

市内で起業・創業しているUIターン者との“本気”で語ろう会 会議録

団体名	市内で起業・創業しているUIターン者
日時	令和4年6月24日（金）18時30分から21時00分まで
場所	鹿屋市役所本庁 7階大会議室
参加者	市内で起業・創業しているUIターン者：9名
	市長、市長公室長、産業振興課長、かのや食・農商社推進室次長 人口減少対策本部職員

【主な意見】

- ・鹿屋の魅力は、海・山・のどかな田園風景がコンパクトにまとまっているところである。
- ・鹿屋には、市民ですら知らない魅力的な場所があり、隠れたところに名所がある。地元の方が、その良さに気付き、もっと魅力をPRしてほしい。地元の方は、情報を取りに行っていない。
- ・豊かな自然や食べ物の美味しさなど、首都圏の方々の憧れであり、遊楽館等のアンテナショップをもっと活用すべきである。
- ・リナシティは何をしたい施設なのか分からない。使い方がもったいない。
- ・自分が提供するクオリティや、サービスの価値を分かる人に、伝える努力をしてほしい。その価値を求めている人はいる。
- ・SNSがあることで、どこでも商売ができる。市民ももっと活用してほしい。また、利用していない世代に向け、情報を伝えるための工夫もしてほしい。
- ・ECサイトを開設すれば、儲かるというものではない。店舗を1つ開くくらいの覚悟が必要。
- ・市の枠を超えた広域での就農支援等を行ってほしい。
- ・鹿屋体育大卒業後、鹿屋市（鹿児島県）に残っている先輩が少なく、就職先としての前例がない。鹿屋市内の企業とのつながりは、アルバイトでしかない。
- ・起業するのは簡単だが、継続が難しい。作る力はあるが、売る力（事業を継続する力）が弱いので、サポートしてほしい。
- ・鹿屋市がどこに力を入れているのか分からない。

【意見交換】

- ・UIターンした理由・きっかけ
- ・鹿屋市での事業活動・暮らしについて
- ・起業等に当たってのサポートや制度利用について
- ・鹿屋市の良さ・課題・望むことについて

【参加者の意見等】

1 UIターンした理由・きっかけについて

- 配偶者の親の介護の関係でUターン。
- 配偶者の仕事の関係でIターン。
- 高校卒業後、県外で修業し、自分の店を開きたくてUターン。

- 配偶者の地元で開業したいと思い、Iターン。子供を鹿屋で育てたかった。
- 進学にて鹿屋市へ転入し、在学時、同級生とともに起業。
- 高校卒業後、県外へ進学・就職。Uターンして地元企業に就職した後、起業。

## 2 Iターンするまでの鹿屋市のイメージと鹿屋のよいところ

- 鹿屋の魅力は、海・山・のどかな田園風景がコンパクトにまとまっているところである。
- 東京で働いていたことがあり、有楽館のしゃぶしゃぶは、ランチでも人気があった。鹿児島は、東京の人にとって憧れの土地である。
- ハワイに行ったことがあるが、ビックアイランドの風景に似ており、鹿屋市は憧れの土地と来てからの印象がマッチしており、鹿屋が好きになった。
- 都会が好きで、鹿屋市に移住することになるとは思っていなかった。
- 若い人が都会に出ることは止められないし、止める必要もない。若者が市外に出て、様々なことを吸収して、帰って来たくなるまちであってほしい。市外で吸収してきたものが集まれば、鹿屋の活性化につながる。
- リナシティは何をしたい施設なのか分からない。使い方がもったいない。もっと良い活用方法があると思う。
- 食べ物がおいしい、素材がいい。食材が豊富。他の人が作らないような野菜を作っている農家もいる。
- 人が優しい。市役所職員や、お客様もいい人が多い。知り合いが増えた。
- 1年ほど、いろいろな所に出かけて魅力を発見した。薩摩半島より大隅半島の方がよい。
- 地元の人知らない魅力が多い、良いところに気付いていない。もっとPRしてほしい。

## 3 鹿屋市で起業して感じていること

- Iターンにあたり、自分の店を開業したいと思い、時間等できる範囲で営業。
- 大隅半島の他の市町での開業も考えたが、大隅半島の中心地である鹿屋市を勧められた。
- 開業にあたって、場所探しに苦労した。自分のイメージする物件がなかった。今はまだ理想の店ではない。
- 店舗物件は、景色が決め手になった。また、鹿屋市内は風向きによって、臭いが気になる。臭いの影響が少ないところを選んだ。
- 市民ですら知らない景色があり、隠れたところに名所がある。地元の方が、その良さに気づき、もっと魅力をPRしてほしい。地元の方は情報を取りに行っていない。
- 広報誌に掲載してもらったところ、速攻性はなかったが、時間が経つにつれて宣伝効果が出てきた。
- インターネット、InstagramなどのSNSは重要な情報源であり、SNSがあるこ

とで、どこでも商売ができる。Instagram 経由で注文が来ることもある。SNS を利用して、お店やイベントの情報を知ることができ、行動範囲が広がる。

Instagram は、若い人向けのツールであり、幅広い人たちに情報を行き渡らせる工夫が必要だと思う。また、SNS を使わない世代に向けた情報を伝えるための工夫もしてほしい。

- ホームページ作成の費用が理解されていない。見てもらうページを作るためには、それなりの費用がかかる。同じ金額でも、東京と鹿屋で捉え方に差がある。また、EC サイトを立ち上げれば儲かるというものではない。店舗 1 つ開くくらいの投資をする覚悟が必要であり、専門の人材、広告費等費用も必要になる。更に成功している人は、ショッピングモールに出店しつつ、自社サイトを作っている。ショッピングモール内で名前を売り、自社サイトで利益を出している。しばらく赤字が続く期間もあるが、店の名前を売る広告費用として捉える。

#### 4 今後、同じように起業を考える人へのアドバイス

- 自分が提供するクオリティや、サービスの価値を分かる人に、伝える努力をしてほしい。その価値を求めている人はいる。(私は) 東京と同じ価格でやっている。価格を下げたからといって人が来るわけではないし、鹿屋の価値に自分の価値を合わせなくてもよい。その分、自分を甘やかさず、クオリティを維持する努力をしなければならない。努力を怠らないことで、価値を分かってくれる人が買ってくれるし、リピーターになっている。
- 鹿児島市での催事にて、商品を買っていただいたお客様に再会し、鹿屋で商品を作っていることに驚かれ、喜ばれた。
- 鹿屋体育大学生の就職先は、地元の公務員(警察官・消防・教師)、東京・大阪の大手スポーツ関係が多い。
- 鹿屋体育大学に興味を持ってもらえる機会がない。体育大学は誇れる施設だと思う。
- 鹿屋体育大卒業後、鹿屋市(鹿児島県)に残っている先輩が少なく、就職先としての前例がない。鹿屋市内の企業とのつながりは、アルバイトでしかない。
- 知らない=存在しないことと一緒にということを認識してほしい。

#### 5 今後、起業・創業する人に対して検討してほしい支援もしくは、自分たちの企業に対して支援してほしいことは何か。

- 特産品コンクールに出品したものの、宣伝にならなかった。もっと市でも取り上げてほしかった。地元により特産品があることを宣伝しきれていない。
- 中古のビニールハウスを探していた時期があった。イチゴ栽培をしたいと考えたが、教えてくれる人がおらず、鹿屋市の枠を超えて大隅半島内で、就農研修をできる仕組みができないか。
- 子供たちの通学路で除草剤が使われている。農薬使用に対する危機感がないのではないかと思われる。農業のまち鹿屋を、オーガニックのまちにすれば魅力

的になるかもしれない。

- 若者が外に出ていくことが、当たり前ではいけない。考えがあって出ていくのではなく、なんとなく出ていく人も多い。鹿屋体育大の就職先も、なんとなく学生自身の地元を選んでいる人が多いと思う。市外に出なくても、オンラインでどこでも学べる Web 環境が整いつつあるので、そのような環境を早めに整えた方がよい。
- 起業するのは簡単だが、継続が難しい。作る力はあるが、売る力（事業を継続する力）が弱いので、サポートしてほしい。
- 給料を上げる企業へのサポートができないか。夜のまちに賑わいが少ない。経営者しかいない。
- ポテンシャルがあるまちだと思うが、シャッター街になっている。
- 年配の方が所有していたり、居宅兼店舗で借りられない物件もある。
- 通常は駅を中心に町が作られるが、鹿屋は駅がないため、分散している。

## 6 その他

- 昔、地元でいたような変なおじさんになりたい。田舎の名物人物のような、子供たちの印象に残る人でありたい。
- 18歳までは鹿屋がつまらなく、地元でどんな仕事があるか知らなかった。
- 市と企業が連携して、学生・学校へ鹿屋市にどのような仕事があるのか情報発信する機会を作ってもいいのではないか。
- 鹿屋市がどこに力を入れているのか分からない。
- 観光として何を案内したらいいか分からない。

### 【市長】

- ・令和4年4月1日の推計人口が10万人を切った。10万人は人口減少の1つの節目と考えている。
- ・今年度、人口減少対策本部を設置し、人口減少を押しとどめる・先延ばしにする、あるいは、人口が減少してもこの町が元気で明るく人口減少に打ち勝つまちにしたいとの思いがある。
- ・自分たちが思いつかないような鹿屋市の魅力を気付ける機会にしたい。
- ・多くの人に鹿屋市の魅力を知ってもらい、人を呼び込むきっかけにしたい。
- ・子育てしやすい環境づくり、出会いの場などの支援を行っているが、成果が上がっていないように感じる。
- ・人口減少の要因として、高校卒業後に若者が市外や県外に出てしまうことがある。進学はもちろん、就職する人の8割は市外に出て行く。
- ・若い人たちに、市内で就職して、市内で一生を終えなさいとは言えない。大きな夢と希望を持って、世界を股にかけて、頑張ってもらいたいと思っている。
- ・キャリアを積んだ人たちが、鹿屋に帰ってくることを受け入れられるようなまちでありたい。

- 働く場所を作る前に、鹿屋をもっと面白いまちにしてほしい、誇れるまちにしてほしいとの意見をいただいた。
- 鹿屋に帰ることが、1つのステータスになるようなまちにしたい。
- 買い物をする場所などのハード面だけではなく、人を温かく迎える雰囲気作りなどを通して、鹿屋を元気で明るく、人に自慢できるまちにしたいと考えている。
- 市民の皆さんの夢をかなえる、やりたいことができるまちであればいい。
- 鹿屋の特徴の1つは、スポーツのまちである。国立の体育大学は、鹿屋体育大学のみ。鹿屋体育大学との連携も含めて、スポーツを切り口にしたまちづくりも考えられる。
- 農業のまちであり、市内で生産された農産物に、いかに付加価値を付けるかが大事な要素である。
- 雇用の場を大隅全体に広げて展開しなければならない。
- 地元で生産された製品を市民にPRする場や、地元の産品を地域の人に知ってもらうきっかけを作る。
- まちがバイパスや寿方面等に広がってしまっているため、中心市街地のシャッター街をなんとかしないといけないという危機感はある。次世代を担う若者たちと議論しながら、シャッターを開けてもらう努力をしたい。