

那覇の経済を知る 那覇市公式広報紙【なはけいざいMAGAZINE】

2018 新春対談

城間 幹子 那覇市長・OCVB 平良 朝敬 会長



## 沖縄観光の振興発展が 那覇市を豊かなものにする

全国的に見ても非常に好調な沖縄の観光業。入域観光客の大幅増加に伴い、急ピッチで関連施設や交通などのインフラ整備が進められています。今号では、新春特別企画として、沖縄観光の玄関口であり観光都市としても機能する那覇市の城間幹子市長と、沖縄観光を牽引する沖縄観光コンベンションビューロー(OCVB)の平良朝敬会長のスペシャル対談を実施。沖縄県および那覇市の観光に関する現状と今後の展望を語っていただきました。また、観光産業を支える飲食業より女性スタッフを中心にステーキ店を経営する株式会社 碧(へき)をご紹介します。

### 沖縄観光の魅力について

—— 沖縄の観光はとても好調です。2017年を振り返りつつ、2018年の抱負をお願いします。

**平良** 今年度の入域観光客数は950万人を目標としています。昨年度が877万人だったので、少しハードルが高いと感じましたが、空の便は海外路線を含め16路線が最大で週200便あり、また、クルーズ船好調の追い風を受けて、上半期は504万6,100人で過去最高、前年度比109.3%の伸び率です。このままいけば、3月末には目標を達成するのではないかと見えています。平成30年度は、1,000万人を目標に掲げ、邁進していきたいと思えます。

**城間** 那覇市は空と海の玄関口として、那覇ならではの観光資源を大事にしながら、「守礼の心」や「いちやばちようでー」といった相手を思いやる「うとういむち」の心を持ち、ハード面に加え那覇らしさを伝えていきたい。さらには、那覇市が目指す将来像である「人も、まちも活いき、美ら島観光交流都市」に近づけるよう励んでまいります。

—— 沖縄と那覇の観光の魅力とはなんでしょうか。

**平良** なんといっても立地は魅力ですね。沖縄を起点に半径2,000km圏内にある北京、上海、香港、台北、ソウルなどの都市から年間約215万人が沖縄を訪れています。アジア全体のGDPは約6%の伸び率があり、海外からの観光客が占める割合は、現在の約3割から、10年以内には5割まで増えることが予測されます。また、世界的にLCCがシェアを伸ばしています。アジアも同様で、沖縄における昨年度LCCの比率は約5割程度ですが、第二滑走路ができる2~3年後には、6~7割程度を占めることが予想されています。沖縄を起点として半径3,000km圏内には約19億の人口があり、アジアの方々にとって「1番近い日本」として魅力がさらに増していくと考えています。

**城間** 那覇には世界遺産もあり、琉球王朝の流れをくむ文化や歴史を感じさせるという独自の強みをもっています。また、年間を通じて様々なイベントがあり、国際映画祭、那覇ハーリー、那覇大綱挽まつり、琉球王朝まつり首里、那覇マラソン、巨人軍のキャンプなど、誘客の大きなコンテンツとなっています。

### 新しい観光コンテンツ

—— 夜のコンテンツが必要だという声もあります。

**城間** 温暖な気候を活かして、那覇でも夜市を開催してはどうかという話が出ています。素通りではなく、もう一泊したくなる街にするため、実現の可能性を探っていきたい。那覇でないと楽しめないということから“ナハでナイト”というのはどうでしょう(笑)。また、平成33年には新たな文化芸術の創造・発信拠点となる「新文化芸術発信拠点施設」を開館予定です。単に発表する場だけでなく、観光客の皆様が楽しめるコンテンツを提供する他、市民と観光客の人と人とのつながりから新しいものが生まれていく、という夢を描いています。

**平良** “ナハでナイト”、とてもいいネーミングですね。以前から、那覇市は観光客のドーナツ化現象が起きるのではという危惧がありました。那覇市は、大人向けの夜の楽しみはあっても、子どもやファミリー向けのものは意識して作っていかないといけない。OCVBでも4月から10月まで国立劇場にて「ザ・祭・オキナワ」の公演を行ってきました。例えばこれを那覇市で開催し、市内にある新文化芸術発信拠点施設をはじめとする各劇場施設とネットワークを構築することで、ナイトカルチャーがある那覇市として浸透するはず。そして「観る」コンテンツと夜市のように「参加する」コンテンツという2種類のエンターテインメントが、それぞれの魅力を伸ばしていけば、那覇市に滞在する時間が増えるのではと思います。

### 世界に通用する人材や働く環境

—— 人材が足りないという声もよく聞かれます。

**城間** 観光産業分野は、人材不足が大きな課題です。那覇市としては、企業・団体と連携して観光産業の魅力を発信し、多くの方が観光産業に従事できる環境作りが必要と考えています。そのひとつは、待遇の改善。給料面はもちろん子育て支援などのワークライフバランスが充実し、働く環境も魅力ある、憧れの職業にしていけないといけない。

**平良** ただ、このあたりの意識は随分変わってきています。例えば、ホテルスタッフは観光客へのサービスだけでなく、マネジメント能力も問われます。また、これまでは旅行会社とのやり取りがメインでしたが、FIT(個人旅行)が主流になってきており、インターネットの知識や外国語対応など、進化していく旅行形態に対応した人材が求められます。今は、SNSで一瞬のうちに世界へ発信できる時代ですので、発信者が食いつくようなサービスを考えていくのも、これからの観光業の重要なポイントですね。



——稼ぐ力についてはどうお考えでしょうか。

**城間** 入域観光客の増加は、ビッグチャンスです。企業、地域住民、行政が一体となっておもてなしの心で観光客を迎え、那覇らしいヒト・モノ・コトのサービスを提供し喜びや感動を与え、再訪したくなる都市になれば、観光産業はますます発展するはず。そして、リーディング産業の観光産業が発展することで、他の産業が活性化し、そこに従事する市民の所得向上につながるよう引き続き努力していきます。

**平良** もっと市民に対して「観光がもたらす経済効果」をしっかりと認識してもらい、観光収入1.1兆円に向けて、入域観光客約1,000万人がどれだけの経済波及効果をもたらすかを常に意識すべきです。2016年度の1月から3月期における海外から空路を利用した観光客ひとりあたりの消費単価は、94,016円でした。では、これだけの消費がどこで行われているのかを示すために、OCVBでは下の表を作成しました。これによれば、韓国からの観光客は宿泊費、中国は土産・買物費に多くを支払う、などの各国・各地域別の消費傾向が見えます。間違いなく、これだけの消費があるので、この数字を企業や各市民が、自分たちの経営やアイデアにいかせれば、さらにチャンスが広がると思います。

### 沖縄を時速4kmの観光地へ

——観光のあり方自体も考え直す時期です。

**平良** 歩くことはとても大切です。私の持論ですが、今の沖縄観光は時速50kmくらいのスピードで車に乗っているような速さ。それを時速4kmまで落としたい。時速4kmは、ちょうど歩く速さで、それがまちまーいの考え方です。まちまーいは、最初は那覇市観光協会を始め、その後、各観光協会で協議会を作り、情報共有するようになりました。今では20か所の観光協会でも同様の取り組みを行っています。

**城間** ある方に「首里城以外にいいところがないの?」と聞かれたことがあります。若い方はスマホ等で情報を得られますが、年配の方は難しい。各年齢層のみなさまを裏通りやまちまーいなどの魅力へつなげていくのは、観光協会の窓口としての役割が期待されるところです。

——公共交通機関も改善の余地があります。

**平良** あらためて泊港～本部港間の海上輸送を提唱し、2018年には実証実験が始まります。香港ではマカオを結ぶジェットホイルがあり、450人の乗客を運ぶことができます。これを那覇から本部まで走らせると50分で移動できる。レンタカーがピーク時で約4万台ありますが、そこを分散させることで、二次交通不足の緩和に繋がるはず。

**城間** 市内周遊バスは好評だったのですが、残念ながら運行を取りやめてしまいました。現在は、バスの運転手不足が深刻化しており、周遊バスの再開は現実的に厳しい。モノレールも夕方の混雑時には空港へ向かう観光客で満員となり、一般利用者が乗車できないということもある。那覇市内の交通渋滞が深刻化している状況を鑑みると、平良会長がおっしゃるような新たな交通システムの導入を検討すべき時期に来ていると思います。

——クルーズの可能性はいかがですか。

**平良** クルーズが来るところは、一流の観光地です。那覇、中城、本部、石垣、宮古と、5つの港でクルーズを受け入れられるというのは、他府県で考えられま



せん。今後、クルーズ船自体が大型化していくのに伴い、さらに利用する観光客が増えていきます。平成28年度の調査では、沖縄への海路での観光客が70万人近く、1人あたりの消費単価が約3万円で、クルーズの経済効果は約237億円あります。また、フライ&クルーズといって、飛行機で港まで移動してからクルーズに乗り込むということが主流になると、さらに宿泊施設や飲食店なども需要が伸びるはず。

**城間** 観光地としてはとてもいいことだと思います。その反面、課題も増えました。クルーズターミナル以外に貨物バースも使用していますが、建物がないため雨が降った時に乗客が雨ざらしになって混乱が生じたことがありました。また対応できる人材の確保も課題となっていますし、クルーズ客は県内全域に足を伸ばすので、より広域的な連携や役割分担が必要になってきていると感じています。

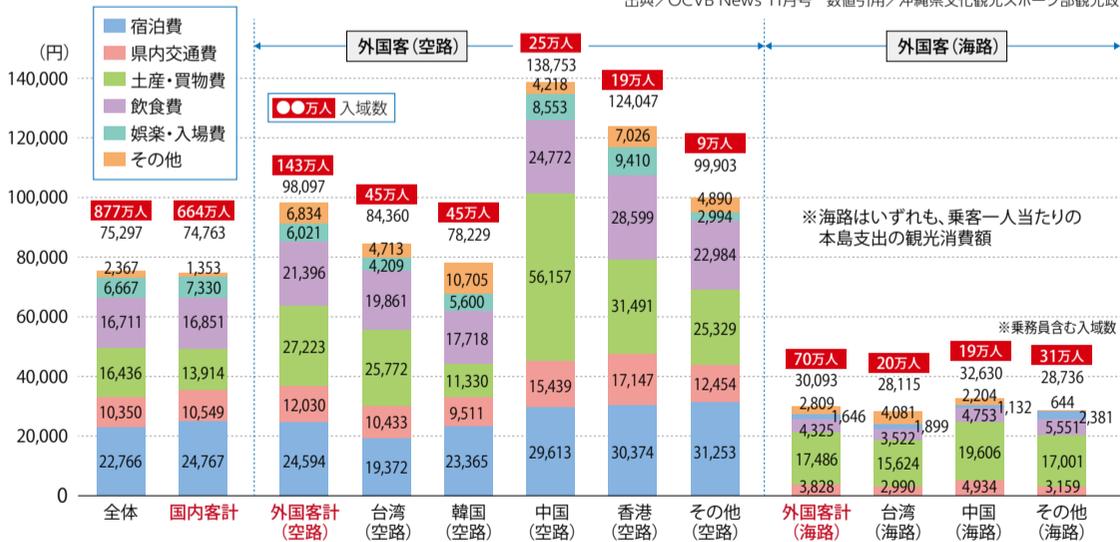
——最後に、「ははけいざいMAGAZINE」に期待することやご意見などあればお願いします。

**平良** 多くの人に読んでもらう紙面構成にしたいと思います。また、那覇市で、20室のアパート（月額6万円）を観光客向けのコンドミニウムに改装し、適法に運用して成功した事例があります。このような経済ならではの成功事例を紹介するなどし、それをきっかけに、那覇の経済がさらに活性化することに期待したいです。

**城間** 一般的に経済というと難しいイメージがあると思います。なるべく多くの市民に経済に関する情報を届け、今後の那覇市の経済発展につながる市民の意識向上と行動を促すことが本紙の目的です。

国籍・地域別費目別/消費単価 (2016年度実績)

出典/OCVB News 11月号 数値引用/沖縄県文化観光スポーツ部観光政策課



### 那覇市経済の活性化の鍵は中小企業の成長・活躍にあり!!

一般社団法人 沖縄県中小企業診断士協会 会長 西里 喜明

皆さま、那覇市にどのくらいの事業所があるか、ご存知ですか? いわゆる民間事業所が17,995事業所。沖縄県全体の27.6%が那覇市に所在し、従業員数は28.8% (156,511人)。県都那覇市に県全体の1/4強の事業所・従業員が在籍しています。那覇市の中小企業比率は99%以上であることから、中小企業が那覇の経済・市民生活を支えていると言えると同時に、那覇市の経済活性化、市民の所得向上により「生活の質を

豊かにし、心の豊かさへの取り組みも併せて行う」ためには、中小企業を元気にすることが必須です。今年度那覇市においては、中小企業の実態や課題を調査し、中小企業支援を展開する取り組みを実施中とのことですが、その調査結果が出る前に、日ごろ私が感じている中小企業の大きな課題の一つを挙げてみます。今、全国的に中小企業は人材不足・人材難に陥っており、中小企業まで人材が回ってきません。先述した

ように、那覇市の経済活性化には中小企業の頑張りが必要で。

有望な中小企業は、有為な人材が活躍できる大きな土壌となり得ます。中小企業には現在、那覇市の経済を支え、将来を引っ張っていく企業等、様々あります。是非、若い市民の皆さまが有望な中小企業に飛び込んで有意義な人生を歩み、中小企業経営者も有為な若手人材を確保・育成し、自社を成長させるべくしっかりと経営理念をもって経営されることを切に願います。

\*数値はいずれも、平成26年経済センサス基礎調査をもとに算出

#### 聞き手

ブルームーンパートナーズ株式会社  
代表取締役CEO 伊波 貢

証券会社を経て海邦総研設立に携わり、独立。「それは、世界級だろうか?」をコンセプトに国や自治体の事業や企業のコンサルを請け負う。



# おもてなしの心を何よりも大切に

沖縄の人材に期待を寄せる  
女性スタッフで運営する人気ステーキレストラン

株式会社 碧(へき)

## 那覇の裏通りの小さな店からスタート

1999年6月に国道58号沿いの裏通りに「鉄板焼ステーキレストラン 碧 久茂地店」として創業した碧。創業時の資金調達には非常に苦労したそうですが、現在では、那覇市を拠点に東京や大阪を含めた6店舗を展開、今年度は姉妹店2店舗を含めて10億円を売上げるまでに成長発展しています。

開店当時、飲食店としては不利な立地と見られていましたが予想に反して人気店となりました。その理由として、ステーキハウスにはめずらしい座敷席を設けたこと、8人ほどの座敷にベビーベッドを設置したことなど、これまでステーキハウスに子連れで行くことを躊躇していた子育て中の家族や、女性客に好評となったことなどが挙げられます。

また、作り置きせず、常に炊き立てのコシヒカリを提供できる「連続炊飯システム」を導入。牧志店では他店との差別化を図り自家製焼き立てパンを提供、パンに合う野菜スープも開発するなど、全て店舗で手作りするという対応が、訪れた人たちに安全・安心であると感じさせ、野菜スープは乳幼児の離乳食としても人気となりました。さらに、客層に合わせた接客を全店舗、全従業員が心がけることで、年々お客様が増え、売上げも向上しています。

## スタッフ全員が女性

碧の大きな特徴は、スタッフ全員が女性であるということ。鉄板を挟んで女性スタッフが軽やかな手つきでステーキを焼き、会話を楽しむスタイルは、老若男女問わずファンが多いようです。「ステーキというと男性スタッフが派手なパフォーマンスをするのが一般的でしたが、私は、女性ならではの良さをもっと生かそうと思いました。女性にはもともとおもてなしの心が備わっています」と語るのは、碧の奥間弘子社長。

## SHOP INFO

調理もホールも含めて、スタッフは女性のみで運営するステーキレストラン。東町本店は、2015年7月にオープンしました。ごはんは必ず炊きたてを用意するなどこだわりも多く、女性ならではの心配りと会話を楽しむことができるので、リピーターも非常に多いお店です。最近



は外国人が訪れる比率も上昇中。地元のお祭りに協賛するなど、地域貢献も大切にしています。

女性スタッフが活躍するスタイリッシュな店内

長。「弊社には、調理に関してのマニュアルはありますが、接客マニュアルというものは、一切ありません。お客様によって、満足度は違います。例えば、赤ちゃん連れであれば、パパやママがゆっくと食事を楽しめるようお手伝いをしてあげると嬉しいですね。気づきはとても大切です。いかにお客様に満足して召し上がっていただけるかを社員一人ひとりが考えて対応しています」と接客の秘訣を明かしてくれました。

## 沖縄の人材と社内のバックアップ体制

一人前になって質の高いサービスを提供できるようになるためには、新入社員は3ヵ月研修の中で調理から接客までを徹底的に教えられます。その後、各店舗に配属され、最終的に調理を任せられるようになるまでには、1年はかかるそうです。

「人材育成はもっとも大切なことです。また、採用に関しては、素直な子を求めています。素直だと人の心に入っていきやすい。なんでも吸収し、明るく元気だとさらにいい。その意味では、沖縄の女性は強いですし、期待しています」また、インバウンドのお客様にも人気が高い碧では、海外のお客様にも楽しんでもらえるよう、会社として社員の語学習得をサポートする取り組みも行っています。

また、スタッフ全員が女性ということもあって、産休や育休が取得しやすい環境づくりも忘れてはけません。「飲食店はどうしても昼も夜もフルで稼働しないといけません。でも、碧ではお母さん社員には昼間だけ働いてもらっています。三位一体という言い方をしますが、仕込み調理、鉄板調理、ホールと、どの社員も全てできるように教育しているので、夜勤の社員もすぐに朝の勤務に代わることが可能です。近い将来には社内に託児所も作りたいですね。会社としてもバックアップしていくことがとても大切だと思っています」

## ステーキブームと那覇のポテンシャル

ここ数年、沖縄はステーキブームが到来し、多くのステーキ店が軒を連ねる状況となっています。「私たちは、特に沖縄県産の素材にこだわっています。県産和牛、県産野菜を中心にメニューを組み立て、ミネラル豊富な海洋深層水から作られる塩と水を全ての料理に使用しています。良い物をお客様に美味しく召し上がっていただきたいだけなので、何も変えることはありません」

変わらないといえば、創業以来ずっと那覇にこだ



株式会社 碧  
代表取締役 奥間 弘子 さん

わり続けて店舗展開しているのも、碧の特徴。そこには、那覇で生まれ育った奥間社長ならではの思いが感じられます。

「沖縄の玄関口である那覇市は県外や海外からもたくさんの方が訪れる場所ですので、印象は大切です。まず、那覇に満足しなければ、沖縄を好きになってももらえない。沖縄＝那覇なんですよ。そういう意味でも、那覇でお迎えできる受け皿を作っておくべきです。中でも飲食業は、たくさんのお客様と接することが多いので、観光地“那覇”そのものの印象を左右するということを意識し、しっかりしたサービスを心がけていく必要があると思います」と話してくれました。



素材や器にこだわり、作り手のまごころがこもった碧のコース料理

**access**  
株式会社 碧(へき)  
〒900-0034那覇市東町19-25  
TEL:098-863-1533  
http://www.heki.co.jp/



奥間弘子さんの  
わたしとなは

## 生まれも育ちも那覇なので一番好きな場所

ずっと那覇市小祿に住んでいたため、那覇以外で出店することは、当時考えませんでした。那覇は玄関口でもあるので、沖縄県の代表であることを意識しながらおもてなしをしていきたいです。

## 松尾店 店長 佐和田 レイ さん

浦添高校普通科を卒業後、入社した佐和田さん。「放課後、国際通りに買い物に出かけた時、通りかかった碧 牧志店の店内に目とまりました。外から見ただけでも店内は高級感にあふれ、女性スタッフが活き活きと笑顔で働く姿がとても素敵で輝いていることが印象的でした。もともと就職先として飲食業を希望していましたが、これが運命的なきっかけとなり、ここで働きたい!と思いました」と入社経緯を話してくれました。

入社後3ヵ月の研修は、想像以上に厳しいものでしたが、だからこそ今の自分があると言います。店舗に配属されてからは、シスター(指導員)、リーダー(原価計算などの数字管理も行う)、トレーナー(調理・

ホール)、副店長など着実にステップアップし、2015年に最年少23歳で店長に抜擢されました。

待遇も良くなったことで、さらにモチベーションが向上したという佐和田さんが、働くうえで一番意識しているのは、仕事を楽しめるか、楽しくないか。毎日違うお客様に対して、それぞれに合った接客サービスを提供することで、お客様がとても喜んでくれた時に、やりがいを感じるということです。

また、会社の福利厚生も充実しており、とても働きやすいとのこと。「将来、子どもが生まれて育児をしながらでも店長として働きたいですね。親になればそれまで気付かなかった気持ちがわかることもあると思いますし、それも仕事に生かされると思うんです」と自身の今後のライフステージと重ね、仕事や会社への想いを話してくれました。



## 那覇市の取り組み

### 1 クルーズ船について

平成26年の那覇クルーズターミナル供用開始後、那覇港へのクルーズ船寄港が急増しています。開始当初年間56隻が、平成29年10月末で190隻、12月末まで220隻の寄港を見込んでいます。



寄港数の増加に伴いクルーズ船の乗船客数も飛躍的に伸びており、平成25年の約6万5,000人から平成28年には約38万7,000人と約6倍の伸びを示しております。多くのクルーズ船の寄港時間は6~8時間程度となっており、乗客らはその短い滞在時間の中、貸切バスやタクシーを使い那覇市内や県内各地へ繰り出し、観光、グルメ、ショッピングなどを楽しんでいます。

県の調査※によると県内におけるクルーズ乗客の平均消費単価は3万6,000円、乗組員の平均消費単価は7,000円となっています。大きなクルーズ船では4,000人超の乗船客、1,000人超の乗組員が乗船しており、大きな経済効果がもたらされています。

乗船客等を那覇市内へ誘導するためには、バス、タクシーなどの二次交通へのアクセシビリティの確保、那覇市内を周遊したくなる新たなコンテンツの開発などが重要となってきます。

クルーズ船が急増する現状においては、臨時観光案内所の拡充と対応する人材の確保、白タク等の違法行為への対応、複数隻接岸時の対応、岸壁不足やクルーズ船大型化への対応など、解決すべき課題が多くあることから、今後、関係機関と密に連携した取り組みを進めつつ、受け入れ環境の整備と体制を強化していきます。

※「平成28年度沖縄クルーズ戦略策定事業報告書(平成29年3月沖縄県発行)」

### 2 おもてなしの環境について

平成27年3月に議員提案によって「めんそ〜れ那覇市観光振興条例」が制定されました。観光の振興についての基本理念の他、市の責務並びに議会、市民及び観光関係事業者等の役割を明らかにして、那覇市の豊かな地域資源を活用した観光の振興に関する施策の基本事項を定め、活力ある地域づくりを図り、那覇市の経済の持続的な発展及び市民生活の向上に資することを目的とした条例です。

良好な観光環境を維持するため、国際通り、沖映通り、パレットくもじ周辺の重点地区においては、歩道等の公共の場所における不適切な客引き行為や看板の違法な設置などの迷惑行為は禁じています。これらの対策のため、迷惑行為等は正指導員が巡回し、違法な看板設置などに対しては是正指導や勧告を行っています。

商店街振興組合など関係機関が連携した協議会を立ち上げて取り組みを進めた結果、店舗の自主的な是正により歩道の歩行環境が大きく改善しています。また、指導員の指導強化もあり、当初の違法看板等の設置件数453件が1年後には92件まで大きく減少し改善しています。しかし、写真に示すように未だに理解が進まず、繰り返し違法看板等を設置するケースが存在しています。今後も観光客が快適に旅行を楽しみ、再び訪れたい観光地を目指し、引き続き関係機関と連携し、良好な観光環境づくりに努めます。



### 3 那覇市生まれの商品を市内外でアピール

那覇市では市内事業者の商品の認知度向上、需要拡大及び販路開拓による産業振興を目指し、「那覇の物産展事業」を実施しています。

「那覇の物産展事業」では、市内の事業者が新規開発した優良な商品に対し、「那覇市長賞」の選定を行うこと、那覇市の優良な商品を広く周知するため商業施設等での「即売会」を開催することの二つの事業を行っています。

「那覇市長賞」は、食品部門、非食品部門の2部門を設け、各部門3点のなかから最優秀賞、優秀賞を毎年選定しています。近年の食品部門の受賞商品では、沖縄の食文化に根ざした食材を活用しながら新たな商品として生み出されたものが多く見られ、地産地消や地場産業の発展にも繋がっています。また、非食品部門においては、自然素材を活用した化粧品や伝統工芸の色や柄をモチーフにした商品など、多種多様で高品質な商品が多く見られます。

「即売会」については、県外の大手商業施設において「那覇の物産展」と銘打って、市内事業者の優良商品を特別ブースにて紹介・販売する事業を展開しています。平成27年度には、神奈川県内の大型商業施設「イトーヨーカドー」で実施し、総額約2,800万円の売上げがあり、埼玉県内の大型商業施設「モラージュ蒲溝」にて販売を行った平成28年度は、総額約2,300万円の売上げがありました。県外で物産展を開催し広く商品をPRすることで、需要拡大や販路開拓の促進に取り組んでいます。

今年度は新たな取り組みとして、実店舗販売のほか関連通販サイトとの連動により商品販売を行なうことで認知度と売上げの向上を目指しています。また今後は継続的な販路の確保と販売額の充実に繋がる支援が求められており、那覇市では継続した取り組みを推進していきます。

市内で新たな商品の販売・開発を行なっている事業者の皆様、市長賞へのエントリーと物産展への出展にチャレンジしてみませんか。

#### ■ 那覇市長賞受賞商品(平成25年度~平成28年度)

受賞年度	受賞名	【食品部門】		【非食品部門】	
		商品名	事業者名	商品名	事業者名
平成25年度	最優秀賞	冬瓜漬 アソート	謝花きつぽん店	該当なし	
	優秀賞	勝つお豆 黒糖みたらし風味	株式会社オキネシア		
	奨励賞	味噌松風(味噌ちいるんこう)	知念製菓和菓子四季彩		
平成26年度	最優秀賞	いかすみ豆腐よう	穂紫乃クリエイト	該当なし	
	優秀賞	チョコダギー	株式会社丸山		
	奨励賞	琉宮の白磁 島豆腐うどん・そうめん	沖縄製菓多川島豆腐めん事業協同組合		
平成27年度	最優秀賞	新都心れもん	shouzu sweets OZ	月桃ウォーター・タイリン月桃ウォーター	日本月桃株式会社
	優秀賞	かめ天ぷらのさーたあーアングギーフライダル	株式会社K.Turtles	和装着袋	株式会社沖縄ゴールデンファーム
	奨励賞	酵素のお酒 美王(BIO)	久米仙酒造株式会社	該当なし	
平成28年度	最優秀賞	識名園のうまんべい	ブーランジェリーパティスリーいまいパン	Nuiピアス、Nuiハンブル	角萬漆器
	優秀賞	ソフトキャラメルマンゴー(ANA機内販売商品)	株式会社ココスアイランドオキナワ	レコードプレイヤーガラス製	有限会社 知名御多出横
	奨励賞	琉球国王のティータイムクッキー	ブーランジェリーパティスリーいまいパン	該当なし	
平成29年度	最優秀賞	ぼろかどつと(4つの味の詰め合わせ、塩ブラックピター、紅芋)	株式会社ナンポー	ビンガタガー(紅型華)の小銭入れ	楽尚
	優秀賞			Tee-chi 紅型ミンサー織ゴルフマーカー	キューカンパニー株式会社

## データで見るNAHAcity

DATA.

### 那覇市の産業大分類による売上金額ランキング

平成26年経済センサス基礎調査によると、那覇市の事業所17,995の産業大分類による売上金額ランキングでは、「卸売業・小売業」分野が第1位、その内訳では、「卸売業」は「小売業」に比べ、事業所数は3分の1以下、従業者数は2分の1以下でありながら売上額は5,437億と全体の28.9%を占めている状況となっています。また、観光が活発な状況ですが、観光を支える「宿泊業、飲食サービス業」分野は約770億円で第6位、全売上金額の4.1%の結果となっています。第2位には「医療、福祉」分野、約3,750億円で全売上金額の約20%を占めています。

売上金額だけに着目すれば、従業者数の比較的多い「小売業、飲食店・飲食サービス等、サービス業(他に分類されないもの)」などの分野のランキングアップが望まれます。

(次号では、市域エリア別の売上金額、事業所数、従業者数などを取り上げる予定です)

出典/「H26経済センサス基礎調査」を那覇市が独自集計 ※1,000万円以下は四捨五入

売上順位	大分類	売上金額		事業所数		従業者数	
		売上金額(円)	割合	数	割合	人数	割合
1	卸売業、小売業	8,420億	44.8%	4,568	44.8%	31,324	20.0%
2	医療、福祉	3,746億	19.9%	1,243	19.9%	19,653	12.6%
3	不動産業、物品賃貸業	1,106億	5.9%	2,013	5.9%	6,984	4.5%
4	建設業	904億	4.8%	776	4.8%	7,235	4.6%
5	生活関連サービス業、娯楽業	859億	4.6%	1,571	4.6%	8,096	5.2%
6	宿泊業、飲食サービス業	769億	4.1%	3,687	4.1%	23,428	15.0%
7	サービス業(他に分類されないもの)	623億	3.3%	938	3.3%	19,051	12.2%
8	学術研究、専門・技術サービス業	573億	3.0%	908	3.0%	6,502	4.2%
9	製造業	421億	2.2%	411	2.2%	3,330	2.1%
10	金融業、保険業	396億	2.1%	355	2.1%	7,649	4.9%
11	情報通信業	373億	2.0%	306	2.0%	7,036	4.5%
12	その他の分類	601億	3.2%	1,219	3.2%	16,223	10.4%
	合計	1兆8,789億	100.0%	17,995	100.0%	156,511	100.0%

#### 1位 卸売業、小売業の内訳

中分類	売上金額		事業所数		従業者数	
	売上金額(円)	割合	数	割合	人数	割合
卸売業	5,437億	28.9%	1,069	5.9%	8,723	5.6%
小売業	2,982億	15.9%	3,499	19.4%	22,601	14.4%

#### 2位 医療、福祉の内訳

中分類	売上金額		事業所数		従業者数	
	売上金額(円)	割合	数	割合	人数	割合
医療業	1,269億	6.8%	685	3.8%	10,488	6.7%
社会保険・社会福祉・介護事業等	2,477億	13.2%	558	3.1%	9,165	5.9%

#### 6位 宿泊業、飲食サービス業の内訳

中分類	売上金額		事業所数		従業者数	
	売上金額(円)	割合	数	割合	人数	割合
宿泊業	336億	1.8%	208	1.2%	4,607	2.9%
飲食店・飲食サービス等	433億	2.3%	3,479	19.3%	18,821	12.0%

アンケートにご回答頂いた方の中から抽選で、粗品をプレゼントいたします。

※締切は2018年1月25日(木)です。(当日消印有効)  
※当選の発表は賞品の発送をもって、代えさせていただきます。発送は2018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。

宛先

ブルームーンパートナーズ株式会社  
『なはけいざいMAGAZINE』vol.2 アンケート係  
〒900-0004 沖縄県那覇市銘苅 2-3-1 メカルヨング 404  
FAX: 098-993-7607 E-mail: nahakeizai@bluemoon-p.com

※ブルームーンパートナーズ株式会社は那覇市より委託を受け、なはけいざいMAGAZINEを制作しています。  
※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。

Q1 今号で一番印象に残った記事はどれですか? 以下から番号をお選びください。

- 2018新春対談
- NAHA FRONTIER(株式会社 碧)
- 那覇市の取り組み
- データで見るNAHA City

Q2 今号で興味が湧かなかった記事はどれですか? 以下から番号をお選びください。

- 2018新春対談
- NAHA FRONTIER(株式会社 碧)
- 那覇市の取り組み
- データで見るNAHA City

Q3 『なはけいざいMAGAZINE』の全体的な満足度をお聞かせください。

- とても満足
- やや満足
- ふつう
- やや不満
- 不満

Q4 今号の「那覇市の取り組み」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?

- 知っていた
- 知らなかった

Q5 今号の「那覇市の取り組み」で紹介した那覇市の取り組みについて興味が湧きましたか?

- 興味が湧いた
- 興味が湧かなかった

Q6 『なはけいざいMAGAZINE』に対するご意見・ご感想がありましたらお聞かせください(自由記入)。

なはけいざい  
MAGAZINE  
vol.2

2018年1月1日発行

《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

《制作》

ブルームーンパートナーズ  
株式会社

《印刷》

丸正印刷株式会社