

成果事例集

おきなわ地域未来創造プロジェクト

2025



発行：合同会社まちづくりワーク

令和7年度 地域商業活性化モデル創出事業委託業務 主催：沖縄県商工労働部中小企業支援課

01

はじめに

おきなわ県事業について

03

成果事例

スクラム研修

04

事例1 与那原チーム網まち

08

事例2 本部町商工会

11

成果事例

アフターフォロー研修

12

事例1 宮古島市中心市街地活性化協議会

13

事例2 うるま市みどり町通り会

はじめに

本成果事例集は「おきなわ地域未来創造プロジェクト」のスクラム研修・アフターフォロー研修の成果についてまとめたものです。掲載した事例を参考にいただき、新たな取り組みが県内全域に広がることを期待しております。

おきなわ地域未来創造プロジェクトについて

地域の魅力・価値向上を図り、持続可能な地域に変革したいという思いをもつ地域商業集積エリア等を対象に、当該エリアが抱える課題を特定し、事業化に至るまでの課題解決に向けた知識やノウハウ等を習得する研修を実施する、沖縄県が主催する事業です。

本研修により、地域のリーダー育成と、地域の「稼ぐ力」「域内経済循環」に繋がる「活性化事業」を持続的に実施する地域商業の推進体制（地域モデル）の構築を図ります。

- スクラム研修では、各地域で6回の研修を通し、専門家のサポートを受けながら地域の課題解決や魅力づくりに取り組みました。
- アフターフォロー研修では、令和6年度にスクラム研修を実施したチームに対し、アクションプランの実現に向けて、実行計画の具現化に向けフォロー研修を実施しました。

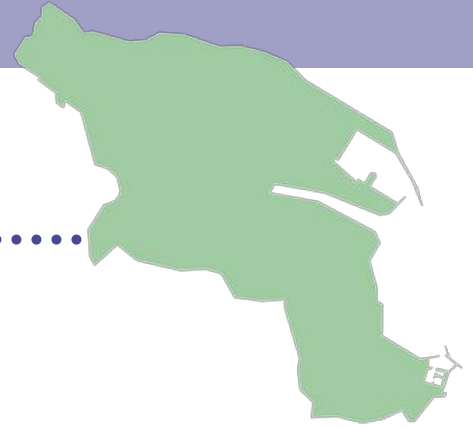


おきなわ地域未来創造プロジェクト スクラム研修 成果事例

スクラム研修では、地域の魅力向上と持続可能な発展を目指す商業エリアを対象に、専門人材の派遣と全6回のワークショップを通じて、課題の特定から事業化までの実践的なノウハウを提供します。これにより、地域のリーダー人材を育成し、「稼ぐ力」と域内経済循環を高める活性化事業を継続的に実行できる体制（地域モデル）の構築を支援します。また、先進事例の磨き上げと専門的支援を通じて、自走可能な人材と地域の創出を図ります。



地域商業エリアの基本情報



- **名称** : 与那原町商業地区（新島区、中島区）
- **店舗数** : 39店舗
- **立地するエリアの特性**

与那原町には、以前、新島地区、中島地区を中心に「えびす通り会」、「親川通り会」、「中央通り会」の3つの通り会が存在し、活況を呈していた。しかしながら、平成にはいり、南風原町、西原町、南城市佐敷地区に大型SC等がオープンしたことにより、顧客流失を止めることができず、今ではこれら3つの通り会は消滅し、個人商店だった店舗の多くは、現在、空き店舗となっている。

なお、同地区（国道331号線沿い、オリオン通りの一部も含む）は、那覇広域都市計画上の商業地域（10ヘクタール）として指定されており、大規模開発が可能な地域である。

- **店舗の特徴**

人商店が多く、小売り、飲食、製造、サービス業などが混在している。また、昨年9月から新島地区において、新島共同売店（飲食店併設）、与那バル酒場粋（スイ）、手登根珈琲（テトネコーヒー）、MUSICBAR OPEN MICなど4店舗が開業しており、これまでにない新しい客層（20～30代）も増えてきている状況もある。

課題

- 既存市街地（二ツ島・中島地区）が商業地域として高度利用可能なポテンシャルを持ちながら、マリンタウン等の周辺開発に引きずられ、無計画な開発が進む可能性があること
- 商店街の衰退と空き店舗の増加、及び20年前の基本計画が形骸化し、行政・商工会・地域住民の連携が不足していたこと



生活と商売が密接に関わり、賑わいのあるまちの再生を目指す



研修内容

● 目的

- 「暮らしと商いが網（つな）がるまち」をテーマに、昔のように居住と商売が共存する持続可能な街区再生を目指すこと
- 地権者や住民を巻き込み、制度（地区計画等）と実務（法人設立等）の両面からロードマップを共有すること



● 取り組み

先進地事例の学習：

富良野市（フラノマルシェ）や多治見市の事例を参考に、民間主導による経済活性化や、まちづくり会社の設立に至るプロセスについて知見を深めた。

現状調査：

日本建築家協会沖縄支部の協力のもと、空き地・空き店舗の分布状況や、不動産所有者の意向等について詳細な調査を実施した。

合意形成：

地域住民、商工会及び行政が一体となり、将来のまちの姿（ロードマップ）について検討を重ね、方向性の共有を図った。



今後の展開

地域一体となったまちづくり組織の設立に向け、住民参加による合意形成やイベント実施、地区計画の検討を担う協議会を基盤としつつ、不動産活用・開発や収益事業、創業支援等の具体的事業を推進するまちづくり会社の設立を進め、多様なステイクホルダーからの出資を得ながら地域に必要とされる事業の実施を図ります。



具体的な事業案

①「ミーゾマ共同売店」の再生を契機として、空き店舗を活用した新規出店（ととのえコーヒー、YUNA等）が進展しており、地域活性化のモデルとして確立されつつあります。今後は、同売店や地域の公共拠点を起点とし、住民の多様な相談ニーズに対応する機能の整備について検討を進めます。



②低層階に商業機能、上層階に居住空間を配置する「職住近接」型の建築モデルの具体化を図り、利便性と回遊性を兼ね備えた都市空間の形成を目指します。

③職住近接の環境整備を通じて若年層の定住を促進し、地域コミュニティの活性化と持続的な人口構造の維持を図ることで、まちの空洞化の抑制を目指します。

事業を進めていくにあたり…

行政

- 地区計画策定サポート
- 上位計画（町の総合計画や都市マスタープランなど）との整合性をはかる

まちづくり協議会

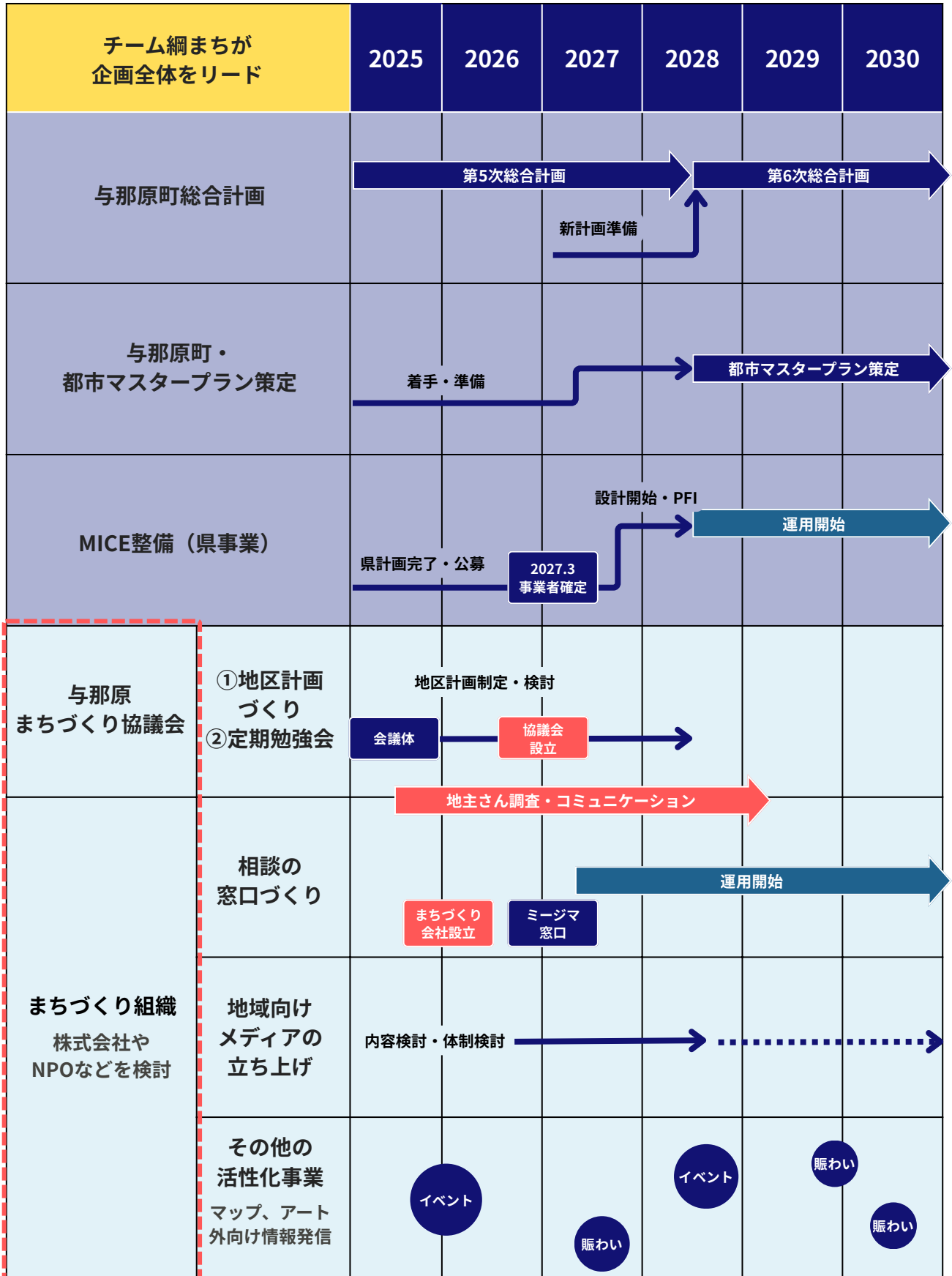
- 地区計画策定のための勉強会、地域でのディスカッション
- チーム綱まちメンバーによる、まちづくり組織や事業の提案（2025年度にまとめたものを土台に）
→まちづくり組織設立のための合意
- 形成の方法や、事業を検討する
- 早期に、地主への土地建物の意向調査（現状をヒアリングするためのアプローチを検討）
→調査のタイミングや事業費について検討しておく

まちづくり組織

- ミーゾマ共同売店や、地域の公共拠点などを起点として、地域の相談事に対応
→さまざまな情報が入ってくる
- 地域資源を活かした楽しいプロジェクトも！



具体的なスケジュール



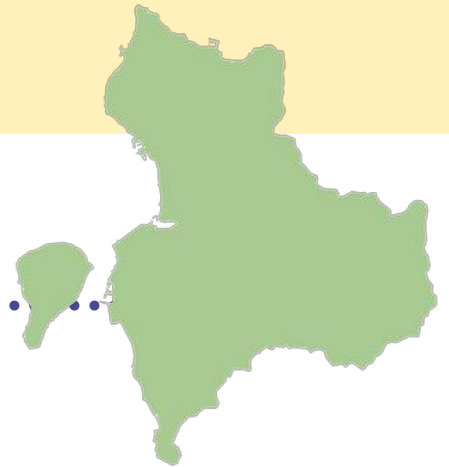


もとぶ・オーシャン・テーブル

「本部町商工会」



地域商業エリアの基本情報



- **名称** : 本部町、大浜エリア
- **店舗数** : 25店舗（飲食業） ※全業種では75店舗
- **立地するエリアの特性**

本部町においては、県内有数の観光拠点である沖縄美ら海水族館へと至る幹線道路沿いのエリアが形成されており、観光動線上の重要な位置を占めている。当該エリアには、飲食店やスーパーマーケット等の生活利便施設が集積し、町内における中心的な商業地としての機能を担っている。

また、地元住民の日常的な利用に加え、観光客の往来も多く見られることから、域内外双方の需要を取り込む商業ポテンシャルの高いエリアとも言える。

- **店舗の特徴**

沖縄そばや居酒屋等の飲食店が集約しており、地元客及び観光客（インバウンド含む）の利用者が多い。

沖縄美ら海水族館による安定した観光集客や、ジャングリア沖縄の開業に伴う観光客増加への期待、さらに観光インフラの段階的な整備進展といった好機を有している



課題

- 観光需要を地域経済へ十分に循環させる仕組みが未整備であること
- 地元客と観光客の双方を取り込む商業モデルの構築が求められていること
- 道路整備の遅れが一体的なまちづくりの推進を阻害している



かつおが築いた歴史を、マグロが未来に繋いでいく事を目指す



研修内容

● 目的

- 持続可能な経済循環モデルの構築
観光客と地元住民の双方に価値を提供し、町に資金が落ちる仕組みをすること
- 地域ブランドの再定義
カツオに代わる新たな柱として「養殖クロマグロ」を軸に据え、地域アイデンティティを再構築すること
- 組織・世代を超えた連携
商工会、飲食店、宿泊業者、行政などが一丸となって動けるチーム体制を形成すること



● 取り組み

SWOT分析による資源の棚卸し：

強み (S)、弱み (W)、機会 (O)、脅威 (T) の4つの要素を洗い出すことで、参加者が本部町の現状を整理・把握し、戦略を策定するフレームワークを実施。議論の末、「養殖クロマグロ」を最重要の起爆剤として選定した。

先進事例の調査：

本部町の将来像を検討するにあたり、全国の先進的な取組事例として、近畿大学が世界で初めて完全養殖に成功したクロマグロ（通称「近大マグロ」）をはじめ、由比港漁業協同組合が運営する「浜のかきあげや」や、閑散期対策として冬季限定で展開される「唐泊恵比須かき小屋」等について情報収集および知見の整理を行った。



事例①

近大マグロ

地域資源を活かした新しいビジネスモデル。鮮度と品質にこだわり、観光客と地元客の両方に支持される店舗運営を実現しています。

事例②

由比港漁協「浜のかきあげや」

漁協直営の強みを活かし、新鮮な地元食材を提供。地域の魅力を直接発信する拠点として機能し、雇用創出にも貢献しています。

事例③

唐泊恵比須かき小屋


季節の食材を核とした体験型観光。閑散期対策として冬季限定の魅力を生かし、リピーター獲得に成功しています。

コンセプト策定：

「もとぶ・オーシャン・テーブル」というコンセプトを策定し、町全体を一つの大きな食卓に見立て、あらゆる地域資源をパッケージ化して提供する構想を練り上げた。

「もとぶ・オーシャン・テーブル」

町全体がひとつの大きな食卓になり、
すべての産業が輝く未来




観光客にとって
マグロを目的に訪れ、町中を巡り、漁獲や採、農産物を楽しむ、滞在時間が延び、より深い体験ができる観光地へと進化します。

事業者にとって
漁場から飲食店へのダイレクトな流通により、新鮮な食材を通販価格で提供できます。安定した仕入れルートが事業の成長を支えます。

住民にとって
「海の町もとぶ」の活気が残り、地元への誇りと所得が向上します。次世代に継承できる持続可能な地域経済が実現します。

地元と観光の相乗効果を生み出す循環モデル



観光客誘致

滞在・消費促進

**地域参加
ブランド支持**


観光客の流れ
美ら海水族館やジャングリアといった目的地から本部町内での滞在時間を延ばし、地元店舗での消費を促進します。特産品や体験型コンテンツが町内回遊の動機となります。

**地元の
日常利用**

地元客の流れ
日常的な利用を基盤に、地域イベントへの参加を促し、本部町のブランド価値向上を支援する存在に。地元の支持があることで観光客にも「本物」として評価されます。

訪れる人にも住む人にも『選ばれ続ける町』であり続ける

『選ばれ続ける町』であり続ける本部町を目指し、町の食文化を活かした持続可能な経済循環モデルを構築する！ いずれはカツオも！！



持続可能な観光
美ら海水族館などを起点に町内各所への周遊を促し地域の魅力を感じてもらいたい

地域内経済循環
観光収入や地域産品の売上を地元へ還元し、再投資することで、地域全体の豊かさを高めたい

地域産品の育成・活用
水産資源などの既存の特産品を強化しつつ地域経済を活性化したい

未来を担う育成
将来的に地域を支えるビジネスを創造できるモデルをつくりあげたい



今後の展開

「カツオが築いた歴史をマグロが未来へ繋ぐ」をスローガンに、5か年計画を推進します。

プロジェクト実行体制 連携イメージ

本部町の持続可能なまちづくりは、多様な主体がそれぞれの強みを活かし、密接に連携することで推進されます。



これらの機関が一体となることで、本部町の観光振興と地域経済の活性化がより強固なものとなります。

5か年戦略ロードマップ

- STEP 1：基盤「知る・つなぐ」
～2年目
・ 飲食店向け流通ハブの構築
・ 認定店制度（ロゴ・のぼり）の開始
地元飲食店が迷わずマグロを仕入れ、提供できる環境を整備します。
- STEP 2：拡大「巡る・体験する」
～4年目
・ マグロ回遊マップ（デジタル）の運用
・ 養殖場見学×食体験ツアーの確立
観光客が町中の飲食店を巡り、滞在時間が延びる仕組みを構築します。
- STEP 3：完成「循環・還元」
年目～
・ マグロ残渣を肥料にした農産物ブランド化
・ 収益の一部を「かつお漁再生基金」へ
農業・酒造・観光が連動し、経済が町内を循環する持続可能なモデルを完成させます。

経済循環の具体的展開

- 食** 「もとぶマグロ」認定店で、最高鮮度の刺身や創作料理を提供
- 酒** マグロに合う「本部産泡盛」を提案し、地酒の消費を促進
- 農** 養殖堆肥で育てた「もとぶ野菜」が新たな観光資源に
- 再生** 利益をかつお漁復活や次世代の漁業教育へ投資



おきなわ地域未来創造プロジェクト アフターフォロー研修 成果事例

アフターフォロー研修では、令和6年度にスクラム型研修を実施したチームに対し、令和6年度に作成した「令和6年度地域商業活性化モデル創出事業委託業務 おきなわ地域未来創造プロジェクト成果事例集」に記載の“アクションプラン”の実現に向けて、実行計画の具現化に向けた研修を行う取り組みです。参加チームへ現状の確認、ゴールの設定をし講師と共有することで、アクションプラン実現へ向けた伴走支援を行っています。



中心市街地と港をつなぐ拠点づくり

「宮古島市中心市街地活性化協議会」

課題

- まちづくりを推進する人材・体制が不足していること
- 持続的ににぎわい創出に向けた仕組みが十分に構築されていないこと



研修内容

目的

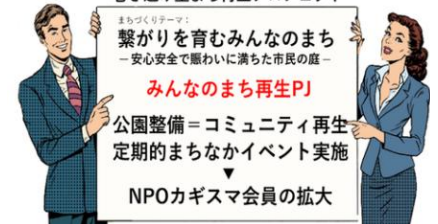
- 安心安全で賑わいに満ちた「繋がりを育むみんなのまち」をテーマに、公園整備をコミュニティ再生の核とすること
- 中心市街地活性化計画と港まちづくり基本計画を連動させ、プレイヤーが主体的に動ける仕組みを作ること
- 新旧事業者が集まり、実務的な協議やイベント展開ができる「拠点」の運営体制を確立すること

取り組み

- **組織の再編と機能強化：**
中心市街地整備推進機構の機能強化を図るとともに、NPO法人「美ぎ島宮古島（カギスマ）」を活用した市民参加型の体制へ再編を進めた。
- **先進地事例の導入：**
令和7年11月14日に高松丸亀町商店街の古川康造理事長を招聘。土地の所有権と利用権を分離する「丸亀町モデル」を学び、地権者が所有権を保持したまま「空白地」を確保し、まちづくり会社が再デザインする手法の宮古島への適用を検証した。

アクションプランの実現に向けて

巻き込み型まち再生プロジェクト



アクションプランの実現に向けて

商店街・団体・住民・学生ネットワーク



今後の展開

- 「小学生が楽しめる公園」をキーワードに公園を利用した地域活性化、危ない道路の解消「まちなかウォークブル」を推進
- 「中心市街地再開発推進機構」の認定を受けたNPOが、補助金を活用しながら1~2年間広場を試験運営し、自走できるモデルを作成
- 2026年夏~秋の広場完成に合わせ、賑わい創出の足がかりとなるよう、住民・商工会員が一体となった大規模なオープン記念イベントの実施



地域人材の発掘と学校・地域の連携

「うるま市みどり町通り会」

課題

- 通り会（地域）を担う人材の不足、会員を牽引する人材の発掘
- 通り会活動の企画や活動推進の円滑化
- ビジョンや発展に資する方策

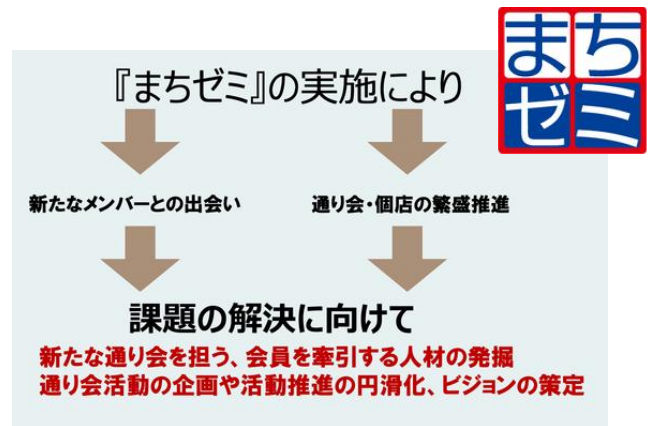


研修内容

- **目的**
 - 「誰がやるのか」という人材面に焦点を当て、持続可能な地域運営のために地域人材の掘り起こしを行うこと
 - 学校・PTA・地域団体が連携し、次世代（子供たち）に良い影響を与える環境を再構築すること

取り組み

- 「まちゼミ」の手法を学び、実施しました。大きなイベントではなく、個々の事業者が持つスキルを活かした小規模な交流から活性化を図る方向性を確認しました。
- 「地域人材バンク」の構想を練り、自治会や学校関係者への協力要請に向けた準備をしました。



今後の展開

現在取り組んでいる「まちゼミ」事業を実施するだけでなく、新たなメンバーとの出会いや個店の繁盛推進を目指すべくより発展させ、エリアマネジメントを行います。また、課題解決に向けたビジョン構築を開始していきます。

