

第4回関西圏外商強化対策協議会の主な意見(R4.10.31 開催)

1 関西圏アンテナショップに関する意見

- ・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。
- ・高知の事業者が手土産の購入や商談に活用するなど、関西に進出する際の足がかりとなる場所にしていただきたい。
- ・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。
- ・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。
- ・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。
- ・インバウンド顧客が重要視するのは、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。
- ・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は左右されるため、スタッフの教育をしっかりと行うことが重要。

2 関西圏アンテナショップのターゲットに関する意見

- ・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。
- ・ターゲットを絞るということではなく、ターゲットに応じて何をどのように売れば買ってもらうことができるのかということをしっかりと検討する必要がある。
- ・カツオのたたきなど、これなら勝負できるという商品を先に決めてターゲットを絞る方が早いのではないか。
- ・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を付与するといった仕組みを構築することで、顧客の動態が把握できるのではないか。