

【課題・テーマ解説】

～かのやシビックプライドプロジェクト～

鹿屋に関わる全ての人が

“鹿屋市のことを好きになる”

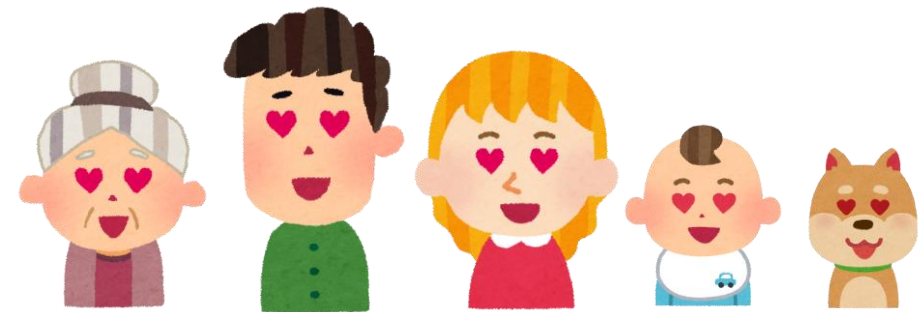
取り組みを導き出せ！

ふるさとPR課

～鹿屋に関わる全ての人々が“鹿屋市のことを好きになる”取り組みを導き出せ！～

【テーマ】

鹿屋に関わる全ての人々が
“**鹿屋市のことを好きになる**”取り組みを導き出せ！



【内容】

- 鹿屋市では急速に進む人口減少に対応するため、「鹿屋市人口減少対策ビジョン」を策定しました。2023年からの10年間、4つの重点プロジェクトにおいて施策を展開、推進することで人口の将来目標である「2060年に9万人程度の人口を維持する」の実現を目指しています。
- 今回は重点プロジェクトの1つである“かのやしビックプロジェクト”に焦点をあて、鹿屋に関わる全ての人々が「ワクワクする」、「鹿屋を好きになる」、「鹿屋を深く知ることができる」取り組みについて、「かのやファン倶楽部」と関連づけた提案をしてください。

～鹿屋に関わる全ての人々が“鹿屋市のことを好きになる”取り組みを導き出せ！～

テーマの解説について

～鹿屋に関わる全ての人が“鹿屋市のことを好きになる”取り組みを導き出せ！～

1 かのやファンクラブについて

かのやファンクラブとは、鹿児島県鹿屋市を愛する方のためのポータルサイトです。初めて鹿屋市を訪れる方、鹿屋市の出身の方など鹿屋にご縁をいただいた全ての人に「鹿屋を好きになってほしい」、「もっと鹿屋の魅力に触れて欲しい」という思いから2012年11月に誕生しました。

ポータルサイトでの情報発信のほかに、下記を使った情報発信なども行っています。

- SNS（facebook、Twitter、Instagram）での情報発信
- メールマガジン（会員向け）での情報発信
- プレゼント企画（毎月）



かのやファンクラブHP



facebook



Twitter



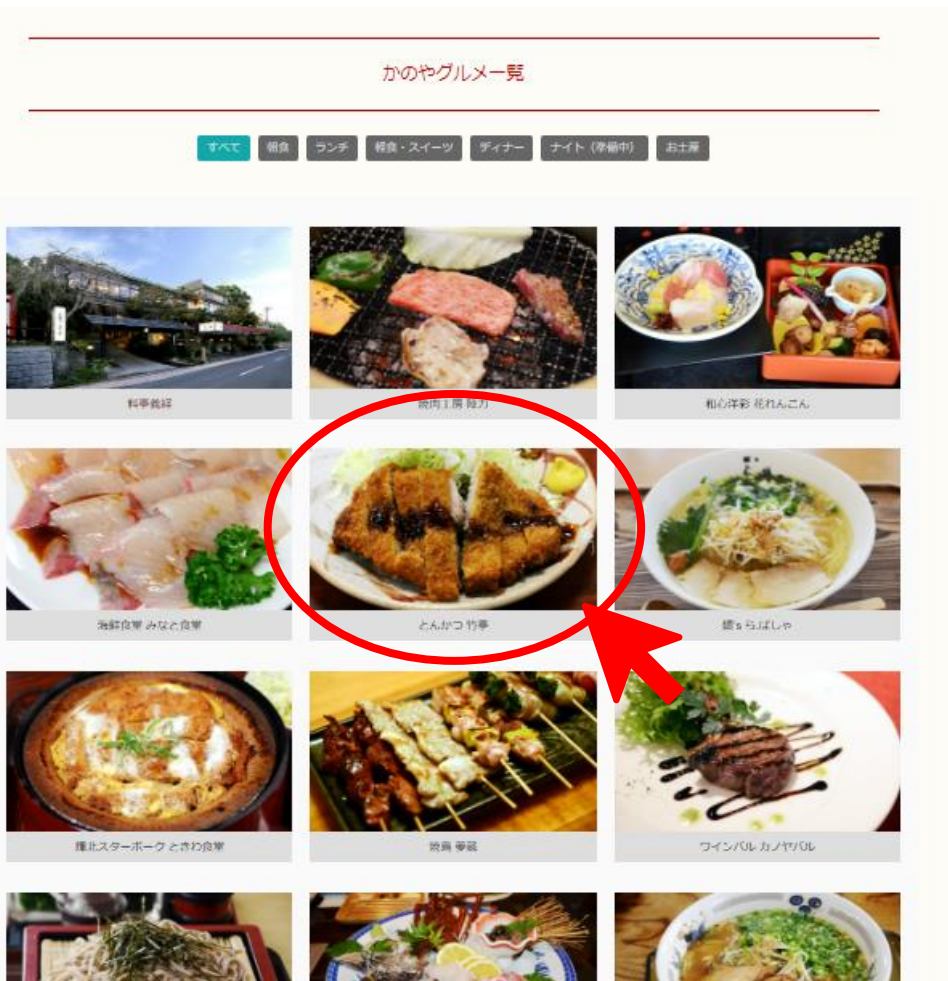
Instagram



～鹿屋に関わる全ての人々が“鹿屋市のことを好きになる”取り組みを導き出せ！～

【参考①】 かのやファン倶楽部イメージ

● 鹿屋のグルメページ



店舗の雰囲気
食事内容などを紹介

住所 鹿屋市西大手町9-15 TEL 0994-43-3383

鹿屋で初めてのとんかつ専門店を開業した、おびげの店主が提供するこだわりのとんかつは、地元でいつでも同じ美味しさを保つため、やわらかく厚みのある豚肉はもちろんのこと、油やパン粉、タレ、米や味噌、酒け物、山盛りのキャベツに至るまで、素材にとことんこだわり、ボリュームもありながらりと胃にもたれないとんかつを楽しめます！



グルメ情報	
店舗名	とんかつ 竹亭 鹿屋本店
営業時間	11:30～14:00(L.O) / 17:00～21:30(L.O) ※材料の都合上、早く閉めることがあります。
休業日	毎週火曜日 (祝日は営業、翌日休み)
住所	〒893-0008 鹿児島県鹿屋市西大手町9-15
TEL	0994-43-3383
FAX	—
サイト	—

店舗情報や
店舗の位置情報を案内



～鹿屋に関わる全ての人々が“鹿屋市のことを好きになる”取り組みを導き出せ！～

2 かのやファン倶楽部の現状について

(1) 登録会員について

- ホームページに訪れるユニークユーザー数は月平均16,738人程度。うち、登録会員数は毎年100人～150人程度で増加し、2023年3月時点で3,342人となっている。※右図①参照
※登録会員：専用のフォームから会員登録している人の数
- 登録会員のうち鹿児島県に居住している人の割合は全体の39.4%であり、そのうち鹿屋市民が66.0%を占める。※右図②、③参照

登録会員の約6割は県外在住の方であるが…
全体の約1/4 (26.0%) が鹿屋市在住となっており
 今後更に県外会員の割合を増やしていく必要がある

まずは会員5,000人！

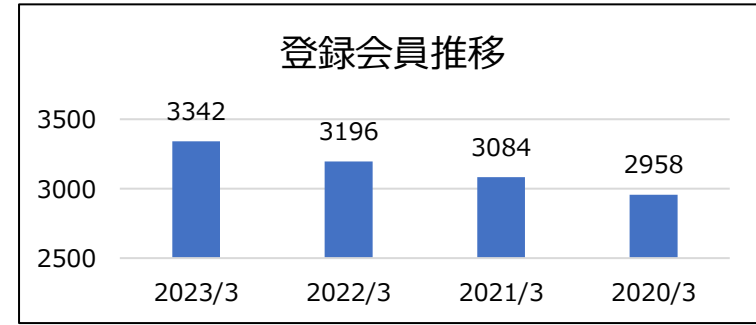


課題①

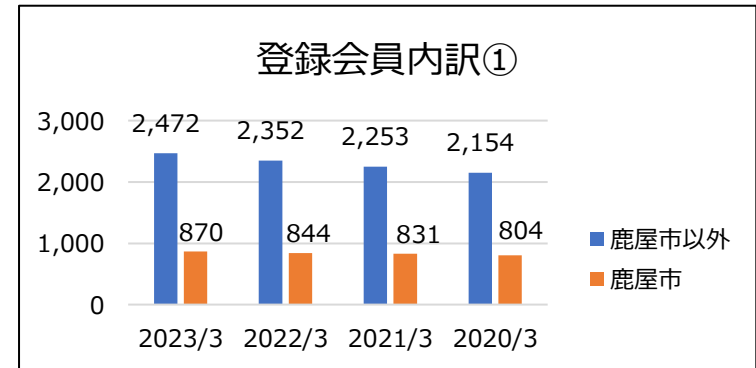


どうしたら、
県外の会員数を増やすことができるのか…

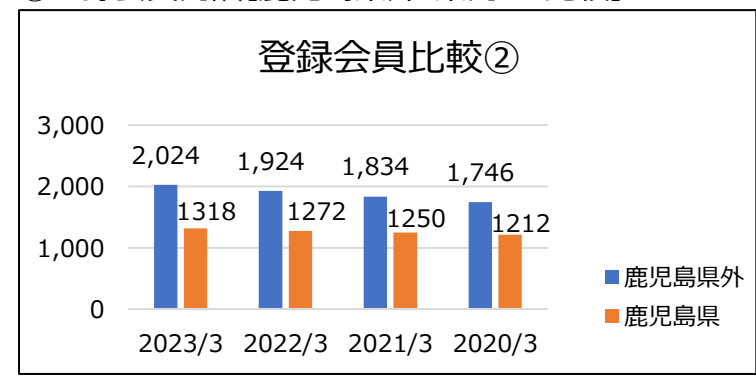
①登録会員推移



②登録会員内訳【鹿屋市・鹿屋市以外との比較】



③登録会員内訳【鹿児島県外・県内との比較】



～鹿屋に関わる全ての人々が“鹿屋市のことを好きになる”取り組みを導き出せ！～

【参考②】 プレゼント企画について

- 会員登録して応募できるプレゼント企画について
～ファン倶楽部プレゼント（例）～

1 かのやばら園
「かのやばらジャム&ばらのストラップセット」 3名様



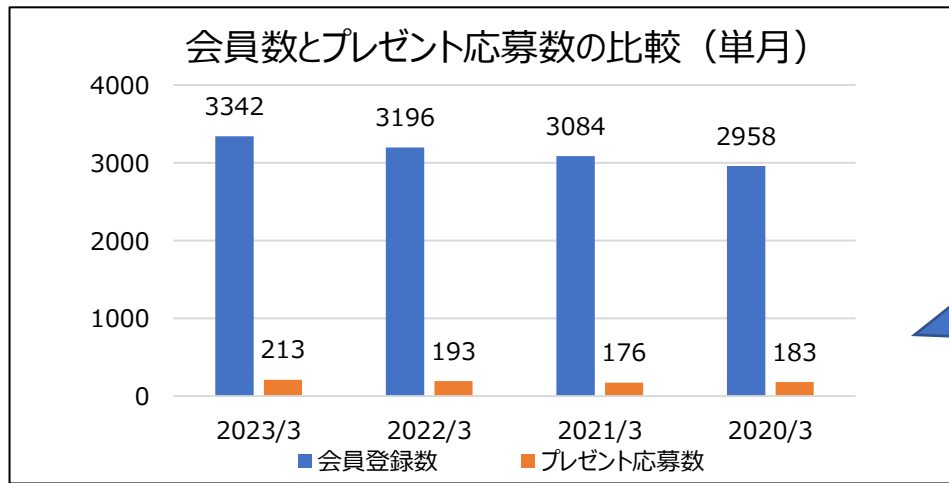
内容

2 エア-メモリアル in かのや2023 × 鹿屋市観光物産総合センター
「航空☆備蓄セット&飛行機手ぬぐい」 3名様



内容

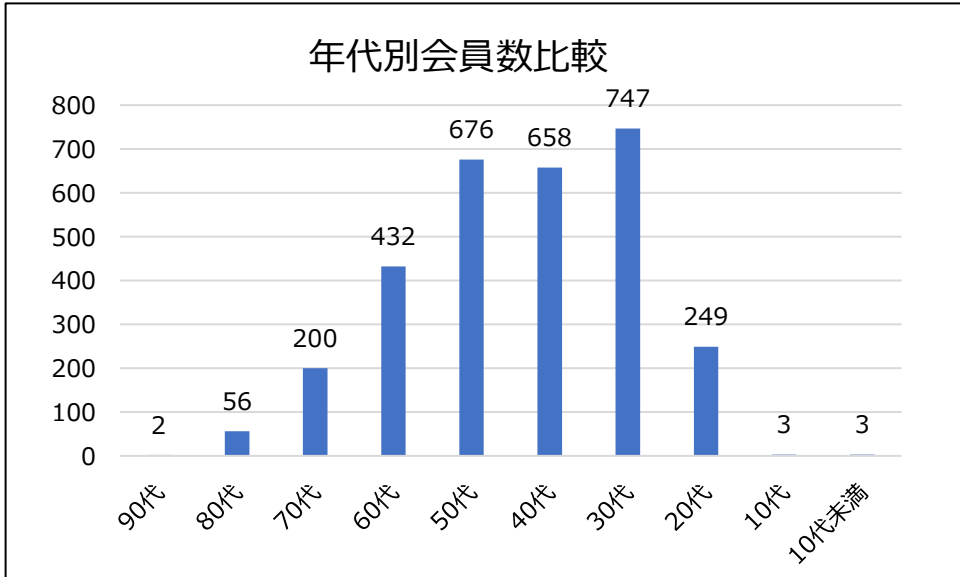
- 会員向けに鹿屋の特産品が当たるプレゼント企画を毎月実施。
※プレゼントに応募するにはポータルサイトより会員登録が必要
- プレゼント応募数は毎月200件前後で推移。会員数の増加にあわせて増えるというような傾向はない。



応募件数は200件前後。
会員数の6%程度が申込。

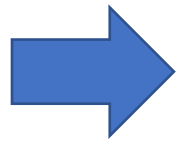
2 かのやファン倶楽部の現状について

(2) 登録会員の年齢層について



- 年代別の会員内訳については30代から50代に集中。
※会員全体の68.7% (2,081人)
- 60代以上の割合も全体の22.9%を占めており、会員の年齢層は比較的高い。
- 20代以下の**若年層については8.4%** (255人) と少ない。

課題②



どうしたら、若年層のファンを増やすことができるか...

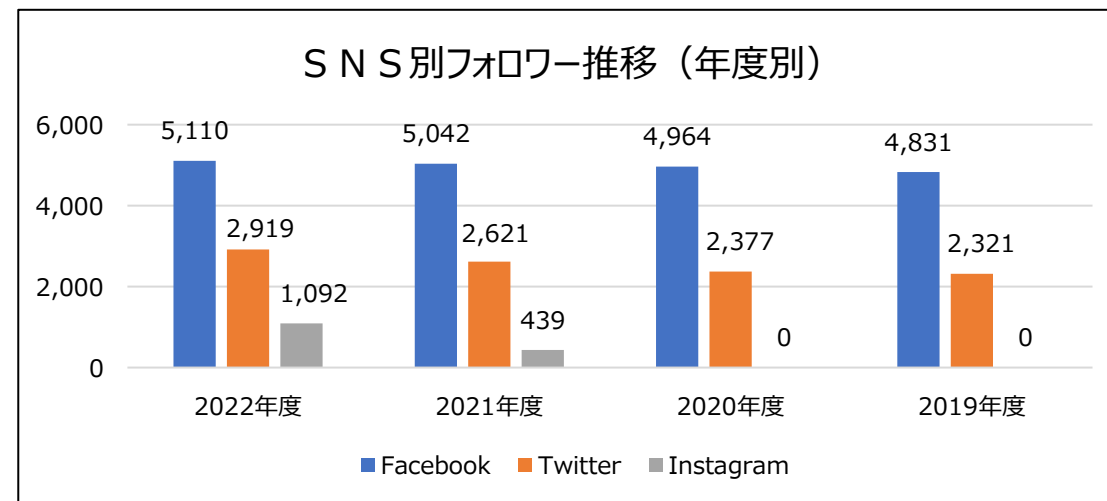


～鹿屋に関わる全ての人々が“鹿屋市のことを好きになる”取り組みを導き出せ！～

【参考③】 若年層獲得に向けた取り組み

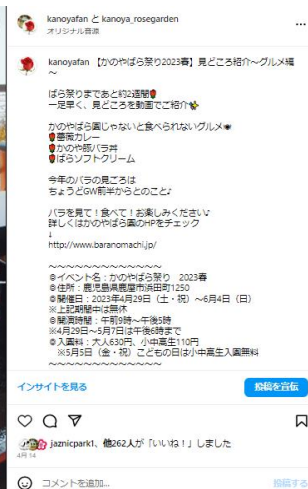
● 主な取り組み

① 「鹿屋よかもん市」、「二十歳のつどい」での活動



※Facebook、Twitterに比べ、Instagramは2021年度から2倍以上フォロワーが増加した。

② バズる動画の作成（市内観光情報の発信）



- 若年層にSNSのフォロワーになってもらい「かのやファン倶楽部」を周知する取り組みを実施
- 鹿屋市の観光地やグルメ情報をInstagramで配信。
※週1本程度を配信

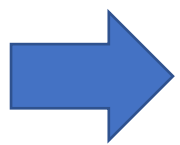
～鹿屋に関わる全ての人々が“鹿屋市のことを好きになる”取り組みを導き出せ！～

3 登録会員と連携した取り組みの企画

課題③

鹿屋市と応縁人口、関係人口をつなぐ仕組み（仕掛け）が構築できていない・・・

- 鹿屋市以外に居住する登録会員（応援人口・関係人口、約2,500人）と鹿屋市をつなぐ仕組みが構築できていない
- 「もっと鹿屋市を応援したくなる」、「実際に鹿屋を訪れたくなる」取り組みの企画
- 企画を通じて、周りにおすすめしたくなるような仕掛けの検討



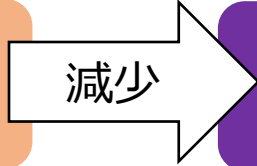
どういう取り組みを企画すれば「応援したい」、「実際に行ってみたい（住んでみたい）」と思ってもらえるのか・・・

～鹿屋に関わる全ての人々が“鹿屋市のことを好きになる”取り組みを導き出せ！～

【参考④】

観光交流人口増大の経済効果(2019(R1)年)

定住人口 = 1億2,617万人
1人当たり年間消費額 = 130万円



定住人口
1人減少分



外国人旅行者 **8**人分

又は

国内旅行者(宿泊) **23**人分

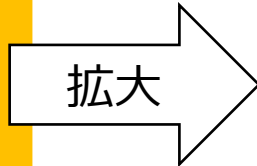
又は

国内旅行者(日帰り) **75**人分

旅行消費額

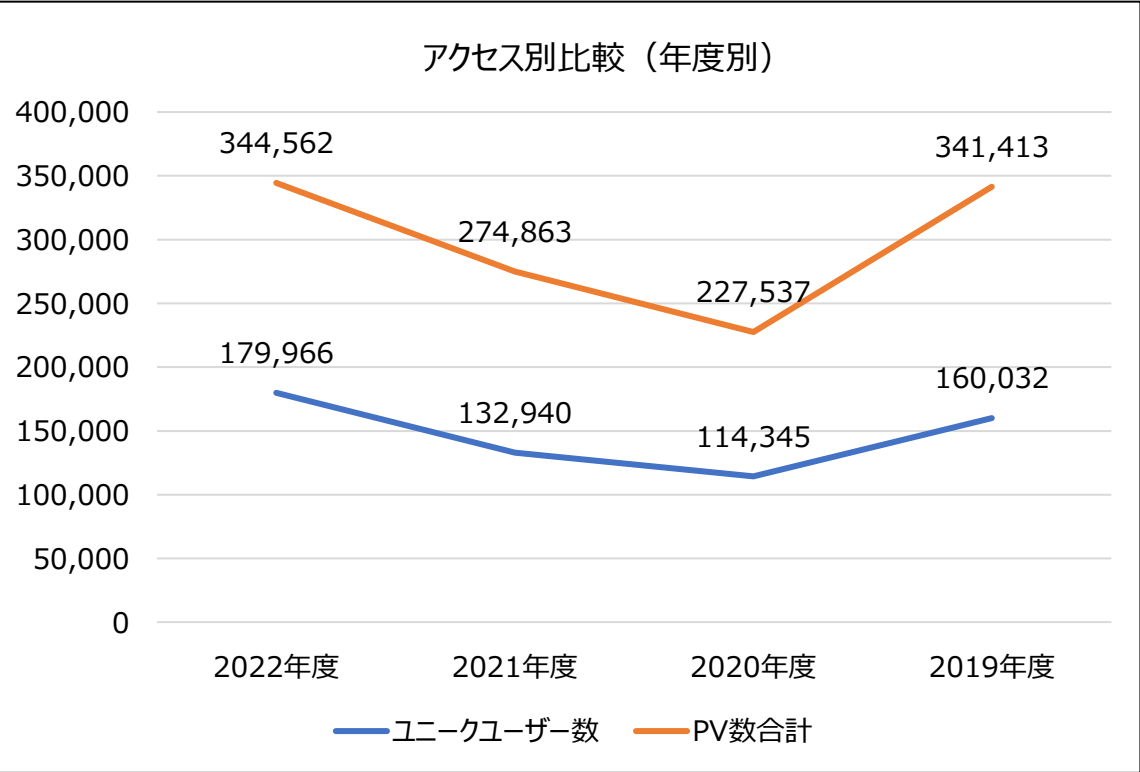
訪日外国人観光 4.8 兆円	国内旅行(海外分除く) 21.9 兆円
	うち宿泊旅行 17.2兆円
	うち日帰り旅行 4.8兆円
訪日外国人旅行者 3,188 万人	国内旅行者(宿泊+日帰り) 5億8,710 万人(延べ)
1人1回当たり消費額 <u>15万8,531円</u>	うち宿泊 3億1,162万人
	うち日帰り 2億7,548万人
	1人1回当たり消費額
	宿 泊 <u>5万5,054円</u>
	日 帰 り <u>1万7,334円</u>

+



出典：国土交通省観光庁HP「観光を取り巻く現状及び課題等について」より

【参考⑤】ホームページアクセス数推移

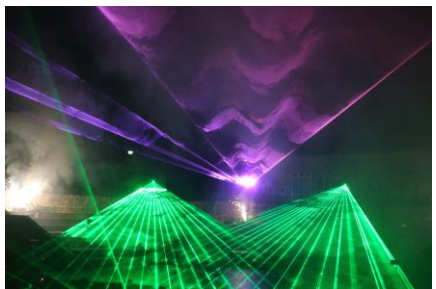


- かのやファン倶楽部ホームページへのアクセスについては、コロナ禍で落ち込んでいたものの、2022年度はユニークユーザー数、PV数ともにコロナ前の数値に戻ってきている。

※ユニークユーザー数：同一人物はカウントしない。一定期間内にアクセスした純粋な数値。

※PV数：一定期間内にアクセスした総数。複数回のアクセスもカウントされる。

- 2022年度のアクセス数がコロナ前に戻ってきた1つの要因としてはイベント開催が再開されたことが挙げられる。鹿屋市農業まつり(2,838PV)、冬華火(6,211PV)、エアームリアルinかのや2023(817PV)などイベント情報は一定数のアクセス需要あり。



【冬華火】



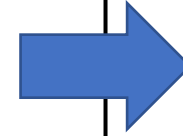
【農業まつり】

～鹿屋に関わる全ての人々が“鹿屋市のことを好きになる”取り組みを導き出せ！～

4 まとめ

課題①：県外に向けた情報発信の強化

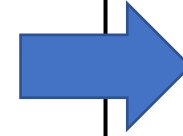
- ・ 県外の方にもっと鹿屋市を知ってほしい
- ・ 県外在住の会員数を増やしたい



知ってほしい！

課題②：若年層の取り込み強化

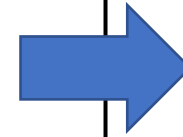
- ・ 若年層の会員数を増やしたい
- ・ 若年層に鹿屋市を知ってもらいたい



見てほしい！

課題③：応援人口、関係人口との関係性の強化

- ・ 応援人口、関係人口となっている人たちとの関係性を強固にしたい
- ・ 縁のある会員を鹿屋市に誘致したい（移住・定住・交流会など）



来てほしい！

中高生のみなさんの柔軟で面白い発想で
鹿屋市のファンが増える取組み、提案をお待ちしております！

