

VISION

偏愛でつながり、
偏愛で彩る
商い×暮らしを
育てるまち国分

霧島市では、2019年からリノベーションまちづくりに取り組み、
2020年にLIVE KIRISHIMAを策定してから、霧島での新たな
暮らしを、行政と民間の垣根を越えて一緒につくりました。
その芽生えは、この国分中央エリアでも表れ始めています。
欲しい暮らしは自分たちの手でつくるエリアリノベーションの
取り組みはまだまだ始まったばかり。
国分中央にある潜在的なキーワードを大切にしながら、
国分中央のファンを増やしていく。
好きなことであふれ、暮らす人がご機嫌なまちなかを目指して。
さあ、国分中央をワクワクさせよう！



これまでの取り組み



2019年度から始まったリノベーションまちづくりの取り組みには、これまで延べ約2,528の方々に参加してい
ただきました。啓発・人材発掘・事業化支援など段階的に取り組みを進めています。

	2019年度	2020年度	LIVE KIRISHIMA PROJECT スタート				2024年度
	講演会	リノベーション まちづくり 戦略会議	ガイドライン 策定	2021年度	2022年度	2023年度	
講演会・シンポジウム	● ● ●	● ● ● ● ● ●	●	● ● ●	● ● ●	● ●	● ●
LIVE KIRISHIMA CONNECT			● ● ● ● ●	● ●			
きりしま女子起業ラボ			● ● ●	● ● ● ● ●	● ● ●		● ● ● ● ●
エリアマネージャー育成コース			● ● ● ● ●	● ● ●			
LOCAL ACTION PROGRAM			● ● ●				
リノベーションスクール@霧島			● ● ●	● ● ●			
国分中央未来研究室				● ● ●			
リビングスクール・トライアルバーカ				● ● ●			
国分中央プロモーション戦略会議					● ● ● ●	● ● ●	
隼人未来研究室				● ● ●		● ● ●	
リノベーションスクール@隼人					● ● ●	● ● ●	

延べ参加人数
約2,528人
(2025年3月時点)



ご連絡・ご相談窓口

●リノベーション事業やリノベーションまちづくりに関心がある方、何かやってみたい方
霧島市役所 商工観光部 商工振興課 電話/0995-64-0912 E-mail/shou-seisaku@city-kirishima.jp

LIVE KIRISHIMAの取り組みは、右記のURLからご覧ください。
<https://www.city-kirishima.jp/shoukoushinkou/machizukuri/shokogyo/renovation.html>



国分中央を一緒につくりうう

KOKUBUCHO AREA STRATEGY

GUIDE
BOOK

国分中央エリア
戦略ガイドブック

LIVE KIRISHIMA Project

エリアの未来を考える前に

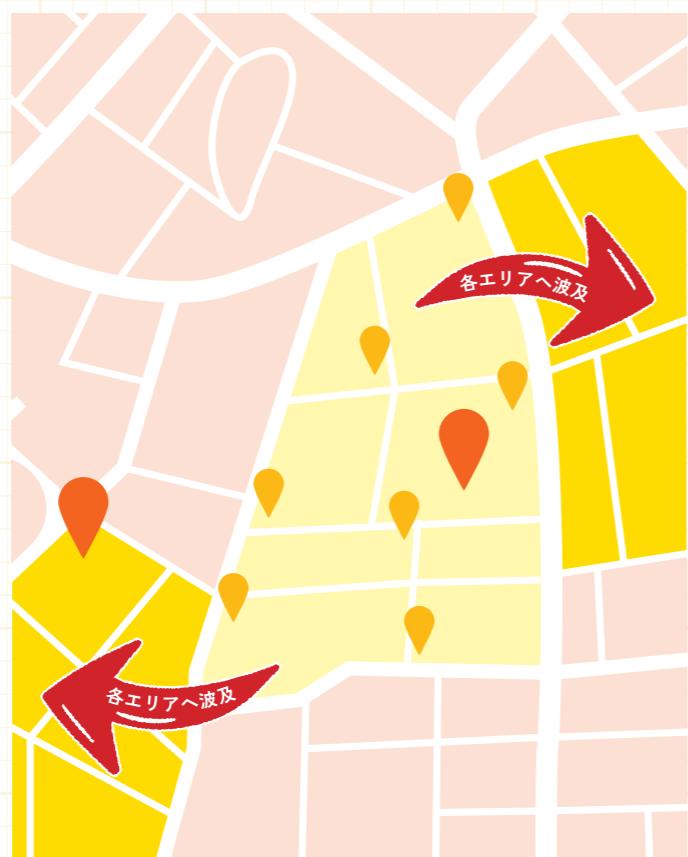
はじめに

What's RENOVATION?

リノベーション まちづくりとは？

既にある霧島の「自然・歴史」と、これまで磨き上げてきた霧島市の「人」と「食」とを、「遊休不動産」という新たな資源とリミックスすることにより、地方でイノベーションを興し、まちでご機嫌に幸せに暮らしていくための取り組みです。

どうやって リノベーションするの？



他のエリアに波及させる！！

- 複数の遊休不動産や公共空間など空きのボテンシャルがあるスモールエリアを選定
- 熱狂的なファンによる強力なコンテンツを複数創出
- 事業性・公共性のある公民連携事業によりまちに再投資

ヒト・コト・カネを集中させることで人が出会い、消費活動やコミュニケーションが生まれ
魅力的なエリアになる！！

どのような過程（手順）でやるの？

各エリアの熱狂的なファンを増やし新たな事業を担う人材を育成！



事業性・公共性のある公民連携事業によりまちに再投資！

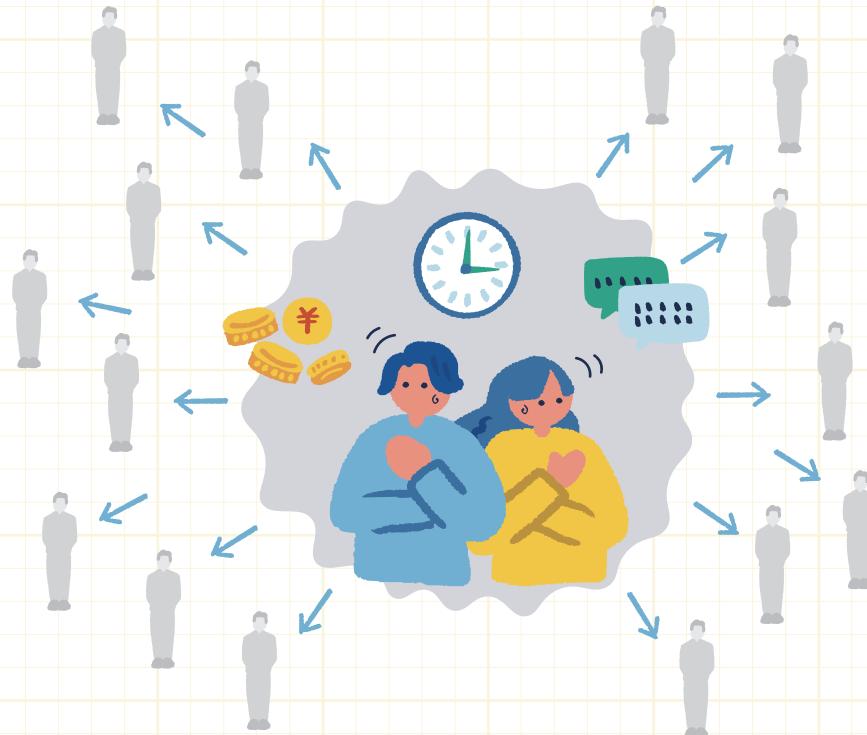
各エリアの魅力や個性を磨く熱狂的なファンを増やし
新たなチャレンジが次々に生まれ、
まちの日常が育つ生態系を構築する

リノベーションまちづくりの4つの掟

- ACT NOW
できることから始めよう！
- 民間資金の活用
補助金に頼らない計画をつくろう
- 民間主導の公民連携
官民のパートナーシップを築こう
- 都市経営課題を解決
まちの課題解決に繋げよう

基本的な考え方①

多くの「みんな」へでは、伝わらない時代がやってきた

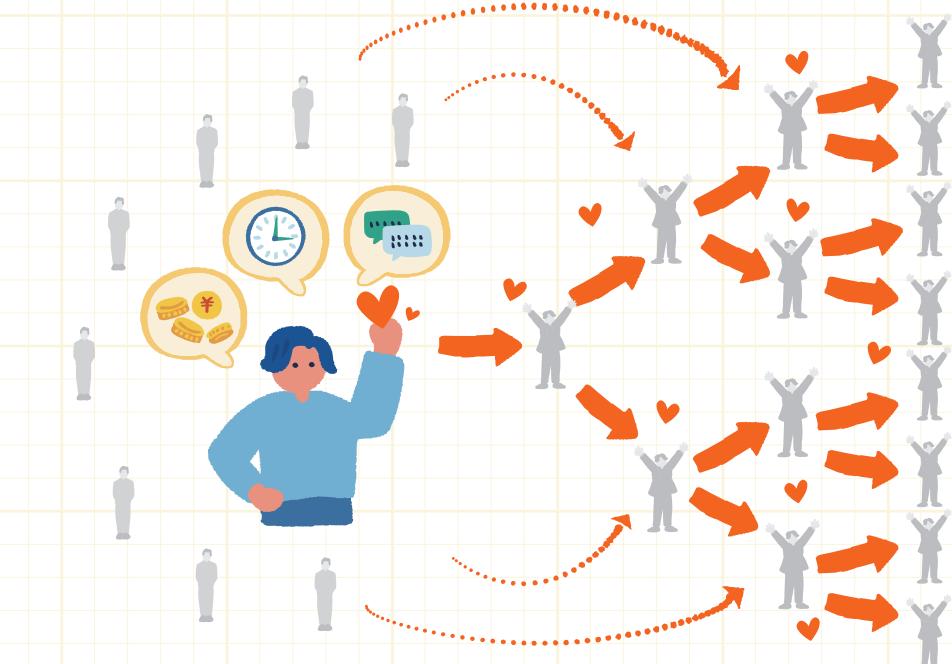


これまで

これまでのまちづくりの方法論は、なるべく多くの人たちに向けて取り組みを行うことが基本的な考え方でした。つまり、まちに期待をしていない多数派も含む「みんな」に向けて、限られた資源（人・モノ・金・時間・情報）を公平に配分するような方法論です。人口増加時代には、それでも全体の市場規模が増えていくので、なんとなく効果が出て、多くの人がこちらを向いてくれているように感じられました。しかしこれからはそうはいきません。不特定多数の「みんな」に向けられた限られた資源は、結果的に誰にも届かずには、貴重な資源や労力が有効に活かされない可能性が高くなります。そこで一つの戦略として、「みんな」ではなく、このまちのことが大好きで、

基本的な考え方②

国分中央エリアを楽しむファンが次のファンを増やす



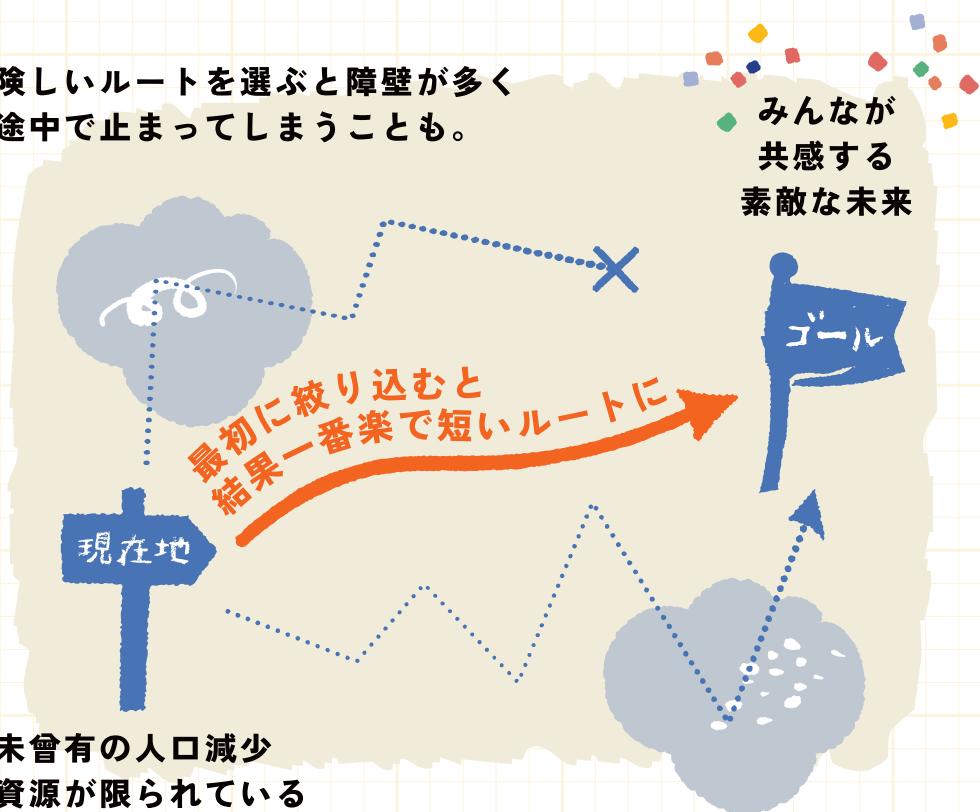
これから

このまちに期待し可能性を感じていて、身銭を切って面白がっている「ごく少数の人たち」をしっかりと見極めて、資源を集中的に活用する方法に取り組んでみませんか？まちの未来を課題ばかりだと思っている「みんな」ではなく、いまあるまちの要素を積極的に活かしたり、楽しんだり、未来に向けて変換できている「ごく少数の人たち」の力は、ロコモやSNSなどを通じて結果的に早く多くの「みんな」を巻き込み、多くの人々が共感するゴールへたどり着く、という方法論です。一見矛盾する「絞り込む」という行為が、最後には拡がりを作り出すという手法を採用することで、まちの衰退から脱する糸口を掴んでいければと考えています。

基本的な考え方③

プロセスに「みんな」を持ち込まない

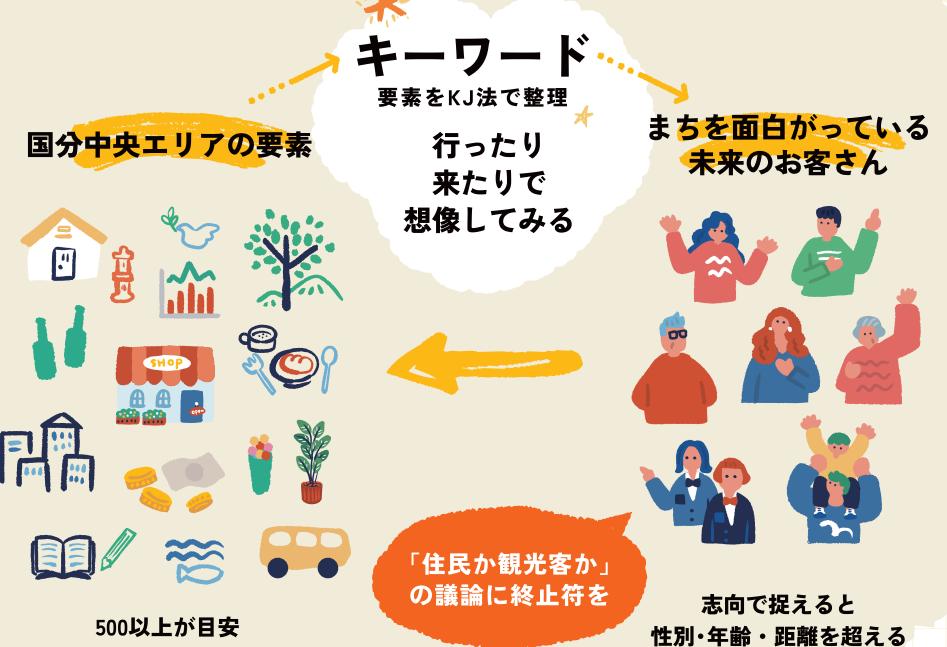
険しいルートを選ぶと障壁が多く途中で止まってしまうことも。



まちづくりは、現在地から、多くのみんなが共感する素敵な未来に向かうプロセスをデザインすることと言えます。限られた資源を意識して「誰に」「何を」「どうやって」を決めるプロセスをデザインして取り組めば、みんなが共感する素敵な未来に向かうことができます。本冊子では、不特定多数の「みんな」ではなく、まずは国分中央エリアをポジティブに捉え、身銭を切って楽しむ「ごく少数の人たち」を探り当て、彼らの行動や共感、口コミが結果として「大多数の人たち」に波及していく方法論を採用しています。まずは「ごく少数の人たち」にしっかりと届く仕組みが、近い未来にみんなの共感を得ることにつながり、結果的にみんなが共感する素敵な未来を早く築くと考えます。

基本的な考え方④

未来のお客さんの見つけかた



国分中央エリアに魅力を感じてくれる、

ポジティブな「ごく少数の人たち」=「未来のお客さん」と呼びます。

「未来のお客さん」を探すには、

まずは地域の「要素」をトコトン出し尽くし、それらを整理します。

その中から浮かんできた「キーワード」と「要素」を行ったり来たりしながら、

国分中央エリアを好きな「未来のお客さん」を想像し、仮説を立てます。

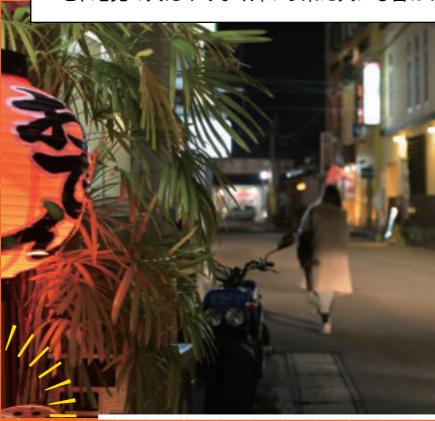
どのような事業に取り組む上でも「未来のお客さん」を想像し、

情報を届けていくことでファンが新たなファンを呼び、国分中央エリアを好きな人が増えていくのです。

だれ?
お客様は
未来の

定番な夜のおもてなし 美味しい飯と焼酎、

1



3

至る所に残る歴史の息吹



5

役所(やっぱ)がある 便利な中心地

商業施設や医療機関、教育機関などが集中しており、利便性が良好な歩いて暮らすのに適した環境。都城市や鹿児島市へのアクセスも良好で、便利さと快適さを兼ね備えている。



国分中央エリアの 大事な #キーワード

このエリアにある要素を出し切ることで、ここから国分中央エリアの未来を考えます。

今回は約500の要素からキーワードを選びました。

地域の食を楽しむことができる小さな飲食店や居酒屋、スナックが多く、観光客だけでなく地元の人々も頻繁に訪れる。焼酎飲み放題の店や、新鮮な鶏刺しを楽しめるお店など、地元の人だけでなく外から来た人にも喜ばれる居心地の良い雰囲気が特長。

気が合えば即友達 温かい距離感

4



ボランティア活動や街の美化活動を通じて、ゆるやかなコミュニティ意識を持っている。小さな公園やポケットパークでのイベントが頻繁に行われ、商店主と地域住民の垣根を越えた交流が活発。

6

創造性、遊び心、偏愛強めな人たち



若者やクリエイターたちが集まり、新しいビジネスや文化を創造する場としての特徴が強い。サウナやシェアハウス、クラフトビールバーなど、ユニークで個性的な場所が点在し、新しい挑戦が日常的に行われている。



#国分城山公園には約650本ほどの桜がある #唐仁町は400年以上前に唐人の居住エリアがあった #国分夏祭り #霧島音楽祭 #毎週、街中でゴミを捨っている西地区公民館長 #毎月ポケットパーク公園清掃をしている中央通り会員 #国分中央エリアを会場とした60年以上続く夏まつり #トオリニワ作っている若者たち #サウナをつくっている若者たち #サウナ #初午祭りのポンパチ作り職人 #FMプラスきりしまの番組「よいやんせキリシマ」 #第一高校、第一大工のボランティアの学生さん #スビリットスポーツの看板犬「みくちゃん」 #中央見童公園を毎月清掃する国分新行動の社員の皆さん #ほぼ毎朝ボケットパークの花壇の手入れをしてくれるマリコさん #スーパーの選択肢が多い #ドラッグストアが豊富 #霧島市内では大きめな病院、国分生疾院 #教育施設が固まっているので子育て世帯には魅力 #中央児童公園でのイベントでの活用 #徒歩圏内に温泉がないが、霧島市内の温泉へのアクセスは良好 #駅前におしゃれなカフェやビジネスホテル #公共施設が沢山ある #市役所の8階から見える桜島が綺麗 #サウナブルブル #ジャンゴの夜会 #ASH HEAD BEER Lab には面白い人が集まる #クラフトビールASH #3rd CO-WORKING SPACEに面白い人が集まる #ミヤタクンバニー #トオリニワ #DIYでこれからどんどん出来上がるシェア店舗 TOORINIWAIWA #モモラブのチーズリット #フランゴハウスのおまかせビラフ #お宿の離れ家「ハーフ刺し風コンニク」 #鹿児島で食べる「真心」の江戸前もんじゃ焼きとホルビー #一番街の手羽餃子 #みよしやのラーメン一杯 餃子食べ放題 #万膳酒店の角打ち #手軽な宿泊で思い出作り霧島日和のセレフ亭真館 #CAFÉ ジャンゴの夜会 #霧島国分山形屋のカタ焼きそば #やんきょんのラーメン #やがてのルインくん気さくで明るくて、また行きたいくなる #炭かいじんはパラティー豊かで美味しい串が楽しめる #やまきというお寿司屋さん #一番鶴のクレープ #風やレバ刺し #国分新行堂の庭、春先に咲くジャカランダの花 #下井海岸の夕日 #城山公園からの眺め #霧島連山の山々 #天然アユが豊富な天降川 #国分海水浴場 海の家のカレー #鹿児島空港 侵入灯としまわり燈 #大明寺渓谷の水源地 #天降川ふるさとの川公園 #日当温泉 しゅじゅどんの湯 #えびの高原 #山喜寿司の「なだそうそう」スシ #夏祭りでボランティアに来てくれるマルタカヤ模型のお客様 #台明寺渓谷の水源地 #大隅国分寺跡(中央通りの端)の大きなかつら木 #川路地区は海外との貿易が盛んに行われるほどの大きな川が流れている #舞鶴城跡 #聖武天皇の詔勅により全国に設置した国分寺、大隅の国分寺跡地 #金剛寺跡の境内には真応上人の御身仏がある #舞鶴城跡に国分小学校

エリアの未来

KOKUBUCHUO AREA

国分中央エリア 未来のお客さん

エリアの魅力をいち早く感じ取り、
好きになってくれる層はどのような人なのでしょうか。
国分中央エリアの特徴を表すキーワードからイメージし、
国分中央エリアのファンになってくれる未来のお客さんを決めました。
未来のお客さんを特定し、
その人の志向に向けて戦略に基づく事業を展開することで、
共感の輪を広げ、ファンが新たなファンを増やしていくのです。



すでにあります!



岩重さん

仕事も趣味も好きなプラモデル。
特にジオラマ製作は楽しいですね。
細かい作業に疲れたら
今度はキャンプに焚き火に登山も楽しむ。
特に夕焼け時の下井海岸は最高です。
海に山に霧島は少し走るだけでいい所が沢山あります。



篠原さん

子育てをしながらカフェの店長と
フリーランスの占い師として働く。
休日は息子と海や山に出てピクニックを楽しむ。
幼稚園お迎え後の散歩が日課。
毎日の晩酌がストレス発散で、
駅前の居酒屋で焼酎を飲むのが好き。



酒井さん

2023年に移住してからは、リモートワークで
自宅やコワーキングスペースで働いています。
飲みに行くのもキャンプに出かけるにも便利な国分中央。
程よく都市機能も充実しながら
「顔の見える関係性」が感じられて、
今ではすっかりホームタウンです。



橋口さん

霧島市でシェアハウスや
サウナ付きゲストハウスを運営。
DIYやサウナを通じた交流の場を提供し、
地域住民と移住者がつながる居場所を提供している。
お酒とサウナ好き。

。ポジショニングマップ。

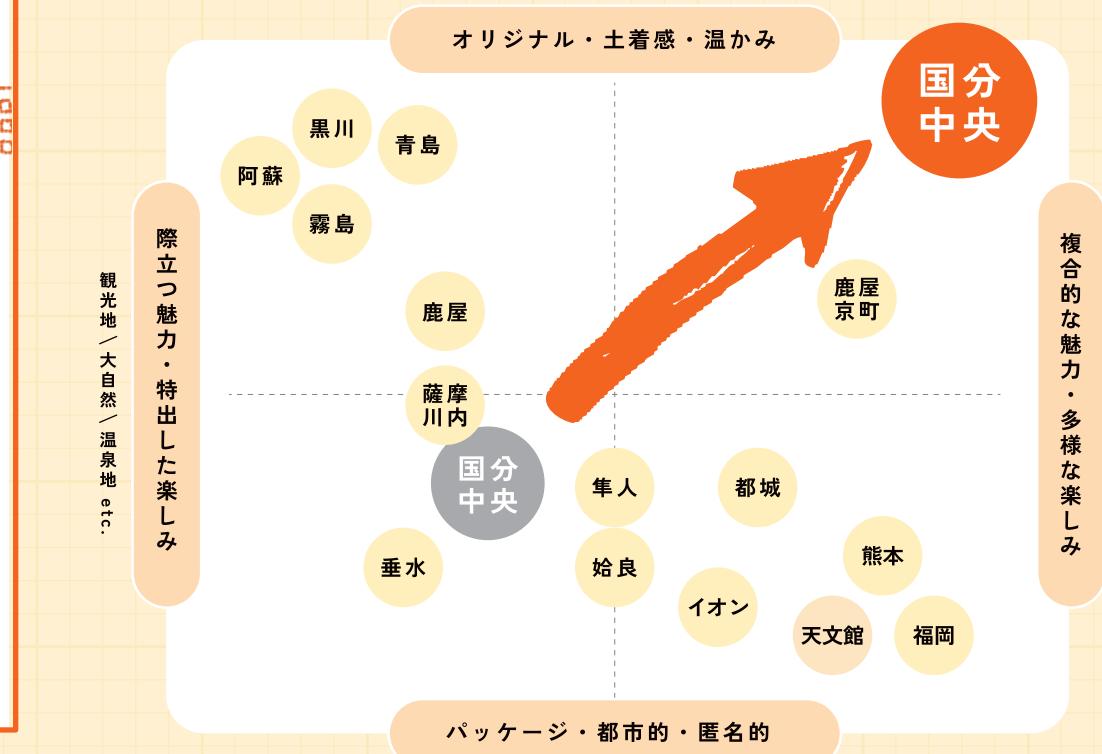
地域の潜在的な魅力を考える際には、

「他都市や他エリアと比較して国分中央エリアはどう違うのか」を検討することが大切です。

なぜなら、まちはその違いで勝負することが必要だからです。

ポジショニングマップという手法を使い、

現在どのように認知されていて、どのような方向に進んでいくべきを検討しました。



暮らしの必要条件◎／自然も身近／食・働・学・遊の一体感

国分中央エリアの事業分野と実施プログラム

キーワード、未来のお客さん、ポジショニングを踏まえてどのような仕掛けをつくっていけばよいのか。
地域の魅力を「よく知られていること:S」と「潜在的な魅力:W」に分け
「今後伸びていく要素:O」と「競合や競争相手の多い要素:T」に掛け合わせ事業分野を検討します。



クロス SWOT分析



エリアマネジメント方法

国分中央エリアパートナーシップ会議の設立運営

戦略の枠組みに沿って、各種プロジェクトが遂行されるよう、行政の関係課とリノベーションまちづくりを推進する民間事業者が定期的に情報交換を行う場を設定します。



総合プロデューサーの設置

戦略の枠組みに沿った事業展開ができるよう外部のアドバイザーを設置します。

パートナーシップ会議や定期ミーティングにより各種プロジェクトへの助言を行います。

リーディング事業の展開

民間主体のプロジェクトを企画立案・実行しながら、国分中央エリアを楽しむ未来のお客さんを増やしていきます。

民間事業者

▼ 参加

霧島市関係各課

▼ 参加

霧島リノベーションまちづくり実行協議会

▼ 組織

国分中央エリア パートナーシップ会議

(関係各課及び民間事業者)
※関係各課——霧島市商工振興課・都市計画課 他
※民間事業者——ワーキンググループメンバー

民間主体で プロデューサー チーム

支援

▼ 協力・支援 (関係各課を通じて)

支援

リーディング事業

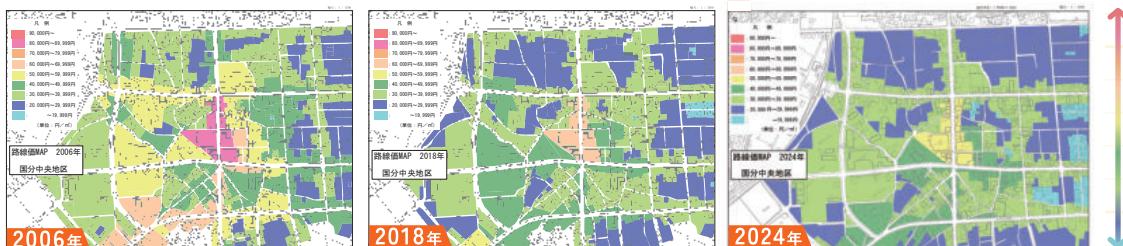
(p11,p12参照)

戦略の進捗を把握する参考課題指標

まちづくりの施策やまちの広報、プランディング等に使われている資源（人・モノ・金・時間・情報）が、本冊子が示す羅針盤に沿って活用されることで3年から5年で以下の指標に変化が表れます。

まちのハード的な見た目が変化するのではなく、国分中央エリアの「まちへの期待値」が向上していくことで、結果として多くの人がまちに関心を持ち、何か新しいことにチャレンジする人が増え、まちの価値が高まっていきます。

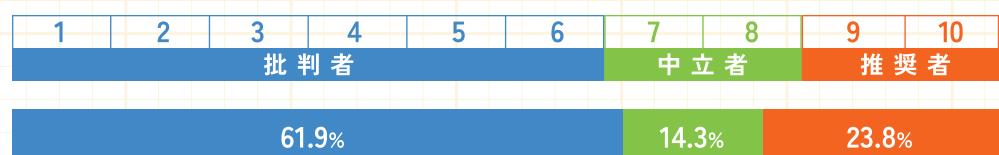
エリアの路線価推移



国分中央エリアNPS(ネットプロモータースコア)の定期把握

※年一回実施

Q 国分中央エリアを知人や友人にどの程度おすすめしたいですか？



NPS=推奨者の割合(%) - 批判者の割合(%)

2024年度
NPS = -38

9.10を増やそう!

Q 国分中央エリアに対して、どのような想いを持っていますか？



4.5を増やそう!

2024年11月 アンケート実施