」のお問い合わせ先  
 那覇市なはまちなか振興課：867-5260  
 サンライズなは商店街振興組合：867-3959

第6回ワークショップ案内

まちなか商店街再生プロジェクト推進事業  
報告書

平成 30 年 3 月

発行 那覇市経済観光部 なはまちなか振興課

〒900-8585 那覇市泉崎 1 丁目 1 番 1 号

TEL : 098-867-5260

FAX : 098-863-1752

調査実施 : 株式会社 Blueship 沖縄  
株式会社ゼンリンインターマップ