

なはていざい

M A G A Z I N E

vol.8
2019年2月



変化をとらえ進化を遂げる!～経営スタイル最前線～

若く熱い那覇 YEG

YEG(若き企業家集団)、それは商工会議所青年部の持つコンセプト(若さ、情熱、広い視野)を持った経営者＝Youth, Energy, Generalistを表しています。次代の地域経済を担う若手経営者・後継者の相互研鑽の場として、また、青年経済人として資質の向上と会員相互の交流を通じて、企業の発展と豊かな地域経済を築くことを目的とした組織であります。

那覇 YEGは1981年の創設から38年目を迎え、これまで個人商店から大企業まで事業規模を問わず、さまざまな活動や各企業における役割を通して本市の経済ならびに地域社会の振興に貢献しています。

3面では、歴史を受け継ぎ、今なお活発に活動を展開する那覇 YEGをご紹介します。

時代とともに拡大

今や市民・県民の生活の一部として身近で便利な存在であり、なくてはならないコンビニエンスストア。1986年、県内第1号となるホットスパが那覇市与儀にオープンしてから32年、県内における店舗数は年々増え、2018年の店舗数は549店(※1)となっています。第3次産業が大きく占める県内産業において、外国人材や高齢者、主婦など時間に制限のある方の雇用など、経済の振興に大きく貢献しています。今年は、競合の新規参入など更なる激化が見込まれるなか、時代の変化を一早く見捉えて新しいことに挑戦を続けるコンビニ業界に注目が集まっています。

2面では、本市を拠点として、地元のニーズに合わせた商品開発などローカライズ戦略を展開し成長を続ける(株)沖縄ファミリーマートをご紹介します。

(※1) 月間コンビニ 2018年12月号

新たな沖縄若者ファッションの聖地として

かつて、沖縄の若者ファッション聖地として、17年間国際通りの中心に位置しシンボルの存在だった「那覇オーパ(OPA)」。オシャレ好きな若者たちのショッピングの拠点として、また、県民のみならず観光客など賑わいの場として活気に満ち溢れていました。昨年10月、5年ぶりにカフーナ旭橋に装いを新たにオープン。バスターミナルやモノレールなど、県内随一の公共交通からの利便性に加えて、屋内駐車場や駐輪場完備など、全ての交通手段に柔軟に対応した施設となっています。

今号では、国際通り近辺とならび、これからの那覇の中心地となる旭橋で、県内に点在する沖縄独自の食・カルチャーと県外・海外の最新トレンドの融合を図り、「いままで」と「これから」を結び、新たに動き出した那覇オーパをご紹介します。

地域と共に新たな人の流れを生み出す

旭橋は、沖縄県や那覇市においてビジネスや観光、行政などの中心地でもあり、かつ潤沢な人口を抱える優良な居住エリアで、魅力的なマーケットであったことから、出店地に決めました。

さらに、モノレールやバスなどの交通アクセスの結節点として利便性が高いのも魅力でしたし、県立図書館をはじめ、沖縄観光情報センターやグッジョブセンター等が共存することで広域の方々からも広く支持される施設となるに違いないという確信を持ってました。

オーパのような都市型施設は、家庭と職場、学校を行き来する間に位置するサードプレイスの役割が求められると考えられます。近隣企業にお勤めの方や旭橋周辺にお住まいの方がいつでも好きな時に気軽に立ち寄れるような施設にしたいと考えています。



株式会社 OPA
那覇オーパ
ひが たかひろ
館長 比嘉 隆浩

地元が主体となり、積極的なまちづくりを進めるモノレール旭橋駅周辺地区第1種市街地再開発事業として、昨秋、前バスターミナル敷地に「カフーナ旭橋A街区」がオープンしました。これからの那覇の新たな顔となる施設に「那覇オーパ(OPA)」が5年ぶりに出店。県内初進出などの出店も多く、総ショップ数47店舗、400人以上のスタッフが勤務しています(平成31年1月時点)。オープンから3ヶ月が経過し、那覇オーパの今後の展望等について、館長の比嘉隆浩さんにお話を伺いました。

複合施設を強みに生かす

経営に係るコンセプトとしては、バスターミナルやモノレールなど、公共交通機関の結節点というメリットを生かしながら、これまでのオーパらしさは継承しつつ、幅広い世代のライフスタイルに合わせた提案をしたいと考えています。

新しい商業施設ということでオープン直後から、若い世代のお客様が多く来店いただきましたが、県立図書館がオープンしてからは客層に変化がみられるようになりました。幅広い世代の方が那覇オーパを訪れるようになってきましたし、また、オフィス棟にも様々な企業が入居してきたことから、ビジネスパーソンが仕事帰りに立ち寄る姿も増えてきて、想定していた客層に近づいてきているのではと期待しています。

昨年12月からは、各店舗で買い物の際、県立図書館の利用カード提示で、割引きされる等のサービスもスタートしています。その他、人材確保などの取り組みに関して、グッジョブセンターからアドバイスをもらうなど、複合施設としての様々な特性を強みとした取り組みも進めていきたいと考えています。

更なる発展に向けて

那覇は常にエネルギーで、熱源としてのポテンシャルを持っており、素晴らしい地域資源が多くあります。その潜在的な地域資源を活かすこと、その素晴らしい価値に、どれだけ多くの人が気付くことができるのかということが非常に重要であり、そういう意味では、地域の活性化は「若者」や「よそ者」などがキーパーソンだと言われます。その良さに気付き、今ある沖縄の資源や文化を継承しながら、新たな感性でアレンジすることで新しいものが作り上げられる。変化は成長の原点だと考えています。那覇オーパも時代のトレンドの進化に合わせて変化しながら、その独自性をどれだけ発揮できるかが今後重要になると考えています。変化に挑み、その変化を楽しみながら、地元のみならず、共に成長し続けていきたいと思っています。

コンテンツ

2面

今や社会インフラともいえるコンビニの地域に根差す取り組みと人材育成(株)沖縄ファミリーマートの

3面

「ENJOY YEG! ボーボーMAXSYEGの熱をその先へ」をスローガンに、那覇商工会議所青年部が

4面

那覇市の取り組み データで見るNAHAcity 読者アンケート



access
株式会社 OPA 那覇オーパ
〒900-0021 那覇市泉崎1-20-1
カフーナ旭橋A街区
TEL.098-996-2108
https://www.opa-club.com/naha



わたしと
なはし

ダイナミックな変貌を続ける那覇

全国各地で見たどの都市にも負けず劣らずにエネルギーに満ちた街の息吹にふれると、この街に生まれ育ったことに感謝さえ覚えます。これまでの那覇が歩んだ時代を懐かしむと同時に、これからの那覇の進化が楽しみです。

今や社会インフラともいえる「コンビニ」の地域に根差す取り組みと人材育成

ユニークなCMや全国初の取り組みなどで成長を続ける(株)沖縄ファミリーマート。業界による競争が激化する中、順調に売り上げを伸ばし、成長を続けている(株)沖縄ファミリーマート代表取締役社長 野崎 真人さんにお話を伺いました。



(株)沖縄ファミリーマート

のざき まさと
代表取締役社長 野崎 真人さん

ポートしています。当社の弱みなどを徹底的に分析・見直し、時代の変化に対応した改善を積み重ねてきました。そのような一つ一つの取り組みが実を結び、この20年くらいで店舗数も、売り上げも伸ばすことができました。ところ大ヒットしました。また、「フラチキ」で親しまれているオリジナルフライドチキンは、沖縄の人が好む味付けに仕立て、売り上げ増加の一因となっています。

その他、県外店舗にはない独自性の高い商品として、手作りのポークたまごおむすび、ゴーヤー弁当、おでん沖縄そばなど特徴ある商品を開発し、ローカライズ戦略を展開しています。



オリジナルフラチキ

挽きたてコーヒー

フランチャイズ

加盟店と共に

我々の仕事は、基本的にはコンサルタント業務で、フランチャイズご加盟店の売上の向上、利益を守ることを一番大切にしています。24時間365日営業しているコンビニエンスストアは、生き物と同じです。時代の変化と共にマーケットは常に変動しており、そのためには、店舗の周辺にある商業施設や地域住人の世帯別構成比などマーケット調査を行い、地域に合わせた売場づくりを提案しています。

現在市内では、車で10分圏内にコンビニエンスストアはいくつもあり、その中で選ばれる店舗になれるよう、ご加盟店と一緒に、店舗の質を上げていく必要があります。

現在、観光客の増加等による景気拡大が続く、活力のある沖縄においては、県外からの進出企業も増加、消費者はより良い商品を求めていますし、今後、県内の小売業は熾烈な争いが予想されます。常に良い商品を提供し、新しい情報を発信していかなければ、生き残れません。また、様々な業種で課題となっている

人手不足の解消については、短時間勤務や勤務内容の細分化など、働く人のニーズに柔軟に対応することが、ひとつの改善策になると考えています。

さらに、外国人の人材確保についてもご加盟店の皆様と共に取り組んでいきたいと思っています。

コンビニエンス

ストアの重要性

コンビニエンスストアに求められているものは、やはり利便さです。近くにある、すぐに必要なものが購入できることが最大の魅力だと思います。ATMやコピー機、宅配便の受け取り、マイナンバーカードによる住民票や所得証明書等の発行、税金納付、各種支払いなど、日常生活のインフラとしての役割も重要性が増しています。

また、毎週発売される新商品の陳列など、売場づくりを工夫し、新しい情報とともに楽しさを発信します。

そして、他社にないより良いサービスをお客様に提供しながら、沖縄ファミリーマート独自の創造性を加え、さらなる成長を目指していきたいと思っています。

県内の大学生とコラボして商品を開発



学P 沖縄リーグ 2018

コンビニエンスストアファミリーマートの沖縄県内におけるエリアフランチャイズ本部として、1987年に設立され今年で創業31年目を迎えます。

県内の店舗数は326店舗(市内72店舗、2018年12月末時点)あり、2017年県内企業売上高ランキング(東京商工リサーチ沖縄支店発表)では約748億円を売り上げ、前年8位から5位へ、那覇市内においても1位と順位を伸ばしています。

地元根差した独自の経営スタイル

私が、(株)沖縄ファミリーマートに入社した頃から、県内でも各社コンビニエンスストアが多数展開しており、当時のファミリーマートの店舗数は約70店。出店するだけでなく、良い条件があれば、店舗を移設し開店するなどご加盟店を継続してサ

沖縄発の「コーヒー」や「チキン」が全国へ

沖縄ファミリーマートが先行し、全国へ展開した商品に挽きたて「コーヒー」とオリジナルチキンがあります。沖縄に根付いている「コーヒー文化」に目を付け、セルフ式「コーヒーマシーン」を全店舗に導入した

access

株式会社 沖縄ファミリーマート
〒900-0001 那覇市港町3-4-18
TEL.098-867-2420
https://www.okinawa-familymart.jp



インフラ：インフラストラクチャーの略。産業や社会生活の基盤となる施設。

用語



わたしと
なはし

ノスタルジックとモダンが
共存する街

アジアからみた那覇市は日本の玄関口であり少年時代を過ごした感慨深い場所。昔の面影もありつつ、時代の変化にあわせ、進化し続ける街。皆様のご要望に応えられるよう、ご加盟店と一緒に進んでいきたい。

那覇YEGは、全国の会員とながるツールであり、スケールメリットを活かしたビジネス展開ができることが大きな魅力です。県内の会員同士はもちろん、市内・県

那覇YEGは、全国の会員とながるツールであり、スケールメリットを活かしたビジネス展開ができることが大きな魅力です。県内の会員同士はもちろん、市内・県

那覇商工会議所の会員事業所に属する46歳以下の会員で構成される青年部（以下、那覇YEG）は、県外の多くの団体で会員数が減少する中、昨年度は会員数が70名以上増え、現在202名の会員が活発に活動しています。若さ溢れる情熱で「わったー那覇めしグランプリ決定戦」をはじめとする、様々な取り組みを実施しています。



那覇商工会議所 青年部 会長 下地 勇気
那覇商工会議所 青年部 副会長 比嘉 澄人

「ENJOY YEG! ボーボーMAX」

「YEGの熱をその先へ」をスローガンに

本市の青年経済団体として、地域を盛り上げるため、積極的に活動を展開する那覇YEG会長の下地勇気さんと、副会長であり「第8回わったー那覇めしグランプリ決定戦」の実行委員長の下地勇気さんと、熱い想いを伺いました。

地域を元気に！
わったー那覇めし
グランプリ決定戦

那覇YEGの主な活動は、地域や各企業の要望、課題を吸い上げ、それらを政策提言として挙げて

内のかにとらわれず県外会員とも交流を通してビジネスマッチングの促進を図り、県外企業との業務提携が実現するなど、ビジネスを展開している会員も多いです。また、会員同士で新たなビジネスモデルを構築するなど、那覇はビジネスチャンスに溢れています。その他にも、職人不足が著しい建設業では、県外の会員企業から職人を派遣してもらうなど、相互に協力連携しながら、それぞれのビジネスがさらに発展していくような信頼関係を築いています。普段、知り合うことのできないような異なる業種の方々と交流が図られることで、良い刺激となり、また、挑戦し続けている会員に触発されることで、さらなる成長につながります。各会員の企業が発展することが、最大の地域貢献と考え、今後も、会員や関係者の皆様と共に取り組んでいきたいと思っています。

いくことです。その一環として、異業種交流等を通して得られる自己研鑽など大きな利点もありますが、地域の活性化を図ることを大きな目的としています。地域貢献の取り組みとしては、昨年度から地域の無料塾に通う生徒達に、様々な職種を体験してもらう「みらいキャリア教育」を始めました。働くことに夢を描く生徒達が、未来を切り開いていくことが地域の活性化に繋がることを期待しています。



また、今年で第8回目となる「わったー那覇めしグランプリ決定戦」も取り組みの一つで、大阪なら「たこ焼き」、名古屋なら「味噌カツ」があるように、那覇のご当地メニューを開発することを目的としたイベントです。昨年は約6万人の来場者数で大いに賑わいました。年々規模も拡大しており、今後さらに成長していくため、様々な機会と連携しながら、多くの若く熱いエネルギーを注ぎ、取り組んでいきます。

以下では、わったー那覇めしグランプリ決定戦受賞の2事業者を紹介します。

わたしは
なはし

沖縄県経済のバロメーター

沖縄県の玄関口であり、県経済の中心地である那覇の活力が、県経済のエネルギー源だと思います。さらなる経済成長を目指し、那覇の元気を地元から盛り上げたい。

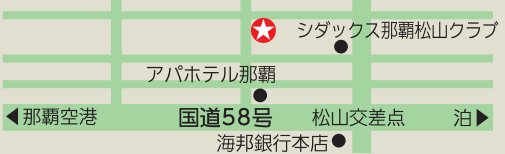
琉球酒場 てびち屋本舗

沖縄では昔から愛され続けている”てびち”。県内のみならず広く新たな魅力を伝えたいと考案されたのがてびち屋本舗の”揚げてびち”。周りはサクサク〜、中はトロトロ〜。スパイシーな味付けで、2012年わったー那覇めしグランプリを受賞しました。受賞をきっかけに”揚げてびち”は、多くの飲食店でも広がり、那覇の新たなご当地メニューとして定着しつつあります。受賞直後は、営業時間や場所の問い合わせの他、「美味しかったよ！頑張ってる！」といった激励も多く、嬉しさと同時に身の引き締まる思いでした。

目標でもあり挑戦する機会となったわったー那覇めしグランプリ決定戦に出店することで、スタッフのチームワークがさらに強化されるなど、様々な効果を得ることができ、また、グランプリ受賞を契機に、お客様も増え、売上も向上しました。「“揚げてびち”を沖縄発！世界へ！」を目標に掲げ、年内は初の県外進出として福岡県内への出店を目指しています。他にも飲食業における働き方改革として、休暇取得や労働時間の改善にも積極的に取り組んでいます。もっと、若者をはじめいろんな世代に、飲食業の魅力を伝えていきたいです。そのためには働きやすい環境はとても重要です。自身やスタッフが考案した料理を、お客様が美味しいと言って食べてくれて喜んでくれる、とても幸せになれる仕事だと思っています。今後も市内の飲食業界がもっと盛り上がってほしいですし、てびち屋本舗も頑張っていきます。



店長 かわむら なおき 川村 直樹
琉球酒場 てびち屋本舗
TEL.098-867-7177



くいのもの市場 むとう

2018年「わったー那覇めしグランプリ決定戦」でグランプリを受賞したむとうの「究極の...!! 塩パン玉子サンド withコーン濃チャウダー」。もともとパン好きな代表の浜川さんが考案した「塩パン」を使い、子どもから大人まで、幅広い年齢層が楽しめ、気軽に食べられるメニューとして開発しました。

過去にも、塩パンを使ったメニューでわったー那覇めしグランプリ決定戦へ出店しており、2016年は特別賞、2017年は準グランプリを受賞しています。居酒屋としては珍しいこのメニューが2018年のグランプリを受賞したことで、これまでの客層とは異なる幅広い年齢のお客様が来店するようになり、売り上げも向上しています。玉子サンドの人気向上とともにテイクアウトの要望も増えたことから、昨年の11月、那覇オーパのオープンに合わせて「ビストロムトウ」を那覇オーパ2階に初出店し、多くのお客様に楽しんでいただいています。また、わったー那覇めしグランプリ決定戦受賞の副賞として、(株)沖縄ファミリーマートとコラボレーションした「玉子サンド」の販売に向け、新たな販路開拓の取り組みを進めています。

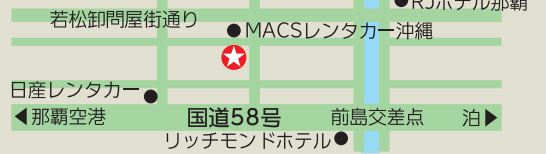
店舗としては、将来を担う若い人たちが、自信を持って飲食業に携われるよう、人材育成にも取り組んでおり、スタッフの中から毎年1名、調理師免許の取得にかかる費用を自社で全額負担し支援を行っています。また、外国人の雇用促進に加えて、様々な雇用体系に柔軟に対応するなど、働き方も工夫しています。



今後は、始めたばかりの新たな取り組みを軌道に乗せつつ、様々な機会を有効に活かしながら、挑戦し続けていきます。



代表 はまがわ よしひこ 浜川 義彦
くいのもの市場 むとう
TEL.098-863-4808



那覇市の取り組み

1 市場の魅力と沖縄の食文化を発信する 拠点施設を目指して ～第一牧志公設市場の再整備～

第一牧志公設市場は、市民や県民の台所として親しまれ、沖縄ならではの新鮮な食材が並び、人情味あふれるコミュニケーションを味わうことが出来ます。最近では外国人観光客にも人気の観光スポットとして賑わう一方で、施設の老朽化の課題や耐震性の不安を抱えており、本市では施設の老朽化対策として、新たな市場を現在地に建替えることを決定しました。

平成29年度から基本設計業務が始まり、市場再整備に向けた店舗の配置計画・仮設市場及び新市場の店舗面積や配置計画等については、数多くの市場事業者と意見交換の場を設け、意見の集約を図り、また、市場建替えによる移転・引越に伴う損失補償を行うなど、市場事業者の負担軽減を図りながら市場再整備を進めています。



仮設市場イメージ図



新市場イメージ(外観)



新市場イメージ(内観)

【今後の主なスケジュール】
現市場の営業…平成31年6月16日まで
市場閉鎖期間…平成31年6月17日～6月30日
仮設市場の営業…平成31年7月1日～
新市場オープン…平成34年度

2 公園での民間事業者参入等調査について

近年、公園利用に関する法律等が見直され、公園内での民間事業者による施設が設置しやすくなりました。全国的にもカフェやランニングステーションの設置により、コーヒーを飲みながら子供の遊びを見守ったり、仕事帰りに運動したりと、公園がこれまでより柔軟に利用され、地域に愛されている事例が増えています。

本市にも、このような可能性を秘めている公園が多数あることから、公園施設の整備や管理運営、賑わい創出等による活性化について、今後、民間事業者の力をお借りしながら、連携を図っていきたく考えています。

その第一弾として、那覇新都心公園における公募設置管理制度(Park-PIF)による民間施設の設置を想定したサウンディング型市場調査を実施します。併せて、他の市内公園活性化のアイデアも募集します。民間事業者の皆様にとって、どの公園で、どのような施設による新たな活用が想定され、地域の活性化に資するのか、どのような条件なら事業参入の可能性があるかなどごぜひご意見をお聞かせください。ご応募お待ちしております。

【日程(予定)】

〇2月中旬 実施要領の公表 〇3月下旬 事前説明会の開催

〇4月下旬 エントリー締め切り 〇5月 対話の実施

(公園管理課 098-9551-3239)

サウンディング型市場調査とは…

民間事業者のアイデアや意欲を把握し、実現性の高い公募条件や公民の適切な役割分担等を設定することで、民間事業者を主体とした事業がスムーズに進められるように検討する手法です。事業者ごとに個別の対話を行います。

働き方改革について

働き方改革関連法は、働く方々がそれぞれの事情に応じた多様な働き方を選択できる社会を実現するための改革です。働き過ぎを防ぐことで、働く方々の健康を守り、ワーク・ライフ・バランスの実現を目指すものであり、2019年4月より順次施行されます

3つのポイント

(1) 時間外労働の上限規制の導入(2019年4月1日施行)

時間外労働の上限について、月45時間、年360時間を原則とし、臨時的な特別な事情がある場合でも年720時間、単月100時間未満(休日労働を含む)、複数月平均80時間(休日労働含む)を限度に設定する必要があります。

※中小企業の適用は2020年4月1日

(2) 年次有給休暇の確実な取得(2019年4月1日施行)

使用者は、10日以上年次有給休暇が付与される全ての労働者に、毎年5日、時季を指定して有給休暇を取得させることが義務付けられます。

(3) 正規雇用労働者と非正規雇用労働者の間の

不合理な待遇差の禁止(2020年4月1日施行)

同一企業内における正規雇用労働者と非正規雇用労働者の間の基本給や賞与、各種手当など不合理な待遇差が禁止されます。

※中小企業の適用は2021年4月1日

問 那覇市商工農水課 098-9551-3212

※働き方改革関連法の詳細は厚生労働省ホームページをご覧ください。



データで見るNAHAcity 那覇市の中小企業 新事業展開「全国の2分の1」

市内中小企業が抱える課題の把握を目的に昨年度実施した「市内中小企業経営実態調査事業」の調査結果では、那覇市内の中小企業における「新事業展開」の実施状況も調査しており、「新市場開拓戦略」、「新製品開発戦略」、「多角化戦略」、「事業転換戦略」の取り組み状況は、全国(平成29年中小企業白書)と比較し2分の1程度となっています(右図)。

企業活動において、成長、発展するためには、一定規模の新規事業展開が必要であり、市場のニーズを読み取り、自社の強みを活かしながら、新規の事業を開拓していくことが、必要不可欠です。新たに本市においては、全国との差が生じている原因を研究し、「中小企業事業者の県外・海外販路拡大支援事業」、「民間資金調達促進マッチング事業」等を通して、今後も中小企業における「新事業展開」等の支援を行っていきます。



新事業展開の実施状況

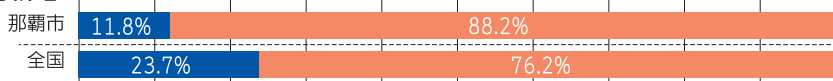
■実施している ■実施していない

0.0% 10.0% 20.0% 30.0% 40.0% 50.0% 60.0% 70.0% 80.0% 90.0% 100.0%

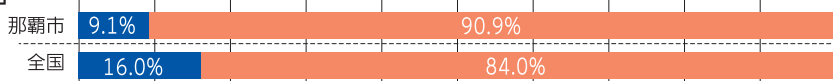
①新市場開拓戦略



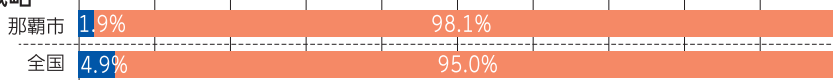
②新製品開発戦略



③多角化戦略



④事業転換戦略



なはけいざい
MAGAZINE

のバックナンバーや
掲載されなかった詳
しい情報はこちら→



なはけいざいMAGAZINE
Vol.8 2019年2月発行

【発行】
那覇市経済観光部商工農水課
〒900-8585 那覇市泉崎1-1-1
TEL.098-951-3212
E-mail:k-syou001@city.naha.lg.jp

制作・印刷 株式会社 近代美術

商工農水課なはけいざいMAGAZINE2月号
アンケート係
〒900-8585 那覇市泉崎1-1-1番1号
FAX 098-95113213

※応募された方の個人情報、当選者への
賞品の発送以外には使用いたしません。

プレゼントが当たる
読者アンケート
回答募集中!

アンケートにご回答頂いた方の中から
抽選で、景品をプレゼントいたします。

※締切は2019年2月28日(木)です。当日消印有効
※当選者の発表は賞品の発送をもってかえさせていただきます。
※発送は2019年3月末頃の予定です。

はがき、FAX、Eメールのいずれかに、
①住所、②氏名、③年齢、④電話番号、⑤職業
を明記の上、以下の質問項目番号と、回答
番号を記入してお送りください。

Q1 今号で一番印象に残った記事はどれで
すか?番号をお選びください。

1 那覇オーパ
2 (株)沖縄ファミリーマート
3 那覇商工会議所青年部
4 データで見るNAHAcity

Q2 今号は本市経済への興味を持つきつかけと
なりましたか?番号をお選びください。

1 きつかけになった
2 きつかけにならなかった
3 以前から興味を持っていた

Q3 「なはけいざいMAGAZINE」の
全体的な満足度を番号でお聞かせください。

1 とても満足 2 やや満足 3 ぶつ
4 やや不満 5 不満

Q4 今号で紹介した「那覇市の取り組み」について
知っていましたか?番号をお選びください。

1 知っていた
2 知らなかった
3 今号により知った

Q5 今号で紹介した「那覇市の取り組み」に
興味がありますか?番号をお選びください。

1 以前より興味がある
2 今号により興味を持った
3 興味がない

Q6 「なはけいざいMAGAZINE」に対する
ご意見、ご要望をお聞かせください。(自由記入)

【宛先】