

第4回関西圏外商強化対策協議会における主な意見(R4.10.31 開催)

○関西圏アンテナショップ基本計画書(案)について

1 店舗機能について

- ①関西のアンテナショップは、高知県の事業者や高知からの旅行者が大阪へ行った際のベースキャンプになると良いのではないかな。
- ②関西圏に在住している高知県出身者のリストを作成し、アンテナショップ開業前に店舗に招いたり、対象者にカードを発行し、店舗で提示すると割引サービスを受けられるような仕組みがあると良い。
- ③高齢者の方を含む大多数の方が携帯電話を有しており、携帯で会員登録をしてもらってポイントを付与する仕組みが良いのではないかな。
- ④海外の方々が重要視するのは、SDGsやカーボンニュートラルといった、サステナブルな取り組みであり、店舗づくりの段階からそれらを意識する必要があるのではないかな。
- ⑤高知の企業が関西の企業とのつながりを持つきっかけとなる、BtoBの商談ができる仕組みをつくっていただきたい。
- ⑥アプリを活用し、来店時にアプリに入っただけでポイントが付与するといった仕組みを構築することで、顧客の動態も把握できるのではないかな。

2 運営について

- ①顧客に飽きられないよう、客層や季節等に応じた柔軟性のある売り場づくりの工夫が必要。
- ②ハード面がいくら良いものであっても、そこで働くスタッフによって店舗の善し悪しが左右されるため、スタッフの教育をしっかりと行うことが重要である。
- ③県内の市町村とも連携する取り組みが重要ではないかな。
- ④他店舗との連携や兼ね合いも考慮しながら、2階フロア全体で集客に向けて盛り上げていくことが重要である。

3 店舗デザインについて

- ①店舗の前を歩いている人の目をいかにして引くかが重要であり、例えば店舗の外装に組子を使うと良いのではないかな。

4 ターゲットについて

- ①ターゲットをどう設定するのが重要である。季節によってターゲットも変わるため、店舗づくりも季節によって変化させることが必要である。
- ②梅田にはどのような方が居て、店舗の前を通るのはどのような方なのか、しっかり検証し、把握したうえでターゲットを明確にすべきである。
- ③ターゲットを絞るということではなく、それぞれのターゲットに応じた売り方をするということが重要である。