



# まるごと高知レポート

<アンテナショップまるごと高知&地産外商公社活動報告>

201804-201903



2019.6.7

高知県地産外商公社  
高知県地産地消・外商課







## 1 県内事業者の営業活動支援

- ① 個別企業への訪問 3,218回（うち新規企業525社）（前年度2,187回うち新規企業286社）
- ② 高知フェアの開催 173回（前年度176回）
- ③ 公社が主催又は出展する商談会の参加事業者数 延べ737社（前年度692社）

### 結果

- 成約件数 9,620件（うち定番採用5,879件）  
（前年度 9,127件（うち定番採用5,796件））（対前年度比5.4%増）
- 成約金額 4,238百万円（前年度3,541百万円）（対前年度比19.7%増）
- 取引先1社に対する平均成約金額2,241千円（前年度2,214千円）  
（延べ取引先1,891社（前年度1,599社））

## 2 商品の磨き上げの支援

- ① テストマーケティング及び催事への参加 85社205商品（前年度51社199商品）
- ② 店舗・外商活動の状況報告
  - 「まるごと高知商談会・外商相談会」の開催（県内6ヶ所 延べ8回）  
まるごと高知で新たに取り扱う商品の商談会及び県内事業者が県外に売り込みたい商品等についての相談会を開催し、外商チャレンジ事業者や新商品の掘り起こしを実施。

## 3 アンテナショップの運営(収益部門)

- ① 売上
  - 物販276,406千円、飲食181,059千円 合計457,465千円（対前年度比102.9%）  
（前年度 物販269,509千円、飲食174,852千円 合計444,361千円）
- ② 経常利益
  - 9,005千円（前年度4,633千円、対前年度比194.4%）  
※ 県派遣職員の実績給を収益部門で負担後の数値。（実績給負担前の経常利益27,078千円）
- ③ 物販部門
  - 平成30年度は2,478（うち新商品：233）の商品を首都圏に紹介。  
新商品の発掘や店頭催事などを積極的に実施。売上は対前年度比2.6%アップ
- ④ 飲食部門
  - 季節毎のコースメニューの展開や期間限定特別メニューの提供などに取り組み、来店者数、客単価とも前年度より増加。売上は対前年度比3.5%アップ

## 4 高知県情報の発信

- ① 観光情報発信コーナーの運営
  - 観光・移住・ふるさと情報コーナー 相談件数1,236件（前年度1,247件）
- ② 「高知家」プロモーションをはじめ、県産品や観光、移住などの情報を積極的に発信
  - 「高知家」ファミリー募金に県内外の多くの方の賛同をいただき、配布開始から累計364千個のピンバッジを配付

### 結果

- TV・新聞・雑誌等メディアへの露出  
広告効果（TVのみ）は64.5億円（昨年度63.1億円）

成約金額、店舗売上、観光客等の増による経済波及効果84.0億円 + 広告効果64.5億円

# 平成30年度 総括

## 経済波及効果とこれまでの活動の成果の推移

INPUT (一般財源投入額)	OUTPUT (活動の結果)	OUTCOME (活動の成果)
① 県補助金 2.43億円 (決算見込み額) ② 人件費負担(県直接支給分) 0.53億円 (決算見込み額) ③ 建物の家賃負担 1.00億円 (決算見込み・公社返還後) <b>①～③合計 3.96億円</b>	① フェア・商談会等の開催 <ul style="list-style-type: none"> <li>● 営業訪問(面談) 3,218件</li> <li>● 展示商談会55回・737社</li> <li>● 産地招へい152回</li> <li>● 高知フェアの開催173回</li> </ul> ② 県内397社の外商活動を支援 (H29年度/391社) ③ テストマーケティングや催事への参加商品数 205商品 ④ 首都圏メディアへの精力的なプロモーション活動の展開 <ul style="list-style-type: none"> <li>● TV番組のべ85番組で県産品、観光等を情報発信</li> </ul> ⑤ 観光・移住・ふるさと情報コーナーへの相談件数 1,236件	① 成約金額 <b>42.38億円</b> 成約件数 9,620件 (H29年度:35.41億円、9,127件) ② 店舗での売上原価 <b>2.6億円</b> (店舗売上4.5億円) ③ 観光客等の増加効果(推計) <b>5.2億円</b> ④ <b>①～③経済波及効果計 ※84.0億円</b> (※①～③に生産誘発倍率(1.42～1.71)を乗じた数値) ⑤ 広告効果(広告費換算) <b>64.5億円</b> <b>④+⑤総計 148.5億円</b>

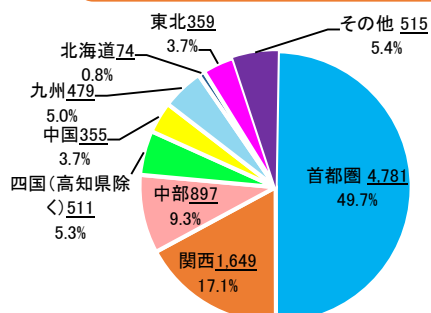
		基本計画 上の目標	H21	H22	H23	H24	H25	H26	H27	H28	H29	H30	R1 目標	
外商	外商の成約件数		178件	444件	1,327件	2,603件	3,333件	4,393件	6,555件	8,112件	9,127件	9,620件	9,500件	
	うち定番採用		77件	264件	611件	1,117件	1,828件	2,420件	3,690件	4,721件	5,796件	5,879件		
	外商の成約金額 (百万円)				341	768	1,235	1,606	2,079	2,848	3,541	4,238	3,600	
	展示商談会			1回	1回	3回	10回	17回	39回	44回	48回	55回		
	延べ参加事業者数 (うち実参加事業者数)			34社 (34社)	36社 (36社)	106社 (81社)	194社 (102社)	286社 (139社)	646社 (192社)	676社 (193社)	692社 (189社)	737社 (190社)		
	営業訪問 (面談)	200件		269件	339件	541件	761件	816件	1,388件	1,984件	2,187件	3,218件	3,200件	
	産地招へい							32回	99回	135回	112回	152回		
高知フェア			29回	43回	46回	50回	63回	101回	145回	178回	176回	173回	200回	
磨き上げ	テストマーケティング	120商品		38商品	52商品	催事と併せ 201商品	催事と併せ 179商品	催事と併せ 241商品	催事と併せ 198商品	催事と併せ 200商品	催事と併せ 199商品	催事と併せ 205商品	催事と併せ 200商品	
情報発信	広告換算			17億円	23.3億円	22.2億円	68.1億円	52.4億円	60.6億円	61.2億円	63.1億円	64.5億円	60.0億円	
	観光・移住・ふるさと 情報コーナー相談 件数			1,200件	1,317件	1,350件	1,217件	884件	1,128件	1,203件	1,247件	1,236件	1,200件	
収益部門	来店者数(人)	100万人		443,708	722,077	756,056	695,042	647,261	673,034	763,073	696,896	686,369	70.4万人	
	売上	合計 (億円)	4億円		2.48	3.90	3.86	4.23	4.41	4.71	4.66	4.44	4.57	4.72
		物販 (億円)	3億円		1.49	2.27	2.23	2.44	2.59	2.97	3.05	2.69	2.76	2.86
		飲食 (億円)	1億円		0.98	1.63	1.63	1.79	1.82	1.74	1.61	1.75	1.81	1.86



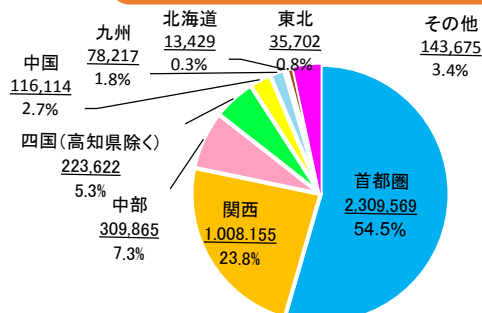
## 成約件数・金額等の状況

区分	成約数 (件)	金額 (千円)	事業者の実数	取引先の実数
合計	9,620	4,238,348	397	1,300

### 平成30年度成約件数 (件)



### 平成30年度成約金額 (千円)



※H30アンケート調査による397社中314社回答 (回答率79.1%)

## 展示商談会等への参加事業者数

区分	H22	H23	H24	H25	H26	H27	H28	H29	H30	
まるごと高知食の商談会	東京	-	-	39社	66社	71社	51社	67社	71社	-
土佐の宴	大阪 名古屋	大阪事務所主催で開催(~H26)					53社	70社	70社	66社 36社
高知県産品商談会 (産地視察型商談会(~H28))	高知	-	-	-	-	93社	136社	105社	84社 113社	
JFフードサービスバイヤーズ	東京	-	-	-	-	4社	-	-	-	
ファベックス関西	大阪	大阪事務所主催で開催(H25~H26)					8社	10社	10社	-
名古屋フードビジネスショー	愛知	-	-	-	-	9社	15社	21社	15社	
フードストアソリューションズフェア	大阪									18社
スーパーマーケットトレードショー	高知県ブース	34社	36社	47社	58社	50社	58社	55社	59社	46社
FOODEX JAPAN	高知県ブース	-	-	20社	24社	33社	32社	18社	22社	20社
居酒屋産業展 フードスタイル in fukuoka	東京 大阪 福岡	-	-	-	8社	10社	16社	14社 8社	14社 9社 8社	15社 9社 14社
インバウンドマーケットEXPO	-	-	-	-	-	-	-	-	4社	-
会社のパイプを活かした個別商談会	-	-	-	-	-	133社	72社	119社	116社	
大手卸との関係構築による展示商談会	-	-	-	38社	118社	193社	211社	180社	185社	
延べ参加事業者数		34社	36社	106社	194社	286社	646社	676社	692社	737社
実参加事業者数		34社	36社	81社	102社	139社	192社	193社	189社	190社
H22以降初めて参加した事業者数			13社	47社	38社	51社	56社	45社	26社	35社

## 会社の外商活動についてのアンケート

① 外商機会の提供や販路、販売拡大について	事業者数	割合	② 今後の外商活動への期待について	事業者数	割合
大きく役立っている。	127社	44.1%	大いに期待している。	195社	67.7%
役立っている。	71社	24.7%	期待している。	82社	28.5%
つながる事例は少ない。	62社	21.5%	あまり期待していない。	8社	2.8%
つながる事例はない。	28社	9.7%	期待していない。	3社	1.0%
合計	288社	100.0%	合計	288社	100.0%

# 平成30年度 総括

## SHOP DATA.1

売上457,465千円（物販276,406千円、飲食181,059千円）、来店者数686,369人



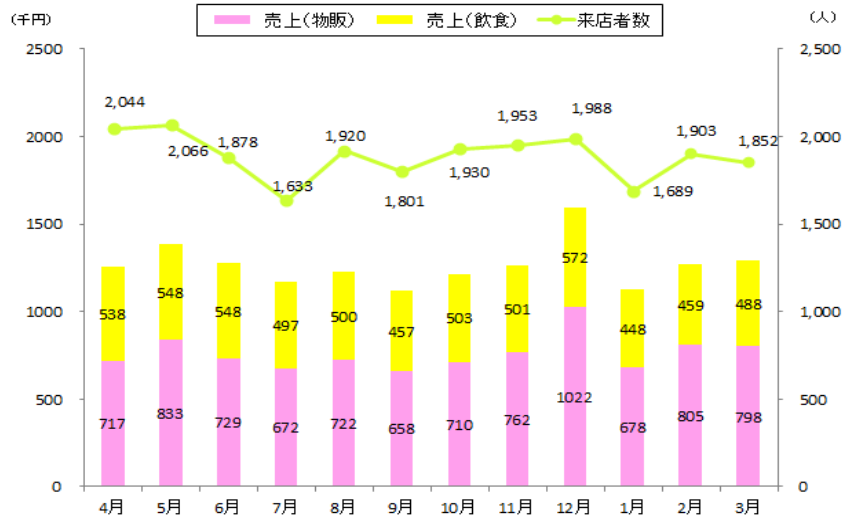
		4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	合計
物販	営業日数 (日)	30	31	30	31	31	30	31	30	31	30	28	31	364
	来店者数 (人)	55,701	58,149	50,743	45,681	54,214	49,229	54,621	53,562	55,945	46,234	49,123	52,314	625,516
	レジ通過者 (人)	17,783	18,939	17,432	15,172	17,255	16,271	16,920	17,831	19,779	15,315	16,249	17,882	206,828
	レジ通過率	31.9%	32.6%	34.4%	33.2%	31.8%	33.1%	31.0%	33.3%	35.4%	33.1%	33.1%	34.2%	33.1%
	客単価 (円)	1,202	1,273	1,233	1,344	1,258	1,197	1,291	1,263	1,486	1,260	1,305	1,343	1,291
飲食	営業日数 (日)	30	31	30	31	31	30	31	30	30	25	28	31	358
	来店者数 (人)	5,631	5,908	5,590	4,949	5,301	4,793	5,203	5,028	5,512	3,697	4,151	5,090	60,853
	客単価 (円)	2,864	2,870	2,932	3,104	2,922	2,859	2,996	2,981	3,100	3,029	3,068	2,967	2,970

### ※店舗売上のみ

1日平均の売上 物販733千円、飲食505千円、1日平均来店者数 1,888人



区分	年間平均客単価
物販(1階)	1,201円(1,152円)
物販(地下)	1,995円(2,040円)
飲食(ランチ)	1,616円(1,582円)
飲食(ディナー)	5,859円(5,665円)

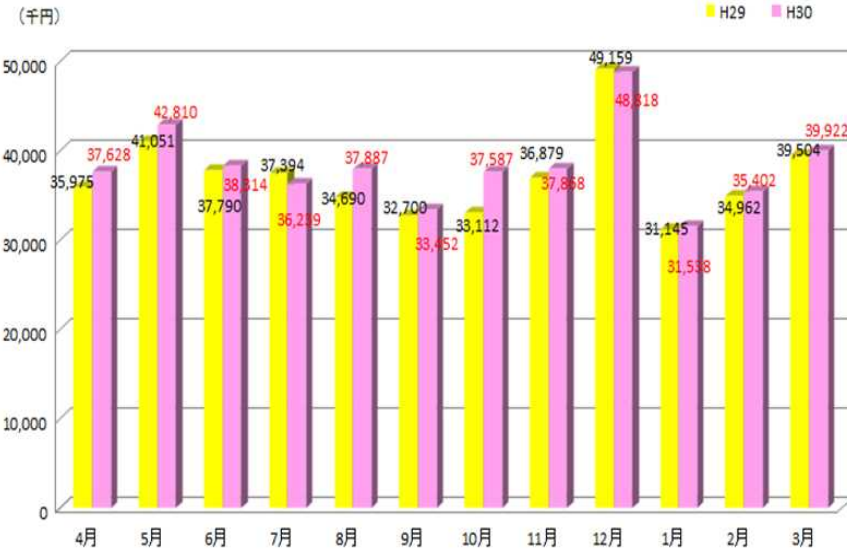


※店舗売上のみ  
※( )は昨年度

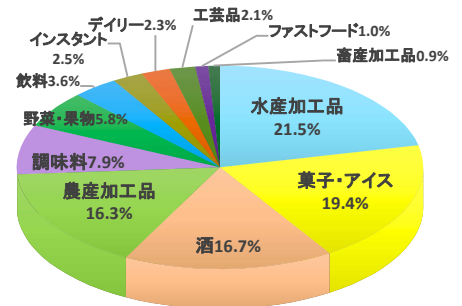


SHOP DATA.2

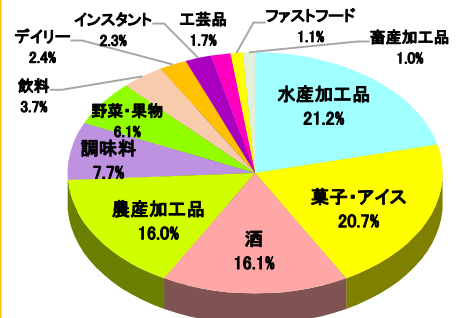
売上金額の前年度比較



物販売上構成比 (H30)



物販売上構成比 (H29)



物販部門		
順位	商品名	点数
1	四国健商 万能おかず生姜130g	47,870
2	はちきんの店 安部さんの囲生姜	13,090
3	馬路村農協 ごっくんアルミ缶	10,702
4	青柳 菜のマドレーヌ パラ	10,664
5	澁谷食品 塩けんぴ	10,570
6	坂田信夫商店 ゆずがり 60g	6,182
7	野村煎豆 ミレービスケットコーヒー4連	5,742
8	澁谷食品 よさこい芋けんぴ	5,701
9	ヤマテパン ぼうしパン	5,634
10	野村煎豆 ミレービスケット30g×6袋	5,288
11	明神水産 薫焼き戻り鰹たたき1節	5,248
12	野村煎豆 キャラメル味ミレービスケット4連	5,246
13	野村煎豆 まじめミレービスケット 130g	4,813
14	野村煎豆 ミレービスケット4連	4,810
15	馬路村農協 ごっくん馬路村180ml	4,799
16	いずま海産 ぷちかつお	4,297
17	野村煎豆 ミレービスケットトリュフ風味	4,265
18	野村煎豆 ミレービスケット高知家ver 130g	3,937
19	ウェルカムジョン万かんパニー だしが良くでる宗田節	3,825
20	ひまわり乳業 リープル200ml	3,820

飲食部門		
順位	商品名	点数
1	薫焼きカツオのたたき御膳 (ランチ)	9,564
2	高知鮮魚の刺身御膳(ランチ)	6,353
3	土佐おきやく御膳(ランチ)	6,090
4	薫焼きカツオの塩たたき	3,939
5	日替わり御膳(ランチ)	2,950
6	薫焼きカツオのたたき柚子ポン酢	2,033
7	釜揚げちりめん丼と茄子たたき御膳(ランチ)	1,978
8	四万十ポーク米豚の生姜焼き御膳(ランチ)	1,948
9	土佐ジロー卵	1,879
10	安芸名物 茄子のたたき	1,766
11	ディナーコース(4500円)	1,607
12	土佐鶴	1,605
13	文旦サワー	1,531
14	親子丼(ランチ)	1,497
15	土佐あかうしのすき焼き御膳(ランチ)	1,436
16	酔鯨	1,425
17	新酒セット	1,365
18	フルーツマト	1,334
19	焼き魚と天ぷら御膳(ランチ)	1,323
20	天ぷら御膳(ランチ)	1,313

県内事業者の営業活動の支援

①外商先とのネットワークの活用

これまでに会社が培ってきた大手卸やボランタリーチェーンなどのネットワークや信頼関係を最大限に活用し、新たな販路の開拓や販売の拡大に取り組んでまいりました。

- ・取引先数1,300社（前年度1,030社）



スーパーマーケット・トレードショー2019

②全国規模の商談会への出展

- ・スーパーマーケット・トレードショー 46社出展
- ・FOODEX JAPAN 20社出展
- ・名古屋フードビジネスショー 15社出展
- ・居酒屋産業展 24社出展（東京：15社 大阪：9社）
- ・フードスタイル in Fukuoka 14社出展
- ・フードストアソリューションズ 18社出展



高知県産品商談会

③公社・県が主催する商談会の開催

- ・高知県産品商談会（高知）  
出展事業者：197社（5月：84社、11月：113社）  
バイヤー等：190社（5月：77社、11月：113社）
- ・土佐の宴（大阪）  
出展事業者：66社  
バイヤー等：233社
- ・土佐の宴（名古屋）  
出展事業者：36社  
バイヤー等：140社



卸展示会

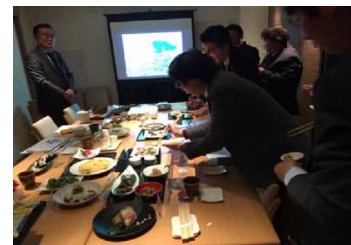


土佐の宴（名古屋）

④産地視察招へいによる販売拡大

飲食店のオーナーやシェフ等を産地に招へいし、生産現場の視察や商談を通じて食材や県内事業者への関心を高めていただき、取引の拡大につなげてまいりました。

- ・産地招へい152回（前年度112回）



「TOSA DINING おきやく」での試食提案会

⑤新商品の発掘や外商にチャレンジする事業者の支援

県内6カ所で相談会を開催し、新商品の発掘や外商にチャレンジする事業者の掘り起こしに努めるとともに、外商への参画や商品の磨き上げに向け、まるごと高知の活用（テストマーケティング、催事）を促してまいりました。



高知フェア

⑥県産品データベースなどの商品情報ツールの活用

県産品データベースの活用などにより、外商先にきめ細かな商品情報を提供し、取引拡大につなげてまいりました。

- ・データベース登録商品数2,349商品（前年度2,020商品）





## アンテナショップの運営

店頭でのにぎわい創出に積極的に取り組むとともに、物販・飲食が連携した店舗プロモーションを展開しました。また、SNSの活用やイベントの実施などにより誘客に努めました。

### ①各種店頭フェアの開催

- 4月「やっぱり、龍馬が好き！（志国高知幕末維新博関連イベント）」
- 5月・6月「カツオフェア」
- 7月「夏ごはんフェア」
- 9月「防災フェア」
- 11月「龍馬 Fes（品川区との協定締結記念イベント）」
- 2月「文旦フェア」



防災フェア

### ②「おかげさまで8周年記念フェア」（7月29日～8月25日）

- ・関東海援隊への感謝状贈呈
- ・海洋堂コラボ福袋の販売
- ・高知夏Tシャツプレゼントキャンペーン等の実施



柳まつり

### ③銀座柳まつり（5月）、ドリームよさこい参加（11月）

- ・まるごと高知オフィシャルチームとして参加し、正調よさこい踊りを披露するとともに、まるごと高知をPR

### ④ゆずフェア「#ゆず活いろいろ」（11月23日～12月22日）

- ・お酒や餃子の専門店ではゆずメニューを提供
- ・「ゆず活ブログ」等SNSを通じて、ゆずの良さ、用途を発信
- ・まるごと高知限定商品「柚子しおらーめん」発売



#ゆず活

### ⑤類倶楽部イベント「吉田類さんと忘年会」（12月16日）

- ・吉田類さん来店トークショーを開催

### ⑥明治とのコラボ企画「チョコっと#ゆず活」（1月8日～2月17日）

- ・「明治ザ・チョコレートゆず」の店頭販売
- ・チョコレートと相性の良い土佐酒の提案、提供
- ・レストランで、ゆずを使ったチョコレートスイーツを提供



柚子しおらーめん

### ⑦まるごと高知HPリニューアル

- ・海外や訪日外国人のお客様に対応するため英語のページを作成



明治ザ・チョコレートゆず

— ACCESS —

高知県アンテナショップ

おとろい 高知

Open with googlemap

Shinagawa Tokyo

JR Shimbashi Sta. JR Yurakucho Sta. Kyobashi-entrance

Tokyo Metro Yurakucho Line Ginza-Itchome Sta Exit3

Sotobori-dori Ave. MARRONNER GATE Ginza

●Wako ●MELSA ●Mitsukoshi ●Ginza-Washita-shop ●MIZUHO-BK

Store name  
Marugoto Kochi

Address  
The ORB Premiere, 1-3-13, Ginza, Chuo-ku, Tokyo  
B1 Tosa Kura/1F Tosa Ichi  
10:30~20:00 (open all year long)  
2F Tosa Dining "Okyaku"

Weekdays  
Lunch 11:30~15:00 / Last Order 14:30  
Dinner 17:30~23:00 / Last order for food 22:00  
Last order for drinks 22:30

Weekends and public holidays  
Lunch 11:30~15:30 / Last Order 15:00  
Dinner 17:30~22:00 / Last order for food 21:00  
Last order for drinks 21:30

We are closed in-between lunch and dinner times.

Contact information  
Tosa Kura -B1- / Tosa Ichi -1F-  
TEL: 03-3538-4365 FAX: 03-3538-4366  
Tosa Dining@Okyaku 03-

PAGE TOP

物販部門

積極的な店頭催事の実施

店舗のにぎわいを創出して集客を図るため、県内事業者による店頭催事等を行いました。また、まるごと高知単独の酒まつりや抽選会等を積極的に実施しました。

- 物販催事（テストマーケティングを含む85社205商品）
- 新商品採用  
高知事務所と連携し、県内事業者等への訪問や、まるごと高知商談会・外商相談会等で発掘した新商品233アイテムを販売
- 「逸品コーナー」の展開（通年）  
メディア視点によるセレクト商品棚の設置
  - ・hanagumiプロデュース
  - 「トマト関連商品」（4～5月）                      「カツオ関連商品」（5～6月）
  - 「塩関連商品」（6～7月）                      「高知の酢みかん」（10～12月）
  - 「高知の生姜で体質改善」（3月）
  - ・オズマガジン企画「高知の“最高の朝ごはん”を自宅で」（8～9月）
  - ・「Meiji THE Chocolate ゆず」（1～2月）



逸品コーナー（最高の朝ごはん）

○イベント

- ・しんじょう君来店イベント    ・まるごと高知8周年大抽選会
- ・年末大抽選会    ・新春鏡割り、ふるまい酒イベント
- ・銀座一丁目アンテナショップ連携酒まつり
- ・まるごと高知酒まつり                      等多数開催



飲食部門

新メニューや特別メニューの開発

お客様を飽きさせず、引き続き来店いただけるよう、ディナーやランチのメニューの積極的な見直しに取り組みました。ゴールデンウィーク限定の特別ランチ「にぎり鮭の彩り皿鉢」は大好評で、5月4日には1日の売上として過去最高を記録（85万円）しました。また、ダイレクトメールによる新メニューのお知らせ等、様々な機会を捉えレストランの紹介や周知を図りました。

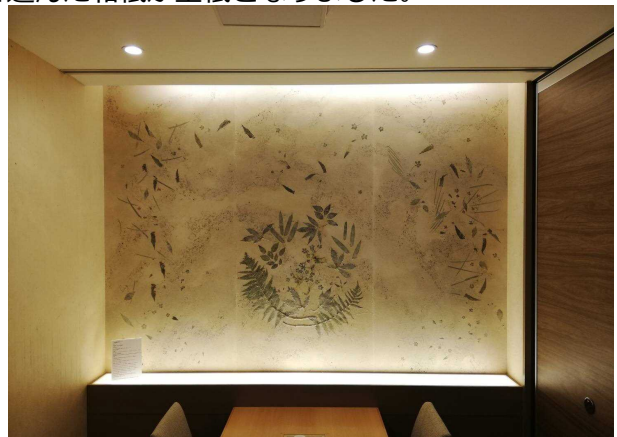


にぎり鮭の彩り皿鉢

個室のリニューアル

よりお客様に高知を感じていただけるよう、「高知の自然」をテーマに個室のリニューアルを行いました。

オランダ出身の和紙職人ロギール・アウテンボーガルトさんが制作した土佐和紙を採用。四万十川源流域の沢に自生するシダを漉き込んだ和紙や、本県出身の植物学者、牧野富太郎博士が命名した植物「シハイスミレ」「ハナカガシ」などを漉き込んだ和紙が壁紙となりました。





## プロモーション

店頭連携施策からweb・マスメディア・プロモーションまで  
全チャネルで情報発信

## ①高知家プロモーション

6年目の高知家プロモーションの企画立案・制作・実施  
コンセプト：「気がつけば、家族。」

前年度に引き続き、高知県出身のタレント島崎和歌子さんと、お笑い芸人の「ひょっこりはん」をキャスティングし、コンセプトおよび高知家のコンテンツを詳細に訴求するプロモーションビデオを作成しました。

また、高知のヒト・モノ・コトのあらゆる情報を記事化して発信するオウンドメディアとして高知のあれこれ記事まとめサイト「高知家の〇〇」を毎日更新し、発信しました。

## ②メディア露出（広告費換算：64.5億円）

テレビを中心としたマスメディアと、SNS等のwebを活用した情報発信を展開しました。

- ・NHK「おはよう日本<まちかど情報室>」（5月2日）ゆず活ライターがゆずたまを紹介
- ・TBS「Nスタ」（6月11日）2階レストランの田舎ずしを紹介
- ・テレビ東京「なないろ日和!」（6月12日）カツオのたたきの薬味の使い方について紹介
- ・日本テレビ「PON!」（8月21日）8周年に合わせてアンテナショップをPR
- ・TBS「坂上&指原のつぶれない店」（2月3日）アンテナショップの商品を紹介

## ③カツオ人間による情報発信

- ・前年度に引き続きよさこい祭りに参加
- ・土佐市や佐川町、中土佐町といった地域と連携した情報発信を展開するとともに、移住や観光部署とも積極的にタイアップしました。

## ④関東海援隊への感謝状贈呈式

7月29日には2011年から試食販売のお手伝いや海援隊名刺を活用した店舗への誘客など、日頃から「まるごと高知」を応援してくれている「関東海援隊」19名の方に、感謝状を送りました。

⑤移住相談窓口、観光・ふるさと情報コーナーの運営  
相談件数 1,236件

### ■ 培った経験を活かしたエリア別・業種別に応じた外商活動の展開

- (1) 外商部門の組織体制の強化
- (2) 大手・専門卸売業者が主催する商談会等への積極参加
- (3) ボランティアチェーンとの関係を活かした外商拡大
- (4) エリア別（首都圏・東北地方、関西・中部地方、中国・四国・九州地方）の外商活動
- (5) 県内で開催する商談内容を充実し、効果的な外商機会のさらなる創出
- (6) 外商先リスト（小売用・業務外食用）を活用した販路の開拓
- (7) 新たに輸出に取り組む県内事業者の掘り起こしや国外取引を行う国内商社への営業
- (8) 地域商社と連携した外商活動
- (9) 外商にチャレンジする事業者の更なる掘り起こし

### ■ アンテナショップ全体の取組

- (1) リョーマの休日～自然&体験キャンペーン～と連携した店舗イベント等の開催
- (2) 情報発信力の高い著名人によるイベントの開催とSNS等での情報発信
- (3) マスメディアに対する効果的なパブリシティ活動による露出機会の確保
- (4) 県人会関係者等へのDM発送による店舗PR
- (5) 銀座柳まつり、銀座料飲組合主催イベント等への参加による店舗PR
- (6) 他県のアンテナショップ等と連携したイベントへの参加
- (7) 新たなコンテンツを追加したまるごと高知HPの活用
- (8) 店頭での催事の積極的な実施(県内事業者、農業団体、まるごと高知直営等)
- (9) ゆるキャラ、ご当地アイドル、著名人を活用した店頭イベントの実施
- (10) 物販・飲食各フロアが連携したフェアの開催やプロモーションの実施
- (11) 定期的な来店者アンケートと店舗プロモーションへの活用

### ■ 物販部門の取組

- (1) 店長と高知事務所の連携による魅力ある新商品の発掘
- (2) メディア関係者と連携した商品棚「逸品コーナー」の充実
- (3) 季節や旬を意識した商品陳列(クリスマス・バレンタイン等)や、訴求力のあるPOPの活用

### ■ 飲食部門の取組

- (1) 顧客ニーズにあった魅力ある新メニューの開発と提供
- (2) 四季ごとのメニューのリニューアル
- (3) 食材や料理に関する丁寧な説明等サービスレベルの向上
- (4) 定期的な産地訪問等による食材の発掘

### ■ メディアを通じた情報発信

高知観光・移住関心層及びアンテナショップ来店層に対する情報発信力の強い首都圏のマスメディア（テレビ・新聞・雑誌）とのネットワークを活用するとともに、興味関心やプロフィールをセグメントして情報発信ができるwebメディアによって、より効果的・効率的な情報発信および店舗集客を図る。

### ■ 高知家プロモーション

平成25年度から展開している高知家プロモーションを引き続き企画・実施・展開。特にオウンドメディアである高知のあれこれ記事まとめサイト「高知家の〇〇」を強化。

### ■ リョーマの休日～自然&体験キャンペーン～と連携したプロモーション

リョーマの休日～自然&体験キャンペーン～と連携したイベント等の実施により、県産品や店舗情報の効果的かつ効率的な露出を実施。

上記のほか、店舗を活用したプロモーションや、高知県の応援団として組織した関東海援隊の口コミによるPR、観光情報・移住情報・ふるさと情報の発信を実施。