

まがろ

M A G A Z I N E

vol.6
2018年11月



亜熱帯の海の恵みを最大限に、那覇の水産業の代表は「マグロ」

那覇市は西海岸に面し、琉球王国の大交易時代から今日に至るまで、海の玄関口として、さらに海産物の水揚げの中心地です。近海で獲れたマグロの水揚げは県内の5割近くが那覇。マグロ類の拠点産地にも認定され、さらなる販路拡大が期待されています。

那覇の水産業の歴史

「那覇」。この市名の由来は、沖縄学の父として知られる伊波普猷（いはふゆ）が「ナハ（漁場）」という説を唱えているほど、漁業とのつながりの深い地域でもあります。琉球王国が栄えたころには、中国や東南アジア、日本本土への船舶の発着窓口となり、貿易拠点でした。

戦前は那覇空港地先、漫湖、安謝地先の海域で専用漁業免許が与えられており、漫湖周辺にはガーラ、サメ、チンなどの魚が回遊していたといわれ、投網専門の漁業者が漁を営んでいたようです。安謝地先はさまざまな魚が獲れる最高の漁場であったとも言われ、自然の恵みを身近に感じられる場所でした。

漁村として知られていたのは垣花。マチ類を対象とした深海一本釣り漁業を中心に、マグロのはえ縄漁業などを行い、水産物の供給地として重要な役割を担っていたのです。また、泊一帯は、塩田が広がるのどかな海辺の街だったようです。

戦後、那覇港は大幅な整備拡充が図られるとともに、狭隘（きょうあい）な地域の拡張による地先の埋め立てが進み、戦前に栄えた那覇市の沿岸漁業は縮小していきました。一方、泊漁港は、昭和42年に県管理の第一種漁港として指定され、本土復帰前後に周辺一帯を含め埋め立てが進められました。その後、漁港内には荷捌所や製氷施設等、さまざまな漁港施設が整備され、現在では主にマグロのはえ縄漁業を中心とするマグロの産地漁港として、県内最大の水産拠点となっています。

那覇の水産業のいま

全国唯一の亜熱帯地域に属し、四方を海に囲まれた沖縄。サンゴ礁の海の特性を生かしたモズク等の養殖や、沖合ではマグロを対象としたはえ縄漁業、また、沿岸では潜水器や刺し網等を使ったさまざまな漁業が営まれており、県外とは異なる漁業構造となっています。

那覇市における平成28年の漁獲量は5516トンで、県全体（1万6158トン）の約34%が水揚げされ、魚市場にはマグロやカジキ、ソデイカなど、多くの魚が競りに並びます。特に、マグロは、沖縄の漁獲量の5割近くを占める4870トンが水揚げされ、近年、増加傾向を示しています。県内の2位以下の地域の水揚げが1割にも満たないことから、那覇の水産業の代表は「マグロ」といっても過言ではありません。

マグロは冷凍されない生のまま水揚げされるので、冷凍品では味わうことのできないおいしさと栄養分が豊富に含まれた貴重な水産物。本号では、那覇市の新たな名産品として今年7月に拠点産地として県から認定された「なはまぐろ」を紹介するとともに、水産物流通の仕組みのほか、水産業を支える漁業者など、那覇の水産業についてスポットを当て、ご紹介します。

また、3面では那覇のIT産業をけん引する老舗企業(株)創和ビジネス・マシンズをご紹介します。



詳細はこちら↓



- 1面 コンテツ
- 2面 県内最大の水産拠点「なは」
- 3面 NAHA FRONTIER
沖縄県のIT産業をけん引する那覇の老舗企業(株)創和ビジネス・マシンズ
- 4面 那覇市の取り組みデータで見るNAHacity 読者アンケート

認知度向上と消費拡大のため市内飲食店で「なはまぐろ」をPR

「那覇のマグロは本当(まこと)に」。以前、築地市場から本マグロを直送仕入れていた高級船処を那覇で営む店主のうれしい「言葉」です。那覇のマグロを味わった県外のお客様も「このマグロ、本当に沖縄のマグロ」とびびくりします。

那覇市は沖縄観光の玄関口です。豊かな食を提供する私たち沖縄県飲食業生活同業組合(県飲食業組合)は、構成会員である市内の飲食店等において那覇の魅力を食を通じて伝えてまいります。

多くの魅力を有する那覇の食のうち、特に上質で新鮮な「なはまぐろ」は県外はもとより、外国人に対して貴重な飲食コンテンツとなる可能性を秘めていると感じています。

那覇市は県内最大のマグロの水揚げを誇り、「市魚」もマグロ。県飲食業組合では、那覇で水揚げされたマグロを「なはまぐろ」と名付け、SNSやマップ等を活用したイベントやプロモーション、市内飲食店におけるマグロ料理のタイアップ活動の実施など、2014年から認知度向上と消費拡大のための活動に積極的に取り組んできました。

今後は、県の拠点産地認定も受け、早期にブランディングを構築するための取り組みを進めることが消費者の評価を高め、さらなる消費拡大、高付加価値化につながるものと考えております。

来年6月には飲食業組合の全国大会が開催され、県外から多くの飲食業関係者が来沖します。県飲食業組合としても沖縄近海で獲れた新鮮な「なはまぐろ」を、参加者に提供し、県内外に美味しさと魅力を伝えていきたいと考えています。

「なはまぐろ」は那覇の重要な地域ブランド。市民のみならず、市内飲食店に行ってぜひ「なはまぐろ」を召し上げられ、



沖縄県飲食業生活衛生同業組合 理事長 鈴木 洋一 (那覇市水産業振興整備対策協議会 委員)

県内最大の水産拠点「なは」 泊魚市場における水産物流通の仕組み

泊魚市場では、生産者を始め市場開設者や卸売業者、仲買(仲卸)業者等、多くの関係者が携わっています。卸売市場では、生産者から水産物を「集荷」し、せり等の取引により「価格形成」され、小売業者等へ「分荷」、消費者へ供給するという重要な役割を担っています。



① 搬入
沖縄近海で獲れた新鮮な水産物は、ほとんどが生の状態で水揚げされます。深夜の午前1時頃から順次、船から岸壁に水揚げされます。また、県内各地の漁港で水揚げされた魚も、本島各地から陸送されるほか、離島からはフェリーで搬入されます。

② 計量と陳列
卸売業者は、卸売場に運ぶ前に重量を量ります。それぞれの水産物には重量が書かれた紙が貼られ、卸売場へ陳列されます。多い時は1日に3000〜5000本、合計100トンを超えるマグロが並べられることもあります。

③ 仲買(仲卸)業者の下見
仲買業者は、せりが始まる前に、魚の鮮度や身質を確認し買値をあらかじめ決めておきます。

④ せり
仲買業者は、買値(自分の買いたい値段)を卸売業者に示し、一番高値を示した買受人がその魚を買います。

⑤ 出荷
競り落とされた水産物は、隣接する「泊いゆまち」などの鮮魚直売所をはじめ、県内各地の量販店や小売店等に運ばれます。また、県外出荷用は、鮮度を保つため大量の水と共に箱に詰められ、那覇空港から全国へと出荷されます。



まぐろ教頭の
まめてしき

魚種によってせりの方法が違う
泊魚市場では魚種ごとにマグロやカジキ等の「太物」と、グルクンやソデイカといった「瀬物」とに分けており、それぞれ、せりの方法が異なるんだ。
(太物) 約20cm四方の黒板に買値を書き、1回の提示で買手手時間が決まるよ。1本あたりのせり時間はわずか数秒。魚の鮮度を落とさないよう素早く行うよ。
(瀬物) せり上げ方式などと呼ばれ、他の買受人よりも高値が示せば落札できるよ。落札まで、市場内には買受人たちの威勢のいい声が響くよ!

消費者



(泊いゆまち・スーパー・飲食店)

仲買(仲卸)業者

せり売り

卸売業者

搬入

生産者等

市場で働く人たち



仲買(仲卸)業者
卸売業者から買った品物を、店舗や小売店、スーパーなどに販売します。仲買業者になるには、開設者の許可が必要となります。



卸売業者

生産者から販売を委託された品物を、市場内の卸売場で、せりによって仲買業者等に売ります。泊魚市場では、開設者が卸売業者の役割も担っています。

開設者

市場を開設するものとして、市場に集まる安全安心な水産物が適正な価格で、いち早く消費者の手に届くよう、卸売市場法や条例等に基づく取引の指導・監督、施設の維持・管理等を行っています。泊魚市場では、開設者では、沖縄県漁業協同組合連合会と那覇地区漁業協同組合の2者が開設者として市場を運営しています。

本市経済で重要な役割を果たす水産業

沖縄県の経済を支える那覇市。好調な入域観光客数の増加等を背景に、平成27年度沖縄県市町村民所得によると、市内総生産額は1兆3443億円となっており、サービス業を中心とした第3次産業の生産額が1兆2410億円と全体の92.3%を占め、水産業などの第1次産業の生産額は約24億円、全産業の約0.2%となっておりあります。
本市経済において、水産業などの第1次産業が占める割合は大きくありませんが、卸売や小売業、飲食業といった他産業への高い波及効果を見ると、水産業の発展は本市経済にとって重要なものであると言えます。

【生産者団体等】

- 那覇地区漁業協同組合 代表理事組合長 山内 得信
水揚量/2,527トン 正組合員数/70人 隻数/70隻
主な漁業種類 マグロはえ縄、ソデイカ、集魚灯
- 沖縄県近海鮪漁業協同組合 代表理事組合長 我如古 清
水揚量/1,763トン 正組合員数/21人 隻数/21隻
主な漁業種類 マグロはえ縄
- 那覇市沿岸漁業協同組合 代表理事組合長 石垣 伸太郎
水揚量/516トン 正組合員数/90人 隻数/95隻
主な漁業種類 浅海一本釣り、ソデイカ、潜水器
- 伊良部鮪船主組合 ○睦船主組合
組合長理事 山口 良昭 組合長 伊禮 正勝
- 沖縄県近海鮪漁業船主協会
会長 西里 拓

【流通組合】

- 沖縄鮮魚卸流通協同組合
理事長 國吉 斉
組合員数/24社
- 泊魚市場買受人協同組合
理事長 屋良 朝直
組合員数/7社

新鮮でおいしい「なはまぐろ」

県内最大のマグロ水揚げ量を誇る那覇市。平成22年8月には「マグロ」を市の魚として制定。今年7月には那覇市が沖縄県からマグロの拠点産地と認定されるなど、新鮮マグロの産地として名実ともに認められました。
沖縄近海には好漁場があることから、冷凍保存することなく水揚げされ、新鮮な状態で店頭へと並ぶので、冷凍マグロのように解凍時に栄養分がでしてしまうこともありません。

また、マグロは熟成期間があるほうが、肉の旨味成分が出ておいしくなるため、漁船でほど良い期間が経過し水揚げされる沖縄のマグロは旨味成分が増したおいしい時期に流通することになります。

このように「主」マグロは他県ではほとんど見られないほど珍しく、味は格別です。那覇市ではこのマグロを「なはまぐろ」と呼び、県内外に広くアピールしています。

那覇で水揚げされる主なマグロは、本マグロ、キハダマグロ、メバチマグロ、ビンナガマグロ、ピンチョウマグロ、トンボマグロとも呼ばれるの4種類。旬の時期がずれていることから一年中新鮮な生鮮マグロを食べることができるのが特徴です。

日本近海で獲れる生鮮のメバチマグロ、キハダマグロ、ビンナガマグロの全国の漁獲量約4万2000トン(平成28年)のうち、那覇市では約4000トンが水揚げされています。まさに那覇市は「マグロ王国」。ぜひ、新鮮で美味しい「なはまぐろ」を味わってはいかがですか。



お仕事紹介

若い感性で新しい漁業にチャレンジ
漁業の世界に飛び込んで13年。若い感性でさまざまな取り組みをしているのが、那覇地区漁業協同組合に所属する第一千沙丸船長の山城千紘さん(やましろ ちひろさん37)。安心、安全な魚の提供のため船に鮮度保持の先端機器を導入するほか、独自の働き方改革、後進の育成も進めています。

収入に直結する達成感

元々、ダイビング業に携わっていた山城さん。「接客業は向いていないのでは」と悩んでいた24歳のころ、マグロはえ縄漁船の船長だった父に声をかけられ、乗組員になりました。「危険な漁に、不安と恐怖感もあった」といいますが、実際に釣ったマグロがせりにつけられて売られ、収入に直結した時「感動して、鳥肌がたつた」と、達成感に目を輝かせます。

6年前には、子どもの誕生を機に独立し「第一千沙丸」の船長に。ソデイカ(セイイカ)、集魚灯で行うマグロ漁に転換。はえ縄漁は一度の航海が約1カ月半で、「子どもたちの成長を、身近で見たい」からと、漁の期間や時間調整をすることで、山城さん流の「働き方改革」を実現。ワークライフバランスをうまく実行しています。

鮮度保持に新たな取り組み

次に取り組んだのが鮮度保持。釣上げたソデイカは保存法に細心の注意を払わなければ、腐敗してしまうことも。そこで導入したのが窒素発生装置。「腐敗の原因は酸化。空気中の酸素を取り入れ、酸素濃度を低くすることによって酸化しにくくなる」と考え、2年前に装置を導入。

組合内では初の取り組みでしたが、機器導入により漁に出る期間が伸び、漁獲高に反映したといえます。この機器の導入により、山城さんが注目ののが、深海魚への技術の拡大。「深海と同じ生息環境を作り、鮮度保持をすることで取引額も上がるのでは」と期待を寄せています。

さらに、力を入れていることのひとつが漁業従事者の育成。20代前半の若い乗組員2人がおり、「自分が学ぶことも多いし、若手が育つことにより、この業界が発展する」と言葉に力が入ります。

さらなる夢は「マグロを生きたまま市場へ並べる」こと。「どんどん技術革新が進んでおり、実現を目指したい」。山城さんのさまざまなチャレンジや夢は漁業の世界に新風を吹き込んでいます。



第一千沙丸船長の山城千紘さん

NAHA FRONTIER

那覇市を拠点に開拓者(FRONTIER)として、独自の経営スタイルや画期的なことに取り組む企業トップや元気な人々を毎回ご紹介

沖縄県のIoT産業をけん引する那覇の老舗企業

創業から40年という節目を迎え、県内外で業績を拡大し続ける創和ビジネス・マシンズの山田義見代表取締役社長に、これまでの歩みや人材育成の取り組み、技術革新がめざましいIoTに関わるお話を伺いました。



SBM 株式会社 創和ビジネス・マシンズ
代表取締役社長 山田 義見

時代に先がけIoT企業創業

昭和53年、二中前(那覇市楚辺)で「創和リース」として、コンピュータを中心としたリース会社を設立。5名ほどの社員でスタートしたそうです。昭和57年には、日本アイ・ビー・エムの特約店となり社名を株式会社創和ビジネス・マシンズに変更し、コンピュータ事業に専念しました。沖縄県内で先がけて創業したIoT関連会社です。

『質の良いサービスによって顧客を大切に』『社員を大切に、やりがいのある会社』を経営理念に、地域と企業に信頼されるIoT企業として今年創業40周年を迎え、現在の社員数は、関連会社からの受け入れを含め143名、2017年度売上高は、14億円以上に上ります。

企業のグループウェアや業務システム、医療機関における電子カルテシステムを提案構築、システム運営のバックアップなどを行う県内IoT産業の中核を担う企業のひとつで、2005年には東京支社を開設しました。年々取引先を増やしており、東京進出後も中央に引けを取らない技術力で業績を拡大しています。

高品質のサービス提供と人材育成

今年4月には水道設備や電気工事などの設備事業者向けにIoT活用を支援する「全国整備事業IoT推進会」に県内の企業として初めて加盟しました。

創和ビジネス・マシンズは、2008年、個人情報適切な保護措置を講ずる体制を整備している事業者として「プライバシーマーク」の認定を受けました。また、2010年には、システム開発を行う組織がプロセス改善を行うためのガイドラインである「CMMIレベル3」に認証されました。CMMIは1~5の成熟度レベルがあり、成熟度の高さとソフトウェアの品質は比例すると言われており、レベル3以上の認証を取得しているのは、県内でも数社しかないとのこと。

山田社長は、これらの認定取得の他にも、高品質で満足度の高いシステムの提供に努めているそうですが、質の良いサービスを提供するには、社員のスキル向上が重要だと言います。

「現在は、入社後半年間の研修を行うほか、外部の研修制度を活用しながら毎年社員の資格取得をバックアップしています。社内の資

IoTの技術革新

技術の進歩によりIoT利用の幅はこれまでもより広く、利便性もかなり向上しているように、国が実施している「IoT導入補助金」などを活用することで、IoT導入関連経費等に対する補助も受けられ、IoT導入は身近なものとなつていきます。その具体的な活用事例を山田社長からご紹介いただきました。

「図書や衣類などの在庫管理システムは、これまでのバーコードによるものが多く、ひとつひとつのバーコードを読み取る作業が必要となるため、多くの時間と労力が必要でした。しかし、ICタグによる在庫管理システムを導入することで、一定の距離から商品の情報を読み取ることが可能となり、積み上げられた商品なども、そのままの状態で見取り作業、在庫管理ができます。複数の商品の情報をまと

めて読み取ることができるようになったことで、作業効率アップによる生産性の向上につながっています。IoT業界の技術革新は日々進歩しており、それに伴い、低価格で活用できるシステムも増えています。」

中小企業のIoT導入方法について

「IoTの導入を検討したとき、かかる費用に対してどれだけの効果が得られるか不安になり、二の足を踏んでしまうことも多いと思います。コストをかけて導入するのですから、その効果が明瞭でなければなりません。そのため、システム開発事業者と信頼関係を築くのはもちろんですが、弊社では、システム開発の前に時間をかけ、受注先となる企業内の決裁システムや業務に係る情報などを徹底分析し、業務の課題や改善点を洗い出したうえで、その改善策となるようなシステムを受注先と調整しながら開発しています。そうすることで、必要性の理解や導入によって得られる効果もイメージしやすくなり、不安の軽減につながります。」

また、他社への技術交流や人事交流をとおし、開発プロジェクトに参画することで、システム業務のノウハウと技術スキルを取得するなど、様々な取り組みを実施しています。

また、山田社長は、IoTの魅力や可能性を広く知って欲しいと、最新のIoTソリューションを紹介する総合的なフェア「SBM総合ソリューションフェア」を毎年開催しています。13回目となる今年も「効率化の探求と安心感の追及 ヒントがここに！」をテーマに7月26日と27日の二日間開催され、多くの来場者でにぎわいました。



ICタグによる在庫管理システムを利用している様子

消費増税、健康保険や介護保険の改正、効果的なマーケティングなど常に社会で必要とされるシステムは変化、多様化しています。業務の効率化を図るためのIoT導入ですが、一人が1番大切。コンピュータやシステムを運用するのは人です」というのが山田社長をはじめとする創和ビジネス・マシンズの考えです。

人とのコミュニケーションを第一にIoTを活用したよりよい社会づくりに貢献していきたい」という理念と確かな技術力が、全国でも事業を展開できる原動力になっていると話してくれました。

また、小規模の事業者では、敷居が高いとされているIoTの導入ですが、販売、人事、経理など費用が抑えられる市販のソフトウェアを購入してはどうでしょうか。ただ、導入時の研修には、費用を惜しまないでください。せっかく導入するのであれば、研修を受けて機能を無駄なく使いこなしてこそ、導入の成果を得ることに繋がります。」

ながり、さらには、使い勝手の良い、高品質のシステム構築が可能となります。

CMMI (能力成熟度モデル統合)
(Capability Maturity Model Integration) の略
システム開発を行う組織がプロセス改善を行うためのガイドライン
・有識者の意見や多くのプロセス改善事例を反映させて作成され、現在のバージョンは、ver1.3 承認は3年ごとに更新を行う必要がある。
※成熟度レベル3は、プロセスは標準、手順、ツール手法を通して利用され組織の標準プロセスがあり、継続して改善され、手直しして利用されると定義されている。

ソリューション
企業がビジネスやサービスについて抱えている問題を解消すること、および、そのために提供される情報システムなど。

access
株式会社 創和ビジネス・マシンズ
〒900-0021
沖縄県那覇市泉崎2丁目2番2号
電話:098-855-5550(代表)
FAX:098-834-7642

那覇市の取り組み

1 中小企業事業者の県外・海外向け販路拡大支援事業

市内中小企業が開発した商品・サービスの販路開拓を支援する取り組みとして、「県外・海外向け販路開拓支援事業」を実施しています。

県内・県外・海外などで開催される展示会・見本市・商談会等への出展にかかる、出展料・旅費の一部を補助しており、ご希望の商談会への出展時に活用いただけます。

これまでに申請された事業者は、県外では、東京・大阪等の首都圏で開催される商談会や、海外においては、中国・シンガポールなどのアジア地域、ドバイ・イギリスなど東アジアやヨーロッパ諸国で開催される商談会に出展されています。

また、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も補助対象となりますので、「これまで商談会に出展したことがないので、まずは県内で開催される商談会に出展したい！」という事業者にも好評です。

平成30年度は、平成31年1月31日まで随時募集中（助成額が予算額に達し次第終了）です。下段では、これまでに事業を活用し、海外での商談会等へ出展した事業者の声を紹介しています。ご参考いただき、ぜひ活用をご検討してみてくださいいかがでしょうか。

※詳細は、本市公式ホームページを確認ください！

【商談会事例】

Medical Fair、アゼルバイジャン和食地酒EXPO、オキナワベンチャーマーケット、健康博覧会、スーパーマーケットトレードショー 等

【出展商品事例】

コスメ、健康食品(青切りシークワサー・琉球もろみ酢、クワンソウエキ入り商品等)、ポータブル超音波スキャナー(エコー) 等



レキオ・パワー・テクノロジーズ株式会社

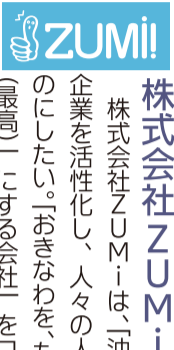
レキオ・パワー・テクノロジーズ株式会社は、非常に軽量の超音波画像診断装置(エコー)が主力商品で、経済産業省が選定する「J-Startup企業」100社に選ばれました。

海外商談会への出展にも積極的に「県外・海外向け販路拡大支援事業」を活用してシンガポールやドイツで開催された医療系商談会に出展し、アフリカや中南米での商談に繋がっています。商談会に出展する大きな理由としては、販路の開拓はもちろんですが、来場者・出展者などから得られる「想定外の反応が大きなメリットです。実際に、商談会来場者からのフィードバックを多く集め、医療教育分野で使用できる商品をラインナップに追加しました。

今後は、東南アジア、中南米、アフリカなどでの事業展開や、国内外における医療教育分野での活用につなげていきたいと考えています。



超音波画像診断装置 (USB Probe US-304)



株式会社ZUMi

株式会社ZUMiは、「沖縄の地域・人・企業を活性化し、人々の人生を最高のものにしたい。」「おきなわをもっと『すみ』(最高)にする会社」をコンセプトに2013年に設立されました。WEB制作や通信関連事業の他、インバウンド市場への商品卸やサービス提供などの事業を展開しています。県外・海外向け販路拡大事業を活用し、中国やヨーロッパ諸国での商談会に出展したことで、新規の商談成約を得たほか、現地市場のニーズの確認や、海外取引における課題の整理などができました。

現在は、明確になった課題の解決に向け、新たな取組みを実施するなど、さらなる販路開拓を目指し、積極的な事業展開を行っています。



アゼルバイジャン和食地酒EXPO 出展時の様子

2 商店街・通り会の様々な取り組みを支援します！

「那覇市地域商店街等支援事業」は、日曜マルシェやクリスマスフェア等、賑わい創出を目的としたイベントや先遣地視察、マーケティング等の人材育成を目的とした研修会など、商店街や通り会が行なう様々な取り組みに必要な経費を補助します。市内全域の商店街や通り会が対象で、補助メニューの種類に応じ、左のとおり30万円から1000万円の補助が可能です。補助率は4分の3〜10分の9以内となっています。

申請期間は平成30年11月22日まで(先着順)です。補助対象経費の詳細や対象事業について興味のある方は、お早めにご相談下さい。

補助メニュー	補助事業内容	補助率	補助額
1 商店街等支援事業	補助対象団体の課題解決に向けた基盤整備に関わる初期投資等	補助対象経費の9/10以内	(上限) 1,000万円 (下限) 100万円
2 商店街イベント等開催事業	商店街等の集客を目的としたイベント等	補助対象経費の3/4以内	(上限) 30万円
3 特色ある商店街推進事業	計画策定、研修会、人材育成、講師招聘、視察研修等		
4 商店街魅力発信事業	ホームページ構築、マップ、情報誌制作等		

那覇市地域商店街等支援事業の詳細については市公式ホームページをご覧ください。(なはまち振興課 098-867-5260)



LEAPDAY
~未来を担う学生たちが、様々なセッションを通して躍動!!~
【日時】11/28sat 13:00~18:00
12/9sun 11:00~17:00
【会場】琉球新報ホールほか
▶アーリーチケット
【一般】1day:3,000円、2days:6,000円
【学生】1day:1,500円、2days:3,000円
▶一般チケット
【一般】1day:4,000円、2days:8,000円
【学生】1day:2,000円、2days:4,000円
イベントリストで発売中!
主催:LEAP DAY 実行委員会
共催:那覇市

データで見るNAHAcity 那覇市の商店街または通り会 全体で74団体!

那覇市では、商店街の活動状況等の把握と、今後の支援策の検討を目的に「那覇市全域商店街基礎調査」を実施しました。全74団体の商店街や通り会のうち43団体の活動と31団体の休止等の状況が確認されました。

各団体へのアンケートから得られた回答のうち、良い傾向を示す「強み」については、「空き店舗が少ない」等の他、所在する地域ごとに異なる事項として、「自動車の交通量が多い」、「商圏人口が多く人通りが多い」等が示されています。

課題としては、「店舗の老朽化」、「駐車場不足」、「核となる施設がない」等のハード面の課題に加え、「人材不足」、「後継者不足」、「リーダーの育成」などソフト面の課題が示されています。

今後は、調査結果をふまえ、「公共空間の活用促進等の仕組みづくり」や「地域のシンボル創設支援」、「エリアマネージメント人材の育成」等の支援策を検討してまいります。

また、上記「那覇市の取り組み」記載の「那覇市地域商店街等支援事業」は、条件が整えば休止中の団体の活動再開に向けた取組も対象となります。この機会に活用をご検討してみてくださいいかがでしょうか。

中心商店街			
商店街・通り会名	活動	商店街・通り会名	活動
1 那覇市国際中央通り商店街振興組合	○	21 むつみ橋通り会	○
2 新栄通商店街振興組合(サンライズなは)	○	22 太平通り商店街	○
3 那覇市平和通り商店街振興組合	○	23 泉崎一丁目商店会	○
4 那覇市国際大通り商店街振興組合	○	24 のうれんプラザ商店会	○
5 那覇市国際蔡温橋通り商店街振興組合	○	25 農連市場通り会	○
6 国際通り商店街振興組合連合会	○	26 農連中央市場事業協同組合	○
7 那覇市国際通り県庁前商店街振興組合	○	27 中心商店街連合会	○
8 那覇市沖映通り商店街振興組合	○	28 ちとせ商店街組合	○
9 栄町市場商店街振興組合	○	29 壺屋神里原通り会	○
10 ガー百川中央商店街組合	○	30 一銀通り商店会	○
11 浮島通り会	○	31 久茂地川通り会	○
12 新天地市場本通り会	○	32 ガー百川太平商店街組合	○
13 市場本通り会	○	33 ニューパラダイス通り会	○
14 牧志公設市場雑貨部	○	34 那覇高校前	○
15 牧志公設市場衣料部	○	35 ひめゆり橋通り会	○
16 開南せせらぎ通り会	○	36 うりずん横町通り会	○
17 壺屋やちむん通り会	○	37 新天地市場会	○
18 第一牧志公設市場組合	○	38 牧志公設市場十三店舗会	○
19 市場中央通り会	○	39 桜坂通り	○
20 えびす通り商店会	○		

郊外商店街			
商店街・通り会名	活動	商店街・通り会名	活動
40 末吉公園通り会	○	61 大道松川坂下通り会	○
41 石嶺北翔通り会	○	62 三原大石通り会	○
42 金城ダム通り会	○	63 壺宮通り会	○
43 儀保通り会	○	64 与儀トックリキワタ通り会	○
44 首里りょうぼう前	○	65 繁多川中央通り会	○
45 りゅうたん通り商興会	○	66 寄宮十字路通り会	○
46 城東小学校前	○	67 日野通り会	○
47 泊大通り会	○	68 ふく葉局長田店前	○
48 久茂地松山大通り会	○	69 沖縄大学前通り会	○
49 サンシャイン通り会	○	70 高良通り会	○
50 古蔵中央通り会	○	71 小祿本通り会	○
51 那覇新都心通り会	○	72 小祿中学校前通り	○
52 琉石通り会	○	73 小祿支所通り	○
53 若松通り会	○	74 那覇西高校前	○
54 波之上通り会	○		
55 黄金(クガニ)通り会	○		
56 安里大通り会	○		
57 若松通り会商店街協同組合	○		
58 安謝通り会	○		
59 若狭大通り	○		
60 久米大通り	○		

その他の調査結果や詳細については、市公式ホームページをご覧ください。



プレゼントが当たる 読者アンケート 回答募集中心!

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2018年11月30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で、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 亜熱帯の海の恵みを最大限に
2 県内最大の生産拠点「なは」
3 創和ビネス・マンション
4 那覇市の取り組み
5 データで見るNAHAcity

Q2 今号は本誌の興味を持つきっかけとなりましたか?番号をお選びください。
1 きっかけになった
2 きっ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 満足
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」に対するご意見や要望をお聞かせください。(自由記入)

「宛先」
商工農水課なはけいざいMAGAZINE9月号
アンケート係
〒900-8585 那覇市泉崎1丁目1番1号
TEL.098-951-3213
FAX.098-951-3213
※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。

なはけいざい MAGAZINE
のバックナンバーや掲載されなかった情報はこちら→

なはけいざいMAGAZINE
Vol.6 2018年11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