



石垣市 まちなか ジャーナル 2020



まちなか風景時間録



はじめに



約半世紀ぶりに、日本で五輪の開催が予定されています。

前回の東京五輪が開かれた1964(昭和39)年は

石垣市にとっても節目の年でした。

この年、石垣市と大浜町の合併により、新石垣市が誕生。

その後、港湾整備のための埋め立てが行われ、

現在の美崎町や新栄町などが新しい市域として加わりました。

1970(昭和45)年に市庁舎が美崎町に移転すると

まちなかの赤瓦住居や屋敷囲いの石垣、福木の屋敷林といった

原風景はコンクリートのビルに、道路はアスファルト舗装が施され、

次第に近代都市へと変わっていきました。

この半世紀、大きく変貌を遂げた私たちの街や暮らしの風景は

いま、この瞬間も変わり続けています。

今回、ユウグレナモールとその周辺でお店を営む方々を対象に

「まちなかアンケート」を実施し、それらのリアルな声を出発点に

まちなかの“いま”、そして受け継がれてきた“島の宝”を

さまざまな視点から探っていきました。



本冊子はこれらを記録としてまとめた

2020年のまちなかの肖像、そして未来へのメッセージです。

2020年3月







もくじ

石垣市まちなか白書	06
まちなか情熱人2020	14
世界から、“まちなか”へようこそ	24
まちなか原点散歩	28

コラム

日本最南端の小劇場 ゆいロードシアターの挑戦	27
公設市場はどう変わる!? 2020リニューアル計画	34
ユウグレナモール10周年を迎え	35

レポート

「石垣島のまちなか」から生まれる ヒット商品のつくりかた トークショー&座談会	36
まちなかイラストマップ紹介	38

石垣市まちなかジャーナル2020
発行:2020年3月
制作:石垣市商工振興課
編集協力:株式会社タウンマネージメント石垣
株式会社ジャパンライフデザインシステムズ
取材協力:まちなかのみなさん
無許可での転載を禁止します。©2020



私たちの街を知ろう、語ろう!!

「石垣市まちなか自書」

私たちの街はいま、どのような姿をしているのでしょうか——。

「みんなで、まちなかのことを考えてみよう」をテーマに

2019年11月、まちなか*でお店を営む方々にアンケートをお願いしました。

期間内に回答が得られた有効件数は136件。

まちなかの店舗数は約300軒であることから(編集部調べ)

おおむね半数の声が寄せられたことになります。

多種多様な業種やスタンスの中で集まった、さまざまな声。

これらの共通性と相違を整理していく中で、

少しずつ2020年、いまのまちなかの姿が浮かび上がってきました。



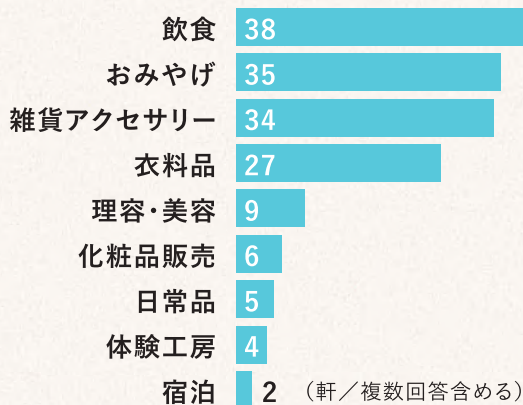
▲実際に集まった回答用紙

※本冊子における「まちなか」とは、
ユーグレナモールならび周辺の個店群による
中小小売商業等の集積空間を指します。

\\ アンケートに答えてくださったのはこんな方々です。 //
(n=136)



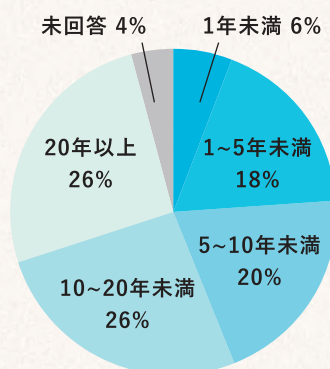
業種は？



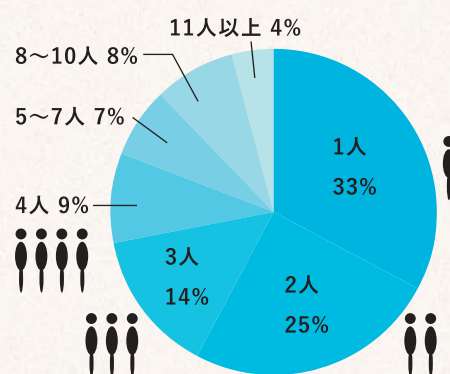
その他……着物リメイク、ケーキ販売、酒、娯楽、医療、小劇場、食品加工、
製菓、不動産、リラクゼーション、時計、靴



営業年数は？



従業員数は？

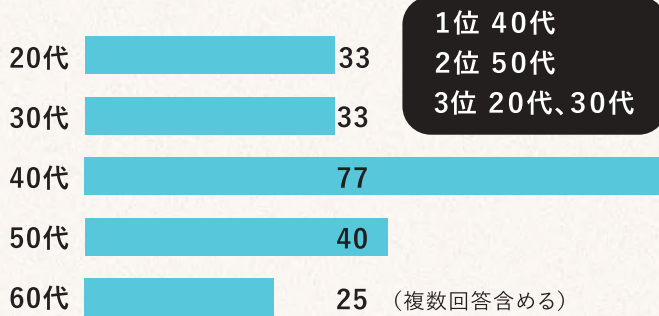


回答者の業種は飲食店、おみやげものの店、雑貨アクセサリ、衣料品店経営が8割。営業年数は10年以上が約半数で、さらにそのうちの半分は20年以上と回答。従業員数は「1人」経営店舗が33%、続いて「2人」が25%、「3人」が14%となり、個人またはファミリーで経営をしているという声が多く聞かれました。



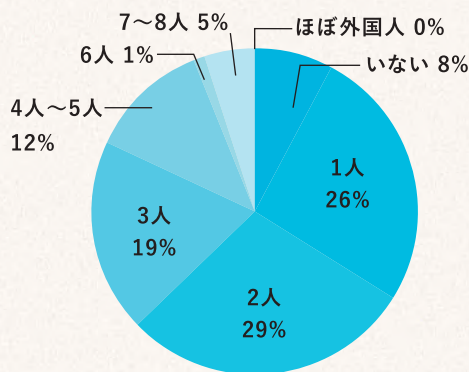


お客様の年代は？



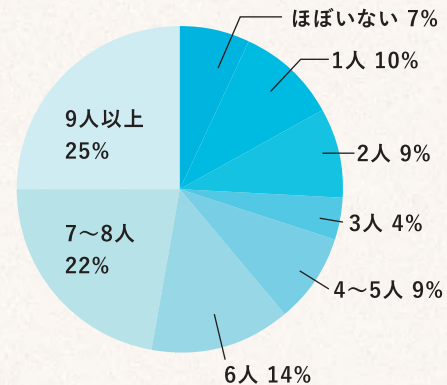
海外からのお客様の割合は？

お客様10人のうち、外国人が占める人数



観光客の割合は？

お客様10人のうち、観光客が占める人数



かつて、市民の台所として市場を中心に日常の買物エリアだったまちなかですが、現在は一部店舗を除き、お客様の多くは観光客だと回答しています。海外からのお客様の割合は10～30%との回答が多く、現在約3割を占める*

外国人観光客数を反映した結果となりました。

※令和元年石垣市入域観光客推計表より



通行量調査結果

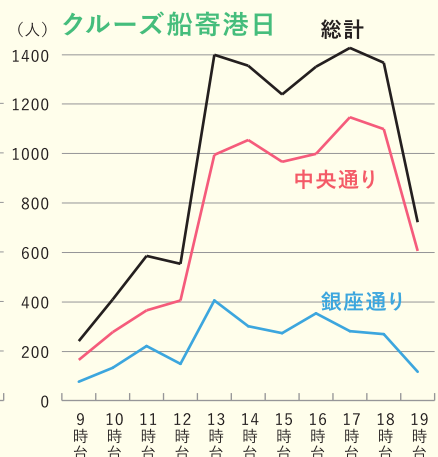
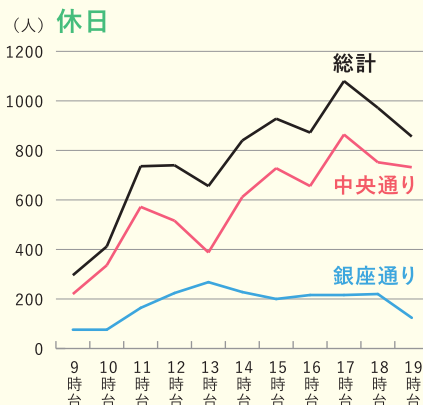
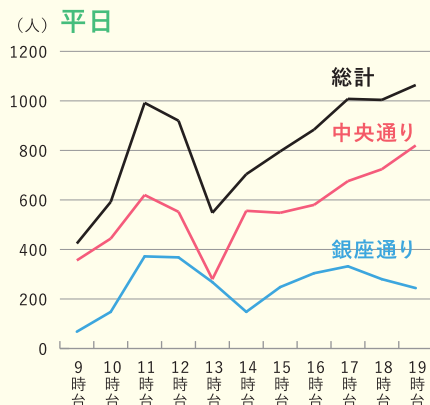
現在、ユーグレナモールには1日あたりのべ8000～1万人が訪れています。今回の調査では、来訪のピークは午前11時から正午にかけてと夕方17時過ぎとなり、クルーズ船寄港日はそのスケジュールに合わせて昼頃と出発前の夕方にピークを迎えました。銀座通りは中央通りに比べて全体的に通行量が少なく、今後どのように回遊性を高めていくかが、まちなか全体の活性化のポイントになりそうです。

調査日時

- 1) 平日 令和元年9月13日(金) 午前9時～午後8時 11時間
- 2) 休日 令和元年9月15日(日) 午前9時～午後8時 11時間
- 3) クルーズ船寄港日 令和元年9月17日(火) 午前9時～午後8時 11時間

※サンプリング(最大定員1990名)

●調査対象 商店街内の歩行者及び自転車通行者(小学生程度以上)



あなたが思い描く 未来のまちなかイメージは!?

目指すのは、こんな“まちなか”。できることから始めよう。



どこにもない店が
ひしめくエリア。
どこかにあるような店は
もういない!

買物をするだけの
「まちなか」ではなく、
もっと体験型など
あったらいいなど
思います。

流行に敏感すぎない
街を目指すべき。

ゆいロードを発展
させたいです! 工事ばかり
でつらい思いをしている
お店も多いので、もっと
いろいろ取り上げて
もらえればと思います。

キッズスペースが
あればいいと思う。

商店街周辺エリア
だけでも大手のいない
個人店のこだわりが
詰まった街で
あってほしい。

島の伝統、島らしさ
を残し、それらを
伝えられる活気ある
中心市街地!

いろいろなものが
ゆきかう交流拠点に
今後もなって
いったらいいな。

オキナワ的で少し
レトロ感もあり
落ち着ける雰囲気
のたたずまいがあれば人も
集まると思うのですが!

昔みたいな赤瓦屋根の
長屋風2階建て
とかができて、小さな
ショップやカフェ、飲食店
などが入るとよいと思う。

八重山の
手づくりに
会える街。

古きよき時代と
新しい風が吹く、
人情あふれる
まちなか。



観光客向けだけでなく、
もう少し**地元の**
お客様向けのお店を
増やしたらいいと思う。

観光客のみならず
地域の住民、大人から
子どもまで楽しめる場所。

人、モノ、情報などの
流通の拠点だと
昔から思っています。

いつまでも
島の顔で
あってほしい。

もっとローカルが
集まるイベントが
増えれば、観光客も
楽しめるはず！

昔から地域にねざした、
コツコツと商いを
している姿にきらりと
光る姿を見ます。

観光客も地元の人も
休める公園が
あるといいな。

銀座通りを
日本最南端の
「芸術の通り」に
したい！

高齢者が
利用しやすい
店舗もあれば
いいですね。

車がとめやすく、
歩きたくなるような
場所にしたい。

歩きで散策しながら
ショッピングが
できるように**カフェや**
トイレがもう少し充実
していたらと思います。

ゆっくりできて
座る場所を
いたるところに
用意してほしい。

観光で来島する
ゲストや友達に
自慢できるようなエリア
でありたいと思います。

緑あふれる、
花が咲き誇る
街並み。

个性的なお店が
集まっている街。

歩いてみたいと
思える**通りづくり**を
していきたい。

建物の色に気を使うと
明るく楽しい
気持ちになると思う。

恋する
ミンサーロード

石垣島が
そろそろ、
“島の窓口”。



いまの課題はどんなこと？

これから取り組んでみたいことは？

お店のこと、まちなかのこと。さまざまな声が聞かれました！



経営 のこと

集客をアップしたい！

- いかにして購買客を増やせるか(おみやげ)
- 若い世代のお客様がいない!(化粧品)
- 集客UP(飲食/リラクゼーション)
- 閑散期の集客アップ(体験工房)
- 客数が伸びない、効果的な告知方法が分からない(その他サービス)
- 売り上げアップ、今後の新店舗(衣料品)

外国人对応

- 海外のお客様が増加する中、商品などを分かりやすく表示したり説明できるようにしたりして売り上げにつなげたい!(雑貨アクセサリー)
- 海外のお客様の取り込み(雑貨アクセサリー)
- 言語の壁!(おみやげ)
- インバウンドのお客様が多いので、中国語を話せる人材がほしい(焼肉店)
- 国外からのお客様への表示等の対応(おみやげ)
- 外国の方への接客=英会話(雑貨)

人材教育・人材確保

- 課題/人材確保 取り組み/人材育成(おみやげ)
- 人材確保。それによって新商品をつくり出していく(飲食、おみやげ)
- 後継者がいないこと(化粧品)
- 信頼できるスタッフが入ったら物販や海外のお客様がより満足できるサービスをやりたい(飲食)
- 人員不足、冬季の業績不振(衣料品)
- スタッフが不足しており、店が定時にオープン、クローズできていないので、そこができればなあと思っています(雑貨アクセサリー)
- 老化、健康、従業員の確保(飲食)
- 従業員満足度のレベルアップ(サービス)

地元のお客様へのサービス

- 観光の方も大事ですが、地元のお客様がいつでも安心して入店できる店にしたいです(飲食)
- 地元と観光客が求めている商品を模索中です(化粧品)
- オフシーズンの集客。地域の方々との交流(衣料品)
- 地元のお客様が少なくなっている(日常品)
- 石垣島在住の方たちにももっとカフェを利用してもらえるように告知していきたいです(飲食)

SNS/情報発信

- 石垣島発信のYouTubeへの取り組み(おみやげ)
- WEB、ホームページづくり(衣料品)
- 自社のメディア力を高めて、無意味な宣伝や紙媒体をなくす(飲食他)
- 島外へのアピール、拡販(雑貨アクセサリー)

環境整備

- 現金だけでなくカードも使えるように
(キャッシュレス)していきたいです(飲食)
- ネット予約をできるようにしたい(娯楽)
- カフェタイムの強化(飲食)
- 忙しい時間帯をどうすればうまく回せるか(飲食)
- 店舗を拡充してお客様がゆったりとお買物できるようにしたい。バリアフリー化。
八重山を中心に作家の発掘(雑貨)
- 卸売を強化したい(おみやげ)
- 店舗外でのお土産品の売り上げを伸ばして
リアル店舗を小さくしたい(飲食)

地域活性

- ユーグレナモールは夜間、活気がないので
遅くまでやっているお店として、もっとみんなが
集まってくるようにしたい(飲食)
- 現在、ゆいロードは雨水工事の影響で、
歩道、アスファルトがつぎはぎだらけ。
パイプで施した手すりなど「仮設」感がひどく、
観光客の方々がゆったり歩いてみたいと
思えない状況です(雑貨アクセサリー)
- まわりのお店と協力してゆいロードの人通りを
増やしたい(雑貨アクセサリー)

コンテンツ

- できる限りの商品開発に取り組んでおり、
県外の最新トレンド食を研究しています(飲食)
- ネットでは買えないものをつくること(雑貨アクセサリー)
- 存在感のある若手作家さんが増えてきたので、
島外に向けてのアピールを強化していきたいと思います。
今後は国内ばかりではなく台湾などに向けて
アピールしていく予定です(雑貨アクセサリー)
- アートスムージーの開発(飲食)
- 「南のパラダイス」のイメージづくり(飲食)
- 日本酒をもっと気軽に飲んでもらえるよう考えたい(飲食)
- 宿業と共に、少人数のツアー、ワークショップ、
お土産などを展開できたらと思います(宿泊)
- ここでしか出会えないものをつくる、
または探して扱う(雑貨小物)

駐車場、ポイ捨て

- 歩きたばこ、ゴミのポイ捨て、ポイ置きを禁止して、
きれいな街づくり(飲食)
- ゴミ箱の設置が必要だが、管理や分別など
課題も多く、店舗同士が協力し検討して
いかななくてはいけないと思う(飲食)
- 私たち島人も近づくにくいのは、
周辺に駐車場が少ないことだと感じています(飲食)
- 地元のお客様、観光客が立ち寄りやすくするため、
近隣の駐車場とどのように提携をしていけるか考え
たいと思う(おみやげ)



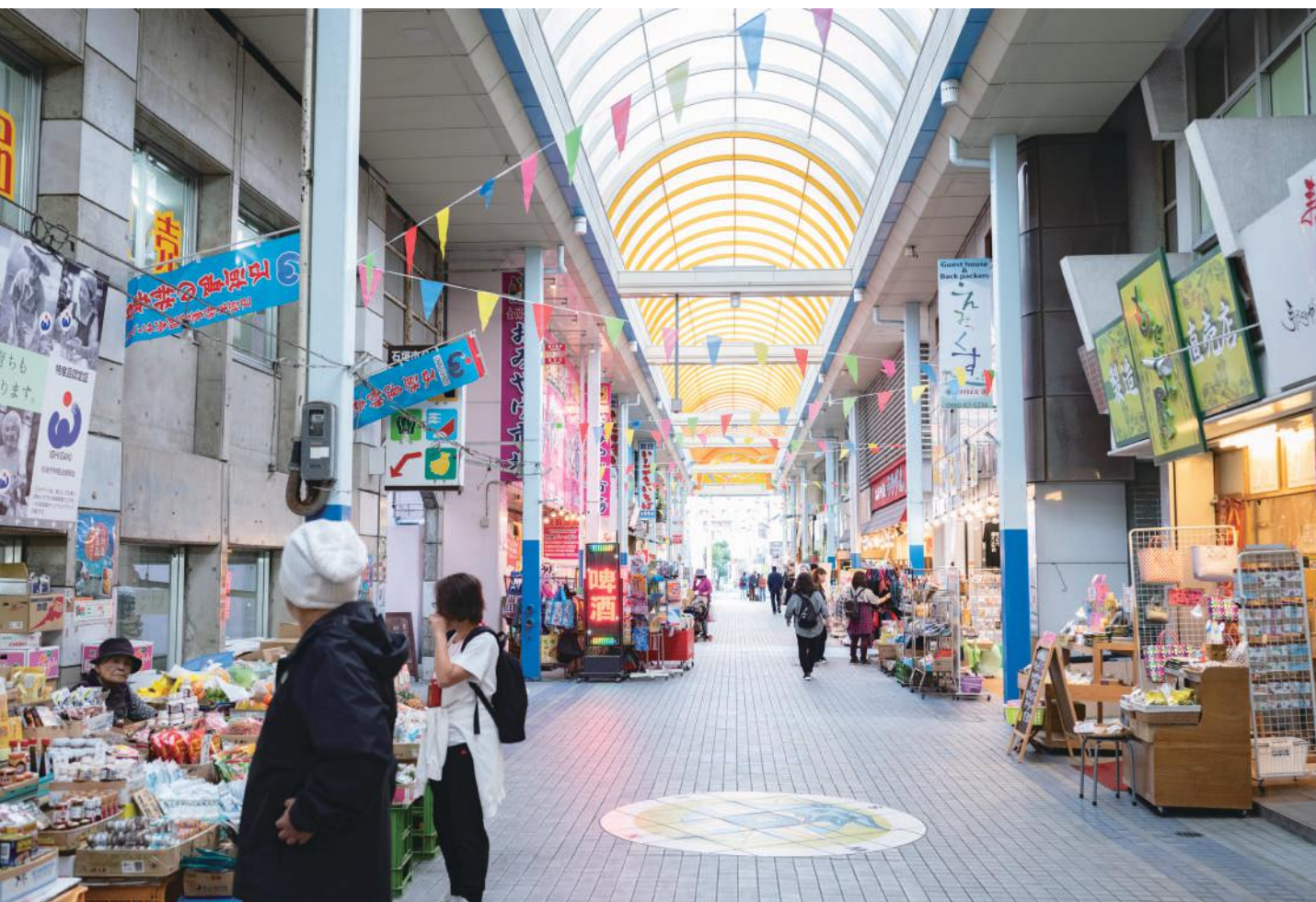


2019年12月時点のユグレナモールおよびその周辺の中小小売業等の記録。



まちなか 情熱人 2020

「あなたのお店のまわりで“きらりと光っている人”、教えてください」。
今回のまちなかアンケートで最も多くお名前があがった4名の方に
これまでのこと、そして目指す将来についてうかがいました。



FILE 01

商店街のストリートから。 人も街も時代も変わり続けています

ジャランアート本店／ジャランアート棧橋通り店／
ラヴァジュエル／フィル／メラ

藤本 和宏さん

まちなか商い歴:24年(うちストリート2年)



Photo:今村光男(Jazz bar すけあくろ)

変化対応力こそ継続の力に

あやばにモール(現・ユウグレナモール)に1店舗目を出した22年前、中央通りはシャッター街だったんです。あるのは地元向けの洋服屋さんなど数軒で、観光向けのお店は1店舗もありませんでした。そんな中でアクセサリ屋を開店したわけですが、まさか今のような賑わいの時代がくるとは想像もしていなかったですね。逆にそれを考えると、この先20年後はどうなっているのか。いま、生まれた赤ちゃんが成人を迎える頃、文化や嗜好や価値がどのように変化しているのか、これもまったく分からないな、と最近よく思うんです。

この島の青い海にただただ魅了されて移住してきた当時、貯金は9万円でした。一切あてもなく、自分には何ができるんだろうと考えた時に「多摩美術大学出身で日本画を専攻していたから、絵は描ける。よし、それをやろう」と、描いた作品を路上で販売したのが始まりで、そこからしばらくして「絵の色感とアクセサリをデザインする時の色感に

大差はないな」と気づいて、アクセサリづくりに転向していったんです。

最初の頃は、自分がつくったものを「これはいいですよ」と人にすすめるのが恥ずかしくて。でも、路上で商いをしていたら、恥ずかしいなんて言ってもらえなくなるんですよね。とにかく短時間で自分はそんなに怪しい人間じゃないということ(笑)と、作品のイメージを伝えなくてははいけない。地べたで、いくども悔しい思いを経験しながらはじ上がってきました。

「自分でプロデュースしたものでごはんを食べ続ける」をモットーに、制作に対する姿勢はいまでも変わっていません。ただ振り返ってみると、5年ごとにいろんな形で時代の潮流に合わせてシフトしてきたなと感じます。たとえばお土産店さんでも数年で売るのがガラッと変わるように、うちのアクセサリ店も5年単位で商品のラインナップを変えてきました。「ただ頑^{かた}なに変わらない」ではなく、そういった変化の繰り返しこそが継続の原動力になるのだと思います。

こうした意味でも、ここ最近、自分のビジネスはまた変化の節目に来ているなと感じています。都心の駅ビル商業施設にあるようなお店や、チェーン展開している大手が石垣に入ってきている中で、観光客数は右肩上がりですけども、地元小売店の商売は実は縮小気味なんじゃないかと思うんです。いまこそ、この街の小売店はどうやって生き抜いていくか本気で考えていかなくてはいけない。小売のあり方というものを経営陣としてもうひとつ深く追究していかないと、われわれの思いや表現を、買い手に伝えることはできないんじゃないかなと感じています。

いままでは間口をフルオープンにして大勢のお客様が手に取りやすい価格帯をメインにやってきましたが、これからは本当にいいものを、ゆっくり販売するような売り方もひとつあるんじゃないかと考えています。今後どのようなバランスでやっていくか、お店のあり方や見え方を検証していきたいと思い、オーダーメイド型の小さな店舗を新しくオープンしました。いま、まさに模索中なので、こうしたらいい、ああしたらいいといった具体的なことは答えられないのですが、この島の商いのあり方が明らかに変わってきていることは確かだと思います。

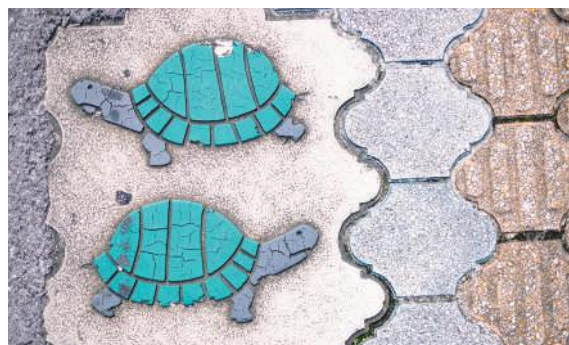
世界から旅人を迎える 「入口」として、この島が 魅力的であり続けるために

インドネシアのバリ島でもお店をやっているため、世界屈指のリゾート地の動向を毎年見てきて

いますが、石垣島や宮古島はまさにそこに匹敵するようなポテンシャルがあると思っています。特に近年、那覇空港の国際線も飛躍的に増えましたし、香港からの直行便も石垣に来ています。今後ますます世界の旅人たちがダイレクトに沖縄にやってくるとなると、今まで日本の端っこだったこの島が、一気に世界から人を迎える「入口」になるわけです。そう考えると今後の石垣は楽しみでもあるし、一方で、提供する側のレベルを上げなければ、世界のお客様に対して興味をひくような対応はできないだろうという思いもあります。いつか、「石垣は小さな島だけどいいアクセサリーが買える。だから行きたい」と言われるようになりたい。そのためには自分自身のレベルをもっと上げていかないといけないと、日々精進しています。

今のまちなかは、自分も含めて個々の店舗が売ることだけに集中しているような状態ですが、未来を見据えた時に、石垣のよさを守り、伝え、方向性や流れをつくっていく組織が必要だと思います。バリ島では1年ほど前に、スーパーやコンビニのレジ袋、カフェのビニール製ストローが廃止されました。石垣島の規模でしたら、そういった取り組みも可能ではないかと思っています。

不便にしていく要素は、いまの時代だからこそ必要んじゃないかな。まずは自分のできることから





ら始めたい。商売で店を増やすといったことだけでなく、影響力としてこの島のこれからのためにできることを考えていきたいと思います。

表現と商い その先にあるもの

自己表現と商売のバランスをとり、それを生業に生活していくことができる表現者に育つには越えなくてはならないハードルがあります。商売は決して楽ではありません。しかし、それができるようになれば、自分たちの暮らしのベースであるこの島や社会に対して貢献をすることができる。私はそのことを大切に考えています。

何が成功かは分かりませんが、たとえば結婚して子どもができたとしても、ちゃんと養える表現者が増えていったらとてもうれしいですね。コアな表現力はこの島の中にいても十分に育つと思うんです。だから島の若手たちにも、その可能性を大いに伸ばして欲しいと願っています。



FILE 02

いま何が必要か見極めながら
地元と共に成長していきたい

YAHRUU／ハコガメ／LOVE BEACH

岸本 孝代さん

まちなか商い歴:10年



Photo:今村光男(Jazz bar すけあくろ)

石垣での暮らしから生まれた 3つのお店

石垣島に来たきっかけは、海が好きで移住にあこがれて……というわけではなく、当時勤めていた会社の新規出店に伴う転勤でした。石垣に暮らし始めてからこの島独特の環境や、らしさに少しずつ気づいていって、「この街なら何か面白いことができそうだな」という気持ちが芽生え、それで独立して自分で開業することにしたんです。

1店舗目は、ハコガメという雑貨屋さん。石垣のアーティストさんにデザインしてもらったTシャツや手づくりのシーサーの置物、小物などを取り扱っています。お土産の延長にある感じのお店ですね。普通のお土産屋には並んでないものを置きたかったので、島でアクセサリをつくらしている子に声をかけたりしながら品ぞろえをしていきました。2店舗目は、銀座通りのYAHRUU^{ヤールー}。洋服を中心に扱いはじめて10年になります。石垣は気温差が激しいに

もかわらず、ちょっと羽織るものを買おうとしても売っているところがないと思ったことがきっかけです。当時、この島にはいかにも「石垣に行ってきました!」という感じのTシャツ以外、お洋服を買えるところがなかったんです。それで開店後は地元の方も来てくださるようなお店になりました。

3店舗目は海がテーマです。石垣はこんな美しい自然環境があるのに、物販、小売面ではそういう要素を取り込んだお店が少ない。それでショッピングの中でも石垣の自然を感じられる空間をつくりたいと思い、開きました。





選ばれるものづくり、もの選び

もともとは観光畑だったので、お洋服のことは知らないことだらけ。だから、ちゃんとサービスできているだろうか、足りていないことは何だろうか、といつも気にかけています。不安なこともあります、地元の方に「この店があるから気に入った質のよい服が買えるよ、ありがとね」って言ってもらえたりするとうれしいし、何かを期待してくださってると思うので、もっともっと頑張りたいですね。

ハコガメでは手づくりのアクセサリーや小物を置いています、どのような商品を取り扱うか、そこは非常にシビアに見るようにしています。世の中 いいものがあふれています。その中で選ばれるものを並べなくてはいけない。この島のストーリーがバックボーンにあるというのはとても重要なことだと思っていますが、たとえばミンサーの模様をつければそれでよいのかというと、そうではなくて、さらにギフトとして価値があるものにまで昇華させていかないといけないと思うんです。ストーリーだけが走っていてもダサかったら買わないですよね。お客様の目も肥えていく中で、その辺はいま、しっかり見ていかなくてはいけない時だと思います。

長く働き続けられる環境を

商売を始めて実感したのが、意外に長い冬のこと。当初、こんなに長く閑散期が続くのかとびっくりしました。観光の閑散期とトップシーズンの落差がとにかく激しい。毎年冬場にグッとこらえる、その繰り返しですね。初めの頃は、アルバイトの出勤日数を減らしたり、人件費を抑えたりしてしのいできたのですが、それでは働き手は継続できないわけです。冬になったらまたどこか仕事を探さなくてはいけないとなると、みんな不安でしょうし、石垣に魅力を感じていても長くここで暮らそうという人たちは増えないですね。長い目でスキルアップをしていくこともできない。冬の対策は毎年の大きな課題ですが、私は経営者として、現在働いてくれているスタッフたちがおばあちゃんになっても働き続けられるようなやり方に、ちょっとずつでも変えていかなくてはいけないと考えています。



FILE 03

お客様は何色かなって考えたら
ピンクだったんです。だって、みんな
うれしい気持ちで旅行するでしょう

島のみやげ館

上原 幸子さん

まちなか商い歴:17年



“気づいた”から始められた

好きな言葉は、「気づく」。気づくことが人間一番大事かなと思いますね。だって気づかなかったら何もできないでしょう。何が売れるか気づかんと、どこでお店をやるのがいいか気づかんと、うまくいかないでしょう。気づくためにはどうしたらいいかって？ それは儲かるかな、儲からんかなあって“計算”するだけ(笑)。

お店の色をピンク色にしたのも、気づいたから。うちのお店、決して広くも大きくもないから、他と同等に商売しようと思ったら目立つようにしないとけないな、という思いがお店を始める当初からありました。それでまず、「観光客の色は何色かな」って考えたんです。人は悲しい時は旅行しないだろうし、うれしい時に余裕をもって旅行するんじゃないかな、そしたらその人たちの色は「ピンク色」だろう！って気づいたんです。ピンク色の人たちがこの通りを歩いているんじゃないかな、それだったら

お店も絶対ピンクにする～！ってお店づくりに取りかかったんです。うちの人に文句いわれるかと最初ビクビクしていましたが、結局だれも反対しなかったですね。

卸屋時代から “何が売れるか”を体感

いまのお店を始めて満17年になります。その前は嫁ぎ先の卸業、結婚前は銀行員を15年間つとめました。卸屋をやっている頃に、お昼の買物で商店街に来るたびに市場のおばさんたちから「海ブドウ注文してくれないか」とか、「シークワサーを注文してくれないか」「お茶」「豆腐よう」……と次々と頼まれて。それでその方たちのために、たくさん仕入れて届けるようになりました。卸屋っていうのは重いもののかついで体を酷使する職業でしょう。だから自分もいつかは店舗をもって売る側にな

りたいなあって、その頃、思うようになったんです。

あと、いつもクルーズ船が到着すると卸屋の店舗の前を台湾からの観光の方がたくさん通っていたのですが、ある時、添乗員の知り合いが「何と何が売れるわよ」って教えてくれて。それで卸屋の前にあき箱を積んで商品をバーツと並べたんです。そしたら人だかりになって、あっという間に何もかもなくなりました。本当によく売れましたね。

商売が好きだから365日フル回転

朝8時から夜10時まで、間に2時間昼寝をして、あとは毎日毎日ずっと店にいます。お休みは旅行に行く時だけ。台風でもやっていますよ。健康の秘訣？ 为什么呢。商売が好きなんです。好きなことをやっているから元気！

この店は業者さんも含めて、みんなで支え合っていますよ。商店街にはお土産屋さんが多いから、オリジナルや他のお店にはないものをそろえようというつもを考えています。お客さんがほしいものがそろえば喜んでもらえるし、他のものも買ってもらえますしね。いくら以上買うと粗品を差し上げるというのもずっと続けています。割引もします。「この店に毎年来てますよ」というお客さんの声がしょっちゅう聞こえるもんだから、それはうれしいですね。以前はお店の前に座って呼び込みもしていましたよ。いまは従業員にその役を任せています。そうやって歩いている方とコミュニケーションをとることは、お店の中で待っているだけとは全然違うと思いますよ。

いまの売れ筋は、1年前に発売開始したオリジナ

ルのちんすこう。「南十字星」っていう名前で、星のかたちをしています。何年も前から考えてようやく商品化できました。発売当初、ちょうど石垣市が星空観光で南十字星を打ち出して、たまたま重なったのもあって売り上げナンバーワンですね。

とにかく商売が大好きです。でも、一番うれしいのは……旅行に行った時かな。みんな忘れられるから(笑)。冬場に暇ができたなら兄弟を誘って国内でも海外でもすぐに行きますよ。それで戻ってきて、また頑張るんです。



FILE 04

なかそね家の「な」は
なかよしの「な」

なかそね家／絶対的・石垣島商店1号店・2号店

仲宗根 政司さん

まちなか商い歴：3年



Photo:今村光男(Jazz bar すけあくろ)

家族みんなでゼロからのスタート

中央通りで土産物屋を始めてまだ4年目です。だからこの通りでは僕は新参もの。商店街をつくってこられたみなさんや、市場のおばあちのおかげで、なかそね家は仕事をさせてもらってるなど日々感謝しています。

もともとはレンタルビデオ屋をこの近くで30年やっていました。先代は、いまでもでミシン屋を営んでいます。この店を始めたきっかけは、50年ケーキショップをやられていた方が出ることになってテナントが空いたんです。そこでうちの次男が「おやじ、一緒にお土産屋をやろう」と。お土産の知識も何もないので、どうしたものかと迷いましたが、とりあえずやってみようということになりました。最初は給料なし、休みなしでようやく3カ月目くらいに息子に給料をあげられるようになりました。3年前からは台湾クルーズ船が増えて観光客数も右肩上がりだったこともあ

り、それにうまくのって現在5店舗目を準備中です。

なかそね家の「な」はなかよしの「な」。家族全員で力を合わせて頑張る。これがこの店の原動力です。「沖縄県産品のいいものを売る」ことが僕たちの店のコンセプトで、店長をしている三男とは卸元をすべてまわっています。訪問軒数は、この3年間で500軒くらいになりますね。自分の足でしっかり探すことで何か新しい商品を見つけたり、出会いがあったり。つくっている人に直接会って、つくり手の思いも一緒に仕入れます。扉をノックすることで次の展開が待っている。だからここにはしっかり時間をかけています。なかには仕入れたいと思っても、断られることもあります。それでも10回までは行こうと決めていて、そのうち思いが伝わるのか、根負けするのか(笑)、2年後にOKになったこともあります。だから本当にいい商品だと思ったらそのことをつくり手側に伝え続ける、通い続けることが大事かなと思っています。



SNS※からつながる 石垣島コミュニティ

このお店を始めるずいぶん前から、SNSで「絶対的 石垣島」というコミュニティを運営しています。そのサイトでフォトコンテストなどを行っている時に、自分が目指すべき明確なビジョンが見えてきました。僕の商売は、ものを売るんじゃなくてお客様に喜ばれる何か、思い出やいろんなことを石垣島に来て体験してもらうことだと。そういう意味で2号店、3号店は「絶対的 石垣島商店」と店名をつけていて、いずれここをコミュニティの休憩場所にしたいと考えています。

僕は石垣島は、世界一平和の島だと思っています。その証拠は……やっぱり路上寝込み（笑）。もちろんいけないことなんだけど。とにかく世界中からこのすばらしい島に来てほしいと思って、SNSで「つながりづくり」を続けています。石垣島はきれいな海も山も空気もあるかもしれないですけど、やっぱり最終的にこの島の財産は「人」だと思っています。だからこそつながりを大切に

したい。SNSでつながった人たちが、全国から毎日必ず1組以上は会いに来てくれますし、SNS以外でも、観光でたまたまうちの店に来店されて話しているうちに「じゃあこのあと飲みにいきましょう」とか、車いすの方がいれば送ってさしあげたり、困っていたらサポートしたり。さまざまなつながりを増やしていけるよう、日々、実行しています。

同じように、この中心市街地の店舗さんとも、これからもっとつながりをつくっていきたいです。商売の面でも自分たちだけがよくなるんじゃなくて、みんながよくなる方法を一緒に考えていきたい。たとえば、今後石垣島に魅力的なエリアが増えた時には、またそことも刺激しあって共に頑張っていこう、という風でありたい。そういう流れが、いまのこの島らしい成長のあり方なんじゃないかなと僕は思います。

※SNS……ソーシャル・ネットワーキング・サービス。インターネットを通じて人とのつながりをつくるサービスのこと。世界中で利用されているものにはFacebook、Instagram、Twitterなどがある。



世界のお客様の声を聞こう

世界から、“まちなか”へようこそ

Welcome to the city area of Ishigaki Island!!

石垣市への来訪者は年間147万人を超え、そのうち海外からのお客様は約41万人※。

香港、台湾からの直行便やクルーズ船、那覇空港の国際化によって、ますます世界からの来訪客が増えています。

世界中を旅するワールドカスタマーたちにとって、この「まちなか」はどのように映っているのでしょうか。

街角インタビューから、一緒に探ってみましょう。

※令和元年石垣市入域観光客推計表より

Q

みなさん“まちなか”楽しんでいますか？

Are you enjoying down-town Ishigaki?

15回目！
15人で来たよ！



FROM 台湾
来島手段 クルーズ船
来島回数 15回目
滞在日数 0泊1日
メンバー 家族15人

来はじめの頃は川平湾に行ったりしましたが、いまは食べたり買物したりがメインです。何度も来る理由？それは安価なクルーズ船で気軽に来られるから。台湾の人は食べ物、買物、海のアクティビティに興味があります。このあたりをうろろろするのはおきまりのコース。**新しいお店の情報とかが具体的に分かってうれしい**ですね。

おすすめの
食事は？



FROM 台湾
来島手段 クルーズ船
来島回数 5回目
滞在日数 0泊1日
メンバー 家族4人

情報源は港にあったフリーペーパーだけです。「公設市場」を目印にここまで来ました。このあとドラッグストアにラーメンを買いに行きます。前回行った近くの居酒屋がおいしかったので、そこにも行こうと思っていますよ。毎回あまり調べてこないで、**何を食べたらいいか知りたい**です。

地元感を
期待！



FROM 香港
来島手段 飛行機
来島回数 初めて
滞在日数 4泊5日
メンバー 家族6人

石垣島にはリラックスしに来ました。レンタカーを借りて自然を満喫していますよ！まちなかは、**もっと地元感のある昔ながらの商店街をイメージしていた**のですが、「観光のための通り」という感じですね。買物をするならば、ここにしかないものがほしいです。

ロードサインが
分かりやすいといいわ



FROM アメリカ
(沖縄本島在住)
来島手段 飛行機
来島回数 3回目
滞在日数 2泊3日
メンバー 夫婦

沖縄本島から来ました。観光やアクティビティがメインです。夫がスキューバダイビングをしている間にひとりで街にきました。おもしろそうなお店が多いですね。ジュエリーや焼物に興味があります。そういうのが分かるマップがあるといいですね。沖縄本島もそうですが、**ロードサイン・プレート(道路標識)があったら、もっと分かりやすくなる**と思います。



ベジタリアンやヴィーガンの方も増えています。

「菜食主義」とひと言でいっても、肉類を食べないベジタリアンや、卵、乳製品、ハチミツを含む畜産物をまったく摂らないヴィーガンの方などもあります。宗教上の理由以外にも動物愛好者やライフスタイル上の嗜好など、食生活は多様化しています。

遅めのランチはどこで食べられるの？



FROM オーストラリア
(東京在住)
来島手段 飛行機
来島回数 初めて
滞在日数 4日間
メンバー カップル

普段は東京に住んでいます。まちなかでは目的なくブラブラしていますが、おやつを買いたいですね。食事は、食べログやグーグルで調べました。昨日は15時に着いたのですが、すでにどこもランチが閉まっていて、お昼を食べ損ねました。**営業時間や遅いランチが食べられるお店の情報が知りたい**ですね。



FROM 香港
来島手段 飛行機
来島回数 初めて
滞在日数 3泊4日
メンバー 家族3人

フルーツの旬が知りたいわ

観光とリラックスを目的に楽しんでいます。**家族全員ベジタリアン**です。朝ごはんは宿がベジタリアン用につくってくれています。昼は外食でメニューを選び、夜は自炊。事前に見た情報誌だと、果物がおいしいとあったので探しましたが、今の時期は何もない！とても残念です。**フルーツの時期がいつか分かる**といいですね。今回は紅芋のおかしと、黒糖、昆布を買いました。駐車場が分かりやすいマップがあるといいです。



FROM 台湾
来島手段 クルーズ船
来島回数 初めて
滞在日数 0泊1日
メンバー 友人6人

泡盛って
どんなお酒？

お土産を探したり、食べたりしていますよ。ところで「泡盛」ってどういう意味？食べ物グルメマップとかあったらいいよね。あとは**標識が分かりにくい。公設市場を指している表示も途中から分からなくなったり。**方向の指示が少ないと思います。



FROM 台湾
来島手段 クルーズ船
来島回数 初めて
滞在日数 0泊1日
メンバー 家族15名

大家族
旅行だよ！

小さい子どもがいますが、クルーズ船の旅は石垣での滞在も含めて特に不便はないですね。食べたり歩いたりしています。まちなかで行きたいところは、洋服、薬局、石垣牛！これから**石垣牛を食べたいと思っています**。どこで情報を得たか？台湾の友達から教えてもらったよ、石・垣・牛！

FROM アメリカ(30代 男性)

来島手段 飛行機 来島回数 初めて
滞在日数 2泊3日(那覇含め) メンバー カップル

公共交通の
情報がほしい!

観光目的で3日間、那覇と石垣に来ました。石垣は海がきれいですね! **地元のお土産がほしくてここに来ました。**塩のおやつを購入しましたよ。あとシーサーもほしいですね。買って家に飾りたい。この島は交通が不便だと感じました。公共交通に関する情報がほしいですね。

FROM アメリカ(30代 男性)
(沖縄本島在住)

来島手段 飛行機 来島回数 初めて
滞在日数 数日間 メンバー カップル

ネットの営業時間は
あてにならないの!?

沖縄本島で働いています。北部の方に泊まっていますが、ぶらぶらするため、レンタカーで街に来ました。困ったのは、レストランの時間がルーズなこと。グーグルで調べて、**11時からと書いてあっても実際にはその時間にまだやっていないお店**がいくつもありました!

FROM 香港(40代 男性)

来島手段 飛行機 来島回数 2回目
滞在日数 4泊5日 メンバー 友人

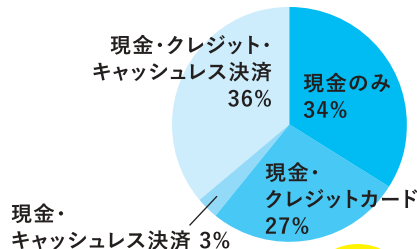
この島の
限定品が
ほしい

リラックスするために石垣島にきました。川平に2泊、市街地に2泊です。竹富島に行く前に、ランチを食べに来ました。八重山そば、おいしかったです。免税で買物ができるところを知りたいですね。Tシャツもチェックしたいです。**値段が高くて、ローカルで、ここでしか買えないものに興味があります。**

お店で可能な支払い方法は?

(まちなかアンケートより)

支払い方法も多様化。PayPayや交通系の電子マネーを導入する店舗も増えています。



キャッシュ
レスを求む!

FROM インド(30代 男性)

来島手段 クルーズ船(乗務員) 来島回数 2回目
滞在日数 0泊1日 メンバー 同僚と3人

クルーズ船で働いています。同僚とシャトルバスで街に来ました。目的は買物。あとは、おいしいランチを食べたいです。レストランがどこにあるか、簡単に分かるものがあれば便利です。島の料理か、インターナショナルか、ジャンルも分かるといいです。それと、ATMはどこかということと、**キャッシュレス決済ができるお店を知りたいです。**船で働く人の多くは現金を持っていないので、みんなカードで支払いたいと思っていますよ。

FROM フランス(40代 男性)

来島手段 飛行機 来島回数 初めて
滞在日数 7泊8日 メンバー ひとり旅

気ままに歩くのが
ヨーロッパ流さ!

日本には48日間滞在します。今回の旅のコースは大阪、京都、奈良、広島、そして石垣です。石垣島の目的はダイビング。事前ネットで見つけたシーサーを買いたいですね。Google Mapがあるからたいていの場所はOKです。ヨーロッパ人は細かい計画を立てずに、**その日の気分でぶらぶら歩いたりするスタイルが好きですよ。**

世界中の共通情報源「トリップアドバイザー」

トリップアドバイザーはweb上で世界中の旅行者に利用されている世界最大の旅行プラットフォーム。訪日旅行を検討している人たちに多く使われているサービスです。世界で人気急上昇中の石垣島ですが、トリップアドバイザーでは「まちなか」はどのように評価されているのでしょうか。「ユーグレナモール」の総合評価は5点満点中3.5点と、まずまず。よい点、悪い点に関するコメントは右の通りです。

GOOD

- ・お土産などがそろっている
- ・スタッフが親切
- ・お菓子だけでなく、雑貨や洋服などもあって楽しい
- ・雨の日にアーケードがあって助かる
- ・裏道に隠れ家的な民家があるのがおもしろい

BAD

- ・時間帯によってはお店が閉まり、閑散としている
- ・同じようなお店が並んでいる
- ・値段が高いものもある



日本最南端の小劇場 ゆいロードシアターの挑戦

2018年8月、ゆいロードの丸喜屋ビル3階(旧丸映館)に誕生した「ゆいロードシアター」。
まちなかアンケートでも「シアター、頑張ってほしい」「ゆいロードの活性に期待している」など、
温かい声が聞かれました。開業から1年半が経ち、あらためてこの小劇場に込めた想いを
プログラムコーディネーターの竹内真弓さんにうかがいました。



——ゆいロードシアターが誕生した
いきさつを聞かせてください。

もともとは「石垣島に小劇場を誕生させよう」と、地元の舞台技術の会社であるSTAGING PRIMEのメンバーが30年間眠っていた映画館を自分たちの手でリノベーションしたことが始まりでした。その頃、私は「この島に映画館をつくれなにか」という思いを持ちながらも、あてのないまま沖縄本島の桜坂劇場で「修行」をしていたのですが、たまたま「石垣島で小劇場を立ち上げている団体がいる」という情報を聞きつけて、それは願ったり叶ったりだとすぐに石垣に戻り、小劇場の立ち上げから関わらせてもらうことになりました。当初の計画では、映画の上映は予定になかったのですが、「日々の劇場運用として映画はどうですか」と提案させてもらい、今のスタイルになりました。

——2つの思いが重なって生まれた場所なのですね。

いままでも石垣島に届きにくかった伝統芸能やミュージカル、ミニライブ、映画

など、ジャンルを問わずいろいろな文化の発信地になればと考えています。先日も落語家さんをお呼びして寄席をやったり、フリーマーケットやマルシェなども開催したりしました。今後は離島上映会や、赤ちゃん連れOKの上映会なども計画したいと思っています。劇場や多目的ルームはスケジュールさえ空いていれば時間でお貸し出しをしています。地域の方にどんどん使っていただける“垣根の低い”小劇場、スペースとしても育っていきたいです。

——ゆいロードシアターでの映画の楽しみ方は？

沖縄や八重山が舞台の作品を積極的に選んで上映しています。あとは、いままでも石垣島まで届かなかったようなドキュメンタリー作品、そして私自身がどうしても観たいもの(笑)。見慣れない方は「ドキュメンタリー？」と思われるかもしれませんが、たった1、2時間で人生が2つに増えたかのように、びっくりするくらい世界が広がります。ぜひみなさんにも体験していただきたいです。また、ここは30年前の映画館の趣をそのまま活

かしてリニューアルしていますので、レトロな雰囲気も楽しんでいただけたと思います。まもなくこの場所にもう1シアター増えることになっています。いままでも多目的ホールとしてみなさんに活用いただいていたスペースを兼用して、もう1作品、常に上映できる状態にしています。ロビーはWi-Fiや電源もありますので、映画だけでなくカフェ利用も大歓迎です。

——これから、ゆいロードシアターが目指すものは？

正直なところ、現時点ではまだまだシアター自体知られていなくて、苦戦をしています。夢のような理想論かもしれませんが、将来はアートだったりダンスだったり、これまで石垣で観ることができなかったものが上演できるような受信発信の場にしていきたいと強く思っています。何十年もかかるかもしれませんが、石垣島のアートや劇団が育つ土壤となれるように、いまからこつこつと耕していきたいです。

まちなか 原点散歩

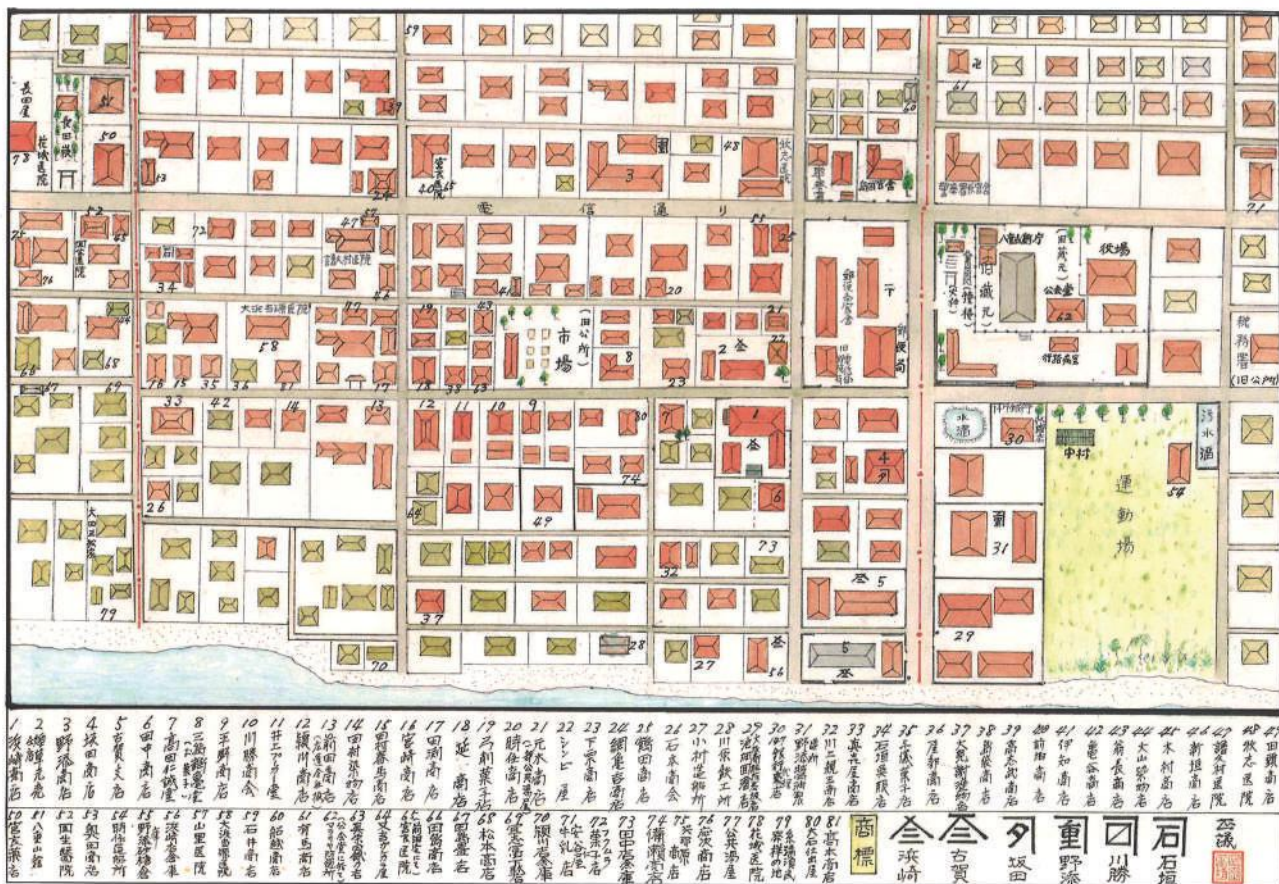
古くから公設市場を中心に、
自然発生的に形成されてきた商店街エリア。
時代と共に変貌をとげたまちなかの歴史散歩へ出かけましょう。

1899(明治32)年 公設市場創設

明治・大正時代 大川を中心とした商店街の見取図

市場周辺は大川を中心に店が立ち並び、繁栄していた。

所蔵:石垣市立八重山博物館 平成23年度企画展「大田正議が描いた思い出の我が島」より



大正元年
1912年～



浜崎商店

1885(明治18)年寄留商人である浜崎藤兵衛が「浜崎商店」を大川に開店。日用雑貨、穀類、焼物(甕、壺等)、反物類、学校教科書、文具類などを販売。鰹節製造業も営む。当時、浜崎家の奥様が毎日のように市場で高級魚トガリエビスを買っていたことから、八重山ではこの魚を「ハマサキノオクサン」と呼ぶようになった。



石垣村時代の市場

公設市場

明治初期に、現在の八重山郵便局の南側で魚を売る商取引の場所としてクヤ(小屋)からスタートした。1899(明治32)年に公設市場創設。1904年に現在地に移転し、農家が野菜を、漁師の妻たちが魚を並べた。島民たちの台所として栄え、大正、昭和と次第に規模も拡大していった。



明治時代に置ける八重山電報局、
八重山郵便局の見取図

郵便局

1882(明治15)年八重山島郵便局として開設。現在の八重山郵便局南隅に瓦ぶきの建物があり、局舎の入口南側に八重山電信局、左の方には八重山郵便局と書かれた看板が掲げられた。

昭和元年
1926年～



～昭和初期頃 島の原風景

白砂の未舗装の道路沿いに屋敷囲いの石垣が並び、敷地内は木造赤瓦屋根の平屋と屋敷林の福木が見られた。今も石垣島に暮らす人々の原風景となっている。

南星写真館
(ゆいロード)

1952年当時の様子。



1964(昭和39)年
新石垣市誕生

石垣市と大浜町が合併し、新石垣市が誕生。その後、公有水面埋め立てが行われ、現在の美崎町、新栄町などが新しい市域として加わった。

1970(昭和45)年
市庁舎完成

新しい市庁舎が美崎町に完成し、移転。当時、白いコンクリートはひときり目立つ存在であった。

1972(昭和47)年
5月15日
沖縄返還

本土復帰による制度の変更に伴って、まちなかの風景も変化していった。

1978(昭和53)年
7月30日
交通法の変更

交通法の変更により「人は左、車は右」から「人は右、車は左」に。市街地はアスファルト舗装された道路が整備され、鉄筋コンクリート造が建ち並ぶ近代都市の街並みへと変貌を遂げていった。



1988(昭和63)年
日本最南端の
アーケード商店街
あやばにモール誕生

平成元年
1989年～

古くから随一の商業地域として発展してきた商店街だったが、この頃、大型スーパーなどの進出により地元客が減少。石垣市中央商店街振興組合が結成され、商店街の近代化と活性化を図るために計画したアーケードが完成。落成式典では「世界一長いテープカット」が行われた。

あやばにモール

1988年アーケード建設時に公募により名づけられた。「あやばに」は石垣方言で「美しい羽(綾羽)」という意味で、カンムリワシの美しい羽根を意味する。代表的な八重山民謡の一つ『鷺ぬ鳥節』の発祥の地でもある。



2000(平成12)年
『鷺ぬ鳥節』
発祥の記念碑誕生

2005(平成17)年

下水道工事を機に、中央通りと銀座通りの路面のタイルがミンサー柄に貼り替えられる。

2008(平成20)年
まちなか交流館
ゆんたく家オープン

中心市街地活性化の拠点として始動。



2010(平成22)年
ユーグレナモール
に名称変更

石垣市中央商店街振興組合が維持管理費捻出のため、株式会社ユーグレナに商店街の命名権を譲渡し、「ユーグレナモール」が誕生。商店街の命名権譲渡は全国初。



令和元年
2019年～

2020(令和2)年 秋
公設市場リニューアル(→P34 参照)

2021(令和3)年
真栄里に市役所移転(予定)

<参考資料>

・「石垣市風景計画(改訂版)」平成30年

まちなか 原点散歩

1988(昭和63)年にアーケードが新設され、日本最南端の商店街「あやばにモール」(現ユグレナモール)が誕生。

そのリーディング役を務めた元石垣市中央商店街振興組合理事長の山田隆一さん、そして長きにわたりこの商店街と共に歩んでこられたお二人の方にお話をうかがいました。



Photo:今村光男(Jazz bar すけあくろ)

まちなか商い歴:63年
元石垣市中央商店街振興組合理事長
山田書店

山田 隆一さん(89歳)

石垣島の思いやりの心が交わる まちなかをいつまでも

銀座通り、中央通りを中心にしたこの辺りの地域は、埋立地ができる前は100~200メートル南に行くとすぐに護岸、海岸、栈橋があり、石垣島の中心地としてとてもいい地域でした。

明治時代、浜崎商店や古賀商店など内地からおいでになった方々がこの辺りにお店をつくられたのが始まりです。それに刺激を受けて、われわれも「やろう!」と奮起して公設市場を中心に商店が広がっていったと聞いています。ですから、この地域には石垣の商いの原点があるんですね。

私は竹富町出身で小学生の頃から石垣に暮らしています。八重山人(やいまんちゅ)は昔から、おとなしくてとても思いやりがあると言われていたそうですけども、私もつくづくいい所だと思うんです。石

垣には人を想う心のある方がとても多い。地域だけがいいんじゃないくて、住んでいらっしゃるみなさんが温かい。観光で来た方にも、この場所でぜひそういう石垣の思いやりを感じてもらいたいのです。

地元の人も休憩場所、憩いの場所として利用してほしいという願いを込めて、商店街のアーケードの中に、まちなか交流館 ゆんたく家もできました。

私は山田書店の2代目です。父は教員、竹富村長を退職してから雑誌店として開業しました。私自身は書店の経営よりも商店街のことばかりに熱中していたものだから、家族からは「お父さんはいつも外に出歩いて」と思われていたようです。商工会の副会長を2期8年、会長を2期8年。その他にもさまざまな公務を抱えていましたので、とにかく時間がなくて走りまわっていました。

よい商店街は、お客さんと商店とが相互的に理解し合っていくことでつくられます。自分たちだけではない、ということをよく考えていくことが大切だと思います。後輩のみなさんがこれからどのようにして頑張っていけるか、期待したいと思います。





まちなか商い歴：47年
八重山メガネセンター

宮良 百恵さん(88歳)

石垣島で初めての眼鏡店。 手さぐりでのスタートでした

お店を開業したのは47年前。この辺ではだいぶ古いほうじゃないかしら。当時、眼鏡店は石垣島にはありませんでした。うちは眼科で、白内障の手術をした方用の眼鏡は那覇に注文していたのですが、届くまでにずいぶん時間がかかっていたのです。「これでは大変だろう、うちでやるしかない」ということが始めたきっかけですね。

開業当初はいろいろと困難がありました。それで結局は、私がお店に立つようになりました。検眼やレンズの入れ替え、修理などちょっとした加工はここで私がやり、眼鏡をつくるのは病院の方で眼科医である主人と助手がやる、という体制でスタートし直しました。当時は白内障の方の眼鏡が中心でしたね。長く続けられたのは、やはりみなさ

ん必要だったからじゃないかしら。あの頃は検眼の結果を届けたりするので、病院とお店を行ったり来たりでした。道幅もせまいし車を置くところもなく。駐車場は昔から苦労していましたよ(笑)。

今では、店長である長男がオプトメトリストの資格を持ち、認定店として続けています。

実はお店より長いのが、ガールスカウトのリーダー。なんと、50年になります。毎週土曜日の午後3時から5時までの2時間、子どもたちのためになるのらと思って続けています。「ガールスカウト活動は一生の宝ですよ」っていつも言っているんです。ガールスカウトに入ると何でもできるようになります。火をおこしてご飯を炊いたり、縄1本で荷物をしばったり、おぼれた人の救助はこうするとか、洗濯を干すだけじゃなくて結び方を覚えればいろいろな使い方ができる。戦後、私たちはそういうような生活をしてきましたからね。いま、引き継ぐ人がなくて心配していますが、大切な知恵ですから次が育っていくといいですね。



まちなか 原点散歩



2002年店舗前にて撮影

まちなか商い歴：50年
ブティックしおがい（～平成17年）

塩谷 末子さん（88歳）

石垣島はおしゃれ天国

塩谷家は明治の半ば頃、寄留商人として鹿児島から沖縄に来まして、那覇で金物屋を営んでおりました。その子どもである義祖父が大正時代に石垣島にやって来て、中央通りで開業したのがスタートです。戦後まもなくの頃は雑貨屋さんとして釣針から鍋、お洋服まで日常品なら何でも売っているお店でした。それからだんだん時代が変わりまして婦人服、子ども服、紳士服の専門店になっていきました。

私は塩谷に嫁いだ後、昭和31年からお店を任されて、閉店する平成17年まで約50年間ブティックを営んできました。

おしゃれをすることは当時の娯楽でした。石垣の人たちはいいものが好きだったのかもしれませんがね。春夏物、秋冬物で年に2回、デザイナーさん

を招いてお客様を招待して、見本を見ながら受注するんです。オーダーメイドみたいなものですね。既製品じゃないから他の方と服がかぶることはない。おしゃれな時代でしたね。こんな小さな島でどうしてこういう服が売れるのかって、メーカーさんによく驚かれましたよ。たしかに、着ていく所もそんなにないのにね（笑）。

ファッションショーをしたこともあります。東京と離れていても最先端のものが着れたんです。何十万もするいいものがよく売れましたよ。売れないのはブルーの色。空の色や海の色が青だからそれで満足しているのか、顔色に似合わないのか、とにかく全然売れなかったことを覚えています。フォーマルは結婚式など着ていく場所がありましたけど、それ以外には歌舞伎や芝居を見るような劇場があるわけでもないから、おしゃれしていく場所もないのですが、それでもほしかったのでしょうね。ちょっと笑い話だけど、なぜかミンクのコートやストールが何着も売れました。当時買われた方が最近みえたけど、「一度も袖も通さなかった」って。そ

れはそうですよね、この島では暑すぎます。持っているというだけで満足していたのでしょう。お金の使い道がなかったというのがありますけど、石垣の人はそういう美しいものにあこがれがあったのかもしれないですね。

ある時、秋冬物でニットの上下がはやりだったので、東京で100着買いつけてきたんです。当時はドルの時代でしたから、貿易になるんですけどね。船便で到着したニットを見て主人はこんなに仕入れてどうするかって怒って、けんかになりました。だけど、結局全部売れました。あればものが売れる時代だったんです。

50年続ける中で、その時代ごとに合ったもの、そしてその先を読みながら商売をしてきましたが、なによりも大切なのはお客さんとの信頼関係です。今でも、「20年着続けてるわよ」と声をかけてもらうこともあります。

昭和30年頃のにぎわいの様子

お店を始めた昭和30年前後は、生鮮市場がいまの公設市場の所にしかなかったから、島のものは全部ここに来たんです。本当ににぎやかでしたよ。午後3時頃になると地元の人が夕飯の買物に集まってくるんです。当時、ブティックは4、5軒。あとは雑貨屋、駄菓子屋……。とにかく中央通りと銀座通りに日常品の一通りのものはそろってました。

ある時、年に1度の八重山まつりの大会で中央通りと銀座通りが優勝したんです。その景品として豚を1頭もらったものだから、事務所で豚汁を大きな鍋でつくってみんなで食べましたよ。

そのうち、いろいろなところにスーパーができて、商店街のお店は徐々に閉店していきました。私が

店を閉めた平成17年頃は商店街はさびれて、人通りもなくなっていました。ところが間もなくして入れ替わるように観光客が急増し、それに合わせてお土産店が次々とできていきました。

私は時々、海外にも行っていたのですが、東欧3国は、とっても素敵でしたね。チェコなんて、古い街をそのまま復元していて、石畳も残っていて。新しい建物を建てる場合は新市街地に計画して、旧市街は古い状態で残す。沖縄にはむりだったわね、戦後はそれどころじゃなかったから。石垣でも、本当はそういうことができたならよかったのでしょうね。





公設市場はどう変わる!?

2020リニューアル計画



1899(明治32)年の創設以降、
姿を変えながらも市街地の中心で親しまれてきた公設市場。
今回のアンケートでも、「これから公設市場はどんな風になるの?」
「昔からあり、大切にしていきたい場所」など、多くのコメントが寄せられました。
2020年秋のリニューアル後はどのように変わるのか、
株式会社石垣島物産公社 根原工さんにお話をうかがいました。

—— 公設市場リニューアルの背景をお聞かせください。

いまの公設市場は、魚や豚をその場でさばき、量り売りをするという昔ながらの市場のイメージが残る貴重な場所ではあるのですが、時代的に衛生環境の課題が大きくなっていました。食品衛生管理の国際基準であるHACCPの導入に伴い加工所をつくることになり、この機会にイメージを一新しようと、リニューアルが決定しました。以前、市場のアンケートを実施したところ、暗くて入りづらいといったマイナスのイメージの回答が多かったこともきっかけです。2020年3月に加工所が完成し、その後同年の秋～冬にリニューアルオープンを予定しています。

—— 新しくフードコートが併設されるそうですね。

計画段階ではありますが、市場の真ん中に飲食スペースを設け、まわりの店舗で購入したものを食べることができるフードコートイメージしています。僕は小さい時から市場の量り売りを見てきましたが、観光の方は「さしみを買いたいけど、どうやって買えばよいか分からない」と言いま

す。実は、買い方が分からないことも市場で購入しない理由のひとつであることが分かったんです。一方で、公設市場の店舗さんもこれまでは島内や離島の居酒屋、民宿への納品がほとんどで、一般の方への販売はあまりしてきませんでした。今回のフードコートの新設により、店舗さんには気軽な「つまみぐい」のフードメニューを提供していただき、一般のお客さんとの接点を増やしてもらいたいという狙いがあります。既存の店舗さんに加え、たとえば島のフルーツを使ったジューススタンドや、揚げたての地元のかまぼこなど、周辺のお店と競合しないよう配慮しながら新しい店舗さんも募集する予定です。

—— まちなかアンケートでは「休憩場所がほしい」という意見が見られましたが、イートインコーナーは憩いの場所になりそうですね。

地元の方にも、観光の方にもわいわい楽しんでもらえる場所になるといいなと思っています。また、併せてゴミ箱の設置も考えています。これまで市場の外にゴミ箱を置くと、家庭ゴミや別のところで出たゴミまでもが分別もせずに捨てられる状況があり、ゴミの処理代を負担する側には難しい問題がありました。今回は、ゴミ箱ステーションを市場内に設置することを考えています。併せて分別がいらないように、館内で提供するものに関しては燃えるゴミのカップを使うといったことも検討しています。この取り組みは自然環境面でも有効であると考えています。

—— 公設市場はこれからどのような場所になっていくと思いますか?

スーパーや通販など、販売チャネルが多様化する中で昔のようにここですべての買物を、というわけにはいかないと思いますが、それでも昔ながらの市場をこの島に残していく意義があると思っています。現在では、生き物がさばかれる様子を見ることができるところは本当に少なくなっています。以前は、買物することが目的の市場でしたが、これからはもっと、食育や島の生活文化を体感できる場所として、いろいろな方向でアプローチできるのではないかと考えています。

—— お話をうかがって、地産地消の小劇場のようなイメージが湧きました。

地元の方にも知っていただき、だれか遊びに来たら「あそこがおもしろいよ」と、連れて来てもらえたらうれしいですね。基本的には屋内での営業になりますが、建物の外では期間限定のマーケットやイベントを行いながら商店街全体のにぎわいに寄与していきたいです。



ユーグレナの故郷、 石垣島の人たちと一緒に 未来の地球を救う挑戦を続けていきたい

2010年に商店街の命名権(ネーミングライツ)を取得した株式会社ユーグレナ。

経営企画課の前泊明和さん、石川久美子さんに、

「ユーグレナモール」命名に込めた思いや、企業としての取り組みについてうかがいました。

—— 10年前、どのような思いで商店街の命名権を譲受されましたか？

弊社は微細藻類ユーグレナ、クロレラの生産で石垣島にはたいへんお世話になっております。ユーグレナの故郷ともいえる石垣島のお役に立ちたい、地域に貢献したいという思いで命名権を取得しました。石垣島 みなさんに島の素材、島の産業であることを知っていただく意味も含めて「ユーグレナモール」と命名しました。

—— 「ユーグレナモール」の名称が誕生して10年がたちましたが、その間の変化についてお聞かせいただけますか？

最初は「馴染みある商店街の名前を変えた」というようなご意見いただきましたが、この10年間に「みーふあいゆープロジェクト」などを通して地域に携わってきたこともあり、最近は親しんでいただけるようになってきたのではないかと実感しております。今では市民のみなさまから自然に「ユーグレナモール」という言葉を聞けたり、タクシーの運転手さんに名称を告げるとすぐに分かっていたけたりと、名前はいよいよ浸透してきました。その一方で、ユーグレナや弊社の事業についてはよく知らない方もまだまだいらっしゃいますので、これからさらに周知に努めていきたいと思っています。

—— ユーグレナ社の取り組みの中で、石垣島の方々に特に知ってほしいことはどんなことですか？

「ユーグレナ」は「ミドリムシ」とも呼ばれるごく微細な藻類で、食物連鎖の最



まだ石垣島へは2か月目の新人ですが、大好きなオニササを食べて元気に頑張ります！

石垣島生まれ、石垣島育ち。バスケットが大好きです！

底辺にいる「始まりの生き物」です。弊社ではそれを使った食品や化粧品を開発・販売していますが、一方でユーグレナを使用したバイオ燃料技術の開発やバン格拉ディッシュの子どもたちへの支援などさまざまな取り組みを行っています。そうした世界規模の環境問題や食料問題の解決につながることに挑戦しているということは、ぜひお伝えしていきたいです。

私たちが2005年に世界で初めて食用ユーグレナの屋外大量培養に成功した地は石垣島です。持続可能な世界をつくる要素となるものが石垣島で生まれている。だからここは地球を救う拠点になると思っています。そのことを石垣島 みなさんにも知っていただければうれしいです。

—— 「みーふあいゆープロジェクト」では具体的にどのようなことをされているのですか？

スポーツでは、プロバスケットボールBリーグの琉球ゴールデンキングスのオフィシャルパートナーとして石垣島でB

リーグの公式戦を開催したり、ユーグレナカップという小学生からシニアを対象としたバスケットボール大会を開催してきました。教育では、弊社の研究員や「みーふあいゆー」のメンバーが年に4回のペースで島内の小・中学校をまわり、理科の実験教室を開催しています。授業を通して理科に興味を持っていたくことを目指しており、これまでに30回ほど実施してきました。その他にも、石垣島マラソンをはじめ、石垣島のさまざまな地域振興活動に携わっています。

—— この3月には「ユーグレナ石垣ぬちぐすいプロジェクト」も始まりましたね。

「人と地球を健康にする」という弊社の経営理念に添ったもので、石垣島の方々や石垣島にいられた方々に、食を通じて心もからだも元気になってもらおうというプロジェクトです。「ぬちぐすい」という言葉で地元とつながり、一緒に行っていくプロジェクトで、地元の企業様とのコラボ商品という形で石垣島ユーグレナと島の特産品の魅力を発信していく予定です。

—— 最後に、まちなかの発展に向けてメッセージをお願いします。

石垣島は自然豊かな、唯一無二の価値ある島です。私たちユーグレナ社は島に支えていただいていますから、島の価値をさらに育て、広めてゆきたいと思っています。商店街の活性化は、島の活性化につながります。全国から石垣島のユーグレナモールを目指して来てもらえるような、魅力的で元気な商店街をつくっていくために、一緒に頑張りたいです。

「石垣島のまちなか」から生まれるヒット商品のつくりかた

～行為のデザイン思考から考える 미래の着眼～

2020年1月31日、石垣市主催により「ものづくりや商品開発について考える新春座談会」が開催されました。第1部では、中央通り商店街での路上販売からスタートし、「辺銀食堂の石垣島ラー油」を全国的な大ヒットさせたぺんぎん あいり氏によるトークショー、第2部では商品開発メソッド「行為のデザイン」で知られる神戸芸術工科大学客員教授／プロダクトデザイナーの村田智明氏を迎え、石垣島ならではの商品開発やものづくりを考える参加型座談会を実施しました。



第1部 トークショー

ぺんぎん あいり氏

「石垣島ラー油から学んだ 石垣島の可能性」

(トークショーより一部抜粋、要約)

私が石垣島に初めて来たのは1999年でした。旅で訪れて、3カ月後には移住。それから20年、こちらにお世話になっております。東京やアメリカに住んでいた私がこの島に来てまず感じたことは、「ここで生まれた人たちは神様から祝福されてる」ということでした。島の子もたちがほんとうに生き生きとしていて、子育てするならここがいいなと思ったんです。主人は中国の西安出身で、海を知らずに育ってきました。移住してからは朝、海を見ながらコーヒーを一杯飲んで、バイトへ行くという生活をしばらく続けていたのですが、その間に



「この島にはこれまで見たことも味わったこともない珍しいハーブやスパイスがいろいろある」ということに気づいたんです。それである時、これらを使ってラー油をつくってみようと思い立ちました。もともとラー油づくりは私の仕事でした。主人が粉から水餃子をつくる。私はその周辺のものをつくる、というのがうちのルールだったので。東京時代から千葉に行けばピーナッツがあるからピーナッツラー油、静岡に行った時にはわさびがおいしかったので茎を入れたわさびラー油をつくってみようとか、そうやって遊んでいたんです。だから石垣島に来て石垣島のラー油をつくるというのは、我が家ではごく自然なことでした。

よく商品づくりというと、ターゲットや、狙う年齢層だとか、男性向け女性向けはどうするかだとかの話になると思うのですが、私の場合はそうではなくて、世界中でたった一人のためのラー油づくりだったのです。そこにいろいろと奇跡がつながっていまに至っているわけですが、一ついえるのは、よそからやってきた私たちの目は、地元では見えにくくなった宝物が見える目だということです。地元の人にとってはあまりに日常で、「これ、普通に生えてる雑草だけど」と言っているものも私たちには「いや



あ、これはすごい。すごくよい香りだ」となるわけです。そういう感動が島のひとつの食材にはありました。

それと、島のひととの出会いも大きかったと思います。「ヘルメットじいちゃん」って呼んでいた90近いおじいちゃんが吉原の自分の小さな畑でずっとウコンをつくっていました。じいちゃん元気ねって言う「ウン、いまのウコンもおいしい。ちょっと持っていきなさい!」って。そんなやりとりの中で、沖縄で戦争を乗り越えて来たおじいちゃんやおばあちゃんたちがつくったものは、ものすごい「あやかり」の食材なんだと気づいたんです。うちのラー油の中にもおじいちゃんおばあちゃんたちのあやかり、ラック(LUCK=幸運)を入れたいなと思って、少しずつですがお年寄りがつくられたピパーチ(島胡椒)や島唐辛子などを集めて、ラー油を仕上げていきまし

た。ですから、「あやかりラー油をつくって、みなさんにお年寄りたちのラックを分けていけたら幸せなことだな」、と
いって始まったのが「辺銀食堂の石垣島
ラー油」なのです。

さきほど「よそからの目」といいましたが、まだまだいっぱいあるんですよ。石垣島にはびっくりするような大切な、先人から受け継いできたすごいものが。なんてことない雑草でもそうなんです。これをちょっと食べやすくしたら絶対おいしいよねとか、体にいいから日々なんかの形で摂りたいよねとか、いつも考えています。

石垣島の限られたスペースでは、なんでも大量にはつくれません。ですから、ただ安いものをつくってはいは疲弊してしまいます。では、どうすればよいのかというと、差別化をして付加価値をつけていけばいいと思うんですね。この20年間ずっと言い続けていることがあります。みなさんから「あいりさん、それは無理よ」といつも言われるのですが、それでも実現したい夢は、「少なくともよいからオーガニックの食材を少しでも増やして、完全オーガニックの泡盛であるとか、完全オーガニックの何々という、石垣島だからこそ実現できた特別な食材で何かをつくっていききたい」ということです。

ぺんぎん あいり

プロフィール／

中国・西安出身の夫 曉峰氏と共に旅行で訪れた石垣島に魅了され、3か月後に移住。暮らしの中で見つけた珍しい石垣島の香辛料などを使い、食べるラー油ブームの火付け役となる「辺銀食堂の石垣島ラー油」を生み出す。以降、無添加にこだわり、様々な石垣島発の商品を開発し続けている。



第2部 座談会

石垣島の次のヒット商品をデザインしてみよう

～行為のデザイン思考から考える
みらいの着眼～

モデレーター：村田 智明氏



村田氏が提唱する行為のデザインとは、「ユーザーや目的、時間、場所などのファクターを変化させた時に適応できない状態（バグ）を見つけ出すことで、それを解決できる新たな商品や考え方を発見できるデザイン方法」のこと。

座談会の前半では、日常生活の行為と道具を例に参加者へクイズ方式で出題。「デザインとは形をつくることではなく、行為をデザインすること」という「行為のデザイン思考」を学び、石垣島ならではのものづくりや商品開発の糸口を探りました。村田氏からは「石垣島でも、デザインラボのようなものを発足し、いまあるものを互いに磨いていく機会を創造していくことが大切」とアドバイスがありました。

後半では、村田氏自身が携わった鳥取県南部の地方創生の取り組みを事例に、資金をかけなくてもすぐに始めることができる街づくりのアイデアを紹介。そこに暮らし人々の声を拾い集め、整理、集約

していくワークショップの組み立て方について説明すると、会場からは「ぜひやってみたい」という声が聞かれました。「沖縄本島や宮古島とも違う、石垣が守っているものがあるはず。みなさんにとってあたりまえのようにあるこの島の方言や植物、暮らしを生かし、石垣島ならではの特色を創造してほしい」と、村田氏。

参加者からは、「この会に参加して、これまでの視点がすっかり変わった。広く誰にでもうけるものづくりから、もっと使い手、買い手をイメージして寄り添うようなものをつくっていききたい」といった声が聞かれました。

今回、村田氏と実際にまちなかを歩き、その回遊性を高めるためにどのようなことが必要かを検証しました。「通りの入口に立った時の印象ひとつでにぎわいは変わる」と村田氏。今後、ワークショップを通じて回遊性を高める体験プログラムを組み立てていくなど、協働実施を目指します。



村田 智明 むらた ちあき

プロフィール／株式会社ハーズ実験デザイン研究所 代表取締役、神戸芸術工科大学客員教授、日本デザインコンサルタント協会理事、NPO法人エコデザインネットワーク理事、日本インダストリアルデザイナー協会ビジョン委員会、総務省地域人材ネットアドバイザー。大阪市立大学工学部応用物理学科卒。1986年同社設立。プロダクトを中心に、iF GOLD、Gマーク金賞などのデザインアワードで160点以上を受賞。Microsoft Xbox 360を始め世界記録の販売数を達成したデザインで、Newsweekの「世界が注目する日本の中小企業100社」に選定。自ら運営するMETAPHYSは、「行為のデザイン」を実践している。また東京都美術館新伝統工芸プロデュース事業や越前のiiza、鳥取のなんぶ里山デザイン大学、新潟の百年物語やデザインラボなどの、地域振興や、eco products design competition 2007～2010、social design conference 2011～2015の開催を通じ社会課題解決型デザインに尽力している。著書に『ソーシャルデザインの教科書』『問題解決に効く行為のデザイン思考法』『感性ポテンシャル思考法』『バグトリデザイン』がある。

石垣市商工振興課、まちなか交流館 ゆんたく家で配布します。ぜひ、ご活用ください。



HAKOGAME

