

■課題

能登の魅力が知られていない

■解決策

- ・今ある施設の魅力をSNSを活用して更に発信する
- ・千枚田の景観を活かして民宿を開く

■現状

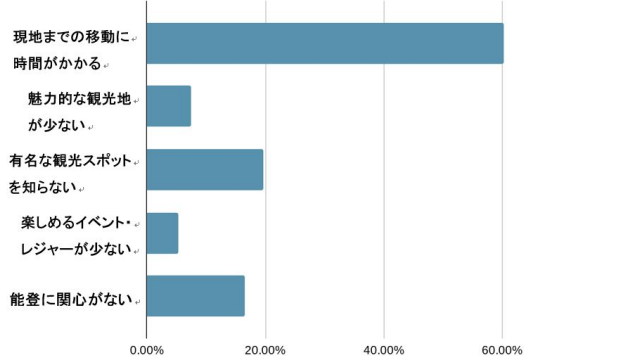


図1 能登地域に旅行しなかった理由

- ・現地までの移動に時間がかかると答えた人が最も多い。
- ・有名な観光スポットを知らないと答えた人が2番目に多い。

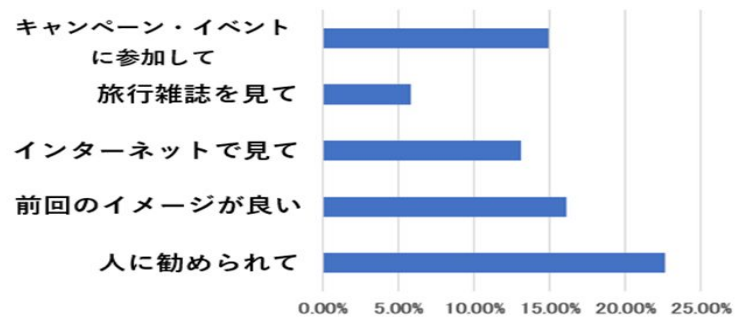


図2 本県を旅行するきっかけ

- ・人に勧められて訪れた人が多い。
- ・インターネットで見て訪れた人が少ない。
- ・キャンペーン・イベントに参加するために訪れた人が多い。
- ・前回のイメージが良くて訪れた人が多い。

■具体的内容

○InstagramやTwitter、Facebookを利用して、もともとある能登の観光地を宣伝する。

- ・ご飯やスイーツを宣伝する。
(例)ジェラート屋「能登ミルク」、古民家カフェ食堂「れんげやの森」
- ・インフルエンサーにPRしてもらう。
- ・インスタ映えスポットを宣伝する。
- ・固定のハッシュタグを作る。
- ・宣伝の仕方を見直す。また、広告の量が少ないのでSNSを最大限利用する方法を考える。
- ・能登全体の観光地をPRするアカウントを作る。
- ・クーポンを発行する。



<https://www.weekend-kanazawa.com/entry/notomilk>



○元々ある観光資源を利用して新しいものをつくる。

- ・千枚田の穏やかな空気感を利用して、千枚田の見える場所の空き家を利用して**民宿**を開く。
→家主がおじいちゃんおばあちゃんだと、より穏やかな空間を作れる！（ターゲットは普段の生活に疲れた人）
- ・見附島(軍艦島)を利用して、フォトスポットを作る。
軍艦のように見えるので、近くにあるキャンプ場などでレトロな洋服を貸し出したりするといいかも！ etc...

■効果

- ・即座に拡散されていく
→(若者を中心に)**知名度の向上**につながる。
- ・気になった人が能登、能登のイベントを訪れる。
→ 観光客が増加して町おこしにつながる。
- ・祭りなどの**伝統行事の保護** ・**リピーター**を獲得する。
- ・顧客が情報収集がしやすくなり興味を持ってもらいやすくなる

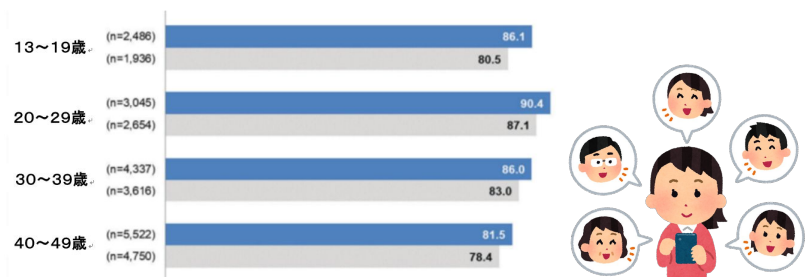


図3 世代別SNS利用者数

■参考文献

能登の観光振興に向けたアンケート調査(図1)

https://www.dbj.jp/upload/docs/hokuriku_1503_01.pdf

統計から見た石川県の観光(図2)

https://www.pref.ishikawa.lg.jp/kankou/documents/ishikawa_kankou_toukei2020.pdf

令和2年通信利用動向調査 | 総務省(図3)

<https://www.weekend-kanazawa.com/entry/notomilk>