

## 平成２７年度第５回「知事と一緒に生き生きトーク」の発言要旨

- １ テーマ：アンテナショップの活用を通じた地域産業の活性化
- ２ 日 時：平成２７年１１月１２日（木）
- ３ 場 所：ピュアリティまきび
- ４ 参加者：首都圏アンテナショップ「とっとり・おかやま新橋館」に出品している事業者及び催事スペースで展示商談会をしたことのある事業者：６名
- ５ 知事挨拶

商品は作ることも大変だが、売るのはもっと大変だ。販路拡大のお手伝いも県の役割だが、アンテナショップを有効に活用していただきたい。

今回は、アンテナショップの活用を通じた地域産業の活性化に関して、ショップを活用されている皆様方の御意見を伺いたい。

### ６ 発言内容

- ・ 商品を直接首都圏の消費者にＰＲするため、アンテナショップに出品し試食販売などを行ったところ、大手百貨店のバイヤーの目に留まり、取扱が始まった。
- ・ 今年から独自ブランドの販売を始めたが、アンテナショップを首都圏における初めての販売拠点と位置づけ、積極的に試食販売を行うなど活用している。
- ・ 全国の顧客に対し様々な健康用品を販売しているが、これまで直接製品を説明する機会は少なかった。アンテナショップのおかげで顧客向け商談会を開催しやすくなった。
- ・ アンテナショップは、首都圏での販売拠点の役割を果たしており、売上も徐々に増えている。
- ・ 規格外の県産果物を有効に活用して、様々なスイーツ等を企画販売してきた。アンテナショップに出品することで、販売のみならず商品の知名度向上にも役立っていると確信している。東京の大手バイヤーの目に留まり、新たな企画も始まることになった。
- ・ 首都圏を中心に様々なイベントに参加し商品販売をしているが、お客様に対しイベント終了後も、「アンテナショップで継続して販売しています」とアピールできて助かっている。
- ・ 東京は、岡山県に比べて非常に多くのバイヤーが集まっており、首都圏のアンテナショップで商品が常に販売されていると、彼らの目に留まる確率が格段に上がるのが期待できる。
- ・ アンテナショップで何回か試食販売をしたが、雨の中、外で呼び込みをして

くれるなど、アンテナショップのスタッフの対応が丁寧で一生懸命だったのが印象的だ。

- ・ アンテナショップの催事スペースで地酒の試飲イベントを行ったが、毎回楽しみにしているファンができるなど、岡山の地酒のPRに寄与している。
- ・ 首都圏の百貨店などには提案しにくい商品を、アンテナショップで販売してもらったところ、販売実績が上がり、さらなる販路拡大に自信がついた。
- ・ アンテナショップで、自社商品が東京の大手小売店のバイヤーの目に留まり、海外への販路が開けた。
- ・ アンテナショップは、立地条件が良く、岡山県にゆかりのある方々が集う場所にもなっている。
- ・ アンテナショップが全国のマスコミに取り上げられ、自社商品のPRにも役立っている。東京からわざわざ岡山まで買いに来られる御客様もいる。
- ・ 岡山では売れなかった商品を、アンテナショップでのマーケティング結果を踏まえて改良したところ、岡山でも売れる商品になった。
- ・ アンテナショップは首都圏の消費者の声が確実に聞ける場所だ。
- ・ アンテナショップで売れる数量には限界がある。今後は、首都圏のバイヤー等へのPRにもより一層力を入れてほしい。
- ・ アンテナショップに、県内事業者が首都圏で営業活動する際に必要な商談スペースやサンプル保管機能などがあるとありがたい。
- ・ アンテナショップのスタッフに、生産者や作り手の思いを汲み取っていただき、消費者に対して商品情報をより深く伝えてほしい。

## 7 知事のまとめ

- ・ 商品の新規取扱は並大抵の努力では実現しない。今後、さらなる販路拡大支援に取り組み、地域産業の活性化につなげたい。
- ・ アンテナショップには、全国のバイヤーに対するショーウインドー的な役割を持たせたい。
- ・ 例えば、首都圏だけでなく東北のように、なかなか岡山まで来る機会がない地域のバイヤーに、東京出張のついでにアンテナショップに来てもらうなど、様々なアプローチによる積極的な情報提供を検討したい。
- ・ 先に御提案のあったショップへの商談スペースやサンプル保管機能の追加については、スペース的な問題があるためすぐには対応できないかもしれないが、今後、検討してまいりたい。