

## 第5回高知県関西圏外商強化対策協議会 議事録（概要版／委員からの主な意見）

日 時：令和5年2月15日（水）13：30～15：00

場 所：三翠園 2階 五月の間

### <関西圏アンテナショップ基本計画書（案）について>

#### ○ 吉富委員（移住分野／特定非営利法人土佐山アカデミー事務局長）

- ・デジタルマーケティングの活用や、DXによるネットワークの構築については、アンテナショップの店舗にいかに関数回来てもらおうかということと、その先にある観光や移住にどのようにつなげるかという視点があり、かつ、それらをいかに連動させるかが重要である。
- ・スマホを活用した会員制度については、店舗だけでなく、高知に観光で訪れた際にも使用できる仕組みであれば良い。店舗での購入履歴や、高知県へ訪れた際の行動履歴を把握できる仕組みであれば運営側にとってもメリットがあり、消費者にとってはアンテナショップと高知での体験がつながると良い。
- ・アンテナショップで集約される、商品の磨き上げにつながるような情報やトレンドについて、事業者や県民にフィードバックできる仕組みがあれば良い。現状そのような仕組みがあれば、より強めることで、アンテナショップの「受信」の機能を強めると良い。

⇒（沖本 産業振興推進部長）

- ・県が新たに運営するECポータルサイトでも、関西の方を対象にした割引など、アンテナショップと連動したサービスができれば良い。
- ・ふるさと納税の仕組みを活用し、例えば返礼の金額分、1年間いつでも好きな物をアンテナショップで購入できるような取組ができないか検討している。

#### ○ 松崎（了）委員（食品分野／田舎まるごと販売研究家）

- ・アンテナショップを出店する商業施設の希望区画が内定したとのことで、よく決まったと思う。
- ・県内老舗高級青果店が、数年前に「今年は梨を販売しません」という新聞広告を出した。社長に意図を聞いてみると、その年の梨は品質が良くないので、販売しないということであった。ブランドを守るためにはそのような品質保証が重要であり、コンセプトに記載のある「極上の田舎」を保証するためには、アンテナショップに置く商品もある程度選定して絞り込まないといけないと感じた。
- ・大阪は距離が近いので、観光客が多く望めると思う。うまく観光と組み合わせた店舗運営をすべきである。
- ・例えば高知に来て、天然ウナギを自分で獲って自分で焼いて食べるような体験が面白い。熱狂的なファンはこのような体験によって生まれる。
- ・安価なイベントにはお金のない人が集まるので、収益をしっかりと確保するためには質の高いイベントを高価格で提供する必要がある。
- ・最終的には顧客リストがつくれて、高知の事業者が直接売り込めるような形になれば

最高だと思う。

⇒（沖本 産業振興推進部長）

- ・梅田のアンテナショップへ来店するのは、質の高い物を求めて来られる方が多いと思われるため、例えば野菜で言えば有機や無農薬の高品質な野菜を置き、それ以外の野菜については量販店で販売するなど、ある程度はさびわけが必要であると考えている。
- ・サービスに見合った対価を求めなければ運営は長続きしないため、価格設定も見極めていく。

○ **松崎（繁）委員（物流分野／ヤマト運輸（株）リテール事業本部高知主管支店長）**

- ・物流に関しては、数年前からモーダルシフトが進み、当社でも JR コンテナや航空機、船など、少しずつ使い分けている。
- ・ただし列車の場合だと、高松からしか商品が載せられないという難点もある。
- ・商品の運搬に際しては、冷蔵や冷凍も必要になると思うが、ドリップが出ない工夫や、解凍後に品質を保つことが重要になる。

⇒（沖本 産業振興推進部長）

- ・物流の仕組みは今後もよく検討し、どの手段が最善策であるのか見極めたい。

○ **浜崎委員（観光分野／公益財団法人高知県観光コンベンション協会国内誘致部長）**

- ・基本計画書は頼もしい内容になっている。
- ・一方で、令和5年2月13日付けの観光経済新聞には、自治体のアンテナショップが曲がり角を迎えているとの記載があった。
- ・アンテナショップをきっかけに、実際に高知に来てもらう仕組みが必要であり、これについてはスマホを活用した会員制度等、デジタルネットワークの仕組みを構築できると良い。
- ・ECによって地方の物をどこにいても購入できるようになっているため、わざわざアンテナショップで購入する必要がないという側面もあるため、店舗でのメリットをうまく出せたら良い。
- ・アンテナショップに加えて、キッチンカーやイベント等での体験を通じて、実際に高知へ来てもらう流れができると良い。

⇒（沖本 産業振興推進部長）

- ・梅田3丁目計画については、出店を計画している2階フロア全体が地域の産品を売るエリアとなっており、実際に本県以外にも既に出店を決めている自治体があると聞いている。このフロアに来れば、日本全国の地域産品が買えるということで、盛り上がるのではないかと期待している。

○ **濱田委員（商工業分野／高知県防災関連産業交流会防災関連製品キャラバン隊）**

- ・生産者やメーカーと、関西の消費者のマッチングができれば良い。
- ・メーカーの場合でいうと、最終製品をつくることのできる企業は、アンテナショップ等でも販売の機会を得られる可能性があるが、規模の小さな下請けの企業の場合はそれができないので、どうにかそのような小さな企業を支援できないかと考えている。

- ・「極上の田舎」に関しては、高知に住んでいる人たちにとっては当たり前のことが、外から見たときに「極上」と感じられるものもあると思う。
- ・例えば当社の目の前には仁淀川が流れているが、夏になると社員が仕事を終えて帰る前に、汗を流すために川に入ることが昔から慣例となっている。自分たちにとっては当たり前のことだが、外から来た方がその光景を見た時に、「凄い」と驚かれた。
- ・また、当社の先代社長は外部からお客様が来た際に、仁淀川で川船に乗せて遊覧し、そこで獲ったウナギを焼いて振る舞っていた。そのような、商売ではなく趣味でやっている面白い取組を発掘できればいいのではないか。

⇒（岡田 産業振興推進部副部長兼関西戦略監）

- ・アンテナショップではBtoCが中心になると思うが、小さな企業向けのBtoBについても商談の場を活用して進めていけたらと思う。
- ・また、梅田3丁目計画の出店フロアにあるイベントスペースにおいても、例えば他県と連携して防災製品を一緒にアピールするなどの取組ができれば良い。

#### ○ 米沢委員（水産業／高知県漁業協同組合専務理事）

- ・「極上の田舎」として販売するものは食品を指しているのか。

⇒（沖本 産業振興推進部長）

- ・食品だけでなく、例えば組子なども含まれる。関西においてはマンションの建設も増加しており、マンションの内外装に組子が使われるようなことができないかと考えている。

#### ○ 小原委員（林業分野／一般社団法人高知県木材協会専務理事）

- ・コンセプトにある「極上の田舎」はインパクトがあって良い。一方で、それを表現するためにどのような商品を選定するかがポイントになるが、商品だけでなく、VR等を利用して、高知のリアルタイムの映像を見せることも面白いのではないか。
- ・店舗名称の公募を行う時期は決まっているか。

⇒（沖本 産業振興推進部長）

- ・「極上の田舎」と表現すると、一流の高級な物しか置かないと思われるかもしれないが、そういうことではない。ただし、少なくとも「まるごと高知」とは異なる店舗づくりをしたいと考えており、大阪の市場に精通した方にしっかり関わっていただいて、店舗づくりや運営を行っていききたい。

（岡田 産業振興推進部副部長兼関西戦略監）

- ・店舗名称の公募時期は検討中であるが、少なくとも店舗のイメージパース図等、応募者が視覚でイメージできるものができあがった後に実施できればと考えている。

#### ○ 竹中委員（食品分野／（株）とさのさと代表取締役社長）

- ・コンセプト等は良くできている。
- ・重要なのはここからの段階で、例えばターゲットに記載のあるベース利用者はどのような人で、どこに居て、どうやって集めるのかについて、しっかりと議論しなければならない。
- ・コンセプトで示している「極上の田舎」とは何なのか、現状では分からない。これに

についても皆でしっかり議論する必要がある。

- ・アンテナショップを出店する梅田は、非日常の場所であるため、「台所」からは撤退すべきである。
- ・例えば、日常の料理で使用する野菜は売るべきではなく、野菜を売るとすれば贈答品の方がふさわしい。
- ・出店予定の店舗スペースが46坪しかないため、バックヤードのスペースをなくす取組を検討すべきである。バックヤードを限りなく狭めようという意識でなく、なくす仕組みが必要である。

⇒（沖本 産業振興推進部長）

- ・関西圏アンテナショップでは、野菜を大量に販売するつもりはないが、高知の生産者と、関西の消費者やレストランのシェフ等をつなぐエントランス機能を果たしたいと考えており、エントランスに入ってきてもらうためには、旬の物や秋の実りなど、一定量は置くべきではないかと考えている。

#### ○ 松崎（了）委員（食品分野／田舎まるごと販売研究家）

- ・先程竹中委員が言われた、店舗のベース利用者にどのような方がなり得るかという点については、高知出身者、仕事で高知に住んだ経験がある方、高知在住の友人から高知の物をよく送ってもらう方などが当てはまると考えられ、うまく分類して集められたら良い。まずは県人会から声をかけたらいいのではないかな。
- ・また、濱田委員が言われた趣味の取組を発掘するという観点は、非常に面白いと思う。趣味の達人を集めたウェブマガジンを作成して、アンテナショップに置いてはどうか。そのウェブマガジンを通じて顧客のファン化が図れたら良い。

⇒（沖本 産業振興推進部長）

- ・県人会については、解散していた大阪県人会を再興する動きが出ており、アンテナショップにとっても非常に追い風になると思う。
- ・高知の交流人口、関係人口をうまく巻き込んでいきたいが、個人情報保護の観点もあり、リスト化やその活用にハードルがあるのも事実で、難しいところ。個人情報に配慮した中で囲い込みをする策として早いのはSNSかもしれない。

#### ○ 濱田委員（商工業分野／高知県防災関連産業交流会防災関連製品キャラバン隊）

- ・WEBをうまく活用して、高知の生産者と関西の消費者をつなぐ仕組みが構築できたら良いと思うが、例えばアンテナショップでリアルタイムに双方をつなぎ、映像で見せながら野菜を収穫し、それを消費者へ送るような仕掛けが面白いのではないかな。

⇒（沖本 産業振興推進部長）

- ・高知の生産者と関西の消費者をつなぐ仕組みについては、基本計画書（案）にも記載しているとおり、目指すべきところである。アンテナショップをつくるのが目的ではなく、高知の生産者及び事業者の販路や収益の拡大につなげたいと考えている。

#### ○ 竹中委員（食品分野／（株）とさのさと代表取締役社長）

- ・先程も申し上げたが、「極上の田舎」とは何なのか、皆で同じイメージを持つことが重

要であり、特に実際に店舗を運営する方々が、「極上の田舎」というワードについてしっかり考えて、店舗づくりをしていくことが鍵となる。

- ・「極上の田舎」をアピールするには、モノで勝負するのは難しいのではないか。
- ・アピールしたいものを高知が関西の方々に押しつけるのではなく、関西の方々が憧れる高知の田舎の生活をアピールすべきである。高知には海、山、川が近くにあり、そこで育まれる食がある、またプロのトーナメントで使用されているゴルフ場が2つあるなど、高知が提供できる「極上の田舎」の生活、そしてその生活の中にあるものをアピールすべきではないか。

⇒（沖本 産業振興推進部長）

- ・高知の「極上の田舎」を関西の方々にどのようにアピールしていくかについては、今後も皆様からご意見を頂戴しながら、検討を進めていきたい。

以 上