

第6回がんばれKTRオフサイトミーティング

KTRサポーターズクラブ会員1万人を目指して 開催結果

【実施日時等】

- ・日 時：平成21年11月11日（水）午後6時15分～8時10分
- ・場 所：平安会館2階 瑞鳳の間
- ・参 加：11名
（参加者所属：府民生活部危機管理・防災課、同消防安全課、建設交通部監理課、同交通政策課、KTR）

※自己紹介・自由発言を中心に交流型として実施。

【テーマ：会員1万人を目指して】

- ・KTRのファンクラブ的存在として盛り上げ、ひいてはKTRの利用促進につながる活性化に向け、目標会員数1万人を設定。
- ・現状では、会員数は伸び悩んでいる。
- ・どうすればサポーターが増えるのか、ヒントをいただきたい。

KTRサポーターズクラブについて

KTR利用促進協議会（宮津市役所内）を事務局として、KTRのファンクラブ的な立場でさまざまな面からKTRの利用促進を図るため組織（平成18年設立）。
会員数2,047人（平成21年10月末現在）。



【自由発言：クラブ会員拡大に向けて】



◆キーワードは「限定」と「お得感」

- ・会員だけが獲得できる限定モノ、たとえば車内の中塗り広告などに会員が何か載せられるといった特典があれば、本人も乗るだろうし、その周囲の人も乗せるきっかけになるのでは。
- ・「会員限定」というキーワードはマニア心をくすぐる。他の鉄道会社では部品即売会などを会員限定で行っているところもある。
- ・KTRの企画商品に、会員価格を設定することで会員特典を強調する。
- ・会員募集チラシをもっと工夫。入りたいと思わせるようなデザインを。
- ・1年会員3年会員で、特典に差が必要。
- ・ダムの見学者だけがもらえる『ダムカード』のような、乗



った者だけがもらえるグッズを、全国のローカル線で共同して企画できないか。
・KTRならではのグッズがなかなかない。オリジナルグッズの開発により、会員獲得へつなげるのもひとつの手。マニア心をくすぐる打ち出しで会員拡大を。

◆入会メリットの住み分けでファン拡大



- ・地元向け会員のメリット、全国（沿線外）のファン向けのメリットを区別。
- ・会費がどのように使われているかを開示することで会員満足度を向上させる必要がある。
- ・なぜサポーターズクラブができて、会員募集をしているのかをもっと知ってもらわなければならない。

【自由意見：KTR利用拡大に向けて】

◆冬の丹後の味覚といえば

- ・今日配付のカニ、ブリ、カキのお食事つきプランは宿泊プランもぜひ作ってほしい。丹後への旅行となればゆとりが必要。宿泊のほうが、旅行の思い出として印象に残る。また、子どもや奥さんに興味を持ってもらう工夫で利用率はかなりアップするのでは。



- ・京阪神からも行きやすくするためにはJRとの乗り継ぎなどの情報も載せるほうがよい。
- ・KTRプランを使ってこそ得られるお得感が必要。他のカニプランでは味わえないような特典を用意するなど。

◆本当の姿をさらけ出す

・KTRには行政からの公的資金が多く投入されていることなど、実際の姿を知ってもらい、そうしたネガティブキャンペーンにより利用促進を図るのもひとつの手。20年前の転換当時は鉄道の存廃など、住民を巻き込んで真剣に議論されたからこそ、ダイヤ改正やスピードアップなどサービスが向上し、利用者も増加した。

- ・駅前のレンタサイクルの充実などにより、駅からの二次交通の選択の幅を広げることも強力な利用促進策となるのではないか。

・丹後地域では少子高齢化、人口の減少がかなりのスピードで進む。KTRとしては、頼りになる定期券利用の固定客がどんどん減っていていることになる。こうした現状の中で、あんしん通院ペアきっぷのような、地域での存在意義を示すための事業展開に期待。



【セルフアセッサーのご意見】

- ・オフサイトミーティングは職場や役職を離れ自由に意見を出し合う場であり、そういう意味では、いろんな見方で多岐にわたる意見が出されたと感じた。これまでKTRに感じていた想いと異なる、「なるほど、こういう見方もあるんだ」という発見ができたことも今回のオフサイトミーティングの上で大きな成果と言える。