

2024

10月

ハンジャタイムズ

Hanja Times

Hanja
Times

迷惑メールは「meiwaku@dekyo.or.jp」
に転送しちゃうといいぞ！！

SNS 集客の新常識
フォロワー数より大事なことは？

安座間珈琲

株式会社ハンジャ・ネットワークス

沖縄県中頭郡北中城村島袋 480 番地

TEL:050-5810-5929 / FAX:098-989-7715

迷惑メールは「meiwaku@dekyo.or.jp」 に転送しちゃうといいぞ!!

大量にある迷惑メールをどうにかしたい... !

「総務省の迷惑メール相談センター」宛に迷惑メールを転送すれば簡単にできる！

きっとあなたもスパムや広告、なりすましなど厄介な迷惑メールに悩まされた経験があるのではないのでしょうか？
迷惑メールが来た時の対策として、X（Twitter）ユーザーが投稿した方法に多くの反響が寄せられているのでご紹介いたします。

その方法とは「届いた迷惑メールを【meiwaku@dekyo.or.jp】宛に転送する」というもの。【meiwaku@dekyo.or.jp】は総務省が委託している「迷惑メール相談センター」のメールアドレスで、迷惑メールや迷惑 SMS をこちらのアドレス宛に転送するだけで転送元のメールアドレスを通報できる仕組みになっている。迷惑メール相談センターの説明によると、通報された情報に対する措置としては

提供いただいた違反情報については、総務大臣及び消費者庁長官による違反送信者への措置、
電気通信事業者による送信防止対策に活用させていただきます。

出典元：迷惑メール相談センター「情報提供のお願い」

とのこと。迷惑メールの送信元に対してどのような対応が取られるかの詳細は公開されていないが、実際に通報したことのある X ユーザーからは「ここに送ると同じアドレスからメールが来ることは二度となかった」という反応も複数寄せられている。

迷惑メールが来た！転送する内容は？

迷惑メールを【meiwaku@dekyo.or.jp】宛に転送する際、必須となるのは「電子メール / SMS の全文」だ。

また、こちらのほかにも電子メール、SMS とともに追加の情報が必要になるケースがあるので、確認しておこう。

電子メール

- ・送信元のメールアドレスを偽って送られたメール申告の場合は、ヘッダ情報※も必要
→送信に同意した覚えのない広告宣伝メールの場合で、ヘッダー情報の添付ができない場合は添付不要。
- ・電子メールの情報提供に際して、氏名・住所・電話番号などの個人情報を送る必要はない。

※ヘッダ情報…受け取ったメールがどこから、どのような経路で送られてきたのかを記録したもの。

SMS

送信の同意した覚えのない広告宣伝など SMS の場合は、「受信日時」「受信した電話番号」「送信元の電話番号または表示名」などの情報が必要。

出典元：迷惑メール相談センター「情報提供のお願い」

総務省が行政処分までしてくれるかまではわかりかねますが、寄せられた情報は官民関係各所と共有され、迷惑メール対策の現場で役立てられたり、フィッシングなどの被害が広まらないように周知する目的で使われるようです。やって損はないでしょう。実際に効果が感じられるというユーザーもいます。



メールの転送

このメールアドレスは、特定電子メール法に違反している迷惑メールの情報提供を受け付けるために、日本データ通信協会（デ協）が開設しています。各種メールアプリにある「添付ファイルとして転送」コマンドでこのアドレスへ迷惑メールを送ると、この団体がよしなにしてくれるというわけ。

迷惑メールの転送先アドレス

 **meiwaku@dekyo.or.jp**

このメールアドレスへの情報提供以外の特定電子メールの送信を拒否致します。

また、最近は SMS を介したフィッシングも多いです。宅配業者を装って「不在だったので荷物を持ち帰りました」だの、銀行のふりをして「口座が凍結されるので至急連絡がほしい」だのとメッセージを送りつけてくるヤツですね。

その方法は?※情報提供方法

主なメールソフトでの操作方法

下記以外のメールソフトをご利用の方は、メールソフトの提供元へご確認いただきますようお願いいたします。

Microsoft Windows Live メール

1. Windows Live メールを起動します。
2. 迷惑メールを選択します。複数の迷惑メールを選択する場合は【Ctrl】キーまたは【Shift】キーを押したまま選択してください。
3. 反転された迷惑メールを右クリックして「添付ファイルとして転送」をクリックします。
4. 新しいメール画面が起動し、選択した迷惑メールが添付ファイルとして表示されます。

Microsoft Office Outlook 2010

- Outlook を起動します。
5. 新しい電子メールを開きます。
6. 受信メール覧から迷惑メールを選択し、2. で作成した新しい電子メールの本文部分までドラッグ&ドロップします。複数の迷惑メールを選択する場合は【Ctrl】キーまたは【Shift】キーを押したまま選択し、同様にドラッグ&ドロップしてください。
7. メッセージに「添付ファイル」の項目が追加され、選択した迷惑メールが表示されます。

ケータイ・スマートフォンから情報提供いただく場合

SMS (ショートメッセージサービス・電話番号宛に送られるメッセージ) 宛に送られた違反情報

情報提供フォーム



メールアドレス宛に送られた違反情報

メールの転送

迷惑メールの転送先アドレス

✉ meiwaku@dekyo.or.jp

このメールアドレスへの情報提供以外の特定電子メールの送信を拒否致します。



Thunderbird

1. Thunderbird を起動します。
2. 迷惑メールを選択します。複数の迷惑メールを選択する場合は【Ctrl】キーまたは【Shift】キーを押したまま選択してください。
3. 反転された迷惑メールを右クリックして「添付として転送」をクリックします。
4. 新しいメッセージが起動し、選択した迷惑メールが添付ファイルとして表示されます。

Macintosh ご利用の場合

5. Mac Mail (Mac OS X) Mail を起動します。
6. 迷惑メールを選択します。複数の迷惑メールを選択する場合は (【Command】キーまたは【Shift】キーを押し) たまま選択してください。
7. 反転された迷惑メールを右クリック (【control】+ クリック、若しくはクリック長押し) して「添付ファイルとして転送」をクリックします。
8. 新しいメッセージが起動し、選択した迷惑メールが添付ファイルとして表示されます。

迷惑メール情報提供用プラグインソフト



総務省では、ご利用中のメールソフトにインストールすることで簡単に「情報提供」を行うことができる迷惑メール情報提供用のプラグインを作製し無料で配布しています。

迷惑メール情報提供用プラグイン DL サイト

<http://plugin.antispam.soumu.go.jp>



情報提供用フォーム

http://www.dekyo.or.jp/mail_iha_n_meiwakuform/index.html

情報提供用フォームの最大入力文字数は、4000 バイト (全角 2000 文字) となります。

エラーとなった場合は[上記の転送先アドレス](#)へお送りください。

SNS 集客の新常識

～ SNS でビジネス～

フォロワー数より重要なことは？



はじめに

現代のビジネスにおいて、SNS は企業のマーケティングや集客に不可欠なツールとなっています。しかし、その効果を最大限に引き出すためには、単に SNS を使うだけでは不十分です。特に、沖縄県内で活動する法人企業にとって、どのように地域に根ざした顧客を効率的に集客するかが鍵となります。

この記事では、SNS 集客の基本原則から、成功に必要な具体的な戦略、そしてそれらを実行するための詳細なアクションプランまでを解説します。

1. SNS 集客の基本的な間違いとその修正

SNS を利用して顧客を集めようとする際、多くの企業や事業主が「フォロワー数を増やすこと」や「目立つこと」に注力してしまいがちです。もちろん、フォロワーを増やすことはブランドの認知度を上げるために役立つ場合もありますが、それが直接的な売上や顧客獲得に結びつくとは限りません。特に沖縄のような地域に特化したビジネスでは、フォロワー数ではなく、ターゲットに適した内容を配信することが重要です。

間違い 1：フォロワー数が最優先

よくある間違いの一つは、SNS 上で多くのフォロワーを獲得することが成功の指標であると考えことです。確かに、フォロワー数が多ければ多いほど、投稿が拡散される可能性は高まりますが、フォロワー数が売上や実際の集客に直結するわけではありません。特に沖縄の法人企業が目指すべきは、地元やターゲット顧客層にとって魅力的なコンテンツを配信し、質の高いフォロワーを獲得することです。

間違い 2：目立てばいいという考え方

SNS では「目立つこと」が重要であると考えることがあります。しかし、実際には目立つこと以上に大事なものは、「正しい相手に目立つこと」です。大量のフォロワーや「いいね！」を得ることに固執せず、自社のターゲット顧客が何を求めているのかを理解し、それに応じたコンテンツを提供することが求められます。

2. SNS 集客の目的を再定義する：質の高い関係性を築く

SNS 集客の本質は、単に商品やサービスを宣伝することではなく、フォロワーとの信頼関係を築き、その結果として商品やサービスに興味を持ってもらうことです。特に、地域に密着したビジネスであれば、顧客との関係性がビジネスの成否を分ける要素になります。

では、具体的にどのように SNS を活用すれば良いのでしょうか？

ターゲット顧客に合わせたコンテンツ

まず、自社のターゲット顧客層を明確に定義することが重要です。沖縄の企業であれば、観光客向けのビジネスなのか、地元住民向けのサービスなのか、はたまた全国展開を目指しているのかによってアプローチが異なります。



それに基づいて、どの SNS プラットフォームが最も効果的かを見極め、顧客層に響くコンテンツを投稿することが必要です。例えば、Instagram はビジュアルに優れた商品を紹介するのに適しており、地域性やライフスタイルに関連したコンテンツが多くのフォロワーを引き付けます。一方で、Facebook はコミュニティベースのプラットフォームとして、地元のイベントや特別オファーなど、親密なコミュニケーションを取りたい企業に向いています。で、地域性を強調しつつ、商品やサービスの魅力を引き立てることができます。

3. エピソードやストーリーを活用した効果的な投稿

SNS で集客する際、商品やサービスの魅力を伝えるだけでなく、それを支えるストーリーを共有することが大切です。

人はストーリーに感情移入しやすく、そのストーリーが感動や共感を呼ぶものであれば、フォロワーはその商品やサービスにより一層興味を持ちます。

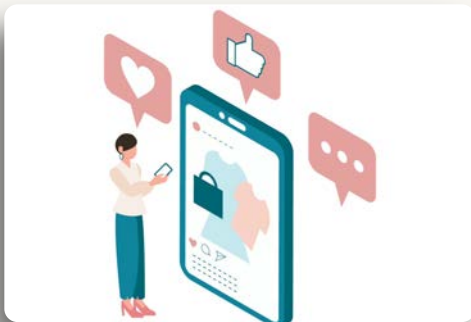


エピソード投稿の重要性

例えば、沖縄の伝統や文化を背景にした商品やサービスを提供している企業は、その商品がどのような思いから生まれたのか、どのようにして作られているのかというエピソードを共有することで、地元の住民や観光客に深い共感を呼び起こすことができます。こうしたストーリーは、単なる商品紹介以上の価値を持ち、フォロワーがその商品を「欲しい」と思わせる力を持ちます。

具体例：沖縄の特産品を使ったエピソード

例えば、沖縄の特産品である「島豆腐」を使った商品を販売している企業の場合、その商品がどのようにして生まれたのか、またどのようにして地元の食文化に根付いているのかというエピソードを投稿することで、フォロワーはその商品の背景にあるストーリーに感情移入し、結果的に購買意欲が高まります。



4. 地元に根ざした SNS 戦略：沖縄の地域特性を活かす

沖縄の法人企業が SNS を活用して成功するためには、地域性を最大限に活かすことが重要です。沖縄は独自の文化や風土を持ち、観光産業も盛んな地域です。そのため、地域に根ざしたコンテンツやコミュニケーションを重視することで、より地元住民や観光客にアプローチすることができます。

地元イベントを活用した集客

沖縄では一年を通じて多くの地域イベントが開催されます。これらのイベントに参加したり、関連するコンテンツを SNS でシェアすることで、地元のコミュニティとのつながりを強化し、新たなフォロワーや顧客を獲得する機会を増やすことができます。例えば、観光シーズンや地域の伝統行事に合わせた特別キャンペーンを行うことで、地域住民や観光客の関心を引くことができます。

地元の声を反映させた商品開発

また、沖縄の地域特性を取り入れた商品やサービスを開発し、それを SNS で広めることも効果的です。例えば地元の食材や伝統工芸品を使った商品を開発し、その過程や背景を SNS で共有することで、フォロワーがその商品に対して強い興味を持つようになります。地元の声を反映させた商品は、地元住民だけでなく、観光客にも魅力的に映るため、広く支持を集めやすくなります。

5. 視覚的コンテンツの重要性：目を引くビジュアルで集客

SNS では、視覚的な要素が極めて重要です。特に Instagram や Pinterest など、ビジュアルがメインのプラットフォームでは、写真や動画のクオリティがフォロワーの関心を引くかどうか大きく影響します。

高品質なビジュアルの作成

ビジュアルコンテンツは、商品やサービスを魅力的に見せるための強力なツールです。例えば、沖縄の美しい自然や風景を背景にした商品写真や、地元の伝統行事に参加した様子を撮影した動画などは、視覚的にインパクトがあり、多くの人々の関心を引くことができます。特に沖縄のような観光地では、地元の風景や文化を取り入れた写真や動画は、他の地域との差別化を図るための有効な手段となります。

動画コンテンツの活用

動画は、静止画よりもさらに高いエンゲージメントを得ることができるため、SNS 集客において重要な役割を果たします。例えば、商品がどのように作られているかを紹介する製造過程の動画や、イベントの様子を映したライブ配信などは、フォロワーの興味を引きつけ、シェアされる可能性も高まります。沖縄の観光スポットや文化を紹介する短い動画を作成し、定期的に投稿することで、フォロワーに対して継続的な関心を保つことができます。

6. 広告の活用：少額から始めるターゲティング広告戦略

SNS 集客において無料投稿だけでなく、少額の広告を利用することも効果的です。特に、Facebook や Instagram の広告機能を利用すれば、フォロワー数が少ない場合でも広範囲にリーチできるため、新規顧客を獲得しやすくなります。

Facebook と Instagram の広告活用方法

SNS 広告の大きなメリットは、ターゲット層を絞り込んで広告を表示できることです。たとえば、沖縄県内に住む特定の年齢層や興味を持つユーザーをターゲットに設定することで、地域に特化した集客が可能です。さらに、広告の予算は柔軟に設定でき、少額からでも開始できるため、コストパフォーマンスの高い集客手段となります。

リターゲティング広告の効果

リターゲティング広告を活用することで、一度自社のウェブサイトや SNS ページを訪れたユーザーに再度アプローチすることができます。これは特に E コマースやオンライン予約サービスを提供している企業にとって効果的です。例えば、沖縄の宿泊施設やツアーサービスを提供している場合、以前にサイトを訪れたが予約に至らなかったユーザーに対して、特別割引や限定オファーを提示することで、再訪を促すことができます。

7. 継続的なフォロワーとのコミュニケーション

SNS 集客は、単発のキャンペーンや投稿だけで終わるものではありません。フォロワーや顧客との長期的な関係を築くためには、定期的なコミュニケーションが不可欠です。

フォロワーとのエンゲージメント

SNS 上でフォロワーと積極的にコミュニケーションを取り、エンゲージメントを高めることで、フォロワーが忠実な顧客へと成長します。例えば、フォロワーからのコメントや質問に迅速かつ丁寧に対応することで、信頼関係を築くことができます。また、フォロワー限定のプレゼントキャンペーンやアンケートを実施することで、フォロワーとの関係をさらに強化することができます。

コンテンツカレンダーの作成

定期的に投稿を行うためには、事前にコンテンツカレンダーを作成し、投稿内容やタイミングを計画することが効果的です。これにより、一貫したメッセージをフォロワーに届けることができ、長期的な関係構築に繋がります。

まとめ

SNS 集客は、単にフォロワーを増やすだけではなく、フォロワーとの信頼関係を築き、ターゲットに適したコンテンツを提供することで成功します。特に沖縄県内の企業にとっては、地域性を活かしたアプローチが重要であり、ビジュアルやエピソード、広告戦略を駆使して効果的に集客を行うことが求められます。これらの戦略を実践することで、より多くの顧客にリーチし、ビジネスの成長を促進することができます。

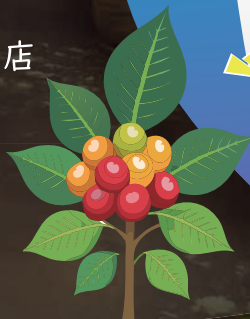
～安座間珈琲～



コーヒーや農業を通して様々な地域・世代に架け橋をかけてゆきたいという思いをゆったりと平和なバルーンにのせて...

初心を忘れずにスタッフとともに架け橋の拠点となる店を作り上げてゆきます。
これからもどうぞよろしくお願いいたします。

沖縄の風と共に味わう ～安座間珈琲の魅力～ Azama Coffee



身体に優しく美味しく



詳しくは Instagram へ
@azamacoffee
〒901-2303
沖縄県北中城村仲順 24
TEL:098-989-5233
駐車場：有り

安座間珈琲は、2014年に沖縄県で誕生したコーヒーショップです。「身体にも心にもやさしく、美味しく」をモットーに掲げ、ペルー産のオーガニック最上級豆を厳選し、自ら焙煎して提供しています。沖縄県初のオーガニック焙煎所として認証され、地域での信頼も高いお店です。

代表の安座間さんは北中城村出身で、学生時代に本土に移り、サラリーマンとして働きながらも自給自足の農業生活を楽しんでいます。店内には深いコーヒー豆の香りが漂い、平日の夕方には近所の子供たちが「黒糖くさい！」と元氣よく訪れる、地域に根付いた温かい交流が広がっています。

コーヒーの種類は豊富で、オーガニックかつノンカフェインの選択肢も多く、妊婦さんなど体に気を使う方でも安心して楽しめます。さらに、安座間さんは気球や農業など多彩な趣味を持ち、ユーモアたっぷりの性格でお客様との会話も弾みます。

看板やパッケージは、地元のアート、イラスト、アルベルト城間さんなど、お客様の笑顔が大切になら、スタッフと共に楽しくやりがいを持って働きたいと考えています。



安座間コーヒー おすすめ



安座間珈琲の人気 No.1 のコーヒー
モンターニャ・ペロニカ
程よい苦味としっかりとしたコクがあり、ミルクによく余す。アイスコーヒーにすると甘味もあり、安座間珈琲の看板商品です。



No.2 マチュピチュ G-1



No.3 NAKAGUSUKU CASTLE (中城ブレンド)

安座間珈琲には、コーヒー以外の沢山のメニューもあります。本日は「北中パッション珈琲ソーダ」「100%グアバシェイク」いただきました。



北中パッション珈琲ソーダ
パッションを3つも使った贅沢な1品です。パッションの甘さと酸味が程よく、珈琲の苦味と香りがマッチしていて、フルーツの種がパリパリしています。ソーダなので暑い日にさっぱりいただけます。

100%グアバシェイク

グアバ100%と思えないほど甘く熟したグアバの皮を剥いて時間をかけて作ったスムージーです。香りが強く濃厚で、飲んだ後も鼻を突き通るグアバの香りが最高でした。



沖縄 開催予定 おすすめイベント



GOOD MORNING FESTA ～世界の朝ごはん～

開催日時：2024年10月27日（日）から
8:00～12:00

開催場所：瀬長島ウミカジテラス 最上階
住所：沖縄県豊見城市瀬長 174-6

詳しい情報はここから！→
<https://www.umikajiterrace.com/events/41160/>



「スタジオ・モフワ」作品展

開催日時：2024年10月3日（木）から
11:00～19:00

開催場所：コザエ芸館ふんどう
住所：沖縄県沖縄市中央 1-14-15

詳しい情報はここから！→
<https://www.kozaweb.jp/events/show/25043>



Book & More Bazaar

開催日時：2024年11月2日（土）～4日（月）
11:00～16:00

開催場所：プラザハウスショッピングセンター 2F
住所：沖縄県沖縄市久保田 3-1-12
地上・地下駐車場無料

詳しい情報はここから！→
<https://plazahouse.net/news/post/17480>

