

那覇の経済を知る 那覇市公式広報紙【なはけいざいMAGAZINE】



いま注目すべき、未来へつながる那覇の産業

高いポテンシャルを持つ空のビジネス

那覇空港は、県民の足として日常的に利用される空港です。また、観光客の利用により沖縄県のリーディング産業である観光業を支えるとともに、農水産物の出荷や生活物資の輸送など、県民生活や経済活動を支えています。さらに、沖縄県が目指すアジア地域における経済戦略や国際交流、協力拠点形成にとっても重要な施設であります。

現在、那覇空港では国内線31路線、国際線13路線が就航しており、空港別発着回数は全国5位、乗降客数は全国6位、一日あたり5万5,000人が利用しています。貨物の需要が高いのも特徴で、一日あたり全国4位、1万1,000トンの物資が輸送されています。

このように利用度の高さは国内でも有数を誇る那覇空港ですが、施設の拡充整備が課題となっています。2020(平成32)年3月末には第二滑走路の増設を終え供用開始が予定されています。整備後は、処理容量が年間13万5,000回から18万5,000回まで拡大し、利便性が大きく向上することが見込まれています。第二滑走路増設後は利用増加に合わせ、旅客ターミナル等、その他関連施設の整備も進める必要があります。

2015(平成27)年には、アジアの巨大マーケットの中心に位置する沖縄の地理的優位性を活かし、沖縄県の自立型経済の構築を図ることを目的に「沖縄県アジア経済戦略構想推進計画」が策定されました。人・物・情報などの多様な交流がさらに進み、沖縄が日本とアジアを結ぶ架け橋としての役割を担うことが期待されています。その中でも「空」に関わる産業は重要な位置づけとなっており、『I.アジアをつなぐ、国際競争力のある物流拠点の形成』、『III.航空関連産業クラスターの形成』において、空港や航空業界の果たす役割が大きく示され、それらに対する期待がうかがえます。

また、同年6月には三菱重工業株式会社など県内外8社共同により、航空機整備の専門会社MRO Japanが那覇市で設立されました。これまで航空機整備は海外で行なっていたことがほとんどでしたが、専門会社を設立することで、アジアの航空市場での整備需要を取り込み、また高度技術者の雇用が見込まれ、日本独自の高品質サービス提供が可能となります。

そんな大きな成長が見込まれる「空のビジネス」より、今号では南西航空の時代から沖縄の人流・物流を支え続けてきた日本トランスオーシャン航空株式会社(JTA)をご紹介します。

クリエイティブな価値を提供する総合広告業

また、那覇市の注目すべき産業のひとつとして広告業があります。テレビやラジオ、インターネット、新聞、雑誌、パンフレット、公共交通など、ありとあらゆる場面で様々なアイデアを駆使した広告に出会います。それらは、多くの人の心を揺さぶり、関心を引き付け、商品や興行、サービスなどを広く知らしめるだけではなく、時には空間や時間をも飛び越え、人々の行動に大きな影響を与えます。そのようなクリエイティブな価値を提供するのが総合広告業です。華々しいイメージのある広告業ですが、市内には50社※ほどしか存在せず、他産業と比較すると少数ではありますが、しっかりと那覇市の経済を支えています。(※H26経済センサス基礎調査より)

今号では、バス、モノレール、タクシーのラッピング広告や車内広告、ステッカーなど、県内の公共交通広告において最大シェアを占め、沖縄セルラースタジアム那覇を中心に毎年2月に実施される読売ジャイアンツ春季キャンプのプロモーションや、わったーバス党総合企画などを手掛ける、株式会社アカネクリエイションをご紹介します。



若者の進路選択は、いま。

(学)KBC学園 理事・校長
(社)沖縄県専修学校各種学校協会 理事
いながき じゅんいち
稲垣 純一

長年にわたって失業率の高さが「悩みの種」の沖縄でしたが、ここ数年は状況が一変しています。学校を卒業する皆さんの就職内定率は過去最高。逆に企業は人手不足が深刻で、賃金も上昇傾向です。これでやっと雇用問題が解消、と思いたくなります。

もう少し詳しく考えてみましょう。もちろん採用決定は良いことに違いありませんが、若者にとっては「一生続けられる職業」に就くことが何より大切です。企業にとっては「能力の高い人材」を採用しなければ、競争に勝って存続することが困難になります。

いま、人工知能(AI)やロボットに注目が集まっています。このような技術によって近い将来、人口減少や人手不足の問題が解決へ向かうと言われていますが、そのとき人はどんな仕事を担うことになるので

しょうか。職業能力の高い人だけが就職でき、ロボットやAIを使う技術者を雇えない企業は、街から消えていくのでしょうか。

心配はご無用。誰でも自分が熱中できることなら、苦労はあっても長続きできますから、やがてプロフェッショナルの域に達します。プロとしてのやりがいと誇りを感じれば、ロボットに負けるはずがありません。…いつだって人間が求めるのは人間ですから。

もし、熱中できることがすぐに見つからないなら、何か目の前にある仕事を少し気長に続けてみてください。必ずその仕事特有の面白さを発見できるはずです。そうなれば、知らず知らずの内にその仕事に熱中できるようになって、道が開けます。

現存する職業は、全てが社会に必要なものです。仕事で出会うお客さんにはそれが必要で、あなたの存在を喜んでくれます。人を喜ばせること。これ以上の自分の喜びが、世界にほかにあるでしょうか。職業とはこれほど人間にとって貴重なものなのです。

一方で、県内の高校卒業生の進路の現状を調べて

みると、一番多いのが大学(等)進学で39.5%。次が専門学校で25.0%。合わせると64.5%です。就職はその次で16.8%。この就職者の割合は、ほぼ全国平均です。ところが以上の数字を全部足しても100%になりません。つまり進学も就職も決まらずに高校を卒業していく生徒が、沖縄では20%近くもいて、この割合は残念ながら全国第一位です。参考に九州、東北、北陸の各県の数字を見ると、軒なみ10%以下ですから、その差は大きいと言わざるを得ません。

就職か進学か。大学か専門学校か。それはその人の「最も熱中できそうな場」を選ぶことこそが大事で、良い悪いの選択ではありません。進路の未決定だけが大きな問題です。

幸い奨学金の制度も、給付型を含め新年度から大幅に拡充されます。詳しくは行政機関や各学校にお問い合わせいただければと思いますが、学生・生徒の皆さんも、転職を希望する皆さんも、まずは自分の一生の職業について、もう一度考えてみませんか。

01 沖縄をより良くする航空会社へ

逆境を乗り越えてきたからこそ成長できた
創立50周年を迎えた沖縄の航空会社

日本トランスオーシャン航空株式会社

「世界水準」のエアラインを目指す

名実ともに「沖縄の」航空会社である、日本トランスオーシャン航空(JTA)。本土復帰前の1967年に、地元の航空会社を求める沖縄県民の声を受けて創立され、昨年50周年を迎えました。LCC(ローコストキャリア)各社も参入しての価格競争など、航空会社を巡る競争環境は年々熾烈になっていますが、JTAの丸川潔社長はあえて機材やサービスの質を下げないフルサービスキャリアと「世界水準」の品質にこだわり続けています。「沖縄らしさは重要ですが、そこにあぐらをかいてはいけなと思っています。ベースには、世界のどこにも負けない品質の高さや安全性、安心感などが不可欠。お客さまに寄り添うヒューマンサービスや、国内では最も進んだ高品質のWi-Fi環境を提供しています。また、定期航空会社としては世界で初めてVRのサービスも導入しました。今後はさらに、海外からのインバウンド旅客を含め多様化されたニーズに応えていく必要があると考えています」。美ら島財団とのコラボによるジンベエジェットや、沖縄県の広報事業である空手ジェットといったJTAにしかないオリジナル塗装機、「しまくとぅば」による機内アナウンス、紅型のヘッドレストカバーといった独自のサービスがあり、最近ではしまくとぅばのシールも配布しています。



危機があったからこそ強くなった

このような話を聞くと、順風満帆のようにも感じられますが、実は2001年のアメリカ同時多発テロ事件(9.11)や、2010年には親会社の日本航空(JAL)の経営破綻など、いく度もの危機を乗り越えてきました。企業理念や経営に関する考え方も、危機を通して大きく変化していったといいます。「流動性や不確実性が高まる航空マーケットの中で、JALグループ経営破綻はJTAにとって改めてその存在意義が問われるものでした。仕事の仕方も激変する大きな環境変化でしたが、だからこそ、社員とその家族が幸せでありたいという企業理念がさらに強固なものになりました。また、営業利益率もそれまでは2~3%に甘んじていたのを、少なくとも10%を維持する事業構造に変革しましたし、至近の業績では20%近くまで達成しています。航空会社は機材を購入するという大きな投資も必要ですし、ちょっとした社会情勢の影響を強く受けやすいので、不確実性に適応できる十分な体力を保持しておくことが欠かせません」。

危機感を持って那覇も進化していくべき

JTAは那覇空港を拠点にしていることもあり、那覇に本社があるということに、大いに期待を持っていると話す丸川社長。「那覇は人が集まる場所としての魅力はものすごく高く、私は物流よりも人の動きの方が重要だと思います。人と人の距離感が近い沖縄だからできることがあります。技術やビジネスの世界でも人の動きが鍵となり、そこからイノベーションが生まれます。“那覇に行くと、何かが始まる”という期待感が那覇のポテンシャルだと思います。ただ、楽観視はできません。今はアジアに一番近い日本であり、北米とアジアを繋ぐ経路の一部としての役割もありますが、最新の航空機では日本を経由しなくても北米からアジアへ直行便を飛ばせます。沖縄自体が目指すべきデスティネーション(目的地)として価値を持たなければなりませんし、その玄関口である那覇も常に進化していかなければいけないと思っています」。

沖縄のために様々なことにチャレンジ

昨年、創立50周年を迎えた際、今後のJTAのあるべき姿を社内で議論した結果、“沖縄に一番必要とされるフルサービスキャリア”に集約されたといいます。「これは、中期経営計画のビジョンにも盛り込みました。これまでも地域のお祭りに協賛するというような地域貢献をしてきましたが、そこからさらに踏み込んだ地域貢献の在り方として“沖縄の価値を高めるアクションをする”ということを重視したい。航空事業以外の領域でも、沖縄の役に立っているかという尺度で考えたいと思います。例えば、琉球大学の人財育成プログラムに参加したり、子どもの貧困問題に取り組んだりするなど、沖縄自体をより良くしていく。発想力や連携力でイノベーションのヒントになることをやっていきたいと考えています。規模ではなく、こういったSDGsの達成に資するアクション

■ 高校生のアイデアから生まれたO+(オープラス)

昨年4月に宮古島で、1日限りの画期的なイベント「O+(オープラス)」が開催されました。これは、県内外で活躍するアーティストや研究者などがプレゼンやパフォーマンスを行うというもの。高校生起業家である株式会社カッシーニの仲田洋子さんが発起人となり、JTAは単なる協賛ではなく企画運営までサポートし、イベントを実現させました。



日本トランスオーシャン航空株式会社
代表取締役社長 丸川 潔 さん

に注力できることが企業の成長モデルの1つであることを示したい。早ければこの夏には、本島北部や西表島が世界自然遺産に登録されると思いますが、県民の間ではそれほど盛り上がりません。世界的には既に注目されていて、認定前に訪れる観光客も多いです。また行政だけでなく、地元沖縄の企業がいろいろな形でしっかりとサポートすべきだと考えます。東京2020オリンピック・パラリンピック競技大会も同様で、各競技のキャンプ候補地沖縄としてもしっかりと機運を盛り上げていく必要があります。当社は2月7日より「空手ジェット」の運航を開始しました。空手が沖縄発祥だということを国内外だけでなく県内にもしっかりと伝えたい。これからは環境整備やPRと併せて地域の方々の意識も一緒に高めていく必要があります。より魅力的な沖縄の持続的な発展を目指し、みんなでこの先に進んでいきたい」。これからも様々なことにチャレンジしながら、地域とともに未来へと歩み続けたいと丸川社長は話してくれました。

LCC(ローコストキャリア)

従来のフルサービスキャリアといわれる航空会社に対し、機材、人件費、機内サービスなどに関わるコストを効率化によって省略して低価格で航空輸送を行う航空会社のこと。

VR

Virtual Reality(バーチャルリアリティ)の略で、コンピュータ上に人工的な環境を作り出し、あたかもそこにいるかのような感覚を体験できる技術。日本語では「人工現実感」あるいは「仮想現実」と呼ばれている。

SDGs

Sustainable Development Goals(エスディーゼーズ)の略で、2015年国連サミットで採択された2030年に向けて国際社会が取り組むべき17の目標のこと。

access

日本トランスオーシャン航空株式会社

〒900-0027那覇市山下町3-24
<http://www.jal.co.jp/jta/>



丸川 潔さんの
わたしとなは

那覇市は元気の素です!

那覇は「イノベーションのゆりかご」のようなもの。人と人の距離感は近いし、垣根も低いので、知らなかったものや人に出会う機会が多い。東京に行くときと老けちゃう気がするのですが(笑)、那覇に戻ると元気になりますね。



人財部
人事グループ
うえはら なお
上原 奈央さん

ずっと航空業界に興味があり、卒業後は県外の航空会社で客室乗務員として勤務しました。その間、たくさんのお客さまと沖縄に関するお話をしているうちに、いつかは沖縄に戻ってその魅力を発信したいと感じていたところ、JTAの募集があったので志望しました。入社して感じたのは、こんなに働きやすく楽しい会社はないということ。笑顔があふれていて、社員が会社を良くし、沖縄のために何かをしたいと思っているんです。働きやすさの例として、「ママカ

フェ」があります。これは、育児休暇中の女性社員に対して適宜開催される集まりで、会社の状況や情報を共有すると同時に、不安や悩みなどの相談に乗ることで復帰しやすい環境を作っています。

JTAはジンベエジェットやO+(オープラス)といった大きなプロジェクトでも、社員の想いが強ければ実現できる会社です。私もいずれは会社の歴史に残るようなプロジェクトに携わりたいと思っています。

02 地域に根ざした広告営業を展開

3つの経営方針と新規事業への果敢な取り組みで利益が向上。
 広告を通して那覇の街に明るいメッセージを届ける。

株式会社 アカネクリエーション

会社を成長させた3つの柱とターニングポイント

沖縄初のバス広告を扱う広告会社として1975年に創業したアカネクリエーション。沖縄本島の路線バスやモノレールの交通広告において県内最大のシェアを占めています。現在は交通広告の他、企業のプロモーションやイベント運営にも力を入れ、総合広告会社として、幅広く事業展開をしています。

会社を率いている識名朝哉社長は、那覇市で生まれ育ち、東京へ進学。その後10年近く県外で勤め、地元に戻りました。2006年に社長となってからは、先代が築いた基盤を活かし、地に足をつけた会社経営を行いながら、イベントなどの新規事業にも積極的に挑戦。10名だった社員を46名に増やし、会社の業績を飛躍的に向上させました。「仕事をする上で大切だと思うことを自分なりに考え、3つの経営理念の柱を立てました。速さと質を追求する『スピード&クオリティ』、財務や健康、考え方などの『健全性』、そして社員やクライアントへの丁寧な対応として『コミュニケーション』の3つです。この柱を常に確認しながら取り組んできたのが良かったと思っています」。

そして、会社が成長する大きなターニングポイントとなったのが、MICE事業への参入です。「MICEは沖縄に大きなインパクトを与え、経済を活性化することができるものです。そのマーケットの可能性に魅力を感じ参入しました。会社として交通広告から新聞・ラジオ・テレビなどのマスメディア広告に展開していく中、5年ほど前にMICE事業部を立ち上げました。情報発信により人をスムーズに動かし、快適な環境を提供する企画をトータル的に考える部署です。発信する情報が、どのように人に影響を与えるかを考え抜くという点で、MICE事業と広告事業は共通点が多いのでノウハウを活かすことができ、自信にもつながりました。今後は県外、海外のイベント会社との競合も予測されますが、地元の特色をどのように表現するかがカギとなります。沖縄ならではの部分や特徴をよく知り、県内ネットワークを持つ地場企業の強みを活かし、打ち勝っていきたくて考えています」と語ってくれました。

県内広告業界の現状

那覇市安里から始まり、現在もゆいレール古島駅近くに拠点を構えるアカネクリエーションは、日々発展していく那覇の街をフィールドに事業を手掛けています。特に創業時から力を入れているバス広告では、個人病院の開業告知や地元企業のPRなど、バス路線に適した情報を発信できるよう、地域に根差した営業を行ってきました。これまで、市民の生活に寄り添いながら街を見続けてきた識名社長は、広告業界の動きについてどのように感じているのでしょうか。「クオリティの高いTVのCMなども増えていますが、広告業の活況から、依頼する側の産業も非常に好景気だと感じています。その影響もあり、広告業への参入事業者が増え、競争は激化しています。ライバルが増えたとはいえ、私達にはバス広告を43年やってきた実績があります。地域に密着して根を張る営業を行い、金額の大小に関わらず、一つひとつの案件に丁寧に取り組んできました。その信用の積み重ねが財産になると考えています」。



一方ネットメディアの台頭など、時代の変化による影響も気になるところで、「インターネットが普及し始めた頃は、広告が全てネットに代わってしまうのではないかと不安になりました。しかし、今はその他の媒体と並走するようにネット系のメディアが動いていると思います。そういう意味では、広告媒体とインターネットは補完することができ、消費者へのアプローチ手段が増えたとみています」。長年、広告業に携わってきた識名社長に、広告制作を依頼する際のポイントを伺いました。「広告に正解なんてありませんが、会社が伸びていくときには必ず広告が必要となります。企業は広告を打ち出す際、予算を抑えた中で最大限の効果



株式会社 アカネクリエーション
 代表取締役 識名 朝哉 さん

を得たいと考えているはず。そう考えたときに自社の特徴や強み、相手に何を伝えたいのか、会社として何を大切にしているかといったことを明確に広告業者へ伝えることが大切です。そうすることで作り手側も会社の思いや理念を理解でき、また広告を作る時にもイメージしやすくなります。そうしてできあがった広告には、宿るものが違ってくると思っています」。

沖縄で一番待遇のいい会社を目指す

事業拡大を行う一方で、昨年から社内の働き方改革にも積極的に取り組んでいると話す識名社長。「社員に“残業をなくすことも仕事の一つである”という意識付けをしています。業務を整理して効率化を図っていますが、対応できない仕事は外部の力を借りるなど、一時的に利益率が落ちることも想定した上で、改善を進めています。その落ちた利益率をどこでカバーするかを真摯に対応していくつもりですが、実は、売り上げは減ってはいません」。また昨年の秋には、効率的な働き方をしていくための先行投資として給料のベースアップをしたそうです。「現在は、社員の労働時間が目に見えて減り、これまでの取り組みが形となってきています。社員数や売り上げ目標は作らず、目指すのは利益確保とその正当な配分。そこに特化しようと考えています。弊社の合言葉は“街を咲かせます”ですが、全社員がいきいきと働ける環境を整え、お客様と一緒に、花が街を彩るかのようになり、明るいメッセージで街を満たしていきたい。今後は沖縄で一番待遇のいい会社を目指し、頑張ります」。

■ 那覇市と盛り上げるジャイアンツキャンプ

毎年2月に那覇市で開催されるプロ野球・読売ジャイアンツの春季キャンプでは、ガイドブックを作成したり協賛スポンサーを募ったりと運営に関わっています。「せっかく那覇市で誘致しているのだから、盛り上がりがないと意味がない。キャンプでの盛り上がりは、そのシーズンの盛り上がりにつながると思います。那覇でキャンプをしたおかげで良いシーズンを送れたと感じてもらえるよ

う、球団やファンが満足できる環境を整えていくことはもちろん、地元の企業が協賛したいと思えるようなキャンプを作り上げていきたいと思っています。今年で8年目を迎えますが、積極的に誘致を行う他の地域も多くあります。継続して那覇市にキャンプに来てもらえるよう、気を引き締め、責任感をもって盛り上げていきたいと思っています」と読売ジャイアンツキャンプへの情熱を語ってくれました。

巨人キャンプをアナウンスするガイドブックやチラシ。



access

株式会社
 アカネクリエーション
 〒900-0004那覇市
 銘列1-19-29 アカネビル
 ☎098-862-8280
 http://www.akane-ad.co.jp/



識名朝哉さんの
 わたしとなは

発展していく那覇の街並みを眺めるのは楽しい

交通広告43年の会社として、那覇市の変化を目の当たりにしてきました。観光業の伸びは顕著ですが、それ以外の業種も伸びていくことが那覇市の発展に結びつきます。広告の観点からバックアップしていきます。



企画推進部
 主任プランナー
 よしもと まこと
 吉本 誠 さん

福岡県で紙媒体を中心としたデザイン会社に勤めていた吉本さんは、10年前に家族で沖縄に移住。デザイナーとしての幅を広げたいと、広告代理店を志望し、アカネクリエーションに入社しました。現在は紙媒体だけではなく、TVやラジオのCMなどを手がけ、プランニングからディレクションまで行うプランナーとして活躍。「この会社では一人三役、四役をこなすこともあり、楽な仕事ばかりではありませんが、幅広い分野に携わらせてもらえるので、やりがい

を感じています。ある企業の案件で作ったキャラクターが売上アップにつながり、クライアントが喜んでくれたことがうれしかったですね」。

会社の方針ではありますが、残業を減らしたことで家族と過ごす時間が増えたり、市場調査を行うなど時間を有意義に使っているという吉本さん。「インプットする情報が増え、仕事にもいい影響が出ています。今後は、大きな広告賞を受賞するような作品を作りたいです」と、夢を語ってくれました。

那覇市の取り組み

1 新商品開発支援事業で「なは土産・龍柱会議」が誕生!

那覇を代表するキモかわいい!ユニークなキャラクター達が織りなす、ワクワクするストーリー!それらをモチーフにしたブランド「なは土産・龍柱会議」が新商品開発支援事業で誕生しました。小学館童画新人大賞やSVA国際絵本コンクール大賞などを受賞された絵本作家の城間清西(しろませいゆう)氏のデザインによる、なはの観光資源7種の個性的なキャラクター達をあしらった「龍柱会議」という統一のテーマによるTシャツ、マグカップなどの雑貨やお菓子、琉球泡盛など、市内6事業者の開発支援を行い、バラエティーに富んだ22種類の商品が完成しました。今後、「龍柱会議」のキャラクターを使った商品が広がっていくことを期待しています。



各キャラクター、開発商品の紹介や、おもしろおかしい龍柱会議の模様を「創作沖縄落語・龍柱会議」として以下のサイトにてご覧いただけます。また、商品に各キャラクターを使用したい事業者がいらっしゃる場合には、那覇市商工農水課(Tel.098-951-3212)までご連絡下さい。

【販売場所】※平成30年3月1日から販売開始
 ①ショップなは(てんぶす那覇1階)10時~20時
 ②沖縄宝島(あつふるタウン店)11時~20時30分
 ※販売場所は今後拡大していく予定です。

龍柱会議サイト LINEスタンプ販売 (平成30年3月15日まで)

2 民泊 条例制定について

住宅を活用して宿泊サービスを提供する「民泊」。近年、空き室を一時的に提供する者と旅行者をインターネット上でマッチングするビジネスが世界各国で展開され、国内でも急速に普及しています。その一方で、感染症蔓延防止等の公衆衛生の確保や、地域住民等とのトラブル防止に留意したルール作りはもとより、旅館業法の許可が必要な旅館業に該当するにもかかわらず、無許可で実施されている現状があります。これらの状況を鑑み、多様化する宿泊ニーズに対応して普及が進む民泊サービスについて、健全な普及を図ることを目的とする住宅宿泊事業法が平成29年6月16日に公布され、平成30年6月15日に施行されます。このような背景から、那覇市では、那覇市民泊施設実態調査事業を実施しました。詳しくは下の「データで見るNAHA city」をご覧ください。

沖縄県においては、都市計画法の住居専用地域では月曜日正午から金曜日正午までの事業実施制限、学校教育法に規定する小中学校などの周囲おおむね100メートルの区域では月曜日から金曜日までの事業実施制限を設けるなど、沖縄県住宅宿泊事業の実施に関する条例(案)の策定に向けた取り組みが進められています(平成30年1月18日現在)。住民や児童・生徒の安全・安心の確保と多様化する観光ニーズのバランスを考慮しながら、条例制定の必要性も含めて保健所生活衛生課を中心に関係部局と連携しながら取り組みを進めています。

3 物語性のあるランドマーク創造事業

那覇市には、世界遺産の首里城跡や識名園を筆頭に、各種周年記念事業として建設された「福州園」、「さいおんうふシーサー」、「龍柱」など、時代の積み重ねによって誕生した新たな観光資源もあります。那覇市都市計画マスタープランで、「都市のシンボル軸」と位置付けられた若狭地区から首里地区までの間には、「那覇大綱モニュメント」や「壺屋うふシーサー」、琉球八社や泡盛酒造所なども存在します。住民にとっては日頃、目にする光景であっても、観光客にとっては特別に映るモノがあります。

『物語性のあるランドマーク創造事業』では、これらを世界に通用する新たなランドマークとしてそのシンボル性を高め、市内回遊の促進、滞在時間の長期化、消費機会の拡大を目指しています。今年度は、これらの観光資源を関連付けた3つの物語を沖縄の歴史・観光に造詣の深い賀数仁然氏監修のもとで制作しました。50代の夫婦が、向田邦子のエッセイに登場する「きつぱん」を探し、国際通り周辺を巡る『きつぱんと器』、25歳の主人公がスマホを使わず首里を巡り彼氏との待ち合わせ場所に向かう『スマホ/オフ』、琉球王国時代の冊封使と久米村の踊り子の出会いを描いた『龍の約束』。



これら3つの物語によってランドマーク化した観光資源の魅力を最大限に引き出す戦略プランを構築し、平成30年度以降はこの戦略に基づいた取り組みを推進していきます。

4 販路拡大支援事業

那覇市では、市内中小事業者の販路開拓を支援する取り組みとして、展示会・見本市・商談会等への出展にかかる出展料・旅費の一部を補助する「県外・海外向け販路拡大支援事業」を実施しています。対象となる商談会や経費には一定の条件がありますが、海外や県外で豊富に開催されている商談会から事業者の販売戦略に合わせ、選択し申請することが可能です。東京・大阪等の首都圏、アジア地域、ヨーロッパ諸国などの海外で開催される商談会等へ出展でき、「具体的な商談に繋がり、売り上げが伸びている」、「実際に出展することでPRの改善点がわかった」、「競合他社のコンセプト・販促物・展示方法などが参考になった」などの声が寄せられています。また、毎年県内で開催される「沖縄大交易会」や「オキナワベンチャーマーケット」などの商談会も、補助対象となりますので、まずは県内の商談会から参加してみたいかでしょうか。平成30年度の申請については4月以降、那覇市公式ホームページに詳細を掲載しますので、ぜひ販路拡大及び企業力向上に積極的にご活用ください。

【助成率】対象経費総額の2分の1
 【助成上限】国内:50万円、国外:100万円
 【助成回数】年度内:1回、平成23年度以降の利用回数:最大3回まで
 【実績】県外見本市、県外商談会、台湾商談会、香港商談会、シンガポール展示会 など

第1回 島酒フェスタ ~46歳の泡盛が全て楽しめる!~
4/14 sat ~15 sun 両日とも11:00~18:00
 沖縄セルラーパーク那覇
 入場チケット試飲1日券(1日限り有効・未成年者の入場は、保護者同伴に限る)
 前売¥1,500 当日¥2,000 イープラスで発売中
 主催:島酒フェスタ実行委員会(沖縄県酒造組合青年部)

データで見るNAHAcity

DATA.

民泊調査の結果報告について

那覇市では観光施策を推進するにあたり、市内の宿泊環境の課題や特徴を分析し、住民の安全・安心な生活環境の保全と、多様化するツーリズムスタイルに対応しつつ、地域特性を生かした宿泊環境の在り方について検討を行うことを目的とする那覇市民泊施設実態調査事業を実施しました。この事業では、大手民泊仲介サイトに掲載され、予約可能な全物件(平成29年7月1日時点)を対象に、所在地・物件タイプ・用途地域の適合・旅館業法上の営業許可の有無等を調査しました。主な調査結果は右のとおりです。

結果を受けて那覇市では、いわゆる「違法民泊」対策として、保健所生活衛生課において施設巡視や現況確認を含めた指導取締体制を強化し、本年度は平成29年12月時点で延べ250件に対する監視指導、うち27件の営業停止等指導を実施しています。また、住宅宿泊事業法では、同法に係る届出受理のほか、事業者への指導監督及び同法にかかる条例制定が認められており、これらの業務は都道府県に代わり、保健所設置市(県内では那覇市のみ)も処理ができるとされています。

平成29年度那覇市民泊施設実態調査事業報告書(平成30年1月那覇市発行)

No	調査項目	調査結果
1	民泊物件の地域分布及び所在地	市内の民泊物件数は622件、中心市街地を含む那覇中央地域に301件(48%)が所在。全物件622件中、所在地特定施設は399件(64%)。
2	施設タイプ	集合住宅が472件(76%)、戸建ては65件(10%)。
3	用途地域の適合性	旅館業法上の許可を取得できない地域に所在する施設は196件(32%)。
4	旅館業法の営業許可の有無	全物件622件中、旅館業法の許可を取得している施設は100件(16%)、522件(84%)の物件が無許可営業。
5	宿泊者の定員数	宿泊定員を「2人まで」とする物件が183件(29%)、「4人以下」とする物件を合計すると376件(60%)。
6	最低宿泊日数	426件(68%)の物件が「1泊」からの宿泊を可能としており、「2泊以上」は87件(14%)にとどまる。
7	宿泊料金	491件(78%)の物件が1泊10,000円未満の料金設定。
8	運営事業者の所在地	312人(50%)の運営事業者が那覇市内を所在地とし、沖縄県内では419人(67%)。
9	運営事業者数	運営事業者数242人中、那覇市内を所在地とする事業者は87人(36%)、沖縄県内では142人(59%)。
10	運営事業者の管理物件数	管理物件数が1件の事業者は145人(59%)、3件以下は200人(83%)。運営事業者あたりの平均管理物件数は2.5件。
11	運営形態	旅館業法上の許可を取得していない522件中、家主居住型の物件数は40件(8%)、家主不在型の物件数は482件(92%)。
12	宿泊者による評価	全物件622件中、4.5点(5点満点)以上の評価物件が437件(70%)。

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3月23日(金)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.4 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。
 1. NAHA FRONTIER #1 日本トランスオーシャン航空
 2. NAHA FRONTIER #2 アカネクリエイション
 3. 那覇市の取り組み 4. 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。
 1. NAHA FRONTIER #1 日本トランスオーシャン航空
 2. NAHA FRONTIER #2 アカネクリエイション
 3. 那覇市の取り組み 4. 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。
 1. とても満足 2. やや満足 3. ふつう 4. やや不満 5. 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?
 1. 知っていた 2. 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?
 1. 興味が湧いた 2. 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.4

2018年3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