

第2回関西圏外商強化対策協議会における主な意見(R4.6.27 開催)

1 効果的な外商のための手法

- ・消費者に近い、関西の小売業向けにトップセールスを行っていただきたい
- ・外貨の獲得に向けては、「物」ではなく、商品にまつわる物語を売ることが重要
- ・ジャンルを問わず、高知のファンづくりにつながる取組を行うことが成功の鍵
- ・県が行うべきことは、高知県全体をブランド化していくこと（カーボンニュートラルをビジネスにする等）
- ・飲食店や小売店、ECなど、消費者に最も近いところで商品のPRを徹底的に行うことが必要
- ・他県の取組が、誰をターゲットに行っているものかを明確化すると、より議論が深まるのではないか

2 情報発信の手法

- ・県産品を関西で販売する際、例えば商品にQRコードをつけて、高知の情報発信を行えないか
- ・YouTube や Web での情報発信が重要
- ・芸能人を活用するなど、もっと「高知家の魚応援の店」をアピールしてはどうか
- ・高知県関連のアクセス数の多いウェブサイトを上手く活用してはどうか

3 外商拠点のあり方

- ・幅広い商品を扱う「とさのさと」のような拠点が関西でも需要が高いのではないか
- ・「とさのさと」でも量の確保が困難であり、大阪で直販所ができるとは思えない
- ・関西には近隣地域の直販所が複数ある中で、高知県の直販所に需要があるとは思えない

4 物流に関する意見

- ・物流の仕組みを十分に理解していない県内事業者や生産者もいるため、勉強する機会が必要ではないか
- ・関西への新たな物流の仕組みの構築に関しては、一定量を集めてルートで集荷することで、積載量を増やして配送単価を抑える形を検討している

5 外商の場を活用した観光振興の手法

- ・商談会での来高を観光につなげる施策（ワーケーション）を企画してはどうか