

令和元年度第5回「知事と一緒に生き生きトーク」の発言要旨

1 テーマ：「アンテナショップを活かしきれ！～アンテナショップの利用促進～」

2 日 時：令和元年11月25日（月）14：00～

3 場 所：メルパルク岡山

（岡山市北区桑田町1－13）

4 参加者：アンテナショップの利用事業者及びショップ相談コーナーの相談員：8名

5 知事挨拶

アンテナショップをどう活かしていくかというテーマで、いろいろな形でアンテナショップに関わっている方に集まっていた。

開設から5年が経ち、250万人の方にお越しいただき、私にとっても思い出がある。今後さらにどうやって活かしていくか、忌憚のないご意見をいただきたい。

6 発言要旨

【自己紹介、アンテナショップの活用状況（相談状況）、評価など】

- ・アンテナショップの運営事業者を通じ、県産の果物で作ったジュースを近隣のカフェに卸してもらったり、アンテナショップに商品を探しにきたバイヤーから取引が始まったこともある。アンテナショップは、首都圏のバイヤーやお客様と直接結びつくことができる場であり、自分で営業に回れないところを支援してもらえる。
- ・東京には百貨店等販路が多くあり、メンテナンスや営業活動の出張時にショップのコワーキングスペースを使っており、地下鉄等交通の便もよく、重宝している。
- ・豊縁をいろいろな方に使ってもらえれば認知度も上がり、可能性が広がることを期待し、オープン当初から商品を置かせてもらった。当初は、県や市からも相手にされなかったが、地元での反響があった分、その勢いを県やショップに見せた結果、いろいろな企画も開催でき、取扱量が増える状況に至っている。アンテナショップの店員が商品の説明を丁寧にしてくれるのでありがたい。
- ・催事スペースでの商談会やイベントを実施したが、アクセスがよく、費用対効果もいい。プロモーションゾーンでイベントする際も、アンテナショップに販売を委託すれば、展示から販売まですべてやってくれるので助かる。また、新橋は場所がよく、お知らせをすると来てくれるリピーターのお客様がいる。
- ・小さな工場が直営店を出したり、条件のいい卸先を見つけるのは大変だが、アンテナショップに、商品を置かせてもらったり、フェアを実施できるので助かっている。また、東京のどこに商品を置いているか問い合わせがあった時に、アンテナショップを案内すると信用してもらえる。試験的に少量の新商品を制作し、お客様の反応を見ながら量産化につなげていくメリットもある。
- ・野菜を出荷しているが、天候に左右されたり、地元のイベント等で出荷ができなかったりなど、生鮮品の取扱は難しいが、アンテナショップでは、多品種小ロットでも柔軟に対応してもらえる。また、売上も上がり、生産者のやる気につながっている。
- ・情報コーナーで、観光案内した後に、観光情報誌では得られない情報をここで得ら

れたことが良かったと言われることがある。旅行に行った後に、いい旅行になったと、わざわざアンテナショップに報告に来てくれる人もいる。旅先で困ったこと、不便だったことを率直にと言われることもあり、市町村に伝えたり、業務日報を各市町村にフィードバックすることで、各市町村で改善してもらっている。

- ・ももてなし屋でご飯を食べたり、ショップで買い物をしたりと、基本的に岡山に興味があるなど、岡山にゆかりのある人が集まる場所なので、アンテナショップ内に移住・しごと相談コーナーがあると相談対応がしやすい。

【アンテナショップを活用した事業展開（相談対応）への考え、ショップへの期待】

- ・きびだんごがハラルの認証を受けており、ムスリムのお客様がたくさん購入した情報を教えてもらった。PRをすればもっと売れるのではないかと考えている。
- ・首都圏で一軒一軒商品を売り歩くことができないので、アンテナショップでのイベント期間中に、バイヤーに来てもらい、盛り上がっている様子や客の反応を見てもらうなどのPRの仕方を行っている。
- ・自社のお店にしか置いていない商品があるなど、アンテナショップでは全ては見せないようにして、最終的には岡山に来てもらいたいと考えている。
- ・アンテナショップで津山にデニムの工場があることを知り、UターンやIターンで就職し、この2、3年で10人ぐらい津山市の人口が増えた。ジーンズ好きには、自分でジーンズを作りたいという人がいる。そういった人を津山に呼んで、民泊をしてもらい、ジーンズ作りの体験ができる場を作りたいと思っており、いつかは実行したい。
- ・定期的に野菜を入れていただきありがたい。売れたものだけでなく、売れなかったものなど、いい情報だけでなく、悪い情報もフィードバックしてもらいたい。
- ・都内京橋に支店があり、アンテナショップと連携するには遠くない距離なので、今後何らかの連携を取っていきたい。
- ・以前は、販売に行くと、店員が商品の特徴を聞き取り、お客様に説明してくれていたが、最近は、お客様への声掛けや商品説明が不十分な気がしている。
- ・催事スペース等でのイベント開催は、費用対効果の面で、踏みきれていないところがあったが、出品していない商品もPRできるので、今後やってみたい。
- ・催事スペースでのイベントに単独で出展することは難しいが、地域ごとなどグループだと出展しやすい。出展することによる刺激にもなるし、お客様の声を直接聞くいい機会になる。
- ・観光相談がメインだが、高校の同窓会に、物販店舗や飲食店舗などを使うようにPRするなど、いろいろなネットワークを通じてアンテナショップを利用してもらえよう努めている。
- ・移住だとハードルが上がり、セミナーをしても人が集まりにくいので、デニム、漫画などと組み合わせて開催している。人が集まりやすく、移住・しごと相談コーナーを知っていただく機会になる。
- ・コワーキングスペースは、今年度から壁を取り除き、一緒に仕事する中で意見交換やアイデアが生まれてくると思うので、利用者の拡大に取り組んでももらいたい。

- ・コワーキングスペースは、格安で立地もいいが、企業にとっては東京に人を出すというところでハードルが高いため、一回使ってもらって、立地条件的に行動しやすいことを体験してもらうのがいいのではないかと。ネットワークを使って口コミで良さを伝えるのもいいと思う。

【知事まとめ】

- ・首都圏において、岡山の情報の発信だけでなく、フィードバックする受信の基地を作りたいという思いと、大使館のように、何かあった時や懐かしく思った時に、アンテナショップに来れば、誰か知っている人がいるなど、自分にとって特別な場所のような使い方をしてもらいたいと思っている。
- ・アンテナショップを作ったもう一つの目的は、アンテナショップを通じて、ヒット商品を作ること。全国ネットのバイヤーにアンテナショップに来てもらって、商品を発掘してもらいたい。今でも100以上のヒット商品が出ているが、年に1回でも、2回でも、催事スペースも全部使って、主要な会社のバイヤーを呼んで展示会ができれば、より売れそうな感じがする。アンテナショップの定番作りというより、注文してもらえるような商品ができないかと思っている。
- ・ビジネスサイドでも、ここを足掛かりにしてもらいたい。東京に出張ベースで仕事をするのと、支店を構えて仕事をするのではかなりのギャップがあり、その中に、コワーキングスペースの段階があったり、占有のスペースがあるビジネスセンターの段階があったりする。全部をアンテナショップでやるつもりはなく、アンテナショップの周りに、いろんなものができるとうれしい。アンテナショップを核にしながら、5年後、10年後に、いろいろなものが集積し、岡山の人にとって仕事がしやすい拠点を目指していきたい。岡山の企業が首都圏に売り込んでいくにあたっての悩みをどういう形でサポートするか。トータルとして、いい道筋を作りたい。