

- 1 **くがにくとぅば[黄金言葉] vol.171**  
**絶対的な安心感、信頼を売るために**  
株式会社 アイムホーム 代表取締役社長 渡久川 剛
- 6 **地域リレーションシップ情報 163**  
**沖縄総合事務局経済産業部の最近の取組について**  
**「平成29年度イノベーション創出施策**  
**マップ(施策概要集)」の発刊について**
- 8 **おきぎんマーケティングレポート**  
**おきぎん賃料動向ネットワーク調査(2017年)**
- 18 **けいざい風水**
- 20 **おきぎんカトレアクラブ通信**
- 22 **県内景況・確報**  
2017年度の県内景況
- 29 **国内景気動向**
- 30 **沖縄マーケティング情報**
  - ①沖縄県内の事業所数・従業者数・人口・世帯数
  - ②世界の中の沖縄(年次)
  - ③グラフでみる沖縄経済
  - ④数値でみる沖縄県・全国の経済動向(月次)
- 50 **経済社会のできごと** (沖縄、国内・海外)  
2018年4月
- 52 **各種セミナー等開催インフォメーション**



表紙写真/月桃の花(つばみ)

## 絶対的な安心感、 信頼を売るために



株式会社 アイムホーム

明日の笑顔をデザインする

代表取締役社長 渡久川 剛



今回は、「あらゆる人々に良い住宅に住む喜び、幸せ、満足を提供する」という使命の下にスタッフが集い、お客様の「理想の家」の実現をお手伝いしている、株式会社アイムホームの渡久川 剛 代表取締役社長にお話を伺って参りました。

### 家づくりがお客様にとって分かり易く、 そして非常に楽しいことを知ってもらいたい

私は、39歳まで県内の金融機関に在職していましたが、20代の頃より経営者として起業したいという考えをずっと持っていました。

金融機関を退職後、県内の総合建設会社に就職しました。金融機関にて培った業務知識を活かし、また、取引先の経営者の皆様とふれあいながら、10年間勉強させていただき、50歳目前の平成21年11月にこの会社を創業することができました。今年で満9年になり、来年31年11月には10周年を迎えます。

住宅は、ほとんどのお客様が一生をかけて取得する大変高価な買い物ではありますが、それを扱う建築・設計業界は基本的には技術者の世界であり、お客様にとっては必ずしも分かり易い世界ではありません。「家づくりがお客様にとって分かり易く、そして非常に楽しいことを知ってもらいたい」という想いでこの仕事を始めました。

### 「住宅系」メニューと「運用系」メニュー

創業から8年間で521棟、年間平均では65棟程受注しています。

私どものメニューは大きく二つです。個人住宅、二世帯、三世帯住宅、貸家と住宅をミックスした住宅兼共同住宅という「住宅系」メニューと、アパート、マンション、外人住宅の分譲などの土地の活用から収益を生む「運用系」メニューに分かれています。

この10年くらいの特徴は、住宅系は子供世代での土地取得が大変難しくなっているためか、親世帯、あるいは兄弟を含めた「二世帯住宅」メニューが伸長しています。加えて、月々の経済的な負担を軽く

しようという考えから収益をミックスした住宅兼共同住宅メニューも伸びています。3年ほど前から、新規事業としてコンドミニウムタイプのホテル売却事業も始めたところですが、これにより業務ボリュームは、ほぼ倍増しています。

沖縄県で初めて住宅見学会を開催したのはおそらく私の企画だと思います。当時は住宅に関するタブロイド紙もありませんでした。また、当時の沖縄の建設市場は公共工事にまるっきり依存しており、暇な端境期に民間住宅を請負うぐらいの意識だったかと思います。

当時、私からすると住宅市場は手付かずの未成熟な市場にみえました。あれから17年ほど経ち、住宅市場は成熟してきています。



## 単にモノを売るのではなく、考え方、絶対的な安心感、信頼を売る

お客様に対しては、他の競合先ができないことや、やらないことを先に提案して行くことが大事だと考えています。単にモノを売るという考え方ではなく、スタッフや現場に入る施工業者との信頼関係の中で共に、お客様とお会いした時からお引渡しまで、「家づくり」の一連のプロセスそのものを楽しんでいただくというスタンスです。

一つ目のこだわりは、社員と施工協力会社の皆さんとの一体化です。建設業は、受注と現場全体の施工管理を行う「元請業」を筆頭に、二十数社から成る専門工種の「下請グループ」における分業体制で工事を行っています。元請業である弊社のスタッフは50名ですが、現場に出入りする傘下の協力会社の皆さんは年間で延べ1,500人ほどに上ります。

このように複数の個別の会社の皆さんと共に工事現場は成り立っている訳ですが、私は「一緒に働く仲間」という位置付けを常に説いており、私どものスタッフと協力会社のメンバーに対しては、仕事上の上下関係ではなくお互いはいつも助け合う並列な関係であることをお願いしています。

こうした関係づくりのため、弊社の理念についての勉強会や、県内外での現場研修の実施、また、一緒になって地域に対するボランティア活動などを行っています。ここ数年は模合の開催や、主軸となる協力会社の社長の皆さんを社員旅行にも招待しています。

二つ目のこだわりは、本社ビル内に設置した「体験型のショールーム」です。お客様は図面では分かりにくい3D空間を実物大の住宅スケールの中で体験、体感していただけます。目に見える形のデザインルームで住宅仕様を検討して頂けることがお客様の安心に繋がっていると考えています。

また、近々、弊社の建設を請負っている施工業者さんを横浜の大手建設業者の現場見学に連れていく予定です。埃ひとつない、寝泊りができる綺麗な現場を見せたいと考えています。出来上がったものを見せるより先に、これぐらい大切にお客様から財産を預かるのだというスタンスをさらに共有して行きたいと考えています。

モノは形のある世界であり、いずれは模倣されます。新しい発想や、お客様に対する心を売る、といった価値を提供できなければ、もう求められない時代に来ています。



▲本社ビル内に設置した「体験型のショールーム」

## 多様な業態出身者が集まり織り交ざる

昨今、多くの中小企業の経営上の隘路（あいろ）が「事業承継」であるとクローズアップされています。地方の中小企業の大部分が一族を中心とする、いわゆる同族会社であることが一因であると思いますが、私は金融機関という組織に携わった経験から、血縁に限らず能力が高く責任感のある人材が会社を継承して行くことが理に適っていると考えています。働く人間がやりがいを感じ、等しくチャンスがある中でステップアップを目指せる環境づくりが何よりも大切という考えです。

我社の社風といえば、「建設会社らしくないムードですね」と外部の方から良く言われることでしょうか。もともと業界出身である人の割合が六割ほどで、残りは私のように金融機関出身であるとか、衣料販売関係やビール製造会社の出身者もいます。多様な業態出身者が集まり織り交ざることで同業の皆さんと違う雰囲気が生まれているのかもしれませんが。



▲アイムホーム シンガポール社員旅行

## 公共工事に左右される民間市場

ここ数年は、好景気であったバブル期を抜く勢いがあり、建設関連や不動産業界は極めて活況だと思えます。反面、ここ5年間で建設従業者は3割近く減少しており、加えて若年者のなり手も少なく、業界の高齢化が進むなどかなりのコストアップが続いています。

本土の業界と大きく異なるのは、公共工事、民間大型工事、住宅市場が本土ではうまく棲み分けがされているのに対し、県内は大部分の従事者が公共工事に依存している点だと思えます。発注される公共工事がコストアップに走れば、民間側は引っぱり張られるという構図を繰り返しています。このコストアップの結果、民間側の市場は大きく変動しています。

影響の一つとして、個人向け住宅市場で、「木造」の住宅が急速に伸びていることです。一戸建ての潜在的な需要はあるもののコンクリートなどの材料、工賃と土地価格の高騰で、鉄筋コンクリート造を断念している人が増えていることです。

二つ目は、アパート市場とマンション市場です。ここ10年間は民間の工事需要をこの二つの市場が牽引してきたと思えます。しかし、土地・建物のコストアップのため、アパート市場は運用利回りの低下から市場規模の縮小を招き、マンション市場は販売対象マーケットを引上げざるを得なくなり、市場が縮小する動きが見えます。ここ数年はこうした状態が続くかと思えます。

## 県外や国外の人々は沖縄の持つ価値にかなりの魅力を感じている

先に述べましたが、3年ほど前から新規事業としてホテル売却事業を始めています。取り組んでみて分かったことは、県内に住む我々以上に県外や国外の人々は沖縄の持つ価値にかなりの魅力を感じていることです。

まずは沖縄を訪れる入域観光客です。平成29年度は1千万人に届こうとする勢いで、近年増加している台湾、韓国、中国などのインバウンド客が押し上げ、これは過去にはなかった流れです。この勢いは東京を始めとする大都市、京都、福岡、北海道と並んで本県もその恩恵を受けています。

二つ目は、この需要増加を見越した投資の急増です。これまでは、沖縄の持つ価値を本土の大手資本が取得して、それを県外、あるいは国外に売却して行くという流れがありました。

弊社を含む、設計会社、ホテル運営会社の三社で

のジョイント事業として立ち上げ、この環境の中で参画できるマーケットは無いものか、という模索が始まりました。3年間やってみて、確かに参画できる市場はあり、三社とも順調に業務を拡大しているところです。こうした流れは、少なくとも那覇空港滑走路の拡張工事が完了する平成32年までは続くものと予想されます。加えて、観光関連事業は複合的な産業であり、ホテル業に付帯したビジネスに対しても検討を行っているところです。



▲2019年夏オープン予定  
コルディオ琉球テラス&ヴィラズ古宇利

## 多くの方々に最高の住まいを提供

アイムホームでは、これからも「住宅系」と「運用系」の2部門で、より良い居住を提案し提供して参りますが、「住宅系」は普遍的なニーズがあるものと位置付けています。

沖縄県は、全国一持家比率が低い県となっています。全国一低い県民所得に加え、九州地区の中でも高い地価相場、高い建築コストなどがその要因にあると言えます。

このような状況の中で、アイムホームは沖縄でより多くの方々が自分の理想的な住まいで生活できるように、沖縄に合ったサービスを提供しています。そのために、どのような希望も叶えられるよう、住まいに関する技術や知識の習得に励んでいます。今後も多くの方々に最高の住まいを提供して参ります。



▲北谷にある  
アイムホーム本社



DESIGN FOR YOUR SMILE

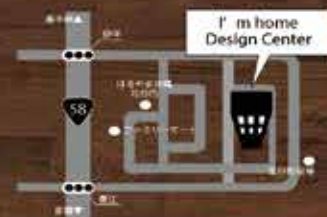


## 株式会社 アイムホーム

〒904-0103 沖縄県北谷町桑江 251-2

ショールーム: 098-923-1646

<http://www.imhome-okinawa.co.jp/>



# けいざい風水

## 発展する新都心

### 基地跡利用のモデルに

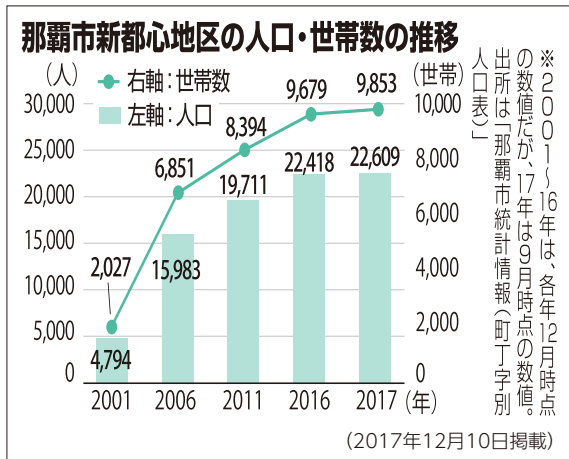
県都那覇市の顔としての様相を見せつつある那覇新都心地区は、現在も発展を続けています。1973年に日米による条件付き土地返還合意を皮切りに、87年には同地域の全面返還が実現し、88年に那覇新都心土地区画整理事業施行区域の都市計画が決定。整備事業がスタートしました。

駐留軍用地跡利用に伴う経済効果については直接経済効果と経済波及効果に分類されます。沖縄県の調査によると、返還後の那覇市新都心地区の直接経済効果については「整備による直接経済効果」が3,060億円、「活動による直接経済効果」が年間で1,634億円（返還前の32倍）と推計されています。

経済波及効果は「整備による経済波及効果」が生産誘発額5,329億円、所得誘発額1,650億円、税収効果379億円となっているほか「活動による経済波及効果」は年間で生産誘発額1,624億円、所得誘発額412億円、税収効果199億円と推計されています。

近年は大型複合商業施設、官公庁、金融施設、学校、医療といったあらゆる機能が充足されてきました。「住みよい街」として住宅整備も急速に進み、2017年9月時点での新都心地区人口は2万2千人、世帯数も1万世帯に迫る伸びを示しています。世帯人口の増加、商業取引拡充による生産・消費・雇用・所得の拡大といった経済効果にもつながっています。今後の駐留軍用地跡地利用におけるモデルの一つとして参考になるのではないのでしょうか。

(沖縄銀行 新都心支店長 石川 尚三)



## 古都・首里の祭り

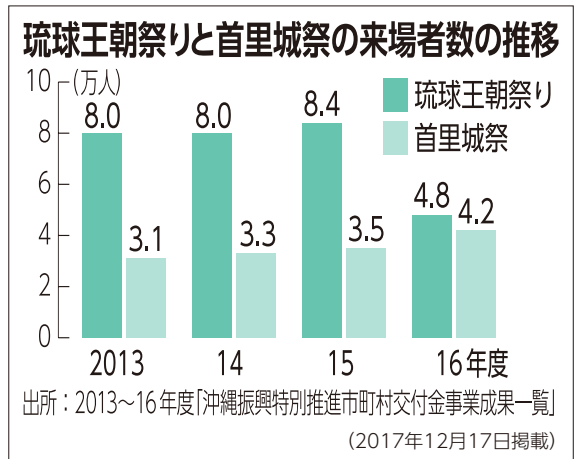
### 地域連携が原動力

去る11月3日に「琉球王朝祭り首里」(旧首里文化祭)が開催されました。今回で52回目を数え、古都首里の歴史文化に触れる機会として、県民や観光客にも広く認知されています。「那覇ハーリー」「那覇大綱挽」と並ぶ那覇三大祭りの一つで、約3千人が演じる「古式行列」「旗頭ガーエー」「祝賀パレード」は県道29号の龍潭通り(池端～鳥堀交差点)を練り歩き、琉球王朝時代の華やかな歴史絵巻を再現しています。

来場者数は2015年度までは8万人超で推移していましたが、安全性を理由に「仕掛け花火」をやめた16年以降は減少となっています。しかし同時期に開催される「首里城祭」と合わせると、延べ来場者数は10万人前後であり、「首里伝統工芸物産展」など数々の催しも行われていることから、地域を挙げた一大イベントとなっています。首里城が世界遺産の一つであることも認知度の高さにつながっていますが、03年にゆいレールの終点「首里駅」が開設され、利便性の高い交通機関があることも寄与していると思われます。

もちろん、祭りが魅力的かつ盛大に開催されるためには、地域の連携が欠かせません。本祭りでも、運営母体の「首里振興会」と首里地区の19町41の自治会で組織された「首里自治会長連絡協議会」を中心に、地域に伝わる伝統の価値、後世に伝えることの大切さを共有していることが原動力となっていると思います。古都首里を訪れて、古くから伝わる伝統の魅力を再確認してみてください。

(沖縄銀行 鳥堀支店長 與儀 実篤)



## 発展著しい浦添市経塚 再び交通の要衝に

経塚地区は浦添市の南に位置し、標高90メートルの台地にあります。

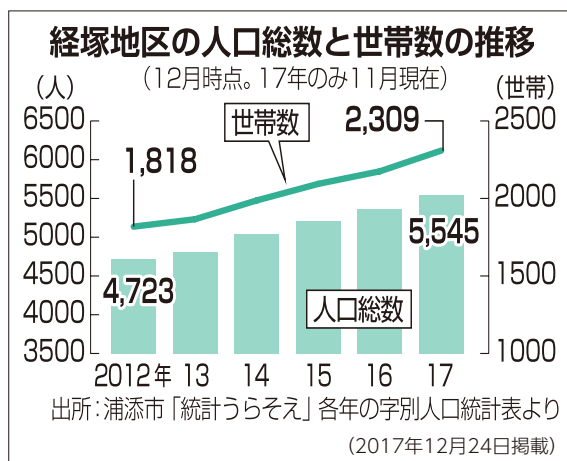
首里城と浦添城跡の間に位置するこの地域には、かつて尚寧王によって整備されたといわれる宿道の一つ中頭方西街道がありました。「浦添城の前の碑」には、首里平良から浦添城までの道を拡張し、平良橋を木橋から石橋に架け替え、道に石畳を敷く国家的大土木工事を実施したと記されており、首里城を起点に読谷、恩納、国頭方面をつなぐ主要道路でした。当時は街道沿いに集落があり、松並木が茂るのどかな田園風景が広がっていたとされます。

このように交通要所としての歴史のある経塚地区は、近年大型商業施設を中心に住宅や店舗なども増加し、2019年には首里駅から浦添市浦西へ延伸される沖縄都市モノレールが開通予定です。沿線の利便性が向上し、まちづくりの推進が期待されます。

高速バスとモノレールを効果的に利用することで、中北部との移動時間も短縮されることが見込まれ、かつてのように那覇と中北部を結ぶこの地を、多くの人が行き来することになるかもしれません。

近年は景観条例により(1)グスクの麓の街並みにふさわしい家なみ景観を形成するため赤瓦屋根を使用する(2)主要視点場から浦添グスクの稜線が見えるような沿道の建物の高さを制限し、遠景・中景で街並みを創出させる一としており、人口の増加や発展のみならず、沖縄らしい街並みや緑化が進み、ますます賑わう町になることが期待されます。

(沖縄銀行 経塚支店長 東金嶺 美智子)



## 糸満の活性化 地域資源と観光融合

2017年3月に、糸満市西崎－真栄里間の「沖縄西海岸道路糸満道路」が4車線開通したことにより、豊見城・糸満道路が全線4車線道路となりました。沖縄総合事務局南部国道事務所によると、那覇空港からひめゆりの塔まで所要時間は、これまでと比べ約3割(約10分)短縮すると見込まれ、那覇空港から本島南部の観光地域へのアクセス向上が見込まれます。

沖縄県の調査によれば、代表的な観光施設である県平和祈念資料館の入場者数は、40万人台で推移していましたが、近年は低下傾向にありました。しかし豊見城・糸満道路が暫定開通した12年以降は減少に歯止めがかかっており、今回の全線4車線開通により利便性が向上することで、さらなる観光客の増加が期待されます。渋滞が緩和された国道331号沿いでも、地域の歴史や文化に関心の高い観光客の周遊が見込めます。

糸満市では16年に策定した観光振興基本計画で、農林水産業、商業、工業など、従来観光業と一線を画してきた分野でも、地域の魅力的資源として観光との連携を推進するとし、観光振興に取り組んでいます。昨年11月には糸満市観光まちづくり協議会が、農山漁村地域の活性化に取り組んでいる優良事例として「ディスカバー農山漁村(むら)の宝」に選定されました。既存の観光施設だけでなく、糸満市が守ってきた伝統や文化、自然、産業が有機的につながることで、ますます魅力的な地域として発展することが期待されます。

(沖縄銀行 糸満支店長 具志堅 厚)

